

Die Kleinstflotte richtig managen



„Outsourcing“ lautet das Zauberwort. Beim Fuhrparkmanagement ist für kleine Betriebe die Inhouse-Lösung jedoch oft die beste. Umso genauer gilt es bei der Beschaffung und Finanzierung hinzuschauen.

Knapp ein Drittel der rund 1,5 Millionen Fuhrparks deutscher Unternehmen zählt weniger als zehn Fahrzeuge. Die allermeisten Dentallabors kommen auf maximal fünf Pkw. Hier bestimmt der Chef, welche Autos die Mitarbeiter erhalten und wie sie gekauft werden. Die Büroleiterin übernimmt die Versicherung, heftet die Tankquittungen ab und kümmert sich um Wartung, Reparaturen, neue Reifen und die Wagenwäsche. Was auf den ersten Blick als antiquiert erscheinen mag, ist für die meisten kleinen Firmen „Best Practice“.

„Bei Minifлотten ist es tatsächlich oft günstiger, die Verwaltung in der eigenen Hand zu belassen“, weiß Michael Lütge, Geschäftsführer der costconsult GmbH, Hamburg, einem auf Gemeinkostenoptimierung spezialisierten Beratungsunternehmen. Das automobiler Do-it-yourself muss keineswegs unprofessionell sein.

Wichtigste Voraussetzung für einen effizienten Betriebsablauf: Es wird eine Mitarbeiterin oder ein Mitarbeiter bestimmt, der die Koordinierung übernimmt – allerdings nicht mit Papier und Bleistift. Schon bei fünf Fahrzeugen lohnt sich der Einsatz einer Fuhrparkmanagement-Software. Diese erfasst alle Daten zu Fahrzeugen, Fahrern, Fi-

nanzierungen und Assekuranzverträgen, außerdem die Verbrauchswerte beziehungsweise Rechnungen für Kraftstoffe und Werkstattaufenthalte. Sie erinnern auch an fällige Steuern oder TÜV-Termine.

Die Auswertungen zeigen, wo die Kostentreiber liegen und welche Einsparmöglichkeiten sich daraus ergeben. Komplettsysteme übernehmen sogar die wirtschaftliche Einsatzplanung der Außendienst-Pkw. Die Disponentin erfährt zum Beispiel per Mausclick, wann welches Fahrzeug zur Verfügung steht beziehungsweise wo es sich gerade befindet. Professionelle Software zur Flottenverwaltung kostet zwischen 300 und 1.000 Euro pro Lizenz.

Bei einem Fuhrpark, der zwischen fünf und zehn Pkw umfasst, lohnt sich der Abschluss von Leasingverträgen mit zusätzlichen Servicemodulen wie Wartung, Inspektion, laufender Pflege bis hin zur Versicherung. Großkundenrabatte gibt es allerdings in der Regel erst ab Abnahme von fünf Einheiten pro Jahr, was – bei kurzen Laufzeiten – einem Bestand von circa 20 Fahrzeugen entspricht. Deshalb können nur größere Unternehmen ihre Einkaufsmacht ausspielen. Der Minifлотtenbetreiber erntet beim Autohändler um die Ecke bei seiner Frage nach Rabatten oft ein Schul-

terzucken. Auch der durchschnittliche Nachlass von offenen Sonderaktionen der Leasinganbieter ist aufgrund der Zinsentwicklung gegenüber 2010 gesunken. Zwar haben viele Berufs- und Wirtschaftsverbände Rahmenverträge abgeschlossen; bei genauerem Hinsehen liegen die Konditionen aber zum Teil unter den Angeboten von Web-Plattformen.

Auf Fahrzeugflotten spezialisierte Einkaufsdienstleister liefern erst ab zehn bis 50 Bestellungen; zudem sind die meisten markengebunden. Doch langsam scheinen sie das attraktive Absatzpotenzial zu erkennen. So lässt jetzt erstmals die costconsult GmbH, die als unabhängiges Beratungsunternehmen Fuhrparks mit rund 5.500 Fahrzeugen betreut, sogar Einzelbesteller von ihren Lieferbeziehungen partizipieren. Gewerbetreibende oder Freiberufler können das „Best-of-Angebot“ eines Fahrzeugs von ihrem Lieferanten, Fahrzeughändler oder Leasinggeber vorlegen. Binnen fünf Tagen versucht costconsult dieses Angebot zu verbessern. Im Erfolgsfall wird dafür ein Honorar in Höhe von 50 Prozent der Einsparung berechnet.

www.kleinstflotten.de