

Direkt ist besser

Die Flottenexperten der CarNet Management AG setzen bei der Fahrzeugbeschaffung auf einen standardisierten Ordering-Prozess, der unter anderem die Direktbestellung bei Händlern vorsieht. Dadurch fahren die Flottenbetreiber günstiger und können sich auf einen reibungslosen Bestellablauf verlassen.

Text: Simon Tottoli

Unternehmen, die das Flottenmanagement und damit auch die Beschaffung ihrer Fahrzeuge ganz oder teilweise in externe Hände geben, tun das meistens, um wertvolle Ressourcen in Form von Zeit und Geld zu sparen. Zum einen müssen sie sich so nicht selber um den langwierigen Bestellprozess kümmern, zum anderen erhalten spezialisierte Flottenmanagement-Firmen dank grossen Bestellmengen meistens gute Konditionen. Dies, sofern die Beschaffung denn überhaupt über den Flottenmanager läuft, denn speziell beim Full-Service-Leasing wird sie oft von den Leasinggesellschaften selbst durchgeführt. Darunter kann aber die Systematik des Bestellprozesses leiden und es gibt eine stark eingeschränkte Transparenz.

Ordering-Prozess standardisiert

«Weder als Kunde noch als Flottenservice-Anbieter kann man wirklich überprüfen, wie die Konditionen der Leasinggesellschaften bei den Händlern genau sind», erklärt Tania Lanz,



Tania Lanz von CarNet hat mit der direkten Bestellsteuerung beste Erfahrungen gemacht.

COO der CarNet Management AG. «Dazu kommt die limitierte Überwachbarkeit des Bestell- und Lieferablaufs.» CarNet gehe bei der Fahrzeugbeschaffung deshalb einen anderen Weg und setze auf einen standardisierten Ordering-Prozess, der bei sämtlichen Kunden Anwendung finde. Ganz am Anfang dieses Prozesses stehen gemäss Tania Lanz die Bedarfsabklärung und die Fahrzeugkonfiguration mit dem Nutzer, gefolgt von der Baubarkeitsprüfung mit dem Handel. Nach der üblichen Berechnung der monatlichen TCO-Werte und der Freigabe durch den Flottenkunden erfolgt die Bestellung der Fahrzeuge dann direkt bei CarNet-Vertragshändlern zu den bestmöglichen Konditionen. Wenn die zu beschaffenden Fahrzeuge über ein Leasing finanziert werden sollen, organisiert CarNet bei der Leasinggesellschaft den benötigten Vertrag. Der Händler ist übrigens nicht fix vorgegeben: «Wenn beispielsweise aufgrund

von Gegengeschäften ein anderer Händler gewünscht wird, handeln wir bei diesem die bestmöglichen Konditionen aus», erläutert Tania Lanz. Unabhängig davon, welcher Händler letztlich berücksichtigt werde, überwache CarNet zusammen mit ihm den gesamten Bestellprozess und informiere den Kunden bezüglich Auslieferungstermin, Verzögerungen, Preisänderungen und so weiter.

Massgebliche Vorteile

Laut Tania Lanz gewährleistet diese direkte Bestellsteuerung einen qualitativ hochwertigen und stabilen Prozess. «Der Kunde hat mit uns immer die volle Kontrolle und profitiert unter anderem von einem Monitoring des Bestellprozesses, der Kommunikation mit den Nutzern bezüglich Produktion und Auslieferung, der Fristenkontrolle durch regelmässiges Nachführen der Produktionswochen von Herstellern im Monitoring sowie der Möglichkeit, bei Problemen Regress auf den Händler nehmen zu können», sagt die CarNet-COO. Die Koordination der Auslieferung der Fahrzeuge am gewünschten Standort inklusive Übergabeprotokoll und Einlösung beim Strassenverkehrsamt übernehme CarNet natürlich auch gleich. «Nach unserer Erfahrung bietet die direkte Bestellsteuerung wirklich nur Vorteile», fasst Tania Lanz zusammen. Direkt sei deshalb einfach besser. Wobei es auch zu direkt gehe: «Nämlich dann, wenn bei reinen Kaufgeschäften der Flottenbetreiber aufgrund von Beziehungen direkt mit dem Garagisten verhandelt oder, noch extremer, wenn der Nutzer das Auto selber beim Garagisten konfiguriert und die Firma es dann bezahlt. In solchen Fällen können die Konditionen um bis zu drei Prozent schlechter sein als bei einer Bestellsteuerung über CarNet.» ■