

Die Mobilität ist oft zu teuer

Nach den Lohnkosten ist die Mobilität in einem Unternehmen häufig der zweitgrösste Kostenblock. Daniel Lanz, CEO der CarNet Management AG und Flottenexperte, erklärt warum sich eine professionelle externe Fuhrparkverwaltung lohnt.

INTERVIEW THEO MARTIN



BLICKPUNKT KMU Weiss ein typisches KMU, wie viel Geld seine Mobilität verschlingt?

DANIEL LANZ Ein typisches KMU weiss das nicht. In der Regel haben kleinere Unternehmen keine transparente Kostenstruktur, was die Mobilität anbelangt. Viele KMU haben deshalb auch Schwierigkeiten bei der Vergleichbarkeit. Das führt – übrigens auch bei grösseren Unternehmen – dazu, dass die Flottenstruktur rund um die Mobilität mit der Unternehmung nicht mitgewachsen ist. Es gibt Fuhrparks, die noch nach alter Manier betreut werden. Dort gibt es in der Regel ein grosses Einsparungspotenzial.

Was ist die grösste aktuelle Herausforderung für die Betreiber von Fahrzeugflotten?

Die KMU-Inhaber müssen sich bewusst werden über die Kosten eines Fuhrparks. Dazu

gehört auch die Bewirtschaftung der Flotte. Gerade ein kleines KMU muss unterschiedlichste Aufgaben sehr gut erfüllen, wenn eine Flotte optimal betreut werden soll. Dazu gehören der Einkauf eines Fahrzeugs, die Versicherung, aber auch die Abwicklung eines Schadenfalls. Nicht zu vernachlässigen sind die Rechnungskontrolle, beispielsweise von Reifen und Treibstoff. Am Ende des Lebenszyklus geht es schliesslich darum, ein Auto zum bestmöglichen Preis zu verkaufen.

KMU haben schlechte Karten...

...weil sie keine Person haben, welche alle verschiedenen Disziplinen beherrscht und die Probleme erst noch in Teilzeit gelöst werden. Das Kernproblem ist, dass das Flottenmanagement immer ein Nebenjob ist. Ein Schadenfall geschieht aber immer zur Unzeit – immer



Daniel Lanz

«Ein typisches KMU weiss nicht, was seine Mobilität kostet.» CarNet Management AG stellt deshalb alle Lieferanten in ein Wettbewerbsumfeld.



«Ein typisches
KMU weiss
nicht, was seine
Mobilität kostet.»



Flottenfahrzeuge

Bei den Flotten sehr stark sind gemäss Daniel Lanz insbesondere VW Golf, Skoda Octavia und VW Polo. Danach folgen Audi A3, Seat Leon, VW Passat, die C-Klasse von Mercedes-Benz, Renault Clio und die Ford-Palette.

dann, wenn man ihn gerade nicht braucht. Dann aber muss das Fahrzeug geborgen und die Mobilität des Fahrers wieder hergestellt werden. Das ist das Dilemma, wenn man als KMU selber eine Flotte betreut.

Wie ist mit dem Flottenmanagement Geld zu sparen?

Konkret können Sie im Flottenmanagement Kosten sparen, indem Sie jede Rechnung wirklich genau anschauen – auch wenn es letztlich nur um 100 Franken geht. Wenn Sie beispiels-

weise eine Wartungsrechnung prüfen, geht es darum, nicht nur die Rabatte und die Kosten der Ersatzteile zu kontrollieren. Schwieriger ist es zu prüfen, ob die Arbeitszeiten korrekt abgerechnet wurden. Bei den abgerechneten Stunden gibt es unter den Anbietern grosse Unterschiede. Der konkrete Zeitbedarf ist aber genauso wichtig wie der günstige Preis des Ersatzteils.

Die Rechnungskontrolle...

...muss effizient abgewickelt werden. Bezahlt wird nur, was in Ordnung ist. Dazu kommt das Problem der Vergleichbarkeit. Wenn Sie beispielsweise einen VW Tiguan und einen Ford Focus im Einsatz haben, können Sie nur über die Masse herausfinden, welches Fahrzeug Sie günstiger kommt. Das aber muss man wissen, um die Mobilitätskosten sauber planen zu können.

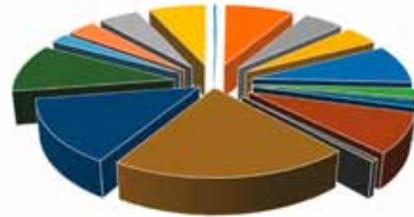
Was sind eigentlich die Kostentreiber?

Immer wieder unterschätzt wird beispielsweise am Ende des Tages der Wiederverkauf des Autos. Es geht darum, einen möglichst hohen Preis zu lösen. In der Regel wird ein Auto in der Anlagebuchhaltung linear abgeschrieben. Ein Verkauf nach fünf bis sieben Jahren wirkt sich demzufolge buchhalterisch bald einmal positiv aus – völlig ungeachtet dessen, was auf dem Occasionsmarkt eigentlich realistisch wäre. Das Potenzial am Ende des Lebenszyklus liegt deshalb bei gegen 30 Prozent. Dazu kommt, dass bei nicht gemanagten Flotten Schäden und Mängel am Fahrzeug nicht behoben werden. Das führt zu einem tieferen Preis, weil der Zustand der «Ware» nicht klar ist. Oft erfolgt dann ein Verkauf ab Platz in der Überzeugung, einen guten Preis erzielt zu haben – ohne dass dem effektiv so ist.

In welchen Bereichen ist das Potenzial besonders gross?

Ein grosses Sparpotenzial sehen wir wie gesagt beim Fahrzeug-Wiederverkauf. Beim Einkauf gibt es selbstverständlich auch Möglichkeiten, insbesondere bei kleinen Firmen. KMU mit Flotten ab bereits fünf Fahrzeugen können im Flottenverbund bei uns nämlich von einem Rahmenvertrag profitieren. Das gilt auch für den Reifeneinkauf und für alle

Kostentreiber im Flottenmanagement



- Posteingang
- Buchhaltung, ZV
- Unterhalt
- Schadenfallabwicklung
- Umschreibungen
- Check Fz-Wirtschaftlichkeit
- Kontrolle, Kontierung
- Leasing, Kauf, Einbauten
- Treibstoffbezüge
- Fahrzeugeinkauf
- Tankkartenmanagement
- Rückfragen
- Versicherung
- Strassensteuer
- Fahrzeugverkauf
- Reifenmanagement



anderen Dienstleistungen. Bei den Reifen ist das Sparpotenzial gross. Auch die interne Prozessoptimierung ist aber ein wichtiges Thema. 100 Rechnungen nach dem gleichen Prozess zu prüfen ist effizienter als zehn Rechnungen nebenbei zu erledigen.

Wie erreichen Sie bei den Lieferanten bessere Preise?

Das geht nur, indem wir alle Lieferanten in ein Wettbewerbsumfeld stellen. Jeder Lieferant, der bei der CarNet Leistungen anbieten darf, wird über ein Wettbewerbsverfahren ausgesucht. Wenn wir beispielsweise Mietwagen als Ersatzfahrzeuge organisieren, müssen sich die Anbieter alle zwei Jahre einem Ausschreibungsverfahren stellen. Gesucht sind qualitativ und preislich die besten Leistungen, dann geht es wieder zwei Jahre weiter. Kürzlich haben wir eine grössere Ausschreibung für die Umbeschriftung von Flotten gemacht.

Was empfehlen Sie Klein- und Kleinstunternehmen?

Wenn sie sich einer Grossflotte anschliessen, können sie von den besseren Konditionen profitieren. Eine wichtige Überlegung ist auch, dass Fahrzeuge nicht im Leasing beschafft werden müssen, damit die Vorteile greifen. Heute gibt es Lösungen, die unabhängig von Kauf oder Leasing helfen, Prozesskosten zu optimieren. Es geht auch darum sich Gedanken zu machen, wie man zu möglichst tiefen und zu möglichst transparenten Mobilitätskosten gelangt. Natürlich ist aus unserer Sicht das Flottenmanagement die richtige Lösung. Es gibt aber auch Alternativen wie Carsharing und flexibles Zumieten von Fahrzeugen.

Wie viel kann überhaupt mit externem Flottenmanagement eingespart werden?

Wir haben das immer wieder berechnet. Über kleinere und grössere Kunden hinweg



«Es gibt viele Fuhrparks, die noch nach alter Manier betreut werden.»

Zur Person

Mit über 25 Jahren Berufserfahrung im Flottenmanagement leitet Daniel Lanz seit 1998 zusammen mit seiner Frau Tania Lanz als Inhaber die CarNet Management AG in Schlieren. Aufgrund der gemeinsamen Werte unterstützt CarNet als Schweizer KMU im Sponsoring den Motorrad-Rennfahrer Tom Lüthi.

www.car-net.com

beträgt das Sparpotenzial immer bis zu 30 Prozent. Das setzt sich je hälftig zusammen aus der Optimierung der Prozesskosten und aus den effektiven Fahrzeugkosten. Das sind recht grosse Beträge, vor allem auch weil die Mobilität nach den Lohnkosten in einem Unternehmen häufig der zweitgrösste Kostenblock ist.

Was ist bei der Auslagerung zu berücksichtigen?

Zuerst muss man die eigenen Bedürfnisse an die Mobilität verstehen. Erst dann kann man den richtigen Anbieter suchen. In der Vergangenheit sind beispielsweise von internationalen Firmen Full-Leasing-Konstruktionen forciert worden. Diese haben zunächst geholfen, die Auto-Betriebskosten in einen messbaren Vergleich zu bringen. Damit hat man vielleicht einen Drittel des Optimierungspotenzials von 30 Prozent erreicht. Das geht aber nur mit einem Leasing – wer nicht fremdfinanzieren will, braucht eine andere Lösung. Es ist zum Beispiel kein Problem, eine bestehende Flotte an einem Stichtag in ein externes Flottenmanagement zu überführen.

Welche Rolle spielen ökologische Aspekte heute?

Das ist ein wichtiges Thema – wir selber haben für unsere zehn Fahrzeuge einen CO₂-Zielwert definiert, der nicht überschritten werden soll. Das führt bereits zu einer Sen-

kung, da wir nur solche Fahrzeuge einkaufen, welche diesen Wert unterbieten. Wer ein CO₂-orientiertes Fahrzeugreglement erlässt, hat also bereits etwas Gutes für die Ökologie getan. Auch unsere Grosskunden mit 700 Fahrzeugen setzen auf dieses Verfahren. Entscheidend ist aber auch der Verbrauch. Da spielen die neuen Technologien wie Elektroantrieb und Hybridtechnik ebenfalls eine Rolle.

Lohnt es sich heute auf alternative Antriebe zu setzen?

Unsere Empfehlung ist auch hier, die Bedürfnisse genau abzuklären. Wir haben im Kaderbereich für einen unserer Topkunden schon mehrere Tesla ausliefern dürfen. Die sind heute salonfähig. Bei kleineren Autos wie dem VW Golf kommt die Elektromobilität in Frage. Nach unserem Verständnis kann man diese Technologie sehr gut bei ortsgebundener Mobilität einsetzen, insbesondere in Kombination mit einer Poolflotte. Die Fahrzeuge des Aussendienstes mit Elektroantrieben zu versorgen, wird noch eine Weile dauern. Ob sich das durchsetzen wird, wissen wir heute noch nicht. Bei weiten Distanzen (über 30 000 Kilometer pro Jahr) hat der Diesel vom Verbrauch her die Nase vorne. Im stadtnahen Verkehr und unter 15 000 Kilometer ist nach wie vor der Benzinmotor im Vorteil, auch wenn der Elektroantrieb hier eine gute Alternative darstellt.

Treten Sie mit uns in den Experten-Dialog



Arbeiten Sie im Kostenwe: bewerb mit uns aus der «Pole Position» heraus

- Für einheitliche Flotten im Multi Supply: *Permanenter Angebotsvergleich aller Anbieter*
- Für gemischte Flotten im Multi Bidding: *Permanenter Angebotsvergleich der Leasinggesellschaften*
- Für Flotten im Single Supply: *Nutzung der CarNet Grossflotten-Rahmenvereinbarungen*
- Für Flotten in der Selbstverwaltung: *Services und Tools aus Multi Supply und Single Supply*