



Fotos: Annermarie Schneider/Autoflotte

Die Firmenwagen | Die Flotte setzt sich aus zwölf Toyota- und drei Ford-Modellen zusammen



Menschen bewegen

Teil 26: Krankentransport Südheide | Der Spezialdienst für die bundesweite Beförderung von Transplantationspatienten setzt bei seinen Fahrzeugen nicht nur auf Konditionen, sondern auch auf Zuverlässigkeit.

— Rund zwei Millionen Kilometer legt der Krankentransport (KT) Südheide mit seinen 15 Einsatzwagen von Bad Fallingbostal aus bundesweit für und mit Patienten zurück, die entweder vor einer Organtransplantation stehen oder nach erfolgter Operation in der lebenslangen Nachsorge sind.

Seitdem Arne Gerigk den Spezialdienst vor fast elf Jahren gegründet hat, ist die Zahl der Fahrten kontinuierlich gestiegen. Inzwischen liegt sie bei bis zu 3.000 Einsätzen pro Jahr. Und die Anfragen nehmen weiter zu, weil der Bedarf wächst.

Auch wenn die Fahrer überwiegend für die Medizinische Hochschule Hannover unterwegs sind, arbeiten sie generell für alle Transplantations-Zentren in der Republik. Rund 500 Kunden des KT Südheide gelangen so vom äußersten Süden bis in den hohen Norden an ihre jeweiligen Bestimmungsorte. Zu diesem Zweck muss der Dienstleister eine 24-stündige sogenannte Vorhaltefrist der Fahrzeuge garantieren. „Nur dadurch können wir die schnellstmögliche Beförderung der Hochrisiko-Patienten gewährleisten und zum Beispiel sofort zur

Lungentransplantation nach Hannover fahren“, sagt Arne Gerigk.

Für den Inhaber mit rettungsdienstlicher Qualifikation und langjähriger Berufserfahrung unter anderem in der Luftrettung ist der Fuhrpark daher Chefsache. Er kümmert sich zusammen mit dem Geschäftsleiter Torsten Lindenthal, der ebenfalls auf viele Jahre im Rettungsdienst verweisen kann, um die Fahrzeuge und das Flottenmanagement.

Zusammensetzung der Flotte | Der KT Südheide betreibt aktuell einen Fuhrpark mit 15 Fahrzeugen, die wiederum aus zwölf



Höchste Priorität für Hygiene | Der Trapo ist für eine maximal keimarme Umgebung ausgestattet

Krankentransport Südheide | In Kürze

Krankentransport Südheide wurde am 1. September 2004 von Arne Gerigk gegründet. Hauptsegment der Firma ist die bundesweite sitzende Krankbeförderung von Patienten vor und nach Organtransplantationen, Fahrten von Patienten mit Linksherzunterstützungssystemen (LVAD), Ärzteteam- und Transplantatbeförderung sowie die Einbindung als First Responder im öffentlichen Rettungsdienst des Landkreises Heidekreis. Dafür sind 35 Mitarbeiter beschäftigt, von denen etwa zwei Drittel hauptberuflich und ein Drittel nebenberuflich arbeiten. Sitz des Dienstleisters ist Bad Fallingbostal.



Rundum-Betreuung | Der Transporter ist umgebaut, damit das Equipment stets an seinem Platz ist



Ein eigenes Beschaffungssystem entwickelt |
Arne Gerigk (links), Inhaber des KT Südheide, und
Geschäftsleiter Torsten Lindenthal

Toyota Avensis, Toyota RAV4 und Toyota Auris, zwei Ford Mondeo Turnier und einem Ford Transit als Notarzteinsetzfahrzeug (NEF) bestehen. „Wir haben zwei Marken im Portfolio, weil wir uns nicht von einem Hersteller abhängig machen wollen und uns Spielraum verschaffen“, sagt Torsten Lindenthal.

Die Pkw sind dabei stets mit Dieselmotoren ausgerüstet, die zwischen 126 und 140 PS leisten. Der Ford Transit ist ein 2,2-Liter-TDCi mit 177 PS. Alle Fahrzeuge haben ein Navigationsgerät, eine Freisprecheinrichtung und ein Gepäcktrennnetz, sind mit dem Firmen-Logo foliert und mindestens mit einer Notfalltasche und Pulsoximeter ausgestattet. Den Ausbau für den Patiententransport übernimmt entweder die Werkstatt des Autohauses oder bei den Einsatzfahrzeugen die Firma Binz, beispielsweise nach DIN-Norm 75079 beim NEF.

Was neben den Einbauten eine mindestens genauso große Rolle spielt, ist die Hygiene. Denn für die Hochrisikopatienten, denen jede Infektion zum Verhängnis werden kann, müssen nicht nur die Materialien, sondern die kompletten Autos keimarm sein. Deshalb hängen überall Desinfektionsspender und die Mitarbeiter achten penibel auf Sauberkeit – beginnend von der getragenen See-it-Safe-Bekleidung, die mit Silberfäden durchzogen ist und Bakterien abtötet, bis hin zur permanenten Reinigung der Fahrzeuge mit Spraydesinfektion der Polster, Wischdesinfektion aller glatten Oberflächen

und täglichem Saugen nach jeder Beförderungsfahrt.

Zentrale Beschaffung über Händler | Die Beschaffung der Fahrzeuge wickeln Gerigk und Lindenthal mit den jeweiligen Markenhändlern als Ansprechpartner ab. In regelmäßigen Abständen von etwa sechs Monaten treffen sie sich dazu mit den Großkundenverantwortlichen des Autohauses und der Hersteller respektive Captives. Je nach Angebot entscheiden sie dann, ob sie leasen oder kaufen. Derzeit verteilt sich die Hälfte auf die jeweilige Beschaffungsform. Alle Fahrzeuge werden aufgrund der extrem hohen Laufleistung von 140.000 Kilometern pro Jahr maximal 24 Monate gehalten. Danach gehen sie an den Händler zurück.

Generell haben sich für KT Südheide die Konditionen gut entwickelt. Dafür machen die beiden Führungskräfte sowohl die guten Zinsen, die steuerlichen Rahmenbedingungen und die kostensenkende Wirkung von Faktoren wie der GAP-Deckung für den Schadenfall als Ursachen aus. Kooperationen oder Rahmenverträge mit Einkaufsgesell-

Nach mehr als elf Millionen pannenfreien Kilometern sind die Modelle im Fuhrpark gesetzt.

schaften und anderen Dienstleistern kommen für den Dienst nicht in Frage. Gerigk erläutert: „Da wir keine Kompromisse bei den Fahrzeugen eingehen können, haben wir unser eigenes System der Beschaffung entwickelt. Das funktioniert gut.“

Er will aber aus einem weiteren Grund nicht am bestehenden Verfahren rütteln: „Nach mehr als elf Millionen gefahrenen Kilometern ohne technische Pannen sind wir von der für uns unabdingbaren Zuverlässigkeit der Modelle überzeugt.“ Und wenn es etwa durch einen Unfall zu Ersatzbedarf kommt, würde der Händler innerhalb von wenigen Minuten ein Fahrzeug vor die Tür stellen. Zu diesem Zweck hält er immer ein Fahrzeug vor.

Autohaus-Services entscheidend | Daneben sind bei den hohen Fahrleistungen vor allem die Services wie Wartung und Reparaturen sowie das Räder- und Reifenmanagement von essenzieller Bedeutung und fast noch wichtiger als der Kauf oder das Leasing. Der KT Südheide hat diese Bausteine über die Verträge mit den Herstellern respektive den Vertragshändlern eingeschlossen. Für einen vereinbarten Komplettpreis pro Fahrzeug wickeln sie beispielsweise das Aufziehen der Räder und Reifen plus Einlagerung ab.

Die Unfallinstandsetzung läuft ebenfalls über die Autohäuser. „Hier werden bei Bedarf auch an Heiligabend die Arbeiten wie Bremsen- oder Scheibenwechsel nach Steinschlägen durchgeführt“, sagt Gerigk. Das Schadenmanagement läuft wie Rundfunkgebühren und Kfz-Steuer hausintern.

Versichert ist die Flotte über einen Makler bei der VGH-Versicherungsgruppe. Dort sind die Fahrzeuge über Stückprämien in der Haftpflicht und Vollkasko mit einer Selbstbeteiligung (SB) von 500 Euro in der Voll- und in der Teilkasko ohne SB eingedeckt.

Damit die Schadenaufwendungen und -frequenzen nicht aus dem Ruder laufen, absolvieren die Mitarbeiter Fahrsicherheitstrainings in Intervallen, bei denen mit festen Trainern sowohl die Anwendung der Gerätschaften an Bord als auch der Umgang mit spezifischen Gefahrensituationen wie zum Beispiel dem richtigen Bremsverhalten bei 150 Kilometern pro Stunde auf Autobahnen geübt wird.

In Eigenregie managen die Führungskräfte außerdem den Einkauf des Kraftstoffs. „Wir wissen immer ungefähr, was wir pro Jahr an Dieselmotoren benötigen. Deshalb kaufen wir diese Menge zu einem festen Preis bei einem Mineralölhändler in der Region ein“, sagt Torsten Lindenthal. Muss der Mitarbeiter dennoch auf der Fahrt tanken, nutzt er dafür unternehmenseigene Mastercards. Diese Strategie rechnet sich. „Wir fahren damit bisher günstiger als mit anderen Methoden. Das zeigt uns eine straffe TCO-Ermittlung pro Fahrzeug und Kilometer, mit der wir gegenüber dem Kostenträger korrekt und transparent kalkulieren können“, sagt Gerigk. Deshalb lassen die beiden ihre Zügel im Flottenmanagement nicht los. | Annemarie Schneider

Fuhrpark | Auf einen Blick

- ▶ 15 Fahrzeuge
- ▶ zwei Marken: Ford und Toyota
- ▶ 14 Pkw, davon zwölf Modelle von Toyota: Avensis, RAV4 und Auris, zwei Ford Mondeo Turnier sowie ein Ford Transit als Notarzteinsetzfahrzeug (NEF)
- ▶ Motorisierungen: Pkw mit Diesel mit Leistungen zwischen 126 und 140 PS und Ford Transit mit 2,2-Liter TDCi (177 PS)
- ▶ ca. 50 Prozent gekauft, ca. 50 Prozent im Leasing für zwei Jahre, Laufleistungen insg. 280.000 km
- ▶ Leasinggeber: jeweilige Captive
- ▶ Servicebausteine wie Wartung & Verschleiß sowie Räder/Reifen bei Vertragshändlern
- ▶ Flottenversicherung: VGH in Haftpflicht, VK mit SB von 500 Euro und TK ohne SB, Schadenmanagement, Rundfunkgebühren, Kfz-Steuer und Kraftstoffeinkauf in Eigenregie