



Egal, ob von Sommer- auf Winterreifen oder umgekehrt – Christian Fischer prognostiziert für dieses Jahr eine Reifenknappheit.

Foto: Norbert Wlilauer/rdp

## Servicefreundlicher

Seit Christian Fischer vor rund zwei Jahren das Ruder der 4Fleet Group übernahm, hat der Reifendienstleister vor allem am Service gefeilt.

Christian Fischer lag mit seiner Prognose völlig richtig. Vor rund zwei Jahren erklärte der Leiter der 4Fleet Group im Interview mit diesem Magazin, dass das Geschäft künftig noch komplexer werde und es

demnach entscheidend sei, dass man als Dienstleister gut zuhöre, was genau die Erfordernisse der Fuhrparkbetreiber sind.

„Das Thema ist komplexer geworden. Die Prognose hat sich tatsächlich bewahrheitet“, sagt der Reifenmanager in der Kölner 4Fleet-Zentrale. Christian Fischer weiß, wie abstrakt sich das Thema Flottenkunden-Abrechnungsplattform darstellt. Ein paar Einblicke: Bei ein und derselben Leasinggesellschaft verschiedene Regularien in Sachen Preis oder Reifenmarke je nach Kunde, Freigabenummern sowie unter-

**Christian Fischer,**  
Leiter 4Fleet Group:  
„Wir haben sehr stark an unseren IT-Systemen und Prozessen gearbeitet.“

schiedlich gut gepflegte Datensätze. Und das bei Kunden, die auf mehrere Tausend Firmenwagen kommen.

Wer schon einmal große Datenmengen bewältigen musste, kann sich in etwa vorstellen, was das 4Fleet-Team seit dem Amtsantritt von Christian Fischer im Mai 2009 beschäftigt hat.

### Große IT-technische Herausforderungen

Auch eine ziemlich neue Entwicklung bei Fuhrparkbetreibern, eigene Abwicklungsprozesse zu definieren, die aber wiederum nicht standardisiert sind, passt in dieses Bild. „Das Ganze stellt IT-technisch eine riesige Herausforderung für uns dar“, führt der 4Fleet-Chef aus.

Da verwundert es kaum, dass der Kölner Reifendienstleister in den vergangenen zwei Jahren stark an seinen IT-Systemen und Prozessen gearbeitet hat. „Wir wollen durch den spürbar guten Service überzeugen“, erläutert Christian Fischer. Ein neuer Schwer-

punkt bei den Domstädtern. Personalaufbau im sogenannten Backoffice, eine Steigerung der telefonischen Erreichbarkeit auf 90 Prozent und der gute Vorsatz, die eigenen Händler, was das Flottengeschäft anbelangt, stärker in die Pflicht zu nehmen. Der Reifenmanager kennt die Schwachstellen aus der Vergangenheit und steuert mit den angesprochenen Maßnahmen dagegen. Denn Christian Fischer ist sich sicher, vor allem hier die Weichen für den wirtschaftlichen Erfolg stellen zu können.

Zudem kündigt er für dieses Jahr eine Dienstleistung an, die eigentlich schon vor geraumer Zeit das 4Fleet-Portfolio hätte ergänzen sollen: die Online-Autorisierung. Fuhrparkleiter können damit im Ausnahmefall eingreifen und Sonderfälle selbst entscheiden. Der eine oder andere Wettbewerber hat dies schon. Wichtige Voraussetzung für einen reibungslosen Ablauf: gepflegte Datensätze.

### Reifenknappheit und steigende Kurse

In diesem immer komplexeren Geschäft ist die seit zwölf bis 18 Monaten vorherrschende Reifenknappheit na-



„So dramatisch wie im Jahr 2010 wird die Reifenknappheit aber dieses Jahr nicht werden“, beruhigt der 4Fleet-Manager.

türlich hinderlich. „Das hat das ganze Thema nochmal verschärft“, erinnert sich Christian Fischer. Auch für 2011 – egal, ob bei Sommer- oder Winterreifen – rechnet er mit einem Pneu-Engpass.

„So dramatisch wie 2010 wird es aber dieses Jahr nicht werden“, beruhigt der Reifenprofi. „Wie genau, hängt dann zum Schluss ein Stück weit vom Wetter ab.“ Grundsätz-

lich gilt: Alle Branchenexperten täten sich bei ihren Verfügbarkeitsprognosen immer schwerer. Doch man habe frühzeitig an den Handel appelliert, sich die flottenrelevanten Größen zu besorgen.

Einen momentanen Branchenaufreger, die steigenden Reifenpreise, möchte der Leiter der 4Fleet Group gerne ins rechte Licht rücken. Zwar geht er von einem Preisanstieg im

zweistelligen Bereich aus: „Das wird sich nicht vermeiden lassen.“ Aber in den vergangenen vier Jahren seien die Preise für die Pneu über alle Größen hinweg massiv nach unten gegangen.

### Auf nach Europa – Schritt für Schritt

Ein Thema, das 4Fleet-Kunden immer wieder aufs Tapet bringen, ist die Europäisierung. Schritt für Schritt – beginnend mit den Kernmärkten. Seit dem Jahr 2006 forciert das Unternehmen diesen Trend, ein Hauptgrund damals für die Einführung von Fleet Online Solution (FOS). Damit sind die Kölner eigenen Angaben zufolge in der Lage, ein europäisches Reporting zu liefern. Außerdem ist es nach Ansicht von Christian Fischer für die Zukunft wichtig, dass die 4Fleet Group das europäische Händlernetz im Rücken habe.

„In fünf Jahren wird es keine große Leasinggesellschaft mehr geben, die diese Kooperation auf europäischer Ebene nicht haben will“, sagt Christian Fischer.

Mal sehen, ob der 4Fleet-Chef mit seiner Prognose diesmal wieder richtig liegt.

PATRICK NEUMANN 

## IKB Autoleasing: Alles, was Sie antreibt.



Als eine der großen deutschen Leasinggesellschaften mit fast 40 Jahren Erfahrung im Automobilleasing wissen wir, was Sie voranbringt. Wir entwickeln Leasinglösungen, die zu Ihren Bedürfnissen passen: günstig, flexibel und exakt kalkulierbar. Ob Flotte oder einzelner Dienstwagen, Luxusklasse oder Kleinwagen, Lkw oder Sonderfahrzeug, bestellen Sie einfach das Modell Ihrer Wahl und profitieren Sie von unseren attraktiven Leasing-Konditionen.

➤ Besuchen Sie unseren CarConfigurator unter [www.ikb-leasing.de](http://www.ikb-leasing.de)

So vorteilhaft ist IKB Autoleasing für Ihr Business:

- Optimale Lösungen für kleine und mittlere Fuhrparks
- Alle Hersteller, alle Marken frei wählbar
- Sehr gute Beschaffungsmöglichkeiten
- Transparente, flexible Vertragsgestaltung

**IKB**   
Leasing