

# Transparenz als oberstes Gebot

**Interview** | Majk Strika, Managing Director Europe, und Henning Schick, European Sales Director, über die Bedürfnisse von Flottenkunden, Potenziale durch Big Data und Ziele.



Foto: Annemarie Schneider/Autoflotte

**Majk Strika (links) und Henning Schick, Ari Fleet Germany** | Die Istkosten-Abrechnung kann bei vollkommener Transparenz noch Einsparungen von über 20 Prozent bei einzelnen Services und Finanzraten bringen

– Ari Fleet ist nun seit gut zwei Jahren am deutschen Markt aktiv, hat Firmen wie HPI, Fleetlevel+, Fleet4sale und Netcar24 gekauft und allein im vergangenen Jahr damit im Fahrzeugbestand wohl kräftig zugelegt. Wie läuft es dieses Jahr und planen Sie weitere Zukäufe?

**Majk Strika:** Wir rechnen damit, dieses Jahr nach signifikantem Wachstum mit einem Bestand von rund 32.000 Einheiten abzuschließen. Zukäufe stehen bei uns derzeit nicht auf der Prioritätenliste, aber wenn sich eine interessante Gelegenheit ergäbe, wären wir nicht abgeneigt. Denn wir sind mit der Holman-Group als Muttergesellschaft Teil eines sehr solventen, in dritter Generation geführten Familienunternehmens, das im Sinne der Kunden ausgerichtet ist und nachhaltig agiert.

– Wie sieht Ihr Leistungsspektrum für Flottenbetreiber aus?

**M. Strika:** Wir bieten das komplette Leistungsportfolio eines Flottenmanagers – von der Kfz-Beschaffung bis zur Vermarktung über sämtliche Servicebausteine wie Wartung, Räder/Reifen, Tankkarten und Schadenmanagement bis hin zu Consulting und Reporting. Und all dies erfolgt in offener Abrechnung nach Ist-Kosten für alle Fahr-

zeuge – vom Pkw bis zum Lkw und Gabelstapler. Außerdem gibt es bei uns keine versteckten Kosten, sondern nur eine Fee pro Fahrzeug und Monat, die immer transparent dargestellt wird – vom Microcar bis zum Lkw. Wir glauben an den Erfolg des amerikanischen Modells. 99 Prozent der Fahrzeuge sind dort im Finanz-Leasing beziehungsweise Kauf und werden ausschließlich auf Istkosten-Basis abgerechnet.

**Henning Schick:** So erreichen wir absolute Transparenz und TCO-Reduzierung, die Kosteneinsparungen von über 20 Prozent bei den einzelnen Services und Finanzraten im Vergleich zur geschlossenen Kalkulation bringen kann. Deshalb setzen wir beispielsweise beim Multi-Bidding-Verfahren zukünftig für Neukunden ausschließlich auf Angebote in der offenen Kalkulation und nicht auf intransparente, überteuerte geschlossene Verträge. Großer Treiber hierbei ist bei Ari die IT, in die jährlich zwischen 50 bis 60 Millionen Dollar investiert werden. Dadurch können wir stark auf Big Data setzen, sprich die Möglichkeit, Millionen von Daten zu säubern, zu analysieren, diese in die Reportings zu gießen und den Kunden in Echtzeit zur Verfügung zu stellen. Damit werden wir auch in die Lage versetzt, die Informationen bis auf das letzte Detail herunterzubrechen und zu-

kunftsgerichtete Analysen und Forecasts anzufertigen.

– Können Sie diese Zukunftsbetrachtungen anhand von Beispielen veranschaulichen?

**H. Schick:** Es ist zum Beispiel schon heute möglich, für einen Kauffuhrpark zu prognostizieren, wie viele Bremscheiben von unterschiedlichen Herstellern die Firmenfahrzeuge in München im Vergleich zu denen in Hamburg brauchen, welches Produkt dort jeweils zu welchen Kosten verbaut wird und wie lange die Fahrzeuge zwischenzeitlich auf der Straße bis zum nächsten Bremswechsel zurücklegen. Weiterhin wird kalkulierbar, wann der Fuhrparkleiter für das Modell y nach x Kilometern den nächsten Wartungsaufenthalt anstreben muss. Infolgedessen können wir Konzepte erarbeiten, die Stillstand vermeiden. Das kann etwa für einen Softdrinkhersteller während der Fußball-EM von elementarer Bedeutung sein. Schließlich kann er es sich nicht erlauben, Fahrzeuge zwischen erstem Anpiff und finalem Abpiff in der Werkstatt zu haben. Durch die gewonnenen Daten entstehen gemeinsam mit dem Kunden sogenannte „Predictive Maintenance“-Lösungen, sodass logistische Erschwernisse vermieden werden. Diese Möglichkeiten bauen wir permanent weiter aus.

– Wie erheben Sie dafür die Daten?

**M. Strika:** Durch die generierten Daten helfen wir Flottenmanagern, die persönlichen Abteilungsziele zu überprüfen, zu tracken und genau darlegen zu können. So können wir etwa Kostenvermeidungen von Kosteneinsparungen inflationsbereinigt darstellen. Mit unseren IT-Tools können wir bis ins letzte Detail der Flotte einsteigen. In dieser Tiefe kann das hierzulande niemand anderes als Ari Fleet. Wir bieten eine echte Alternative für Fuhrparks, insbesondere für diejenigen, die kaufen oder im Finanzleasing ihre Flotte nutzen und volle TCO erzielen wollen.

**H. Schick:** Zum Großteil werden Erhebungen aber nicht zwingend notwendig sein, da die Daten bereits vorhanden sind und aus den bestehenden Systemen in den Unternehmen mit den Systemen der Ari-Welt einfach zu verknüpfen sind. Denn zum einen fußt unser neues Reporting-Tool „Insights & Ana-

lytics“ auf der SAP-HANA-Technologie und zum anderen haben wir durch unsere jahrelange Expertise als Flottenmanager, der allein in den USA über eine Million Fahrzeuge betreut, jetzt schon immense valide Datenmengen, aus denen wir Rückschlüsse ziehen und Konzepte entwickeln können.

#### – Seit wann gibt es dieses neue Reporting „Insights & Analytics“?

**M. Strika:** Wir rollen das neue Reporting-Tool „Insights & Analytics“ gerade aus. Eine unserer Großflotten hat es als Pilotkunden auch schon im Einsatz. Ab Ende des Jahres wird es dann sukzessive allen unseren Kunden zugänglich gemacht. Dieses System kann gemäß den Kundenwünschen selbstständig die Daten erfassen und in Echtzeit Millionen von Datensätzen verknüpfen.

#### – Wer nutzt vor allem Ihre Dienste?

**M. Strika:** Unsere Flottenkunden kommen aus vielen Branchen und haben unterschiedliche Größen. Prinzipiell haben eher Funktionsfuhrparks und Flottenhalter, die ihre Fahrzeuge zur Verrichtung technischer Dienste benötigen, den Bedarf, neue, transparente Wege zu gehen. Aber auch viele

komplexe Flotten, die zig funktionsbezogene Fahrzeuge neben den Management-Pkw haben, kommen verstärkt auf uns zu sowie Konzerne, die Inhouse-Management haben und über Outsourcing nachdenken. Die meisten von ihnen bestehen wiederum vornehmlich aus Kauf- oder langfristig flexibel finanzierten Fuhrparks.

#### – Welche Rolle spielen die europäische und internationale Dimension?

**M. Strika:** Ari Fleet hat sich nicht zuletzt deshalb entschieden, in Europa und damit auch in Deutschland Fuß zu fassen, weil viele global agierende Unternehmen aus den USA hier aktiv sind und als Kunden unsere Fuhrparkmanagement- und IT-Dienstleistungen zu schätzen gelernt haben.

Vor vier Jahren sind wir auf dem europäischen Markt in UK und zwei Jahre später in Deutschland gestartet. Nun wollen wir peu a peu weitere Märkte erschließen. Dabei geht es uns nicht ums Fähnchenstecken auf der Landkarte oder schnellstmöglich Marktführer in der Masse zu werden, sondern um die Qualitätsführerschaft in den einzelnen Ländern. In UK und Deutschland haben wir unter dieser Prämisse schon erfolgreich Wur-

zeln geschlagen. In den nächsten Jahren sollen Benelux, Frankreich, Spanien, Italien und weitere Länder folgen. Und Ari hat mit der Holman-Group im Rücken die Freiheit, hierfür zu investieren und das Geschäft in Ruhe aufzubauen.

**H. Schick:** Unsere Idee ist sicherlich, auf längere Sicht ganzheitliche europäische Lösungen für globale Unternehmen zu schaffen. Sie sollen aber auf einem soliden Fundament in den Ländern unter Berücksichtigung der Marktspezifika ruhen. Deshalb wollen wir erst die Services und IT-Lösungen implementieren und den Kunden mit einem Consulting-Team vor Ort zur Seite stehen.

#### – Welche Wachstumsziele haben Sie für die kommenden Jahre?

**M. Strika:** Wir sind der Meinung, dass sich mit der Qualitätsführerschaft auch das Wachstum fortsetzt. Deshalb haben wir uns vorgenommen, in den kommenden fünf Jahren den Bestand in Deutschland jedes Jahr im zweistelligen prozentualen Bereich weiter zu steigern.

– Herr Strika, Herr Schick, vielen Dank für das Gespräch. | Interview: Annemarie Schneider

**Driver**<sup>™</sup>  
Fleet Solution

www.driver-fleet-solution.de

## REIFENMANAGEMENT UND SERVICE FÜR IHREN FUHRPARK

- Bundesweit flächendeckendes Service-Netz mit einheitlichen Qualitätsstandards
- Fuhrparkspezifische Marken- und Produktstrategien zur Kostenreduzierung im Reifenbereich
- Online-Auftragssystem und -Abrechnungsplattform für eine einfache und schnelle Abwicklung
- Umfassende Kostentransparenz durch Zentralfakturierung elektronisch oder in Papierform
- Individuelles Reporting – Autorisierung auf Fahrzeugebene möglich
- Auf Wunsch bevorzugte Ausrüstung mit Umweltreifen zur Senkung der Fuhrparkkosten und zur Erfüllung der Umweltrichtlinien Ihres Fuhrparks

