



Fotos: Annemarie Schneider/Autoflotte

Fleetplan in der Praxis | Andreas Brugger (Mitte), Leiter Finanzbuchhaltung und Fuhrparkmanagement bei Biomérieux Deutschland, hat mit Christopher Schmidt, Bereichsleiter Kundenbetreuung Süd, und Jennifer Baake, Beraterin Flottenmanagement (beide Leaseplan), das Servicepaket implementiert

Mehr interne Freiheit

Prozessverschlanung | Das Medizintechnik-Unternehmen hat als Pilotkunde im Mai 2015 das neue Serviceprodukt „Fleetplan“ von Leaseplan eingeführt. Zwischenfazit des Flottenverantwortlichen Andreas Brugger.

— Biomérieux Deutschland ist als Tochtergesellschaft des Herstellers für mikrobiologische Diagnostik und Medizintechnik straff aufgestellt. Schwerpunkt der Aktivitäten liegt hierzulande auf dem Vertrieb der Produkte und Services über einen dezentralen Außendienst. Deshalb obliegen den zentralen Abteilungen oft Querschnittsaufgaben.

Als Beispiel dafür steht die Finanzbuchhaltung. Diese leitet Andreas Brugger. Er ist seit 2011 auch zuständig für den Fuhrpark, nachdem die damit betraute Mitarbeiterin in einen anderen Bereich gewechselt ist. Zu dieser Zeit hat er rund 50 Einheiten übernommen. Durch Wachstum und Zukäufe ist die Flotte inzwischen auf 84 Pkw geklettert und der Flottenverantwortliche an seine Kapazitätsgrenzen gestoßen. „Wir wollten dafür aber kein zusätzliches Personal in Form einer Halbtagskraft aufbauen, um die internen Prozesse weiterhin schlank und effizient zu halten“, sagt Brugger. „Der Vorschlag von Leaseplan als unseren Leasinggeber kam daher im vergangenen Jahr wie gerufen, als Pilotkunde das neue Produkt Fleetplan zu implementieren und damit fast alle administrativen Aufgaben auszulagern.“ Im Mai 2015 hat Biomérieux umgestellt.

Aufgabenstellung und Ziele | Dazu wurden vorher die Total Cost of Ownership (TCO) zwischen dem bisherigen Full-Service-Leasing und dem neuen Servicepaket verglichen. Das Ziel: weniger operative Arbeiten im Haus bewältigen zu müssen und eine größere administrative Entlastung zu vertretbaren Kosten im internen Fuhrparkmanagement zu erreichen.

Im ersten Schritt hat der Leasinggeber mit Andreas Brugger die aktuelle Situation

In Kürze | Biomérieux

Die Biomérieux Deutschland GmbH ist eine Tochter des französischen, familiengeführten Konzerns Biomérieux S.A. mit Zentrale in Marcy-l'Étoile (bei Lyon), das weltweit rund 9.400 Mitarbeiter beschäftigt und in 2015 einen Umsatz von 1,965 Milliarden Euro erwirtschaftet hat. Produkte und Dienstleistungen drehen sich rund um die In-vitro-Diagnostik wie den Vertrieb von Diagnosegeräten und zugehörigen Reagenzien für Kliniken sowie Lösungen für die Industrie. Hierzulande ist das Unternehmen seit 1976 aktiv und zählt rund 150 Vollzeitkräfte. Sitz ist Nürtingen.

und die einzelnen Prozesse angeschaut, um die Potenziale zu ermitteln. Christopher Schmidt, Bereichsleiter Kundenbetreuung Süd bei Leaseplan Deutschland und Betreuer des Flottenkunden, erläutert: „Es gibt grundsätzlich Tätigkeiten, bei denen Fleetplan volle Entlastung bietet, wie bei den Kfz-Bestellungen, aber auch einige, bei denen das Produkt nicht helfen kann. Zum Beispiel bei der händischen Herausgabe von Fahrzeugen aus einem großen Pool. Hierfür beinhaltet Fleetplan noch keine Lösung.“

Auf Basis der Gegebenheiten und der Leistungen des Servicepaketes wurden dann die Vollkosten des klassischen Full-Service gegen das neue Produkt gestellt. Ergebnis: Letzteres kostet kaum mehr.

Modell ohne Endabrechnung | Denn eine Endabrechnung gibt es in diesem Modell nicht. Damit entfällt sowohl die Schadenbewertung für Rückgabeschäden als auch die individuelle Mehr- oder Minderkilometerabrechnung am Vertragsende. Diese Dienstleistungen fließen wiederum in die Kalkulation der monatlich fixen Raten für das jeweilige Fahrzeug ein, die dadurch höher sind als beim Full-Service-Leasing. Bei Biomérieux handelte



Firmenwagen von Biomérieux | Der CO₂-Wert von maximal 149 g/km und Diesel als Antriebsart ist übergreifend vorgegeben. Ansonsten haben die Mitarbeiter freie Markenwahl

Auf einen Blick | Der Fuhrpark

- ▶ 84 Pkw
- ▶ keine Markenbeschränkung. Modelle von BMW, Ford, Hyundai, Mercedes-Benz, Peugeot, Renault, Toyota, v. a. aber von Audi, Škoda und VW
- ▶ nur Diesel mit CO₂-Grenze von 149 g/km
- ▶ fahrzeuggesteuert nur Personen im Kundenkontakt wie Außendienst, Anwendungsberater, Techniker und Führungskräfte
- ▶ vier Gruppen: 1. sogenannte „Beginners“, 2. Verkauf/Außendienst, 3. Techniker und 4. Führungskräfte: je eine Referenzrate auf Vollkostenbasis, in diesem Rahmen freie Wahl (keine Cabrios und Sportfahrzeuge) plus Zuzahlungsmöglichkeit bis maximal zehn Prozent als Eigenbeteiligung; für Techniker nur Kombis
- ▶ Leasing bei Leaseplan, seit Mai 2015 via Fleetplan
- ▶ Referenzwerte fürs Leasing drei Jahre/40.000 km bei Beginners, die anderen drei Gruppen: vier Jahre/40.000 km p.a.; durchschnittliche Laufzeit aktuell ca. 3,5 Jahre
- ▶ verpflichtender Ausstattungsstandard: Klima, Navigationssystem, Freisprecheinrichtung, Parkassistentz vorne und hinten, Gepäcktrennetz bei Kombis

es sich nach Unternehmensangaben pro Jahr um eine relativ geringe Differenz im vierstelligen Eurobereich für das komplette Outsourcing. Demgegenüber hätte die Einstellung einer Halbtagskraft gestanden und der verbleibende, tendenziell weiter steigende Mehraufwand, wenn er das Full-Service-Leasing beibehalten hätte.

Fast alle Prozesse außer Haus | Mittlerweile wird der Fuhrpark seit gut eineinhalb Jahren auf Basis von Fleetplan abgewickelt – von der Bestellung und Rückgabe über Maintenance, Tankkarten und Räder/Reifen bis hin zu Versicherung, Schadenmanagement, Rundfunkgebühr und Kfz-Steuer.

So managt der Leasinggeber etwa die Bestellungen und überwacht, wann das Leasing ausläuft. Nähert sich ein Vertrag dem Ende, wird beim Fuhrparkleiter nachgefragt, ob der Mitarbeiter weiter beschäftigt ist und er angeschrieben werden darf. Gibt es grünes Licht, wird Kontakt aufgenommen und der Fahrer erhält ein Login für den Online-Konfigurator, um seinen Firmenwagen zusammenzustellen. Die Anfrage wird anschließend in ein Angebot gegossen und an den Flottenmanager zur Genehmigung übermittelt. Er löst dann mit seiner Bestätigung online die Bestellung aus.

Die Auslieferung und Rückgabe läuft unter der alleinigen Regie des Leasinggebers. Er lässt die Fahrzeuge entweder am Hauptsitz oder vor Ort an die dezentral stationierten Außendienstmitarbeiter direkt durch die

Händler bundesweit ausliefern und wieder abholen. Gleiches Verfahren gilt für neue dienstwagenberechtigte Mitarbeiter, die jetzt die Personalabteilung von Biomérieux meldet. Sie bekommt auch die monatlichen Aufwendungen entsprechend den Kostenstellen übermittelt.

Sicherheit bei Halterpflichten | Infolgedessen spürt Brugger auf mehreren Ebenen eine Entlastung. Das betrifft zum einen die Mitarbeiterbetreuung, da vor allem die zunehmenden Anrufe und Rückfragen der Fahrer zu den Firmenwagen Zeit gekostet haben. Zum anderen schätzt er die neu gewonnene Sicherheit: „Der höhere Grad an Outsourcing

Die Werkstatt-Hotline als zentrale Anlaufstelle zur Terminvereinbarung ist gut angekommen.

führt zu deutlichen Prozessverbesserungen, beispielsweise rund um die Halterpflichten zur UVV-Prüfung, Führerscheinkontrolle und zu den Fahrerunterweisungen.“ Diese konnte er vorher nicht mehr regelmäßig bewältigen. Durch die Delegation kann der Flottenverantwortliche aufatmen und sich rechtlich auf der sicheren Seite wähen.

Erleichterungen für Nutzer | Was ihm mindestens genauso wichtig war, dass die Mitarbeiter mit der Lösung zufrieden sind. Einer anfänglichen Skepsis wegen der Werkstatt-Hotline als neue zentrale Anlaufstelle

zur Vereinbarung von Terminen für Kundendienst und Inspektion ist inzwischen einer positiven Resonanz gewichen: „Es funktioniert gut und die Mitarbeiter kommen in den Genuss von Vorteilen, weil es Hol- und Bring-Service inklusive Ersatzwagen bei Bedarf gibt und sie den Schlüssel nur noch abgeben müssen.“ Vorher haben sie sich selbst um die Werkstatttermine gekümmert. Das habe den Mitarbeitern unnötig Zeit geraubt.

Kassensturz und weitere Schritte | Mit einem Daumen hoch bewertet Andreas Brugger folglich Fleetplan in einem ersten Zwischenfazit. Demnächst soll der Nutzen auch in weiteren Zahlen messbar sein, da die ersten Fahrzeuge unter dem neuen Produkt zurückgehen. Biomérieux und der Leasinggeber wollen dann analysieren, wie sich die Aufwendungen zu den All-in-Raten tatsächlich entwickeln und wo sie möglicherweise anzupassen sind. Gleichzeitig soll es zu weiteren Entlastungen kommen.

Dazu werden die Autos künftig alle auf die Leaseplan-Niederlassung Stuttgart in Kirchheim/Teck zugelassen. Kfz-Steuer-Bescheide, Strafzettel und Rundfunkgebühren landen direkt beim Leasinggeber und nur noch bei Bedarf auf dem Tisch des Fuhrparkmanagers. Dabei ändert sich nichts am Außenauftritt, da Biomérieux im selben Zulassungskreis liegt und die Fahrzeuge weiterhin das Kennzeichen „ES“ für Esslingen tragen. Brugger behält nur noch die finale Bestellfreigabe in der Hand. | *Annermarie Schneider*