

Netzwerklösungen

Plattformstrategie | Das Software-Unternehmen Door2door setzt bei der Beschaffung seiner Fahrzeuge auf Firmen-Kfz.de. Der Mobilitätsdienstleister für KMU nutzt hierzu gezielt digitale Anwendungen.



Shuttle-Service in Berlin | Door2door hat mit Firmen-Kfz.de seine Flotte an Einsatzwagen ausgebaut: 20 Fahrzeuge leisten von 18 bis 2 Uhr im östlichen Teil Berlins ihren Beförderungsdienst auf Abruf via App

— Mobilität und die damit verbundenen Dienste werden zunehmend zu einer Leistung, die nicht nur Privatpersonen, sondern auch Firmen dann in Anspruch nehmen, wenn sie diese brauchen. Diese Entwicklung treibt die Digitalisierung in allen Bereichen des Lebens dynamisch voran.

Davon ist Tom Kirschbaum, Geschäftsführer und einer der Gründer von Door2door, überzeugt. Das erfordert wiederum eine stärkere Flexibilisierung von Anbietern solcher Mobilitätsdienstleistungen. Daran knüpft das Unternehmen an, in dem es vernetzte, digital gestützte Transportlösungen für die Personenbeförderung in Städten und ländlichen Regionen implementiert.

Zu diesem Zweck holt es sich Unterstützung bei Firmen-Kfz.de als einen weiteren Newcomer in der regen Gründerszene von Berlin, der sich auf die Beschaffung und das Management von Firmenfahrzeugen für kleine und mittlere Unternehmen (KMU) spezialisiert hat (siehe Kasten rechts unten).

Anforderungen an Firmen-Kfz.de | Über die Beschaffungsplattform fragt Door2door seit Sommer vergangenen Jahres Expertise

und Services für seine Kfz-Beschaffung ab. Schließlich müssen die Fahrzeuge der Nachfrage gerecht werden, mit denen sie Lücken im Angebot des ÖPNV schließen sollen.

Je nach Einsatzregion gibt es folglich verschiedene Anforderungen und Maßstäbe für Beschaffung und Nutzungsformen, die sich ständig wandeln. Daneben gelten zwei konstante Kriterien: günstige Preise und Bilanzneutralität.

Auf einen Blick | Door2door-Fuhrpark

- ▶ Flotte: ca. 20 Fahrzeuge, Kleinbusse mit bis zu neun Sitzen, vor allem von Mercedes-Benz und VW
- ▶ Shuttle-Fahrzeuge im Einsatzgebiet Berlin, gemietet nach Bedarf – von tageweise bis zu drei Monaten
- ▶ Beschaffung nach Analysen und in Absprache mit Firmen-Kfz.de
- ▶ Management derzeit intern, künftig flankiert durch Verwaltungstool von Firmen-Kfz.de

Das erreicht Door2door mit seiner Strategie. „Mit Firmen-Kfz.de erhalten wir gute Konditionen und guten Service, da die Händler hier wissen, dass sie im Wettbewerb stehen“, erläutert Tom Kirschbaum. Und weiter: „Da die Fahrzeugbeschaffung nicht unsere Kernkompetenz ist und werden soll, würden wir sonst auch nicht in Erfahrung bringen, welche Lösung für unseren Bedarf gerade die beste ist.“

Individuelle Lösungen für Berlin | Seit August 2016 bietet Door2door seinen Shuttle-Service als Pilotprojekt in Berlin an. Unter dem Namen „Alligator Shuttle“ sind die Fahrzeuge von 18 bis 2 Uhr im östlichen Teil der Stadt unterwegs, den Einwohner und Besucher stark frequentieren und für die sie schnelle Verbindungen zu günstigen Preisen wünschen. Sowohl Kleinbusse als auch Kleinwagen mit Platz für bis zu drei Personen werden genutzt.

Buchbar ist der Dienst direkt über eine App. Ein Algorithmus errechnet dabei die beste Route, welche die Zahl der Passagiere vom jeweiligen Zustieg am Ort A zum Ziel B bringt. Die Kosten pro Kilometer für Nutzer

aktuell: fünf Cent. „Die maximale Wartezeit für unsere Kunden beträgt 15 Minuten. Im Durchschnitt liegt diese aber mit zehn Minuten deutlich darunter“, sagt Kirschbaum. Ziel des Unternehmers: den Verkehr zu entlasten und die Effizienz zu erhöhen.

Passende Modelle ermitteln und finden |

Für diese Aufgabe hat Door2door in den vergangenen Monaten Fahrzeuge unterschied-

Flexibilität ist wichtig, um dem Kunden das Optimum an Mobilität zu bieten.

licher Größe und Ausstattung getestet, bis die vorerst passende Mischung feststanden hat. „Firmen-Kfz.de hat dazu alle Fahrzeugtypen vermitteln können, vom Kleinwagen bis zum Transporter in Kurz- und Langzeitmiete“, berichtet Kirschbaum aus Erfahrung. „Teilweise hatten wir die Fahrzeuge zu Beginn auch nur für einen Tag gemietet.“ Diese Flexibilität war dem Gründer wichtig, um für die Kunden das Optimum an Mobilität zu erreichen.

So wurde der Dienst seit Beginn kontinuierlich ausgebaut. Inzwischen sind rund 20 Fahrzeuge in Betrieb, die überwiegend aus

schwarzen Kleinbussen mit bis zu neun Sitzen der Marken Mercedes-Benz und VW bestehen. Auf der Motorhaube prangt zudem das Logo des Shuttle-Dienstes und an den Seitentüren die Werbung für die Nutzung des Services mit Preisangaben. Diese Einsatzwagen sind nun für drei Monate bei verschiedenen Autovermietern über Firmen-Kfz.de als Vermittler gemietet.

20 Fahrzeuge sind nach Schätzungen von Kirschbaum auch die Menge, mit der viele ihrer Kunden die Dienste vor Ort starten werden. Auch sie benötigten das Know-how für die Beschaffung. Bei manchen Flottenbetreibern des öffentlichen Verkehrs stünden auch dreistellige Zahlen im Raum, für deren Beschaffung sie Unterstützung suchten. „Firmen-Kfz.de kann das leisten“, wirbt Kirschbaum für seinen Partner.

Ausbau der Zusammenarbeit | Der Unternehmer will jedenfalls die Kooperation erweitern. Als Nächstes soll das Management über das noch im Beta-Test befindliche Fahrzeugverwaltungs-Tool laufen. Sobald es im zweiten Quartal online geht, will Door2door die Lösung nutzen und seine Fahrzeuge darüber managen. Ungeachtet dessen würden die Mitarbeiter ungern auf die direkte Beratung und den persönlichen Austausch mit

Foto: Annemarie Schneider/Autoflotte



Outsourcing via Plattform | Für Tom Kirschbaum (links), Geschäftsführer und Mitgründer von Door2door, beschaffen Thomas von Hake (Mitte) und Ralph Eric Kunz, beide Geschäftsführer und Gründer von Firmen-Kfz.de, mit ihrem Team die Firmenfahrzeuge

dem Team von Firmen-Kfz.de verzichteten. Kirschbaum resümiert: „Denn durch den permanenten Kontakt via Telefon und Mail generieren auch wir wiederum elementares Wissen rund um den Fahrzeugbedarf und die Beschaffung.“

| Annemarie Schneider

Mobilitätsprovider für KMU | Die Leistungen von Firmen-Kfz.de

– Seit Firmen-Kfz.de Anfang 2015 an den Start gegangen ist, verfolgen die Plattform und das Team aus Mitarbeitern mit langjähriger Verkaufserfahrung im Automobilhandel um die beiden Gründer und Geschäftsführer Ralph Eric Kunz und Thomas von Hake eine Vision: kleinen und mittleren Unternehmen (KMU) in Deutschland passende Firmenfahrzeuge respektive Mobilitätspakete bieten zu können, deren Konditionen mit denen von großen Firmen vergleichbar sind, inklusive aller Services wie Tankkarten, Flottenversicherungen und flankierender Dienste wie Carsharing. Dafür baut das Start-up mit Sitz in Berlin die Leistungen sukzessive aus.

Bei knappen Ressourcen | Das Angebot richtet sich generell an Flottenbetreiber, die keinen Fuhrparkleiter in Vollzeit und Bedarf bei der Optimierung ihrer Beschaffung haben. Ein Limit nach Größe des Flottenbestandes gibt es nicht. „Wir stehen allen offen, die eine Verbesserung ihrer Mobilität erreichen wollen und keine Zeit und Ressourcen haben, Wettbewerbe zu fahren und Management-Tools aufzubauen“, sagt Kunz. Von Hake fügt hinzu: „Unser Ziel ist es, in fünf Jahren der One-Stop-Shop für Mobilität der KMU zu sein.“

Beratung und Kfz-Vermittlung | Im aktuellen Stadium berät und vermittelt Firmen-Kfz.de den KMU wie Door2door Dienst- und Einsatzwagen. „Wir helfen, das richtige Modell zu finden und schnell und einfach an das Fahrzeug zu kommen“, sagt von Hake. Sei es via Kurz-, Langzeitmiete, Leasing oder Finanzierung. Dazu arbeitet das Portal als Mittler mit rund 150 Händlern und auch mit Herstellern wie BMW und VW über Direktverträge zusammen.

Damit kann das Unternehmen nach eigenen Angaben mit fast allen Marken dienen. Das Netz soll jedoch weiter vergrößert werden. Bis Mitte 2018 soll so eine bundesweite Abdeckung gewährleistet sein.

Rund 10.000 Anfragen haben die Mitarbeiter nach internen Erhebungen von Anfang 2015 bis Januar 2017 online erhalten. „Durchschnittlich 70 Prozent der Kunden, die wir vermitteln, kaufen auch ein Fahrzeug“, sagt von Hake. „Rund 15 Prozent der vermittelten Kunden kommen bereits auch wieder, um ein zweites Fahrzeug zu kaufen.“

Management-Tool für KMU | Bei der Kfz-Beschaffung allein soll es nicht bleiben. Deshalb

entwickelt der Dienstleister ein cloudbasiertes Fahrzeugverwaltungssystem. Derzeit läuft der Beta-Test. Die Einführung ist für das zweite Quartal dieses Jahres geplant. Ab dann steht es KMU als Tool für das eigene Daten- und Kostenmanagement bereit. Dafür soll eine Gebühr erhoben werden, deren Höhe der Dienstleister nicht nennt. Nur so viel: Der Betrag sei gering.

Optimierung aus Datenanalysen | Aus allen Bausteinen sollen mittelfristig Know-how und Informationen gewonnen werden, aus denen Empfehlungen und Tipps für die Kunden folgen plus Benchmarks zwischen passenden Vergleichsgruppen, um das Mobilitätsmanagement und die Beschaffungsentscheidungen besser abstimmen zu können.

Flottenbetreiber können sich via Mail an service@firmen-kfz.de an den Dienstleister wenden oder direkt auf der Website Firmen-Kfz.de einen Bogen mit Fragen zum Fahrzeugbedarf wie dem gewünschten Fahrzeugtyp, Motorvariante, avisierten Beschaffungszeitpunkt und Kontaktdaten ausfüllen, mit denen die Mitarbeiter anschließend das Gespräch suchen und Angebote ermitteln. | asc