

Auf der digitalen Welle

Wie mittelständische Betriebe das Fuhrparkmanagement digitalisieren und damit die Prozesse und Kosten zu ihrem Vorteil verändern können, zeigt der Unternehmer Holger Ried.



Fotos: Ried Blitzschutz

Holger Ried, Geschäftsführer der Ried Blitzschutz, bezieht sowohl die Transporter als auch die Pkw über Online-Leasing-Plattformen

Holger Ried ist experimentierfreudig. Diese Eigenschaft kommt auch im Fuhrparkmanagement zum Tragen, denn der Geschäftsführer von Ried Blitzschutz (62 Mitarbeiter) testet hierfür immer wieder neue Dienste. Entsteht daraus ein konkreter Nutzen, setzt er diesen auch ein. Das gilt insbesondere für digitale Angebote, wenn sie helfen, ihm die Arbeit mit den 38 Firmenfahrzeugen zu erleichtern. Folglich geht der Hesse etwa an die Beschaffung

erst einmal ohne Vorgaben heran. Getreu dieser Strategie hat er 2017 begonnen, bei Online-Plattformen seine Kfz zu leasen.

Online zum Leasing-Fahrzeug

Die ersten Order für Pkw hat Ried über die Portale „Vehiculum“ und „Getyourdrive“ erteilt. 2020 ist „Leasingmarkt.de“ hinzugekommen. Darüber ordert er inzwischen am meisten. „Zum einen, weil sie im Gegensatz

zum Wettbewerb Transporter jeglicher Marken anbieten. Zum anderen, weil die Suche direkt regional eingrenzbar und der Ort des Anbieters sofort ersichtlich ist“, begründet der Kaufmann. Hintergrund: Wenn das Leasingpaket keinen Bringservice beinhaltet, fährt er zur Abholung der Fahrzeuge maximal 200 Kilometer. Schließlich stehen pro Jahr durchschnittlich acht Fahrzeugwechsel an. Das bedeutet acht Rückgaben und acht Abholungen. Die Erfahrung in den vergan-

genen Jahren hat ihm gezeigt, dass sich bei entfernteren Strecken der Aufwand nicht mehr lohnt. Übernachtungen und zwei Tage faktischer Ausfall beim Kerngeschäft mindern die Einsparungen.

Nichtsdestotrotz nutzt er allein die Online-Marktplätze für die Beschaffung. Sobald Bedarf ansteht, recherchiert er dort nach passenden Modellen. „Ich mache das bequem nach Geschäftsschluss und fixiere mich nicht auf eine Marke. Dadurch lerne ich nicht nur neue Modelle kennen, die vorher wohl nicht in die Auswahl gekommen wären, und bleibe damit auf dem Stand der Technik, sondern es geht auch alles schneller. Selbst der Leasingvertrag ist innerhalb von 24 Stunden da“, sagt Ried.

Preissteigerung nach Sparphase

Was ihm mindestens genauso wichtig ist: Die virtuellen Beschaffungswege haben



Firmenwagen als Arbeitsmittel: Alle Autos werden zur projektbezogenen Erfassung von Fahrt- und Arbeitszeiten geortet. Den Leasingpartner findet Ried über Plattformen

eine bis dahin nicht vorhandene Preistransparenz sowie deutliche Kostenreduzierungen gebracht. Über die standardmäßige Laufzeit von 48 Monaten und einer Lauf-

leistung von 20.000 Kilometern pro Jahr hat der Unternehmer für seine Raten fürs Restwertleasing samt Wartungs- und Verschleißpaket zwischen 4.800 und 10.000

Anzeige

Bildquellen: © gargantopa/Stock © chokjar/Stock



AUTOHAUS NEWS

WISSEN, WAS DIE BRANCHE BEWEGT

**AUTO
HAUS**

Die **AUTOHAUS** App

MODERN • AKTUELL • UMFASSEND • INTERAKTIV • KOMFORTABEL • MULTIMEDIAL

Führende News für die Führungskräfte aus dem Automobilhandel: Mit der kostenlosen AUTOHAUS App haben Sie die Neuigkeiten aus der Branche immer dabei.

JETZT HERUNTERLADEN

Laden im
App Store



JETZT BEI
Google Play



www.autohaus.de

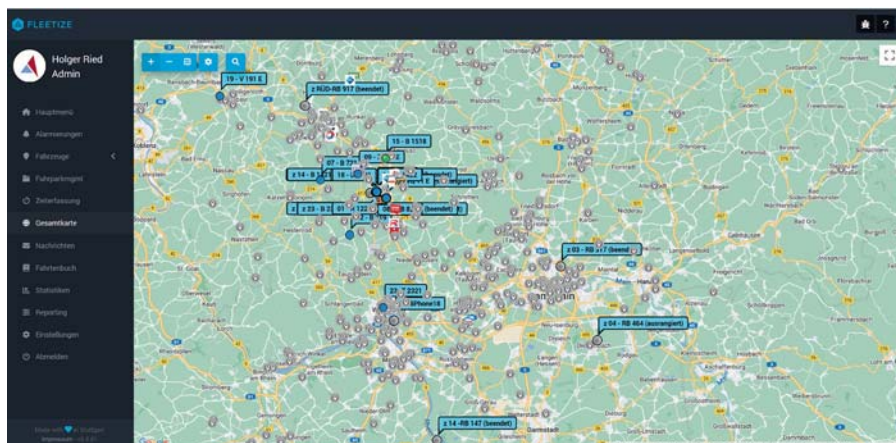
Euro an Einsparungen über die Gesamtlaufzeit errechnet. Doch das ändert sich gerade. Bisher hat er in der Regel für einen Pkw rund 300 Euro (alle Preise netto) plus Servicepaket und für einen Transporter 300 bis 350 Euro gezahlt. Diese Preise sind aufgrund des Fahrzeugmangels und der Lieferengpässe nicht mehr zu halten. Seine jüngste Kalkulation für einen Transporter mit den gleichen Parametern sowie denselben Ausstattungsmerkmalen hat eine Leasingrate von rund 500 Euro ergeben. Ein Plus von rund 30 Prozent. Zudem ist das Lieferdatum offen.

Unabhängig davon war Ried kürzlich froh, dass er neben den 14 Transportern im Dauerbetrieb zwei in Reserve hat, die weniger genutzt werden. Nach einem fremdverschuldeten Auffahrunfall und einem Eigenschaden ist der Puffer jetzt ausgeschöpft. Auf die Schnelle hat er zudem ein passendes gebrauchtes Fahrzeug auf dem Hof eines Händlers gefunden und dies sofort gekauft. Ein Leasing war hier nicht möglich. Im kommenden Jahr muss Holger Ried insgesamt zehn Fahrzeuge neu beschaffen. Damit beschäftigt er sich bereits jetzt schon sehr rege. Die Plattformen für die Leasingfahrzeuge sollen dabei weiterhin als Beschaffungsquelle Nummer eins erhalten.

Kfz-Ortung sorgt für Bewegung

Darüber hinaus hat der Firmenchef das Fuhrparkmanagement vor gut fünf Jahren auf ein neues Fundament gestellt. Zu dieser Zeit hat er mit dem IT-Dienstleister Fleetize die GPS-gestützte Kfz-Ortung eingeführt. „Dadurch können wir zuordnen, welches Fahrzeug wie lange an welcher Baustelle war und die Projektzeiten genau festhalten“, so Ried. Die Erfassung läuft über einen Dongle, der an der OBD-II-Schnittstelle im Kfz die Daten zieht. Diese werden in der Anwendung via Dashboard bei Ried für jede Baustelle in Echtzeit sichtbar.

Des Weiteren gibt es von der Ortungssoftware eine Schnittstelle zur Buchhaltung, so dass die Fahrt- und Arbeitszeiten zur Abrechnung der Stundenlöhne automatisiert gefiltert und übertragen werden. Der hessische Unternehmer erklärt diesen Schritt wie folgt: „Wir haben permanent durchschnittlich 400 Baustellen laufen. Wären es weniger, wäre auch ein



Kfz-Ortung in Echtzeit: Via Dashboard behält Holger Ried den Überblick

OR-Code an der jeweiligen Baustelle eine Option. Bei unserer Menge ist die Kfz-bezogene Lösung aber effektiver und hat das Tempo in der Abwicklung enorm gesteigert.“

Digitale Verwaltung der Flotte

Vor zwei Jahren hat der Elektrobetrieb ein digitales Werkzeug zur Verwaltung der Flotte eingeführt, um Dokumente wie Leasingverträge und Rechnungen zu managen. Seither erhält der Geschäftsführer in digitaler Form Informationen, wann etwa die Leasingverträge auslaufen oder die Inspektions- sowie TÜV-Termine anstehen. Zum Standardrepertoire gehören auch Warnungen bei einer überdurchschnittlichen Laufleistung eines Fahrzeugs, um dies bei Bedarf intern zu tauschen oder auch in einem anderen Gebiet einzusetzen, um damit die vereinbarte Laufleistung zum Vertragsende nicht zu überschreiten. Für alle Leistungen inklusive der Fahrzeugortung ist aktuell eine monatliche Gebühr von rund 800 Euro fällig. Das rechnet sich laut Ried allein aufgrund der Einsparungen bei der Datenerhebung für die Fahrt- und Arbeitszeiten. Das wurde zuvor händisch durchgeführt, im Nachgang erfasst und dann abgerechnet.

Neue Module und Pläne

Die Digitalisierung ist ein Prozess, den Ried beständig vorantreibt. Zum 1. Juni hat er daher ein weiteres Modul zur direkten Zeit-

erfassung eingeführt. In jedem Kfz ist nun zusätzlich ein Patch angebracht, über das sich jeder Mitarbeiter via Smartphone-App zur Arbeit an- und abmeldet. So steigt die Datentiefe. „Auf diese Weise können wir dokumentieren, welcher Mitarbeiter zu welchem Zeitpunkt mit welchem Team an welcher Baustelle war“, sagt der Firmengründer.

Im nächsten Schritt soll der Dienstleister für die Führerscheinkontrolle gewechselt werden. In einigen Wochen soll dies Fleetize übernehmen – im halbjährlichen Turnus wie jetzt bereits. „Mir ist es wichtig, möglichst alles aus einer Hand zu haben“, ergänzt Ried. Entsprechend sollen bis Herbst alle Anwendungen verknüpft sein.

Geplant ist ferner ein regelmäßiges Reporting. Von Interesse ist unter anderem, wie oft eine Baustelle schon angefahren wurde und wie viele Arbeitsstunden damit verbunden sind. Ziel sei es aber nicht, die Beschäftigten zu kontrollieren, sondern die internen Prozesse zu optimieren und den Komfort zu erhöhen. Die wirtschaftlichen Benefits würden dann automatisch folgen, so das Kalkül. Auf längere Sicht will der Unternehmer auch TCO-Vergleiche über die verschiedenen Modelle fahren können. In den kommenden zwei Jahren rechnet er jedoch nicht mit einer soliden Ausgangsbasis. Denn: „Man muss sich inzwischen glücklich schätzen, wenn Fahrzeuge überhaupt oder in einem einigermaßen akzeptablen Zeitrahmen verfügbar sind. Die Preise dafür sind mit denen der Vorjahre nicht vergleichbar.“

Annemarie Schneider

FLEET.ELECTRIFIED.



Setzen Sie Ihre Flotte unter Strom!

Wir erleichtern Ihnen den Einstieg in die E-Mobilität.

Gemeinsam elektrifizieren wir Ihre Flotte. Wir beraten Sie umfassend beim Aufbau eines zukunftsorientierten und nachhaltigen Fuhrparks:



Fahrzeug-Leasing



Fördermöglichkeiten



Ladeinfrastruktur



Leistungen für Fuhrpark und
alternative Mobilität



Zukunft E-Flotte beginnt hier:
fleet-electrified.vwfs.de