



Fotos: Blume2000, Senger Fleet, Flotte Eins, fhg/Alphartis

Blume2000 lässt sich bei der Elektrifizierung von der händlereigenen Fuhrparkmanagementgesellschaft unterstützen.

Mit Tempo unterwegs

Markenhändler bündeln ihre Services für Fuhrparks in eigenen Gesellschaften und überzeugen mit einem Mix aus lokalen und digitalen Diensten. Blume2000 ist ein Beispiel dafür.

Mit der fortschreitenden Konzentration des Markenhandels auf große Autohaus-Gruppen steigt die Zahl an Businesskunden, die dort mehr wollen als die Auslieferung und Rückgabe von Firmenwagen. Deshalb haben die Händler in den vergangenen Jahren eigene Fuhrparkmanagementgesellschaften aufgebaut und bauen diese aus. Exemplarisch dafür stehen *Flotte Eins*, der deutschlandweite Verbund von inhabergeführten VW-Konzernmarken-Vertretern, *fhg Fuhrparkmanagement*, Teil der Alphartis Gruppe, und *Senger Fleet*, Flottendienstleister der gleichnamigen Mehrmarkengruppe. Dass es den spezialisierten Units gelingt, bei den Fuhrparkbetreibern zu punkten, zeigt sich am Beispiel des Blumenhändlers Blume2000, der seine rund 100 Firmen-Pkw seit Mitte 2019 von Senger Fleet managen lässt.

Nicht nur eine Nummer sein

In Kontakt kam Sven Bohlen, Leiter Finanz- und Rechnungswesen bei Blume2000, bei Besuchen einschlägiger Branchenevents, auf denen er nach einem Dienstleister zu seiner Entlastung suchte. Eine Ausschreibung unter fünf Anbietern und etliche Gesprä-

che später hat er den Zuschlag an die in Rheine ansässigen Flottenspezialisten erteilt. Was Bohlen überzeugte: „Der Start-up-Charakter, Kommunikation auf Augenhöhe, nicht nur eine Nummer in einer Liste zu sein und dass Verbesserungsvorschläge angenommen werden.“

Seither übernehmen die Fuhrparkberater alle operativen Aufgaben im Tagesgeschäft – von der Fahrerbetreuung über die Kfz-Ausschreibung und -beschaffung der geleasteten Pkw sowie die Langzeitmiete der Neueinsteiger in der Probezeit bis hin zu den Services, inklusive UVV-Prüfung und Führerscheinkontrolle. Geleast wird das Fahrzeug dort, wo die monatliche Rate nach einem Multi-Bidding-Verfahren am günstigsten ist.

Services wie die Kfz-Versicherung wurden ebenfalls ausgeschrieben und die Flotte via Stückprämien neu eingedeckt sowie das Schadenmanagement an Eurogarant vergeben. In Bohlens Hand bleiben Themen wie die Car Policy, Verträge mit Dienstleistern sowie Überlassungsvereinbarungen. Den Überblick über Fahrzeuge und Kosten behält Bohlen via Dashboards in der Software, die Senger Fleet einsetzt.

E-Quote von 40 Prozent

Mit dem Bestand an Firmenwagen ist die Verbindung im Laufe der Jahre gewachsen. Einen Schub hat die Elektrifizierung der Flotte gebracht, mit der Blume2000 Mitte des vergangenen Jahres begonnen hat. Wo es möglich ist, werden seither E-Autos bestellt. Die Maßgaben dafür wurden gemeinsam entwickelt. Ein Kriterium für die Auswahl: eine Reichweite von rund 500 Kilometern gemäß WLTP und tatsächliche Werte laut Tests wie die vom ADAC.

Demnach sind derzeit etwa Stromer der VW-ID-Reihe, Ford-, Polestar-, Škoda- sowie BYD-Modelle zulässig. „Des Weiteren haben wir E-Mobilio als Dienstleister an Bord geholt, der die Aufgaben rund um das Laden übernimmt“, so Bohlen. Neben der Ausgabe und Abrechnung von Ladekarten beinhaltet das die Installation von Wallboxen bei Fahrern zuhause, was Blume2000 mit 200 Euro bezuschusst.

Die Fäden im Tagesgeschäft laufen aber auch hier bei Senger Fleet zusammen. So hat Blume2000 bisher rund 20 Prozent der Flotte elektrifiziert. Ende des Jahres sollen es rund 40 Prozent sein.



Das Laden ist outgesourct, was für planbare Kosten für die Flotte sorgt.

Entlastung, die messbar ist

Das Kosten-Nutzen-Verhältnis stuft Bohlen als positiv ein: „Wir haben überschaubare Servicekosten im Vergleich zu den Aufwendungen, die bei einer möglichen internen Lösung durch zusätzlich notwendiges Personal im Unternehmen anfallen würden.“ Zugleich schätzt er es, dass die Aufgaben nun professionell von kompetenten Ansprechpartnern abgewickelt werden. „Bei mir poppt neben den übergeordneten Fuhrparkthemen nur etwas auf, wenn es mal hakt.

Und dies ist sehr selten.“ Sven Bohlen von Blume2000 ist mit der Zusammenarbeit und der Wahl seines Dienstleisters jedenfalls zufrieden. Ihm ist wichtig, dass es rund läuft, da der Fuhrpark weiter wächst.

Denn die aktuell rund 260 Filialen und 80 Shop-in-Shops in Deutschland werden ausgebaut. Damit wächst auch das Team des dienstwagenberechtigten Vertriebs, der die Mehrzahl der Firmen-Pkw nutzt. Für das Management der täglichen Aufgaben braucht Bohlen daher Schützenhilfe in seiner Nähe.

Markenübergreifend

Die regionale Präsenz ist dabei nur einer von vielen Faktoren, die Unternehmen fordern. Ein weiterer ist ein übergreifendes Fuhrparkmanagement, das über die Marken in den eigenen Autohäusern hinausgeht. Dies war ein Treiber für die Gründung der Senger Fleet GmbH vor rund vier Jahren. Unter deren Dach kümmert sich ein 22-köpfiges Team aus zertifizierten Fuhrparkmanagern und fünf Key-Account-Managern um die Dienstleistungen für die Fuhrparkbetreiber wie den Großhändler aus Norderstedt.

Sven Stolle, Director für Fleet Solutions, spricht von einer leasing- und herstellerunabhängigen 360-Grad-Betreuung für jedwede Fahrzeuge. Dies gelte vom Erstgespräch über die grundsätzlichen Fuhrparkanalysen und TCO-Betrachtungen hin zur Entwicklung von Car-Policies und der Nutzerberatung bis zum Aufzeigen von Optimierungsmaßnahmen.

Flankiert wird dieses Dienstleistungsbouquet durch die klassischen Servicebausteine wie Kfz-Konfiguration, Wartung & Reparatur-, Tank- und Ladekartenmanagement, TCO-Reporting über alle Marken plus digitale Tools wie elektronisches Fahrtenbuch und Verwaltungssoftware.



Dominik Greiner ist Geschäftsführer vom Partner fhg.



Sven Stolle ist Director Senger Fleet Solutions.

Fleet Optilyzer im Einsatz

Weitere Module sollen hinzukommen, etwa das digitale Rechnungsmanagement bis Ende 2025. Zugleich erkunden und antizipieren Stolle und seine Crew neue Trends. Infolgedessen haben sie seit März dieses Jahres aus einer Kooperation mit dem Fraunhofer-Institut das Tool „Fleet Optilyzer“ im Einsatz. Vorausgegangen ist ein gemeinsames Pilotprojekt mit fünf Senger-Flottenkunden, die zwischen 70 und 1.200 Firmenwagen nutzen.

„Hierüber wird auf Basis der Fahrzeug- und Fahrdaten der Fuhrpark hinsichtlich Wirtschaftlichkeit und Nachhaltigkeit analysiert und optimiert“, erläutert Stolle. „Damit sind Flotten nach festgelegten Dekarbonisierungszielen planbar. Wenn ein Unternehmen zu einem Datum einen bestimmten CO₂-Ausstoß erreichen will, können wir mit Fleet Optilyzer den besten Weg dahin aufzeigen.“

Mittelstand als Zielgruppe

Als Konkurrenz zu den großen Playern im Markt sieht sich Senger Fleet mit seinen Services nicht. „Wir fokussieren uns auf mittelständische Kundengruppen. Wir haben auch kein Ticket-System, sondern bei uns erreicht man den Ansprechpartner noch persönlich, der einen dann aktiv mit Reportings unterstützt“, bemerkt der Unit-Leiter. Bei den Kunden sei man daher meist in längerfristigen Projekten eingebunden, zum Beispiel um eine neue Car-Policy aufzusetzen oder die Elektrifizierung voranzutreiben.

Darin liegen auch die Herausforderungen. Denn mit den Themen müssen sich die Services und Qualifikationen erweitern. „Wir merken, dass wir immer flexibler werden müssen, weil dies auch unsere Kunden sein müssen“, so Stolle. Daraus folgt in der Praxis unter anderem, sich zum Mobilitätsdienstleister zu wandeln. Zwei Fuhrparkberater haben sich 2024 daher bei der Industrie- und Handelskammer zum Mobilitätsmanager zertifiziert. Die anderen sollen folgen.



Blume2000 wächst. Weshalb nach Unterstützung für die Flotte gesucht wurde.

Daneben laufen zwei Projekte mit wissenschaftlichen Instituten: eines zum bidirektionalen Laden und eines zum Mobilitätsmanagement. Bei Letzterem wird an einer Plattform gearbeitet, die Mobilitäts-Apps integriert und App-fähig ist. Der Launch soll in den kommenden zwei Jahren erfolgen. Stolle begründet das Engagement: „Im Großkundenmarkt sehen wir noch die größten Chancen und enormes Wachstumspotenzial.“

Flotte Eins

Ambitionen hat auch Flotte Eins, in der 34 VW-Händlergruppen im Bundesgebiet gezielt Dienstleistungen für ihre Flottenkunden koordinieren und entwickeln. Parallel dazu bearbeiten die Mitglieder den Markt mit zehn eigenen Fuhrparkmanagementgesellschaften. Der Zusammenschluss mit Sitz in Eschborn kommt vor allem zum Einsatz, wenn es um übergreifende Themen und die deutschlandweite Betreuung der Dienstwagennutzer geht. Als häufig getätigte Leistungen

nennt Flotte-Eins-Geschäftsführer Jörg Brand etwa die Schadenkoordination und -abwicklung, Probefahrten, Auslieferungs- und Servicesteuerung, insbesondere bei dezentralen Fuhrparks. Eine Notrufnummer wurde daher bereits unmittelbar nach der Gründung 2006 geschaltet, als das Start-up unter dem Namen F+SC Fleetcar + Service Community von 14 Gesellschaftern aus der Taufe gehoben wurde. Unter Flotte Eins firmiert das Unternehmen seit Ende 2022.

Unverändert ist die Zusammenarbeit mit den Ansprechpartnern in inzwischen rund 80 Leistungszentren, welche die Dienste im Vertrieb und im Service umsetzen. Dazu gibt es eine digitale Kundenstrecke.

„Hierüber kann der Nutzer unter den Betrieben seinen gewünschten Servicepartner aussuchen. Nach erfolgter Auswahl erhält er vom Servicemeister eine Begrüßungsmail, so dass er weiß, wer künftig sein Ansprechpartner ist“, konkretisiert Jörg Brand das Onboarding, das bereits für Kundennähe sorgt.

Die Firmen müssen immer flexibler reagieren, auch was deren Fuhrpark betrifft.



Sven Bohlen ist Leiter Finanz- und Rechnungswesen bei Blume2000.

Gehaltsumwandlung

Überhaupt soll die Digitalisierung an Fahrt aufnehmen. So ist geplant, im April mit der Plattform „JobCar“ online zu gehen und damit analog dem Dienstrad-Leasing das Kfz-Leasing via Gehaltsverzicht über den Arbeitgeber anzubieten. „Flotte Eins stellt die Plattform, die Händler sind für die Lieferung der Fahrzeuge und Leistungspakete zuständig“, erläutert Brand.

Gewährt ein Unternehmen seinen Mitarbeitern Zugang zu dem Modell, können die Mitarbeiter ein Fahrzeug für die Privatnutzung mittels Gehaltsverzicht leasen. „Das war ein großes Investment, dessen Weiterentwicklung noch nicht zu Ende ist“, bemerkt der Flotte-Eins-Geschäftsführer. Zur Höhe will er keine Angaben machen.

Manager-Fahrer-App

Gleichzeitig steht der Launch der App „Caroline“ bevor, welche dem Austausch zwischen Fuhrparkverantwortlichen und Fahrern dient. „Darin befinden sich eine sogenannte Aktentasche und ein Kommunikationstool, über die Flottenmanager Einladungen an die Fahrer versenden, mit ihnen live kommunizieren und Anweisungen, Dokumente sowie Informationen zum Kfz oder vor Dienstfahrten einstellen können“, berichtet Brand. Laut dem

Geschäftsführer wird die App sowohl für Kunden als auch für andere Interessenten kostenfrei sein. „Caroline“ und „JobCar“ will Flotte Eins in den kommenden Jahren weiter ausbauen.

Öffnung für Externe

Zum Evolutionssprung in Sachen Businesskunden-Betreuung hat die Handelsgruppe Alphartis mit Gründung der fhg Fuhrparkmanagement GmbH zum 1. Februar 2022 angesetzt. Damit hat sich die vormals als rein interner Dienstleister fungierende Unit für externe Fuhrparks geöffnet. Begonnen hat es Anfang 2023 mit dem Kfz-Vermietgeschäft. Mitte desselben Jahres folgte das Auto-Abo und Anfang 2024 das Fuhrparkmanagement.

Zielgruppe sind vor allem Unternehmen mit einem zwei- bis dreistelligen Kfz-Bestand, von denen fhg laut Geschäftsführer Dominik Greiner derzeit mehr als 1.100 Firmenwagen managen. Im Durchschnitt bewegen sich die Flotten in einer Größe von 50 bis 200 Einheiten. Er erläutert: „In diesem Bereich gibt es nur wenige Anbieter, weil es sich für die großen Flottendienstleister nicht rechnet.“

Anders sehe das bei Gruppen wie Alphartis mit ihren regionalen Präsenzen aus, die rund 30.000 gewerbliche Kunden verzeichnen, unter denen sich wiederum etwa 500 Großkunden mit mindestens fünf Kfz-Abnahmen pro Jahr befinden. Dass sie die Services der fhg kennenlernen und nutzen, ist Mission einer Crew von aktuell acht Mitarbeitern, vorwiegend zertifizierte Flotten- und Mobilitätsmanager. Weitere sollen hinzukommen.

Eigene IT-Lösung als Basis

Darüber hinaus hat die Automobilhandelsgruppe mit einem Dienstleister eine eigene Software für das Fuhrparkmanagement konzipiert und implementiert, nachdem eine sechsmontatige Sondierung mit Anbietern zu keinem befriedigenden Ergebnis führte. Name des Tools plus App: „fhg Fleet Manager“. „Wir haben jetzt eine

Lösung, welche die gesamte Komplexität individuell auf unsere Wünsche und die der Kunden hin abbilden kann“, freut sich Greiner. Demgemäß sind unter anderem das Ausschreibungs-Tool sowie teilweise Dienstleister wie Tank- und Ladekartenanbieter, Schadenmanager wie Carento und Telematik-Anbieter wie Geotab tiefenintegriert, um Full-Service leisten zu können. Alle weiteren Systeme wie Rechnungswesen via SAP, Datev & Co. sind nach Angaben von Greiner anbindbar. Daneben gibt es mit dem „fhg Safety Manager“ eine abgespeckte Version, die nur Führerscheinkontrolle und UVV-Fahrerunterweisungen buchbar macht.

Mit der Anwendung kann ein Flottenmanager die Fahrzeuge in Eigenregie verwalten sowie in Teil- oder kompletter Fremdverwaltung durch das externe Team managen lassen. Greiner wirbt: „Aktuell kenne ich keinen Wettbewerber im Markt, der alle drei Varianten mit der gesamten Bandbreite an Bausteinen inklusive CSRD-Reporting aus einer Hand liefern kann.“ Die Investitionen will Greiner nicht beziffern, zumal diese weiterlaufen. Trigger hierfür sind die Forderungen der Kunden nach Mobilitätslösungen über die Firmenwagen hinaus. Als Nächstes soll das Mobilitätsbudget mit dem Modul für Fahrer plus die automatisierte Abrechnung digital darstellbar sein. *A. Schneider*



Jörg Brand ist Geschäftsführer vom Fuhrparkpartner Flotte Eins.