



Fotos: Rocco Swantusch

Die VW-Marken-Welt bildet das Gros der Flottenfahrzeuge bei OMS ab. Beim Weg zur E-Welt experimentierte man aber.

## E-Quote: 100 Prozent

Binnen vier Jahren wandelte sich die Flotte bei OMS mit fast 700 Einheiten nun zu einem reinen Stromer-Fuhrpark. Das ging nur als Teamleistung, wie unser Besuch zeigt.

**Es wird aktuell** etwas ruhiger an der E-Front, denn die K-Frage überlagert nicht nur das Tagesgeschäft, sondern auch die mittelfristige Ausrichtung der Flotte. K wie Kosten sind immer ein Thema und dennoch gibt es Fuhrparks, die ihren grünen Ambitionen auch Taten folgen lassen. Zu jenen zählt OMS Prüfservice. Knapp über 1.000 Mitarbeiter, davon 600 bis 650 Prüfer, sorgen bundesweit dafür, dass die jährlichen Prüfungen von Elektrogeräten, Anlagen und Maschinen in den Firmen schnell und korrekt stattfinden sowie digital erfasst werden.

Damit die Wege kurz sind, findet man OMS an 43 Standorten in der DACH-Region. Ziel ist es, bei 80 Prozent der Kunden innerhalb von 45 Minuten zu sein. Wir haben den Standort in Garbsen nahe Hannover besucht und sprachen mit Florian Döring und Markus Baur über die E-Strategie im eigenen Fuhrpark sowie die eigene Firmentochter namens OMS E-Mobility, die als Dienstleister agiert und von den eigenen Erfahrungen profitiert hat.

### Eigene E-Tochter

Florian Döring kam vor eineinhalb Jahren von Enterprise zu OMS nach Garb-

sen und kümmert sich vor allem aus betriebswirtschaftlicher Sicht um die Flotte. Er steht Markus Baur zur Seite. Der 41-jährige ist seit sechs Jahren für Flottenmanagement zuständig und begleitete auch die komplette Umstellung auf eine E-Flotte – diese erfolgte wie geplant zum Jahreswechsel 2024/25, was einem Kraftakt gleichkam, aber dazu später mehr. Da immer gilt, wer Stromer sagt, muss auch Ladeinfrastruktur planen, geriet Baur auch mit dem stromgebenden Teil dieses Projekts in Berührung und kümmert sich mittlerweile als Leiter der OMS E-Mobility um den Aufbau der Wallboxen etc. für externe Kunden. Das gut 20-köpfige Team agiert bundesweit und arbeitet unter anderem mit diversen Partnern zusammen.

Die Zusammenarbeit mit externen Dienstleistern ist nötig, da man damit schnell deren Expertise übernehmen und den eigenen Produkten eine weitere Wertschöpfungstiefe geben kann – zudem hilft es beim Skalieren. So arbeiten die Hannoveraner beim Lastmanagementsystem mit den Flensburgern von IO-Dynamics zusammen, das wir in der Fabrik von Alois Müller in Augsburg bereits 2022 portraitiert haben. Auch das Wissen eines Datenaufbereiters ist nötig, um etwa die Ki-

lometerstände der eigenen E-Flotte eruieren zu können.

### Langer Anlauf

Bevor man sich allerdings für Dienstleister öffnet, muss man selbst eine Lernkurve hinlegen, gerade wenn man so ambitionierte Ziele im Fuhrpark verfolgt wie OMS. Die Geschäftsführung, und damit wie bei vielen Vorreitern direkt von oben, entwickelte den ehrgeizigen Plan, bis Ende 2024 alle Fahrzeuge elektrifiziert zu haben. „Wir haben dabei viele Erfahrungen gesammelt und so manchen Schmerz durchlebt. Davon wollen wir gern anderen erzählen, damit diese die Möglichkeit haben, es besser zu machen“, umreißt Baur die Ausgangslage des Gesprächs, die einem sechsjährigen Prozess voranging.

Schnelligkeit und Akkuranz gehören nicht nur zum Tagesgeschäft, sondern sorgen auch für Wachstum. Döring spricht hier von Werten zwischen 20 und 30 Prozent in den letzten Jahren, beim Umsatz wie auch in der Mitarbeiterzahl. Trotz des Tempos zeigen die eigenen Social-Media-Aktionen oder Plakate in der Niederlassung, wie breit gestreut die Ansätze sind, wenn es heißt: Uns sind die Mitarbei-



**Markus Baur kümmert sich um den Fuhrpark und die OMS E-Mobility.**



**Über 200 Ladepunkte betreibt OMS selbst und speist Strom selbst ein.**



**Dank QR-Code und kurzem Text versteht jeder das Handling sofort.**

ter wichtig. Die Wertschätzung zeigt sich auch im Fuhrpark. Deutsche Marken dominieren hier. Seit 2021 wurden die ersten E-Modelle eingeflottet und deren Anteil kontinuierlich gesteigert. Mittlerweile ist der aus der Geschäftsleitung getriebene Wandel zur reinen E-Flotte kein Marketing-Versprechen, sondern Realität.

### Vieles ausprobieren

Der Wechsel vom Verbrenner zum Stromeer begann in Zeiten der Förderprogramme, was den immensen Preisaufschlag für die Batteriefahrzeuge abfederte. Stufenweise stiegen die E-Quoten im Konfigurator für die Firmenwagen, bis 2022 die letzten Leasingfahrzeuge mit Benzin oder Diesel bestellbar waren. In der Nach-Chip-Krise und Corona-Zeit mit ihren ellenlangen Lieferzeiten probierten auch die Niedersachsen verschiedene Stromeer-Marken aus. Heute sind es Škoda Enyaq, Cupra Born und VW ID.4, mit denen bis zu vier Mitarbeiter zum Kunden fahren.

Der Leasingpartner für die gut 700 Einheiten ist folglich vor allem VW Financial Services, ein Fünftel läuft über Arval. Dennoch ist es Baur wichtig zu betonen, dass man regelmäßig ausschreibt und „nicht mit einem Leasinggeber verheiratet ist“. Auf den

kurzen Arbeitswegen klappt die Maximalbesetzung gut, zumal das Handwerkszeug aus einem kleinen Prüfgerät und einem iPad besteht.

Experimentierfreudig ging man auch in den Fahrzeug-Knappheitszeiten vor und kaufte fast 100 Einheiten aus den damaligen Leasingverträgen, um sie länger laufen lassen zu können. Im Anschluss verkaufte man sie, was durchaus ein Kraftakt war, wenn man sonst keinen Kauffuhrpark managt, aber es zeigt den Pragmatismus, der bei großen Veränderungen wie der Umstellung auf eine reine E-Flotte nicht nur hilfreich, sondern absolut notwendig ist. Nun ist der Wille zum Wechsel zu Steckerfahrzeugen das eine, die betriebswirtschaftliche Seite ist das andere. Hier hilft die Gesamtstrategie für den Energiebedarf des Fuhrparks.

### Eigener PV-Strom

Mit gut 220 eigenen Ladepunkten ist man sehr gut aufgestellt. Da OMS in der Regel Mieter ist, klappt es mit dem Eigenstrom nicht überall. Immerhin auf einer Handvoll Büros gibt es eigene PV-Anlagen, hier in Garbsen sind das 50 kW Peak. Investiert wird in der Regel vom Unternehmen, die Vermieter halten sich hier noch zurück, obwohl Ladeinfrastruktur oder

eine Solaranlage den Wert der Immobilie steigert. Die Hälfte der Fahrzeuge läuft im Pool und steht am Wochenende am Standort, wo das dynamische Lastmanagement von IO Dynamics, das auf Wetterdaten basiert, Strom in die Stromeer bringt.



**Florian Döring blickt auf die betriebswirtschaftlichen Flottenthemen.**



Garbsen bei Hannover ist einer der Standorte.



Svea Balke ist die PR- und Social-Media-Managerin.

Bei den überschaubaren Tageslaufleistungen ist das schon die halbe Miete für den wöchentlichen Ladebedarf. Für die Abrechnung innerhalb der eigenen OMS-Standorte, die bisweilen eigenen rechtlichen Einheiten zugehörig sind, gibt es wiederum einen Partner, MSU Solution aus Halle.

Diese Stromkreise werden nicht nur aus kaufmännischer Sicht genau verfolgt. Das Unternehmen lässt sich gerade nach der internationalen Energiemanagementnorm ISO 50001 zertifizieren, wobei der Fuhrpark als Energietreiber (zu 80 Prozent) besonders im Mittelpunkt stand. Diese Ergebnisse lesen sich dann auch im Nachhaltigkeitsbericht wieder und man kann den eigenen Kunden die CO<sub>2</sub>-Angaben für deren CSRD-Berichte liefern.

### Reden, reden, reden

Beim Strompreis fürs Unterwegsladen schaut man in Garbsen genau auf die aktuellen Marktpreise, denn „jeder Cent Unterschied macht bei fast 700 E-Autos etwas aus.“ Zudem sucht man regelmäßig das Gespräch mit den Mitarbeitern, denn „Blockiergebühren“ und zeitlich günstig gelegene Ladestationen, die allerdings Höchstpreise aufrufen, sind Dauerbrenner in jedem E-Fuhrpark. Da hilft es schon, laut Döring – frei nach dem Pareto-Prinzip – die oberen 20 Prozent der Stromverbraucher im Blick zu haben, um einen wirksamen Hebel bei den Ladekosten zu haben. Um erfolgreich den Wandel zum strombetriebenen Fuhrpark hinzubekommen, ist eine solche zielgerichtete und dauerhafte Kommunikation unerlässlich. Neben Team-Chats gibt es an jedem

Standort diverse Info-Screens mit Inhalten aus der OMS-Welt. Auch wurde in jedem Einstellungsgespräch auf den kommenden vollelektrischen Fuhrpark hingewiesen. Diesen Schritt gehen also alle Mitarbeiter mit.

„Gerade in der Chat-Kommunikation achten wir aber darauf, dass die einzelnen Gruppen ihre Inhalte erhalten und nicht jeder Mitarbeiter mit Infos überflutet wird. Es geht nicht darum, Infos abzugrenzen, sondern sie gezielt über die richtigen Gruppenkanäle zu spielen – auch übergreifend, wenn Themen mehrere Standorte oder Rollen betreffen. Ziel ist es, alle Mitarbeitenden einzubeziehen, ohne sie zu überfrachten“, erklärt die PR- und Social-Media-Managerin Svea Balke.

Hier werden auch HR und die Niederlassungsmanager eingebunden, damit über alle Kanäle die Infos verbreitet werden. Jährlich kommen die OMS-Mitarbeiter einmal zu einem gemeinsamen Event zusammen, auf dem seit 2022 immer auch neue E-Fahrzeuge ausgestellt werden. Die Berührungspunkte wurden also bewusst geschaffen.

### Kein Verbrenner mehr

Auch hier ging die Geschäftsleitung voran und fuhr als Erste selbst mit Batteriefahrzeugen, was dann auf die Projektleiter ausgedehnt wurde. Damit wuchsen die Entscheidungsträger auf allen Ebenen in die Thematik hinein, konnten mitsprechen und Sorgen nehmen. Top-down wurde die Elektromobilität zum Alltag, der seit dem 1. Januar 2025 eben keine Verbrenner mehr kennt.

Auch hier greift das von Vilfredo Pareto abgeleitete Prinzip, wenn Döring erklärt, dass die letzten Tauschfahrzeuge nicht die leichtesten waren. Denn manche Reichweite und manche Ladesituation sprechen immer noch die Sprache von Ottokraftstoffen. Was hier hilft, sind Standards, Support und pfiffige Ideen.

### Stromer sticht Benziner aus

So sind die E-Modelle stets vorkonfiguriert, was die wichtige Sicherheitsausstattung in alle Poolfahrzeuge bringt und gleichzeitig die Praktikabilität und schnelles Handling beim Fahrzeugtausch garantiert. Für jene Dienstwagenberechtigten, bei denen eine Wallbox zu Hause wirtschaftlich sinnvoll ist, gibt es einen Zuschuss für die Installation. Rund die Hälfte der entsprechenden Mitarbeiter nahm dies in Anspruch. Wo die eigene Wallbox kein Szenario ist, hilft man sich mit neuen Ideen. In Berlin etwa wurde erprobt, wie ein externer Dienstleister den Firmenwagen abends übernimmt und morgens vollgeladen dem Nutzer wieder vor die Tür stellt.

Sich zu den ehrgeizigen Zielen bekennen und diese flexibel, aber stringent verfolgen, das lernt man während des Gesprächs in Garbsen. Die Elektrifizierung des Fuhrparks im großen Maße geht, ist aber weiß Gott kein Selbstläufer. „Es muss nicht für jede Flotte in dem Umfang passen, aber für uns ging diese Investition mittlerweile auch finanziell auf“, resümiert Baur.

Nach fünf Jahren liegen die Kosten bei den Stromern nun leicht unter dem Niveau der Verbrenner. 15