

So rechnet sich die KI

Künstliche Intelligenz hält Einzug ins Fuhrparkmanagement ein. Doch zwischen zahlreichen Marketingversprechen und realem Nutzen klafft oft eine Lücke.



Foto: Michael Blumenstein

Jörg Zimmermann zeigt den Fuhrparkleitern beim Autoflotte-Webinar, was für wen möglich und sinnvoll ist.

Der Einsatz von Künstlicher Intelligenz (KI) kann sich im Flottenmanagement rechnen – aber nur unter klar definierten Rahmenbedingungen. Ein häufiger Fehler in der Praxis ist die isolierte Betrachtung von Softwarelizenzen. Tatsächlich zeigt die Kostenstruktur, dass diese nur einen Teil der Gesamtinvestition ausmachen.

Für eine Flotte von 100 Fahrzeugen liegen die einmaligen Kosten – etwa für Integration, Customizing und Schulung – bei rund 22.000 Euro. Hinzu kommen laufende Kosten für Software, Support und gegebenenfalls Telematik.

Gerade Letztere ist ein kritischer Faktor: Ist bereits eine Telematik-Infrastruktur vorhanden, verringert sich

dieser Kostenblock um bis zu 60 Prozent. Ohne diese steigen die laufenden Kosten massiv, was den Business Case deutlich verschlechtert.

Zusätzlich müssen versteckte Aufwände wie Datenmigration (das können schnell 5.000 bis 15.000 Euro sein), Prozessanpassungen (10 bis 20 Personentage als Richtgröße) und Pilotphasen (drei bis sechs Monate mit reduziertem Funktionsumfang und mehr Betreuungsaufwand) berücksichtigt werden – ein Aspekt, der in vielen Anbieterrechnungen fehlt.

Fünf zentrale ROI-Treiber

Der wirtschaftliche Nutzen (Return-on-Invest, ROI) von KI im Fuhrpark

speist sich aus fünf klar identifizierbaren Hebeln:

1. Kraftstoffkosten senken

Durch Routenoptimierung, Eco-Driving-Analysen und die Reduktion von Leerlaufzeiten lassen sich realistisch zehn bis zwölf Prozent Kraftstoff einsparen. Im Best Case sind auch 15 Prozent Einsparungen drin. Dieser Hebel ist einer der stärksten und zugleich am schnellsten wirksamen.

2. Wartungskosten reduzieren

Predictive Maintenance ermöglicht eine zustandsbasierte Wartung statt starrer Intervalle. Verschleiß wird frühzeitig erkannt, teure Ausfälle werden vermieden. Das trifft vor allem auf Fahrzeuge mit hoher

Telematik als Datenlieferant ist unentbehrlich. Wer schon digital unterwegs ist, kann schnell starten.

Laufleistung zu. Hier sind ebenfalls im Best Case bis zu 15 Prozent Einsparungen möglich.

3. Verwaltungsaufwand minimieren

Ein oft unterschätzter Bereich ist die Administration. Digitale Fahrtenbücher, automatisierte Schadenmeldungen und die KI-gestützten Freigabeprozesse reduzieren den Zeitaufwand gerade von Routinearbeiten um zirka 30 bis 40 Prozent. Neben den Kosteneffekten ist hier vor allem die hohe Akzeptanz bei Mitarbeitern entscheidend.

4. Schadenquote senken

KI-gestützte Fahrverhaltensanalysen ermöglichen individuelles Coaching und identifizieren Risikofahrer frühzeitig. Eine Reduktion der Schadenfälle um etwa 20 Prozent ist erreichbar – zusätzlich sinken häufig die Versicherungsprämien.

5. Compliance- und Haftungsrisiken absichern

Dieser Faktor ist schwer zu quantifizieren, aber strategisch relevant: Automatisierte Dokumentation, gesetzliche Prüfungen und revisions-sichere Archive reduzieren Risiken erheblich. Gerade bei Audits oder bei Haftungsfragen kann dies entscheidend sein.

Wirtschaftlichkeitsfaktoren

Die Auswertung verschiedener Flottenszenarien zeigt ein klares Bild: Die Wirtschaftlichkeit von KI hängt maßgeblich von **Flottengröße** und **vorhandener Telematik** ab.

Kleine Flotten (ca. 30 Fahrzeuge): Der Business Case ist kritisch bis negativ. Selbst bei vorhandener Tele-

matik dauert die Amortisation oft länger als drei Jahre.

Mittelgroße Flotten (ca. 30 bis 100 Fahrzeuge):

Hier zeigt sich ein Wendepunkt. Mit vorhandener Telematik liegt der Break-even bereits nach rund acht bis neun Monaten, der ROI nach drei Jahren kann über 100 Prozent betragen. Ohne Telematik bleibt der Nutzen deutlich geringer.

Große Flotten (ab 500 Fahrzeuge):

Skaleneffekte führen zu exzellenten Ergebnissen. Selbst mit zusätzlicher Hardware-Investition amortisieren sich KI-Systeme schnell und liefern hohe Renditen. Bei vorhandener Telematik kann der Break-even schon bei vier Monaten liegen und sich das Invest schnell rechnen.

Die wichtigste Erkenntnis: Telematik ist der „Hebel im Hebel“. Sie entscheidet oft darüber, ob ein Projekt wirtschaftlich ist oder nicht.

Der Weg zum Business-Case

Für Fuhrparkleiter, die eine Investition prüfen oder intern vertreten müssen, lassen sich vier Handlungsempfehlungen ableiten:

Konservativ kalkulieren

Erfolgreiche Business-Cases basieren nicht auf Best-Case-Szenarien. Wer mit den unteren Einsparbandbreiten rechnet und zusätzliche Kostenpuffer einplant, erhöht die Glaubwürdigkeit gegenüber der Geschäftsführung.

Klar argumentieren

Drei Argumente sind entscheidend: konkrete Kosteneinsparungen, re-

duzierte Risiken und ein messbarer Effizienzgewinn im Wettbewerb.

Risiken offen benennen

Die Einführung von KI ist eben kein Selbstläufer. Integrationsprojekte dauern oft mehrere Monate und ohne aktives Change-Management bleibt der Nutzungseffekt hinter den Erwartungen zurück.

Pilotprojekte nutzen

Ein gestaffelter Einstieg mit 20 bis 30 Prozent der Flotte reduziert Risiken. Gleichzeitig lassen sich belastbare KPIs erheben, bevor ein vollständiger Roll-out erfolgt.

Zusammenfassung

KI im Fuhrparkmanagement ist kein Selbstzweck und kein Innovationsprojekt aus Imagegründen. Ihr Einsatz muss sich rechnen – und das tut er nur unter den richtigen Voraussetzungen. Für größere Flotten und Unternehmen mit bestehender Telematik-Infrastruktur ist der Business Case heute bereits überzeugend. Für kleinere Fuhrparks hingegen lohnt sich eine differenzierte Prüfung oder ein späterer Einstieg.

Entscheidend ist letztlich ein Perspektivwechsel: weg vom Hype, hin zu einem nüchtern kalkulierten Investitionsprojekt. Wer diesen Ansatz verfolgt, kann KI gezielt als Instrument zur Kostenreduktion, Effizienzsteigerung und Risikominimierung einsetzen – und damit einen echten Wettbewerbsvorteil erzielen.

Jörg Zimmermann



Jörg Zimmermann

ist Geschäftsführer von Business-Telematik. Seit mehr als 20 Jahren ist er in der Branche Systemhaus/Telematik aktiv und berät zahlreiche Flotten.