

Ritter der Flotte

Mit ihrer ernst gemeinten Loyalität zum Kunden besetzen Fuhrparkberater eine Nische mit großen Potenzialen im Flottenmarkt.



VON SABINE BROCKMANN

Wer Fuhrparkkosten senken will, muss zunächst einmal wissen, wie hoch sie eigentlich sind und wie sie entstehen

Noch bis vor wenigen Jahren galt Outsourcing als Königsweg im Fuhrparkmanagement. Warum die Flotte selber managen, wenn man den ganzen Verwaltungsaufwand an ausgewiesene Experten auslagern kann, dafür eine Pauschale entrichtet und den lästigen Klotz nicht mehr am Bein hat? Eine verlockende Vorstellung, die - vor allem von Fullservice-Anbietern genährt - auch von zahlreichen Fuhrparkbetreibern umgesetzt wird.

Doch gerade in jüngster Zeit, in der verstärkt der Rotstift in Unternehmen regiert und Budgets nicht mehr so mir nichts, dir nichts abgesegnet werden, sind Flottenchefs gezwungen, ihre Fuhrparkkosten detaillierter offenzulegen und sich kritischen Fragen nach Einsparpotenzialen zu stellen. Wer Fuhrparkkosten senken will, muss zunächst einmal wissen, wie hoch sie eigentlich sind und wie sie entstehen.

Hier schlägt die Stunde der Fuhrparkberater. Einer aus dieser Zunft ist Uwe Seitz, der seit zehn Jahren eine unabhängige Fuhrparkberatung mit mittlerweile 15 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern betreibt. „Wenn ich zu einem ersten Sondierungsgespräch in ein Unternehmen komme, das mit einem Beratungsbedarf für sein Fuhrparkmanagement an mich herangetreten ist, und nach den aktuellen Flottenkosten frage, sehe ich

fast immer große Fragezeichen in den Gesichtern meiner Gesprächspartner“, berichtet er von seiner Erfahrung. Viele kennen ihre Fuhrparkkosten nicht, ganz zu schweigen von Teilkosten, wie zum Beispiel den Schadenkosten, den Kraftstoffkosten oder den Reifenkosten. „Das macht die Leasing“, so der Tenor bei vielen, die das Fuhrparkgeschäft outgesourct haben.

Geldfresser entlarven

Eine Aussage, die heute aber von kritischen Controllern, gewissenhaften Geschäftsführern und interessierten Aktionären nicht mehr akzeptiert wird. Was also tun? Immer mehr Flottenchefs stellen sich der Herausforderung und sortieren oftmals mit Hilfe eines Fuhrparkberaters ihre Fuhrparkkosten. Nicht selten mit dem Ergebnis, dass man durch die Beschaffung verschiedener Leistungen von unterschiedlichen Dienstleistern die Gesamtkosten unterm Strich reduzieren kann.

Foto: Denis Topal

Mit etwas Verhandlungsgeschick lassen sich mit dem Reifenhändler faire Rahmenverträge aushandeln, durch den Einsatz einer zusätzlichen Tankkarte günstigen Kraftstoff einkaufen oder durch eine intelligente Werkstattsteuerung hohe Reparaturkosten vermeiden. Diesen Trend zur Entbündelung beobachtet auch Andreas Mausfeld, der sich vor rund zwei Jahren als unabhängiger Fuhrparkberater selbstständig gemacht hat, zunehmend. „Meine Kunden schätzen in solchen Fragen die Unabhängigkeit der Beratung. Leasinggesellschaften oder Fuhrparkmanagement-Gesellschaften verfolgen hier naturgemäß eigene Interessen. Fuhrparkmanager wünschen den neutralen Blick, um mehr Transparenz in ihre Fuhrparkkosten zu erhalten“, so der Experte.

Manches Mal verbringt er für eine Aufgabenstellung nur wenige Wochen in einem Kundenunternehmen, in anderen Fällen bahnt sich eine dauerhafte Zusammenarbeit an. Mausfeld: „Bei der projektbezogenen Zusammenarbeit, die typischerweise von größeren Firmen mit Flotten von mehreren hundert Fahrzeugen nachgefragt wird, steht zumeist ein bestimmter Aspekt des Fuhrparkmanagements im Mittelpunkt, zum Beispiel die Einführung eines Gehaltsumwandlungsmodells oder die Ausschreibung der Fahrzeugflotte am Leasingmarkt. In solchen Fällen erstelle ich für den Kunden neben dem laufenden Reporting einen detaillierten Abschlussbericht mit der Zusammenfassung der Aufgabenstellung und den im Rahmen der Projektarbeit erzielten Ergebnissen.“ Diejenigen Kunden, die sich für eine dauerhafte Zusammenarbeit mit dem Berater entschieden haben, verfügen über Fuhrparks zwischen zehn und 250 Fahrzeugen. Solche Unternehmen suchen in der Regel einen Experten, der sich um Aufgaben kümmert, die entweder besonders zeitintensiv sind oder spezielles Know-how erfordern. „Hier ist es das Ziel, durch meinen Beitrag die Betriebskosten nachhaltig zu senken und Freiräume zur Fuhrparksteuerung zu schaffen“, berichtet Mausfeld.

Interimsmanagement

Die Schaffung von Transparenz und eine Konditionsverbesserung im Einkauf gehören zu den wichtigsten Anforderungen, die Fuhrparkbetreiber an einen neutralen Berater stellen. Doch Fuhrparkberater können viel mehr. Birgit Grobusch, zum Beispiel, stellt mit ihrem im Jahr 2012 gegründeten Beratungsunternehmen „Rent a fuhrparkmanagerin“ ihre eigenen langjährigen Erfahrungen als Fuhrparkmanagerin zur Verfügung und stellt sich ihren ehemaligen Kolleginnen und Kollegen als Sparringspartner mit dem Blick von außen zur Verfügung.

Sie weiß: „In ihrem turbulenten Tagesgeschäft fehlt Flottenchefs zunehmend der Abstand zu ihrer eigenen Arbeit, so dass die wichtigen strategischen Fragen schließlich vollständig unter den Tisch fallen. Von außen kommend fällt es mir viel leichter, Arbeitsabläufe zu analysieren und zu optimieren, eine Car policy unter Kosten- oder auch unter Motivationsaspekten anzupassen oder

die oft so ungeliebten Fragen der Halterhaftung und Sicherheit aufzuarbeiten.“ Schnell hat sich aus ihrem Selbstverständnis als Partnerin im Fuhrparkmanagement eine im Markt einzigartige Spezialisierung als Interimsmanagerin entwickelt. „Mein Firmenname „Rent a fuhrparkmanagerin“ ist genau so gemeint“, erklärt die Spezialistin. „Sehr oft werde ich angefragt, um überbrückungsweise die Rolle des Fuhrparkmanagers im Unternehmen zu übernehmen oder für ein besonderes Projekt die Arbeitsspitzen abzufangen.“

Dank dieser Ausrichtung läuft der über 160 Fahrzeuge starke Fuhrpark der Kölner Mediengruppe RTL Deutschland GmbH heute absolut reibungslos. Das ist nicht selbstverständlich, denn im November letzten Jahres musste Stefan Witczak, Leiter Zentrale Dienste in dem Medienunternehmen, unerwartet auf seinen langjährigen Mitarbeiter und verlässlichen Flottenchef verzichten. „Für kurze Zeit hätten wir die Aufgaben sicherlich gemeinsam mit dem bestehenden Team schultern können, aber auf lange Sicht ist ein professioneller Fuhrparkmanager gerade bei unserer Flottenausrichtung unverzichtbar“, erklärt Witczak und fügt hinzu: „Letztendlich ist ein Firmenwagen immer auch ein Motivationsthema, daher werden unsere Fahrzeuge von ihren Fahrern mit Hingabe ausgewählt und stellen mehr als nur ein Arbeitsmittel dar. Jedes Auto ist individuell, und jeder Fahrer erhebt den berechtigten Anspruch, bei der Fahrzeugauswahl ebenso wie der Nutzung im Alltag kompetent beraten zu werden.“

Woher sollte man nun eine Fachkraft nehmen, die mehr als 160 BMW, Mercedes, Audi, VW, Volvo und Ford zu managen versteht, zumal die Fahrzeuge lediglich via Dienstleister finanziert sind und keinen externen Full-Service genießen? „Per Internetrecherche bin ich auf eine Dienstleistung mit dem sehr anschaulichen Namen „Rent a Fuhrparkmanagerin“ gestoßen und habe einfach mal angerufen“, erinnert er sich. Und siehe da: Nur wenige Tage später stand Birgit Grobusch in der Tür, konnte ihre Urkunde als Zertifizierte Fuhrparkmanagerin der bfp-AKADEMIE vorweisen, berichtete von ihren beruflichen Erfahrungen sowie ihrer Ausrichtung als Fuhrparkberaterin und stieg direkt in die Vertragsverhandlungen ein.

Die pragmatische Vorgehensweise, das sofortige Verständnis für die individuelle Fuhrparkstrategie und die offensichtliche Dienstleistungsmotivität von Grobusch ließen den Ressortleiter nicht lange fackeln, und so hat die Interimschefin seit mittlerweile über drei Monaten für zwei bis drei Tage pro Woche ihren Schreibtisch in Köln. „Auch wenn unser Kollege seinen Dienst mittelfristig wieder antreten wird, wollen wir uns nicht ganz von Frau Grobusch verabschieden. Ihre zielgerichtete Arbeit, ihre wachsenden Fragen und ihre zugewandte Persönlichkeit machen sie zu einer sehr wertvollen Beraterin in brenzligen Situationen. Ich könnte mir gut vorstellen, sie auch

Die Schaffung von Transparenz und eine Konditionsverbesserung im Einkauf gehören zu den wichtigsten Anforderungen

>>



Fuhrparkberaterin Birgit Grobusch

„Ich bin nicht neutral, sondern vertrete zu hundert Prozent die Interessen meiner Kunden.“

Tipps für die Wahl des Fuhrparkberaters

„Fuhrparkberater“ ist kein geschützter Begriff, auch kein Ausbildungsberuf gemäß Berufsbildungsgesetz. Jeder kann sich also Fuhrparkberater nennen. Daher ist es empfehlenswert, den Partner für die Fuhrparkberatung gewissenhaft auszuwählen. Einige Maßnahmen erleichtern die Prüfung der Leistungsfähigkeit und Fachkompetenz:

- Prüfen Sie die Professionalität des Internetauftritts des Anbieters kritisch.
- Senden Sie eine unverbindliche Anfrage mit einer recht einfachen Aufgabenstellung.
- Laden Sie den Berater zu einem persönlichen Gespräch ein, wenn die Antwort einen seriösen und kompetenten Eindruck vermittelt.
- Prüfen Sie im Gespräch, ob die Chemie stimmt und der Berater über das notwendige Know-how verfügt
- Lassen Sie sich Referenzen nennen.

zukünftig immer mal wieder einzuladen, damit sie uns kritisch auf die Finger sieht“, meint Witzak schmunzelnd.

Strategie und Tagesgeschäft

Die Mediengruppe RTL mit ihrem plötzlich verwaisten Fuhrpark hatte Glück im Unglück, doch darauf kann man sicherlich nicht immer bauen. Wer sich in seiner Fuhrparkstrategie neu ausrichten, seine Kosten einer kritischen Überprüfung unterziehen, eine Fuhrparkverwaltungssoftware implementieren oder seine Mitarbeiter in rechtlichen Fragen fortbilden lassen will, ist bei einem Fuhrparkberater, der sein Geld ausschließlich mit seiner Beratung verdient, gut aufgehoben. „Wir wollen nichts verkaufen. Kein Auto, keinen Leasingvertrag, keine Software und keinen Versicherungsvertrag. Deshalb können wir es uns leisten, uns voll und ganz auf die Bedürfnisse unserer Kunden einzulassen.“ So bringt es Werner Oettel auf den Punkt, wenn er den Mehrwert eines neutralen Fuhrparkberaters für seine Kunden erläutern soll.

Oettel ist Geschäftsführer von „Die-fuhrpark-berater“ fleet and more GmbH + Co. KG. Als solcher betreibt er seine Beratungsgesellschaft als Alleinunternehmer, doch alleine ist er keinesfalls. Mit der Uebel GmbH unterhält er eine Kooperation, die die strategische Planung und die operative Steuerung bieten kann. Fuhrparkbetreiber, die also nur Unterstützung bei übergeordneten strategischen Fragen, wie zum Beispiel der Erstellung einer Car policy, einer Lieferantenausschreibung oder der Optimierung ihrer Fuhrparkstruktur Hilfe brauchen, wenden sich an Fuhrparkberater Oettel. Wer Unterstützung im täglichen Geschäft, zum Beispiel in der Schadensteuerung, der Fahrzeugrückgabe oder bei der Führerscheinkontrolle braucht, ist bei Volker Uebel und seinem Team gut aufgehoben. Wer sich das Know-how beider Bereiche zunutze machen will, bestellt die beiden Partner einfach im Tandem. Interessant an einer solchen Konstellation mag sein, dass das Dienstleistungsangebot nach eigener Aussage zwar „aus einer Hand“ kommt, allerdings keineswegs „in einer Hand“ gehalten wird. „Wir geben unseren Kunden auch keine Verträge oder Lieferanten vor. Wir organisieren, koordinieren und wickeln ab“, wird Berater Uebel nicht müde zu betonen.

Absolute Neutralität

In der Tat. Es ist die Unabhängigkeit, mit der Fuhrparkberater vor allem punkten können. Kein Automobilhersteller, keine Leasinggesellschaft, kein Finanzinstitut diktiert die Richtung, in die

Das Plus der Fuhrparkberater

- Unabhängige Fuhrparkberater unterstehen keinem Verkaufsdruck, ihre Empfehlungen orientieren sich ausschließlich am Kundennutzen.
- Fuhrparkberater können sehr schnell und direkt agieren. Sie pflegen maximale Kundennähe und erbringen eine individuelle Dienstleistung.
- Fuhrparkberater haben keine fertigen Lösungskonzepte im Gepäck. Sie entwickeln ihre Ideen immer erst nach einer eingehenden Fuhrparkanalyse.
- Fuhrparkberater verfügen in der Regel über ein hohes Branchen-Know-how und viel Berufserfahrung. Sie sind in der Lage, eine Situation aus verschiedenen Perspektiven zu betrachten.
- Fuhrparkberater punkten nicht nur mit ihrer Fachkompetenz, sondern auch mit ihrer Persönlichkeit. Schnell spürt man, ob die sprichwörtliche Chemie stimmt, das Bauchgefühl ist in der Regel ein verlässlicher Ratgeber.
- In der Regel sind Fuhrparkberater Einzelunternehmen oder betreiben eine kleine Beraterfirma mit wenigen Mitarbeitern. Da sie deshalb nur relativ geringe Overhead-Kosten haben, können sie faire Honorare berechnen.

die Beratung gehen soll. „Ich will noch einen Schritt weiter gehen“, sinniert Fuhrparkberater Mausfeld, „ich bin nicht neutral, sondern vertrete zu hundert Prozent die Interessen meiner Kunden.“ Dazu gibt er, wie viele seiner Kollegen beziehungsweise Wettbewerber, zu bedenken, dass selbst Fuhrparkmanagementgesellschaften, die ja selbst keine Leasingverträge halten, nicht ganz so neutral agieren können, wie es auf den ersten Blick aussehen mag. „Oftmals stehen bei Management-Gesellschaften doch die großen Konzernmütter im Hintergrund, die ihre ganz eigenen Interessen vertreten wissen wollen“, so das Urteil der Berater-Zunft.

Fuhrparkbetreiber, die die Unabhängigkeit, das Know-how und die kundenindividuelle Dienstleistung von Fuhrparkberatern in Anspruch nehmen wollen, müssen sich zunächst etwas Mühe bei der Recherche solcher Einzelunternehmer oder kleiner Mittelständler geben. Als Brancheneintrag in den Gelben Seiten gibt es das Stichwort jedenfalls nicht. Selbst Google bietet - wie so oft - nur einen undurchschaubaren Dschungel an Suchergebnissen. Fuhrparkberater sind in keinem Verband organisiert, sie werden nicht einheitlich qualifiziert und geprüft und investieren in keine schreienden Werbekampagnen. Beispielhaft für dieses kleine, äußerst heterogene Segment im Fuhrparkmarkt stellen wir auf den folgenden Seiten eine Auswahl an vier Fuhrparkberatern vor und lassen uns von ihnen selbst erklären, wo ihre Mehrwerte und Schwerpunkte liegen.

Zuhören und zupacken



Fuhrparkmanagerin zum Mieten: Birgit Grobusch.

INTERVIEW

bfp: Seit mittlerweile zweieinhalb Jahren gibt es Ihr Beratungsunternehmen „Rent-a-fuhrparkmanagerin“. Was hat Sie zur Unternehmensgründung motiviert?

Grobusch: Ich bin bereits fast mein ganzes berufliches Leben in der Fuhrparkbranche unterwegs und habe das Geschäft aus verschiedenen Perspektiven betrachten können. Von der Automobilzulieferindustrie bin ich zuletzt als Fuhrparkmanagerin in einem internationalen Konzern gelandet. Dort durfte ich das Fuhrparkmanagement von Null an aufbauen und gestalten. In dieser Zeit habe ich auch entdeckt, welche Freude ich daran habe, Neues zu etablieren, Strukturen zu schaffen und Prozesse nicht nur zu definieren, sondern auch in die Praxis umzusetzen. Immer mehr Kollegen und Kolleginnen aus anderen Unternehmen haben mich um Rat gefragt, und so kam ich auf die Idee, mich als Ratgeber professionell aufzustellen. Heute ist die Beratung und Neuentwicklung in „meiner Welt“, dem Fuhrparkmanagement, mein Beruf, wenn nicht sogar meine Berufung.

bfp: Was verbirgt sich hinter dem Firmennamen „Rent-a-fuhrparkmanagerin“?

Grobusch: Als ich meinem Mann meine Idee von diesem Firmennamen vorgetragen habe, musste er lachen. Gut so, dachte ich, das kann ja auch bei potenziellen Kunden nicht die schlechteste Reaktion sein. Im Ernst: Neben der augenzwinkernden Aufmerksamkeit, die dieser Name auslöst, trifft er natürlich auch eine meiner Kernkompetenzen. Viele Unternehmen brauchen eine kompetente Fuhrparkmanagerin entweder als externe Mitarbeiterin für das tägliche Geschäft oder auch als Sparringspartner für die eigenen Mitarbeiter im Flottenmanagement, der mit dem unverbauten Blick von außen auf Stolperfallen hinweist oder vor Sackgassen warnt.

bfp: Aus welchen Fallen retten Sie denn Ihre Kunden?

Grobusch: In der Regel sind es Kostenfallen. Die Fuhrparkkosten sind stark abhängig von der Auswahl der Lieferanten und Dienstleister und viele Flottenbetreiber bedienen sich hier nicht mit der kostengünstigsten Kombination. Im Rahmen einer Fuhrparkanalyse, die in der Regel am Anfang einer Zusammenarbeit mit meinen Kunden steht, kann ich meist schon rasch erkennen, wo zu viel bezahlt wird. Danach setzen wir uns zusammen und überlegen, welche Lieferanten-Konstellation für genau diese konkrete Fuhrparksituation wirklich die richtige ist. „Alles aus einer Hand“-Angebote sind es meiner Erfahrung nach meistens nicht. Will man aber zum Beispiel seine Fahrzeugbeschaffung auf verschiedene Autohändler und seine Finanzierung auf verschiedene Leasinggeber verteilen,

schicks. Wer dann auch noch die Bälle für einen Schadensteuerer, einen Reifendienstleister und ein paar freie Werkstätten in der Luft halten will, muss den Jonglage-Akt sehr gut beherrschen. Die Tricks dafür in der Fuhrpark-Manege kenne ich und vermittele sie gerne.

bfp: Was ist Ihre Leistung im Sinne Ihres Firmennamens?

Grobusch: Ich übernehme die Rolle und Aufgabe eines klassischen Fuhrparkmanagers im Unternehmen. Vielfach verfügen kleinere und mittlere Fuhrparks über keinen direkt abgestellten Fuhrparkmanager, da eine Vollzeitstelle hierfür nur selten verfügbar ist. Trotzdem treten sehr ähnliche Problemstellungen wie bei den großen Flotten auf. Dies überfordert häufig die vorhandenen Kapazitäten und führt nicht nur zu Unzufriedenheit, sondern auch zu suboptimalen Kostenstrukturen. Als Interimsmanagerin kann ich zum Beispiel unerwartete Ausfälle kompensieren oder Einzelprojekte, wie etwa die Lieferantenauswahl, die Etablierung eines neuen Beschaffungsprozesses unter Kostengesichtspunkten, die Einführung einer Fuhrparkssoftware oder einer neuen Car policy gezielt umsetzen.

bfp: Was macht Ihrer Meinung nach einen guten Fuhrparkberater aus?

Grobusch: Nun, absolute Unabhängigkeit und Loyalität sind selbstverständlich. Als unverzichtbar erachte ich es außerdem, dass ein Fuhrparkberater wirklich zuhören kann. Es reicht nicht, ein Lösungskonzept, das bei Kunde A gut funktioniert hat, auch bei Kunde B anzubieten. Dort herrschen nämlich ganz andere Bedingungen vor. Ich bin ausgebildete Auditorin für Qualitätsmanagement und so in der Lage, auch die Zwischentöne zu hören, die den Kern des Problems benennen. Außerdem muss man auch einfach selbst ein guter Fuhrparkmanager sein. Das heißt, neben den Marktkenntnissen gehört meines Erachtens auch eine sehr gute Aus- und Weiterbildung, zum Beispiel als Zertifizierter Fuhrparkmanager, unbedingt dazu, außerdem ein gerüttelt Maß an Berufserfahrung, idealerweise an verschiedenen Seiten des Schreibtischs.

bfp: Vielen Dank für das Gespräch!

„Als unverzichtbar erachte ich, dass ein Fuhrparkberater wirklich zuhören kann“