

10 TIPPS für ein besseres Flottenmanagement



von Valério Marques
CEO, Frotcom International

Wer sollte diesen Artikel lesen?

CEOs | CFOs | COOs | Flottenmanager | Finanzmanager

Dieses Papier zeigt, dass es mit einigen bewährten Verfahren für Flottenmanagement möglich ist, deutlich die Kosteneffizienz, die Kundenzufriedenheit und die Produktivität zu verbessern und gleichzeitig Ausfallzeiten zu reduzieren. Diese Praktiken gelten nicht nur für große Straßentransportunternehmen, sondern auch für Unternehmen mit nur wenigen Fahrzeugen. Eigentlich einige der Empfehlungen in diesem Dokument gelten für Unternehmen, die derzeit keine eigenen Fahrzeuge haben, wie Sie es sich überzeugen werden.

Zuerst werden wir bestimmen, dass dieses Dokument die meisten mitarbeiterbezogenen Probleme nicht behandelt, die häufig im Zusammenhang mit den Vorteilen der Fahrzeugverfolgung stehen, z. B. die Produktivität der Mitarbeiter und das Zeitmanagement. Obwohl diese Faktoren in der Regel von der Verwendung der Fahrzeugverfolgungslösungen profitieren, fallen sie nicht in den Geltungsbereich dieses Dokuments, in dem Fahrzeugfragen und Kosteneffizienz im Mittelpunkt stehen.

Fahrzeugzentrierte Unternehmen ...



Für einige Unternehmen stehen die Fahrzeuge im Mittelpunkt Ihrer Haupttätigkeit. Zum Beispiel ist der Güterverkehr die verkaufte Leistung für die Vertriebs- und Fernverkehrsunternehmen. Die Fahrzeuge sind daher ihre Hauptarbeitsmittel dazu. Solche Unternehmen werden als fahrzeugzentrierten Unternehmen bestimmt.

Diese Unternehmen gehen in der Regel sehr professionell und systematisch mit dem Flottenmanagement um. Und in den meisten Fällen sind die Fachkenntnisse für alle Fragen des Flottenmanagements intern vorhanden.

Wenn das auch Ihre Gruppe ist, finden Sie hoffentlich heraus, dass die meisten der hier vorgeschlagenen Tipps bereits in Ihrem Unternehmen implementiert worden sind.

... und andere Unternehmen

Andere Unternehmen wie Restaurants, Gartenbau-betriebe oder Banken sehen ihre Flotte jedoch nicht als zentrales Instrument, sondern als Notwendigkeit dazu. Sie brauchen Fahrzeuge, um ihre Waren oder Dienstleistungen zu ihren Kunden zu bringen.



Häufig verfügen diese Unternehmen nicht über das interne Fachwissen, die Zeit oder die Neigung, um die professionelle Verwaltung ihrer Flotten sicherzustellen.

Daher ist das Flottenmanagement oft als eine Belastung betrachtet und in einer iminimalistischen Form eingesetzt. Die Kosteneffizienzmethoden konzentrieren sich in der Regel auf leicht zu kontrollierende Variablen wie den Kraftstoffverbrauch, übersehen jedoch einige andere sehr wichtige Aspekte des Flottenmanagements.

Wenn Ihr Unternehmen zu dieser Gruppe mitzählt, werden Sie im folgenden Text möglicherweise neue Ideen oder Ansätze finden können.

Tipps

Bevor wir uns diese 10 Tipps ansehen, denken Sie bitte daran, dass es sich hier nicht um eine universelle Lösung handelt. Sondern achten Sie immer darauf, inwieweit jeder davon in Ihrer eigenen Unternehmenssituation berücksichtigt werden sollte.

Tipp #1	Wählen Sie kraftstoffsparende Fahrzeuge
Tipp #2	Eine Bereitstellung von Firmenfahrzeugen für Ihre Mitarbeiter ist in der Regel besser als Kostenerstattung
Tipp #3	Achten Sie auf eine regelmäßige Wartung Ihrer Fahrzeuge
Tipp #4	Passen Sie Ihre Flotte angemessen an
Tipp #5	Die Angeberei kostet Geld
Tipp #6	Identifizieren Sie die Möglichkeiten zur Reduzierung der Laufleistung
Tipp #7	Leasing / Miete oder Kauf?
Tipp #8	Wählen Sie den richtigen Nutzungszyklus für Ihre Fahrzeuge
Tipp #9	Fördern Sie ein angemessenes Fahrverhalten
Tipp #10	Nehmen Sie Frotcom in Anspruch

Tipp #1

Wählen Sie kraftstoffsparende Fahrzeuge

Der Spritpreis ist immer ein wichtiges Anliegen, wenn es um die Flottenkosten geht. Tatsächlich machen die Kraftstoffkosten in der Regel **12 bis 20 Prozent** der Betriebskosten einer Flotte aus. Daher sind das auch die höchsten Flottenkosten nach der Fahrzeugabschreibung.



Bei der Auswahl neuer Fahrzeuge scheint der Kraftstoffverbrauch jedoch für viele Unternehmen nicht das erste Kriterium zu sein. Dies kann aber erhebliche Auswirkungen auf die laufenden Kosten haben. Angenommen, Sie wählen einen Lieferwagen mit einem Verbrauch von 8 Litern pro 100 km¹ und dieser Transporter wird im Durchschnitt 3000 km pro Monat zurücklegen. Das sind 240 Liter pro Monat. Wenn der Liter 1,40 € kostet, sind das 336,00 € pro Monat.

Stellen Sie sich vor, Sie hätten einen anderen Van mit einem Verbrauch von 7 Litern pro 100 km ausgewählt. Das sind 294,00 € pro Monat, eine Differenz von 42 € pro Monat. Das ist vielleicht kein großer Unterschied, aber am Ende eines Nutzungszyklus von beispielsweise 3 Jahren, wird Sie diese Entscheidung 1.512,00 € kosten. Kein Taschengeld mehr, nicht wahr? Und das wäre nur für ein Fahrzeug, multiplizieren Sie es mit der Größe der Flotte und Sie werden wirklich überrascht sein.

Die Regierungspolitik weltweit neigt, umweltfreundlichere Fahrzeuge zu fördern, daher können Unternehmen auch von niedrigeren Steuern bei der Auswahl von sparsamen Fahrzeugen profitieren, die aufgrund ihrer höheren Effizienz auch umweltfreundlicher sind.

Tipp #2

Eine Bereitstellung von Firmenfahrzeugen für Ihre Mitarbeiter ist in der Regel besser als Kostenerstattung

Nehmen wir beispielsweise ein kleines IT-Unternehmen mit einem Softwareentwickler, der Kunden regelmäßig vor Ort unterstützt. Soll das Unternehmen diesem Mitarbeiter ein Dienstfahrzeug sicherstellen, oder besser, nach einem Kostensatz die Nutzung seines Privatautos erstatten.

Anscheinend handelt es sich nur um Kostenvergleich. Wenn der zwischen dem Unternehmen und dem Mitarbeiter vereinbarte Wert pro km niedrig ist, zahlt es sich aus, den Mitarbeiter für die Nutzung seines Fahrzeugs zu erstatten. Nun, es ist eine Frage des Geldes, aber sicherlich nicht nur das.

Grundsätzlich lohnt es sich, das Fahrzeug des Mitarbeiters zu nutzen, nur falls es sehr selten nötig wird. In diesem Fall ist es nicht sinnvoll, die Kosten für ein oft stillgelegtes Dienstfahrzeug zu tragen. Wahrscheinlich ist es besser, eine Vereinbarung mit dem Mitarbeiter zu schließen und sein Fahrzeug bei Bedarf zu benutzen. Für eine regelmäßige Anwendung wäre es jedoch kaum sinnvoll. Mal sehen warum.

Die tatsächlichen Betriebskosten eines Fahrzeugs sind für Privatpersonen in der Regel höher als für Unternehmen. Nicht nur im Kaufpreis, sondern auch für Versicherung, Finanzierung und Reparatur privat ist es deutlich teurer. Wenn Ihr Mitarbeiter diese Kosten korrekt in den zu erstattenden Kosten pro Kilometer berechnet hat, wird das ein höherer Betrag, als für Ihr Dienstfahrzeug sein.



Vielleicht können Sie mit dem Mitarbeiter ein „gutes Geschäft“ machen und ihm weniger als den „angemessenen“ oder „marktgerechten“ Wert zahlen. Aber im Endeffekt wird er nicht sehr glücklich damit sein. Das ist sicher keine günstige Situation und führt üblich zu Neuverhandlungen oder noch schlimmer zu Streitigkeiten.

Es gibt noch weitere Argumente, die Erstattung nicht als Praxis zu verwenden. Passt das Fahrzeug zum Beispiel mit dem Firmenimage, das Sie Ihren Kunden übermitteln möchten? Sicher möchten Sie nicht, dass sein Auto zu alt oder zu auffällig ist. Aber es liegt nicht an Ihnen etwas zu sagen, denn schließlich ist es kein Firmenfahrzeug. Wenn das Fahrzeug zum Transport von Werkzeugen, Materialien oder Ersatzteilen verwendet wird, ist es sogar nicht möglich das Fahrzeug des Mitarbeiters zu benutzen.

Zu guter Letzt, können Sie die Sicherheit des Fahrzeugs Ihres Mitarbeiters nicht kontrollieren, da Sie nicht wissen können, ob das Fahrzeug in einwandfreiem Zustand ist.

¹ Bei dieser Berechnung werden Liter, Kilometer und Euro verwendet. Sie können diese einfach auf Webseiten wie www.convertworld.com in von Ihnen bevorzugten Einheiten umwandeln.

Tipp #3

Achten Sie auf regelmäßige Wartung Ihrer Fahrzeuge

Wie bereits erwähnt, ist eine regelmäßige Wartung aus Sicherheitsgründen von größter Bedeutung.

Darüber hinaus führt eine unregelmäßige technische Überprüfung häufig zu Ausfallzeiten, die sich auf die Unternehmensproduktivität und die Kundenzufriedenheit auswirken. Wenn diese Gründe nicht genug überzeugend sind, denken Sie auch daran, dass ein gut gewartetes Fahrzeug im Allgemeinen weniger Kraftstoff verbraucht und niedrigerer Schadstoffausstoß erzeugt.



Tipp #4

Passen Sie Ihre Flotte angemessen an

Sicherlich möchten Sie nicht zu viele oder zu wenige Fahrzeuge haben. Im ersten Fall haben Sie zu viel Geld für Fahrzeuge gezahlt, die nicht benutzt werden und lange Zeit stillstehen. Im zweiten Fall verlieren Sie Kapazität und können die erforderlichen Dienste nicht erbringen, da einfach keine Fahrzeuge verfügbar sind.

Beachten Sie, dass Fahrzeuge im Leerlauf zwar keine Kraftstoffkosten bringen, jedoch noch weitere Kosten dazu anfallen: Abschreibungen, Leasing oder Anmietung; Instandhaltung; und Versicherung, unter anderem.

Die richtige Größe einer Flotte anzupassen, ist nicht leicht, da Sie nicht immer voraussagen können, welche Dienste zu leisten sein werden und daher die optimale Flottengröße nicht vorbestimmen können.

Sie können leicht nicht ausgelastete oder überlastete Fahrzeuge identifizieren, indem Sie die Kilometerstände, die Tankkartenberichte oder die Information von einem Fahrzeugverfolgungssystem überprüfen. Versuchen Sie, die Laufleistung der Fahrzeuge im Unternehmen auszugleichen, um die geplanten Kilometer nicht zu überschreiten. Das ist besonders wichtig, wenn in Ihren Leasing- oder Mietverträgen ein Kilometerlimit mit zusätzlicher Aufpreis darauf festgelegt worden ist.

Nutzen Sie auch die Möglichkeit, von Zeit zu Zeit die Fahrzeuge zwischen Ihren Mitarbeitern zu wechseln, damit weniger fahrende Mitarbeiter auf Fahrzeuge mit höherer Laufleistung und Fahrzeuge mit geringerer Laufleistung auf Mitarbeiter mit höherem Fahrbedarf umgestellt zu werden.



Einige Unternehmen im Vertriebsbereich können auch von einer Lösung zur Optimierung der Fahrzeugrouten profitieren. Mit diesen Paketen kann der Benutzer in der Regel die tägliche Routenplanung optimieren, um die Gesamtzahl der benötigten Fahrzeuge zu minimieren.

Tipp #5

Die Angeberei kostet Geld

Selbstverständlich werden Ihre Mitarbeiter Sie nach den neuesten Fahrzeugmodellen mit allen erdenklichen Ausstattungen fragen. Aber ist das wirklich eine kluge Entscheidung? Normalerweise nicht.

Sie müssen Fahrzeuge mit den richtigen Eigenschaften für die Arbeit auswählen. Unnötige Ausstattung und Funktionen sehen zwar gut aus, verbessern aber mit Sicherheit nicht die Kosteneffizienz Ihres Unternehmens. Halten Sie sich bei dem Ankauf von Firmenfahrzeugen an die Grundbedürfnisse.

Dieser Grundsatz sollte auf allen Ebenen der Hierarchie, einschließlich des Vorstands, befolgt werden. Manchmal neigen Vorstandsmitglieder, sich von der Firma ein Topmodell mit vielen Extras liefern zu lassen. Diese Fahrzeuge sind nicht nur sehr teuer; bei denen ist die Abschreibung sehr stark. Sie zahlen also nicht nur mehr für sie, sondern es fällt Ihnen auch schwer, später diese zu einem aus Ihrer Sicht angemessenen Preis zu verkaufen. Auch wenn Sie sich für Leasing oder Anmietung entscheiden, gilt die gleiche Abschreibung, die von Ihrem Finanzpartner mit höheren monatlichen Raten ausgeglichen werden müssen.

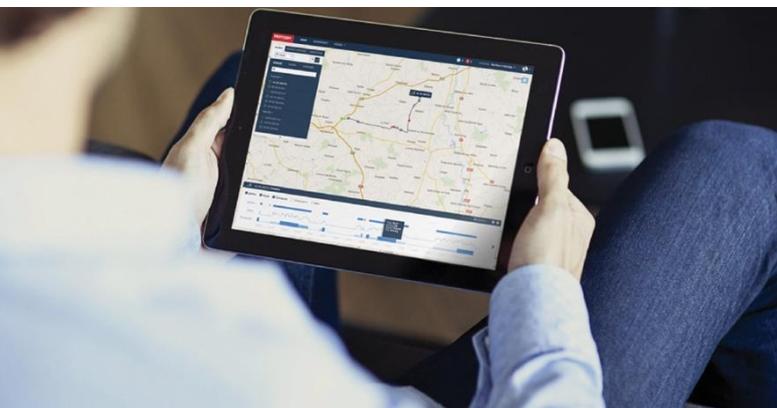
Tipp #6

Identifizieren Sie die Möglichkeiten zur Reduzierung der Laufleistung

Verwenden Sie alle verfügbaren Informationen und Softwarewerkzeuge, um unnötige Fahrten zu erkennen.

Mit zunehmender Anzahl von Fahrzeugen in der Flotte wird es häufiger vorkommen, dass Fahrzeuge nicht optimal genutzt werden, was beispielsweise zu doppelten Fahrten oder einer unbefugten Nutzung führt.

Um das zu vermeiden und die Laufleistung zu reduzieren, verwenden Sie eine Lösung für Fahrzeugverfolgung und Planung oder andere Steuerungen, die Ihnen passen.



Wenn Sie über ein Fahrzeugortungssystem verfügen, können Sie solche Umstände leichter erkennen und entsprechende Maßnahmen ergreifen.

Denken Sie daran, dass unnötige Fahrten nicht nur die Kraftstoffkosten erhöhen, sondern auch die Wartung, die Fahrzeugabnutzung und den Reifenverschleiß unter anderem erhöhen.

Tipp #7

Leasing / Miete oder Kauf?

Die einfache Antwort lautet: es kommt darauf an. Dazu müssen Sie viele Sachverhalte berücksichtigen, um das beste Ergebnis für Ihr Unternehmen zu erzielen.



Hier sind einige der Themen dazu:

- Wenn Sie leasen/anmieten, werden Sie die jährliche Summe der vom Mieter monatlich in Rechnung gestellten Kosten in der jährlichen Umsatzklärung Ihres Unternehmens abziehen können. Wenn Sie also im August einen Mietvertrag abschließen, können Sie in diesem Jahr 5 Monatsgebühren abziehen. Wenn Sie das Fahrzeug kaufen, können Sie es als Vermögen eintragen und es jährlich anteilig abschreiben, bis die Nutzungsdauer erreicht wird. Also bei einer Standardnutzungsdauer von 4 Jahren können Sie jedes Jahr $\frac{1}{4}$ der Gesamtinvestition abziehen/abschreiben. Auch wenn Sie es im August gemacht haben.

- Wenn Sie leasen/anmieten, müssen Sie nicht den Gesamtwert des Fahrzeugs investieren. Sie können Ihren Einkauf natürlich über einen Kredit finanzieren, der jedoch in der Regel mit einem höheren Zinssatz verbunden ist. Und weil Sie das Fahrzeug am Ende des Mietvertrags zurückgeben, ist der monatliche Betrag, den Sie bezahlen, niedriger als der, den Sie für einen Kredit bezahlen würden.
- Bei Leasing oder Anmietung gibt es immer ein Kilometerlimit dazu. Wenn Sie das Fahrzeug über die zulässige Kilometerleistung nutzen, müssen Sie dafür extra bezahlen. Daher sorgen Sie dafür, einen Vertrag mit dem entsprechenden Kilometerlimit zu schließen.
- Wenn Sie leasen/anmieten, sind in der Regel Serviceleistungen wie Wartung, Reifen, Versicherung usw. enthalten. Dadurch ist die monatliche Gebühr höher als selbst das Leasing/die Anmietung des Fahrzeugs, jedoch müssen Sie sich um unerwartete Reparaturen und Instandsetzungsmaßnahmen nicht kümmern.
- Im Umfang der Leistung kann auch ein Ersatzfahrzeug umfasst werden, falls das erste zur Reparatur aufbewahrt wird. Stellen Sie in diesem Fall sicher, dass der Vertrag einen Fahrzeugtyp festlegt, der mit der Art der auszuführenden Aktivität passend ist. Wenn Sie beispielsweise Materialien transportieren müssen, stellen Sie sicher, dass im Vertrag ein Fahrzeugtyp mit solcher Kapazität angegeben ist; sonst können Sie keinen Gebrauch davon machen.
- Wenn Sie das Fahrzeug kaufen, müssen Sie es danach irgendwie verkaufen können. Aber wahrscheinlich ist der Kauf und Verkauf nicht die Tätigkeit Ihres Unternehmens, kann es manchmal schwierig sein, gute Geschäfte damit zu machen. Bei Leasing/Anmietung ist das kein Grund zur Sorge.
- Wenn Sie ein nagelneues Fahrzeug kaufen, wird es, wie Sie wissen, abgeschrieben, sobald es den Händler verlässt. Wenn Sie jedoch leasen, müssen Sie sich keine Gedanken über die Wertminderung machen.
- Insbesondere bei Transportunternehmen kann der Besitz von LKWs anstelle von Leasing/Anmietung in der Bilanz eine gewisse Bedeutung haben. Von einem LKW-Unternehmen wird eigentlich erwartet, dass es LKWs als Vermögenswerte hat.

Tipp #8

Wählen Sie den richtigen Nutzungszyklus für Ihre Fahrzeuge

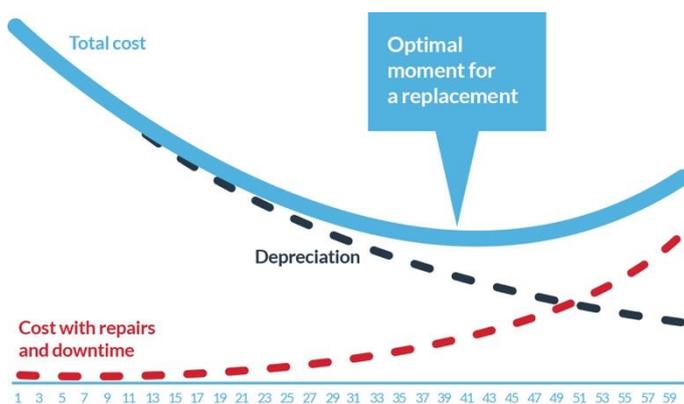
Egal, ob Sie sich für Anmietung, Leasing oder Kauf entscheiden, müssen Sie im Voraus den richtigen Nutzungszyklus für Ihre Fahrzeuge planen. Sollten Sie für 24, 36 oder 48 Monate mieten oder leasen?

Wenn Sie sich stattdessen für den Kauf entschieden haben, wann sollten Sie es verkaufen?

Um diese Frage zu beantworten, bitte achten Sie darauf, dass zwei Kosten im Laufe der Zeit ein antagonistisches Verhalten aufweisen.

Mit der Zeit wird sich die Wertminderung des Fahrzeugs langsamer entwickeln. Das bedeutet, dass die Abschreibungskosten nach einer bestimmten Zeit von Monat zu Monat nicht wesentlich variieren. Unter diesem Ansichtspunkt sollten Sie das Fahrzeug für immer behalten, da es nicht mehr an Wert verliert.

Auf der anderen Seite werden sich die Reparaturkosten und Ausfallzeiten sehr deutlich ansteigend erhöhen, wenn Sie die Fahrzeuge zu lange halten würden.



Wenn Sie also den optimalen Zeitpunkt für den Austausch finden möchten, müssen Sie wissen, wann die Beträge in den beiden Kurven ein Minimum erreicht haben.

Das ist nicht leicht zu erreichen, aber Sie können eine Schätzung machen, indem Sie sich die Firmenakten über frühere Fahrzeuge ansehen. Wahrscheinlich werden Sie feststellen können, wann Reparaturen und ungeplante Ausfallzeiten schneller zunehmen starten.

Tipp #9

Fördern Sie ein angemessenes Fahrverhalten

Was nützt es, Fahrzeuge mit niedrigerem Verbrauch zu wählen, wenn Ihre Fahrer den Motor nicht schonen?

Stellen Sie sicher, dass Ihre Fahrer den Unterschied in Kraftstoffkosten, Gasausstoß, Wartungskosten und Unfallrisiko kennen, wenn sich ihr Fahrverhalten ändert.

Man kann für die Fahrer einen defensiven Fachkurs organisieren. Diese Schulungen zeigen, wie das Risiko von Unfällen, Verletzungs- und Todesfällen minimiert und gleichzeitig der Verbrauch sowie die Motorbelastung und die Haftpflicht verringert werden können. Das alles wird durch korrektes Fahrverhalten erzielt. Einige dieser Schulungen werden sogar über das Internet angeboten, daher sind die Kosten normalerweise nicht hoch dazu.

Tipp #10

Nehmen Sie Frotcom in Anspruch

Das würde man natürlich von einer Person erwarten, die hinter Frotcom steht. Lassen Sie es uns anschauen.

Wie hilft Ihnen Frotcom bei der Verwaltung Ihrer Flotte?

Wenn Sie sich für Frotcom² entscheiden, wird in jedem Fahrzeug Ihrer Flotte eine kleine Einheit installiert, die einen GPS-Empfänger und ein GPRS-Kommunikationsmodul enthält. Dieses Gerät überträgt Informationen zu Standort, Geschwindigkeit, Zündung und Sensordaten (optional) an ein zentrales Rechenzentrum. Ihr Flottenmanager kann alle Bewegungen der Fahrzeuge steuern: Wo die sich befinden, wo sie waren, wann die Fahrt angefangen worden ist, wie lange sie stehen geblieben sind und so weiter. Auf diese Weise können Sie oder der Flottenmanager sofort handeln, falls die Nutzung der Flotte nicht dem Plan entspricht.



Zu den optionalen Erweiterungen gehören verschiedene Sensoren, Navigationsmodul für Fahrer, Kommunikation durch Nachrichtenaustausch, CANBus-Steuerung von Kraftstoff, Motor und Tachograph, automatische Fahreridentifikation und Kostenmanagementmodul.

Fügen Sie jetzt noch die Funktion für automatischen Berichte hinzu, die die wichtigsten Fakten über die Leistung Ihrer Fahrzeuge enthalten und eine Reihe von Alarmen, die sie selbst einstellen können. Sehen Sie jetzt, wie einfacher es sein wird, Ihre Flotte richtig zu steuern?

Über den Autor: Valerio Marques ist Mitbegründer und CEO von Frotcom International - ein globaler Anbieter von Fahrzeugortungssystemen für das Flottenmanagement. Valerio ist seit 20 Jahren im Bereich der Fahrzeugortung tätig. Frotcom International ist ein Privatunternehmen mit Sitz in Portugal, das Kunden auf der ganzen Welt Lösungen für Flottenmanagement anbietet. Die Kunden variieren von kleinen Unternehmen mit nur wenigen Fahrzeugen bis zu grenzüberschreitenden Straßen-transportunternehmen mit Tausenden von Fahrzeugen.

² Weitere Informationen finden Sie unter www.frotcom.com, oder wenden Sie sich an Ihre lokale Frotcom-Niederlassung.