

Reduzierung der TCO mit der **Multi- Supply- Strategie**

- **Einsparung bei Leasingkosten i. H. v. 30.000€ in einem Jahr**
- **Ein qualifizierter Ansprechpartner für alle Fuhrparkbelange**
- **11% Einsparung durch Einführung einer Multi-Supply-Strategie**
- **Transparenter Gesamtüberblick über einen dezentralen Fuhrpark**
- **Steigerung der Nutzerzufriedenheit und damit der Attraktivität als Arbeitgeber**

Ausgangssituation

Bei der Übernahme der Betreuung bestand der Fuhrpark aus 220 Fahrzeugen, wovon 75% über eine Leasinggesellschaft bezogen wurden und 25% der Flotte gekauft war.

Die Flotte wurde dezentral gesteuert, d.h. das Unternehmen hat mehrere Standorte in Deutschland, an denen die Fahrzeuge sehr unterschiedlich verwaltet wurden. Durch die mangelnde Transparenz konnten Einsparpotentiale schlecht bis gar nicht überblickt und entsprechende Maßnahmen zur Vermeidung unnötiger Kosten nicht eingeleitet werden.

Die Nutzung der Flotte erfolgte durch sehr unterschiedliche Nutzerprofile. Die Jahreslaufleistungen liegen zwischen 15.000 km und 50.000 km pro Jahr. In der Regel werden die Leasingverträge auf 36 Monate abgeschlossen.

Offenlegung von Einsparpotentialen im Fuhrpark und die Einleitung entsprechender Maßnahmen gelingt nur mit ausreichender Transparenz und umfangreicher Fachkenntnis.

Ziel

Ein reibungsloser Wechsel der Anschaffungsstrategie bei gleichbleibender Betriebsqualität der Mitarbeiter ist für einen guten Arbeitgeber essenziell.

Das Unternehmen möchte einen Gesamtüberblick über die Fuhrparkentwicklung sowie die Kosten erhalten, um diese zu reduzieren.

Zur Erreichung dieses Ziels strebt man eine Änderung der Einkaufsstrategie von einer Leasinggesellschaft (Single Supply) auf vier Leasinggesellschaften (Multi Supply) an.

Außerdem möchte das Unternehmen die Zufriedenheit seiner Mitarbeiter steigern und wünschte erstklassige Betreuung seiner Angestellten, um auch als Arbeitgeber attraktiver zu werden.



+49 (0) 89 45 22 860 0



vertrieb@traxall.de



www.traxall.de

TraXall
Germany

Maßnahmen

Der Kunde hatte zuvor über Single Supply eingekauft, d.h. er hatte seine Leasingfahrzeuge nur über eine Leasinggesellschaft bezogen. Mit der Managementübernahme der Flotte durch TraXall implementierten wir eine Multi-Supply-Strategie.

TraXall führte gemeinsam mit dem Kunden eine Leasingausschreibung durch. Während der Ausschreibung unterstützte TraXall bei der Auswertung der Konditionen und der Verhandlungen. Diese optimierten Leasingkonditionen werden seither regelmäßig in den TraXall Konfigurator eingespielt. Die Konfiguration basiert auf Autodaten, die in kurzen Abständen regelmäßig aktualisiert werden. Der Algorithmus des Tools sorgt dafür, dass immer die günstigste Leasingrate innerhalb der Leasinganbietergemeinschaft ausgewählt wird. Durch die Dauerwettbewerbssituation unter den Leasinganbietern sind diese bei Abgabe der Konditionen immer darauf bedacht, diese wettbewerbsfähig zu halten. Auch der gekaufte Fuhrpark wird sukzessive durch Leasingfahrzeuge ersetzt.

Mit Zugang auf das tagesaktuelle Online Reporting Tool von TraXall gewinnt der Kunde zentralen Zugriff auf alle erforderlichen Fuhrparkdaten und -kosten seiner Gesamtflotte. Mit Hilfe von verschiedenen Darstellungsformaten (Excel-Liste oder Grafik) spart der Kunden viel Zeit bei internen Berichtserstattungen oder Analysen.

Mindestens 2x im Jahr zeigt TraXall in einem Review Meeting auf, wie sich der Fuhrpark entwickelt, welche Maßnahmen gut laufen, wo es Optimierungspotential gibt und welche Maßnahmen erforderlich sind, um dieses Potential auszuschöpfen. Dem Kunden werden im Nachgang dieser Meetings alle Analysen und Handlungsempfehlungen zur Verfügung gestellt.

Um die Zufriedenheit der Fahrzeugnutzer zu steigern, stellte TraXall dem Kunden und seinen Nutzern einen erfahrenen Ansprechpartner zur Seite, der sich vollumfänglich mit den Richtlinien sowie der Car Policy des Unternehmens auseinandersetzt und eine lösungsorientierte, sympathische Betreuung für die Belange des Kunden und seine Nutzer gewährleistet.

Mit einem Multi-Supply-Konfigurator werden dem Nutzer immer und umgehend die beste Rate angezeigt.

Offene Kommunikation von Anfang an.

Strukturierte Implementierung, professionelle Betreuung und regelmäßige Review Meetings sind die Grundlage einer partnerschaftlichen Zusammenarbeit.

Ergebnis

Mit dem Wechsel von Single Supply auf eine Multi-Supply-Strategie konnten 11% der Kosten eingespart werden.

Das primäre Ziel des Kunden, die Anschaffungskosten zu senken, konnte bereits kurz nach der Betreuungsübernahme der Flotte realisiert werden. Knapp 50 neue Fahrzeuge wurden innerhalb von 12 Monaten über den Multi Supply Konfigurator bestellt. Alleine durch die Umstellung von Single Supply auf Multi Supply konnten bei einer Vertragslaufzeit von 3 Jahren über 86.000€ eingespart werden. Pro Jahr entspricht das fast 30.000€ Einsparung für den Kunden.

Für die Kalkulation des Einsparvolumens wurden die bestellten Fahrzeuge mit den vorherigen Konditionen des Kunden nachgerechnet und diese mit der heutigen tatsächlichen Rate verglichen. Dieser Vergleich zeigt, dass der Kunde mit der neuen Anschaffungsstrategie über 11% seiner Kosten senken konnte.