



# OUTSOURCING

**TraXall**  
*international*

Top 5 Aspekte  
das Fuhrparkmanagement auszulagern



Fahrzeugflotten können einen erheblichen Einfluss auf die Unternehmensfinanzen haben und gleichzeitig eine strategische und integrale Rolle für die allgemeine Unternehmensleistung spielen.

Die Verwaltung eines Fuhrparks kann sich jedoch als schwieriges und zeitaufwändiges Unterfangen erweisen und in vielen Fällen kann Auslagerung (Outsourcing) des Fuhrparkmanagements genau das Richtige sein.

In diesem Whitepaper stellen wir fünf wichtige Überlegungen für diejenigen vor, die ihr Fuhrparkmanagement auslagern möchten.

# 1 Ist Outsourcing das Passende für Ihre Unternehmensflotte?

Die Entscheidung, das Flottenmanagement auszulagern, wird in der Regel mit dem Wunsch nach **mehr Effizienz und einer Reduzierung der Gemeinkosten** begründet.

Obwohl in diesen beiden Bereichen tatsächlich erhebliche Gewinne erzielt werden können, bedeutet dies jedoch nicht, dass dies der richtige Ansatz für jedes Unternehmen ist.

Der Geschäftsvorteil hängt letztlich von einer Vielzahl von Faktoren ab, darunter die Größe des Fuhrparks, die Tiefe der Ressourcen und des Fachwissens, die Wachstumspläne, die Unternehmenskultur, die bestehenden Strukturen des Fuhrparkmanagements und der Fahrerkommunikation, die Reportingprozesse und die Budgets.

Wenn der Fuhrpark eine betriebliche Kernfunktion eines Unternehmens ist, wie es beispielsweise bei Liefer- und Logistikunternehmen der Fall ist, kann es sinnvoll sein, die Verantwortung für die wichtigsten Managementbereiche im eigenen Haus zu behalten.

Wo dies nicht der Fall ist, kann ein externer Spezialist besser aufgestellt sein, über mehr **Fachwissen, Ressourcen, Systeme, Technologien und Managementprozesse** verfügen, um die Fahrzeug-Flotte eines Unternehmens zu verwalten.

Die Fülle an Verantwortlichkeiten, mit denen ein Fuhrpark-, Personal- oder Finanzteam konfrontiert ist, kann sich häufig als überwältigend erweisen - von der Beschaffung, der Verwaltung, dem Risiko- und Unfallmanagement bis hin zum Betriebs- und In-Life-Management, der Fahrerkommunikation, der Kurzzeitmiete sowie der Wartung und Instandhaltung.

Ein externes Unternehmen für Fuhrparkmanagement ist oft besser in der Lage, die Wachstumspläne eines Unternehmens zu unterstützen, den Fuhrparkbetrieb zu erweitern und Verbesserungen in den Kernprozessen und -verfahren voranzutreiben, die zu Kosteneinsparungen und einer Verbesserung der Serviceleistung führen können.

Insbesondere konzentrieren sich viele Unternehmen derzeit auf die Umstellung auf **emissionsfreie Flotten**; dieser Prozess kann von einem Spezialisten in diesem Bereich strategisch und effektiv umgesetzt und anschließend überwacht werden.

Für viele dieser Unternehmen mag der Grund für ein Outsourcing auf der Hand liegen, für andere ist eine Kosten-Nutzen-Analyse erforderlich. Diese Überprüfung sollte die Beteiligung aller Unternehmensabteilungen und deren jeweiligen Zeitaufwand für Fuhrparkangelegenheiten berücksichtigen.

Ein unabhängiges Fuhrparkberatungsunternehmen ist oft in der Lage, eine Beratung in diesem Bereich anzubieten oder eine Fuhrparküberprüfung im Namen des Unternehmens durchzuführen.

**Definierte Unternehmensziele und gut durchdachte Strategien sind die wichtigste Grundlage für die Erwägung von Outsourcing. Oft ist eine ausgelagerte Flottenmanagementlösung die geeignetste Option zur Unterstützung von Unternehmenswachstumsplänen und dem Übergang zu emissionsfreier Mobilität sowie zur Verbesserung von Kernprozessen, die zu Kosteneinsparungen und Service-Effizienz führen können.**

# 2

## Sollten alle Dienstleistungen für den Fuhrpark ausgelagert werden?

Die alltäglichen Aufgaben des Fuhrparkmanagements werden immer zeitaufwändiger und komplexer, was die Arbeitskraft und das Fachwissen vieler Fuhrparkmanager strapaziert und übersteigt.

Nicht alle Aufgaben und Bereiche des Fuhrparks müssen jedoch ausgelagert werden, um die **strategischen Vorteile der Nutzung einer externen Ressource** zu verwirklichen.

Für Flotten, die durch Mehrgebotsverfahren (Multi-Bid) beschafft werden (wenn sie nicht an Wartungs- oder Unfallmanagementverträge mit einem einzigen Leasinganbieter gebunden sind) ist es möglich, die Bereiche auszuwählen, in denen Unterstützung benötigt wird. Entscheidungen sollten auf der Grundlage des individuellen Geschäftsbedarfs getroffen werden, und Unternehmen können selektiv vorgehen.

Das Ausmaß an Ressourcen und Fachwissen, das sie im Haus haben, um alle Schlüsselbereiche der Beschaffung, des Betriebs und der Verwaltung zu managen, sollte von Anfang an festgelegt werden.

Ein Unternehmen kann beispielsweise über eine solide Fuhrpark-Politik verfügen, die eine gute Fahrzeugauswahl und niedrige Lebensdauerkosten unterstützt, aber möglicherweise wird die Regelung nicht auf die effektivste Weise angewandt, um Bereiche wie Kraftstoffverbrauch, Kostengenehmigungen, Ausgabenprozesse und Risikomanagement zu optimieren.

Wenn zum Beispiel Unfälle und steigende Versicherungsprämien besondere Probleme darstellen, kann es sinnvoll sein, mit einem Spezialisten für Risikomanagement zusammenzuarbeiten, um die Ursachen zu identifizieren und adäquate Lösungen zu finden.

Wenn eine vollständig ausgelagerte Flottenmanagementlösung die bevorzugte Variante ist, sollte ein sachkundiger und erfahrener Anbieter in der Lage sein, einen **Best-in-Class-Service für jeden Bereich der Flotte zu bieten** und die gesamte ressourcenintensive Verwaltung zu übernehmen.

Die Leistungs- und Kostendaten sollten vom Anbieter so interpretiert werden, dass fundierte, strategische Entscheidungen getroffen werden können, die die Betriebs- und Prozesseffizienz verbessern und unter dem Strich zu Einsparungen führen.

**Das Outsourcing kann Unternehmen dabei helfen, bestimmte Engpässe zu überwinden, wie z. B. einen Mangel an internen Ressourcen oder Fachwissen, aber es ist auch wertvoll, wenn es darum geht, Kosten zu senken und effizientere Prozesse zu etablieren. Externe Experten können helfen, die Umsetzung neuer oder bestehender Strategien zu beschleunigen und die Qualität durchgängig zu gewährleisten.**

# 3 Sollte eine interne Flottenmanagementfunktion beibehalten werden?

Langjährige Fuhrparkmanager oder Mitarbeiter mit ausgewiesener Fuhrparkverantwortung können über **tiefgreifende Kenntnisse der Unternehmensstrategie, der Unternehmenskultur und der internen Abläufe verfügen**, was sie zu wertvollen, wenn nicht gar unersetzlichen Mitarbeitern machen kann.

Sie können für Schlüsselprozesse, die ein Fuhrparkmanagement-Unternehmen nur schwer nachbilden kann, wie z.B. die Fahrerkommunikation, unverzichtbar sein, und ihre Dienste sollten nicht ohne sorgfältige Überlegung abgegeben werden.

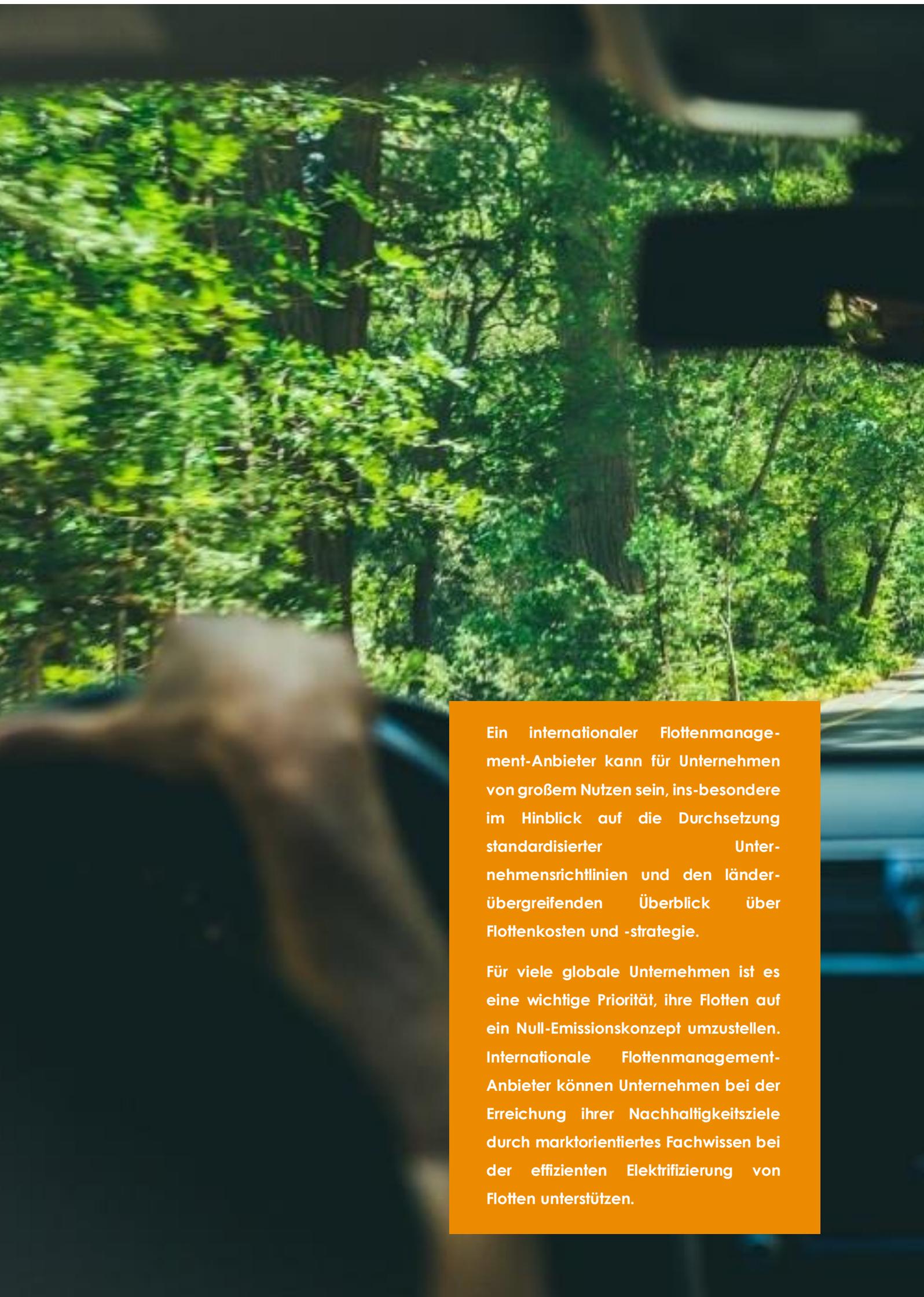
Unabhängig davon, ob sich Unternehmen für ein Outsourcing entscheiden oder nicht, bleiben sie letztlich rechtlich für die Sicherheit und das Wohlergehen ihrer Fahrer verantwortlich. Zulieferer haben zwar die Verantwortung für das Risikomanagement, aber Unternehmen sollten dies überwachen und sicherstellen, dass die Leistungsstandards eingehalten werden.

Ein interner Fuhrparkmanager oder ein Mitarbeiter mit ausgewiesener Fuhrparkverantwortung kann ebenfalls eine wichtige Rolle dabei spielen, den Wandel innerhalb einer Organisation voranzutreiben. Sie können einem Fuhrparkmanagement-Anbieter dabei helfen, die **Akzeptanz von Fuhrparkinitiativen bei den wichtigsten Parteien** im gesamten Unternehmen zu erreichen, die Umsetzung zu erleichtern und das Unternehmen bei der Erreichung strategischer Ziele zu unterstützen.

Diese Aufgaben erweisen sich oft als sehr viel schwieriger, wenn intern niemand die Verantwortung für die Fuhrparkfunktion eines Unternehmens hat.

Ein interner Flottenmanager und eine externe Flottenmanagementlösung sind kein Widerspruch, sondern harmonieren miteinander. Externe Experten können den internen Flottenmanager unterstützen, indem sie arbeitsintensive Prozesse übernehmen und es ermöglichen, den Fokus auf andere geschäftskritische Bereiche zu lenken.





Ein internationaler Flottenmanagement-Anbieter kann für Unternehmen von großem Nutzen sein, insbesondere im Hinblick auf die Durchsetzung standardisierter Unternehmensrichtlinien und den länderübergreifenden Überblick über Flottenkosten und -strategie.

Für viele globale Unternehmen ist es eine wichtige Priorität, ihre Flotten auf ein Null-Emissionskonzept umzustellen. Internationale Flottenmanagement-Anbieter können Unternehmen bei der Erreichung ihrer Nachhaltigkeitsziele durch marktorientiertes Fachwissen bei der effizienten Elektrifizierung von Flotten unterstützen.

# 4 Wie sollten ausgelagerte Verträge verwaltet werden?

Der Outsourcing-Partner sollte über eine Reihe von Abteilungen verfügen, die "Best-in-Class"-Dienstleistungen für alle flottenbezogenen Prozesse und Verfahren bieten. Es sollte jedoch eine Due-Diligence-Prüfung durchgeführt werden, um sicherzustellen, dass diese den geforderten Standards entsprechen und dass der bevorzugte Partner über die notwendigen Ressourcen und Fähigkeiten verfügt, um seinen Vertrag zu erfüllen.

Starke Kommunikationskanäle zwischen dem Fuhrpark und dem ausgelagerten Partner sind unerlässlich und müssen von Anfang an etabliert werden, um die Leistungserbringung in allen Bereichen zu verbessern und einen effizienten, optimierten Betrieb für Fahrer und Management gleichermaßen zu gewährleisten. Die wichtigsten Funktionen und Verantwortlichkeiten sollten klar definiert sein, um Verwirrung zu vermeiden und die Zuständigkeit sicherzustellen, und es sollte ein **klarer Fahrplan für die Prozessimplementierung** vorliegen.

Darüber hinaus sollten die Flottenmanagementleistungen, einschließlich der TCO-Einsparungen, transparent berichtet und sorgfältig überwacht werden.

**Service Level Agreements (SLAs) und messbare Key Performance Indikatoren (KPIs)** sollten folglich vorhanden sein, um sicherzustellen, dass die erwarteten Standards erfüllt werden.

SLAs werden sich natürlich je nach Art der ausgelagerten Dienstleistung unterscheiden, aber sie sollten sich auf die kritischsten Bereiche konzentrieren. Wenn sie zu umfangreich und komplex werden, können sie am Ende zu viel Zeit für die Auswertung beanspruchen.

Softwaresysteme können dabei helfen, die wichtigsten Variablen zusammenzuführen und das Datenmanagement für die Flottenmanagementpartner im Namen des Kunden zu zentralisieren.

Es sollten **Kriterien definiert werden**, die den Servicestandard für Fahrer und andere Beteiligte, Kostenkontrollverfahren, die Bereitstellung von Daten und Berichten, die Genauigkeit der Daten, wichtige Compliance-Bereiche (z. B. gesetzliche Prüfungen), Zeitrahmen für wichtige Prozesse (z. B. Fahrzeugbestellung) und die Verwaltung von Fahrzeugen regulieren.

Darüber hinaus sollten alle Ausgabenbereiche verglichen und sorgfältig überwacht werden - vom Fahrzeugleasing bis zum Kraftstoff - einschließlich kleinerer Kosten, die sich im Laufe der Zeit als erheblich erweisen können.

**Beim Outsourcing geht es darum, den Fahrplan klar zu definieren. Dazu gehört auch die Definition von SLAs und KPIs, um sicherzustellen, dass Sie die richtigen Parameter im Auge behalten. Der externe Flottenmanager kann Benchmarks liefern, um besser beurteilen zu können, ob Ihre Flottenentwicklung auf dem richtigen Weg ist.**



# 5

## Wird mein Unternehmen einen wirtschaftlichen Nutzen aus der Investition ziehen?

Der Fuhrpark sollte nicht als Fixkostengröße betrachtet werden, sondern als ein Unternehmensbereich, der erhebliche Potenziale zur **Realisierung von Effizienzsteigerungen und Kosteneinsparungen** bieten kann.

Erhebliche Einsparungen lassen sich z. B. erzielen, wenn man die Einkaufsstrategie für den Fuhrpark von einem Lieferanten auf mehrere Lieferanten umstellt und dies professionell umsetzen lässt.

In Bezug auf die Fahrzeugbeschaffung kann ein Einzellieferant vielleicht auffällige Angebote für bestimmte Marken und Modelle oder in der Ausschreibungsphase anbieten, wird aber in der Regel nicht in der Lage sein, die besten Angebote für alle Fahrzeuge zu machen. Der Einsatz eines ausgelagerten Fachunternehmens, das den **günstigsten Preis für jedes Fahrzeug von mehreren Lieferanten einholt**, führt jedes Mal zu einer Reduzierung der Ausgaben.

Der Return on Investment (ROI) des gesamten Outsourcings hängt letztlich vom Umfang und der Art der ausgelagerten Dienstleistungen, der Art des jeweiligen Unternehmens sowie der Größe und Struktur des Fuhrparks ab.

Es sollte jedoch bedacht werden, dass nicht alle Vorteile des Outsourcings leicht messbar sind - es gibt auch einen positiven Investitionswert (Value on Investment, VOI) zu berücksichtigen. Dazu gehören zum Beispiel die **Verbesserung der Unternehmensreputation** durch höhere Standards im Kundenservice oder ein **optimales Risikomanagement** im Straßenverkehr.

Aus rein finanzieller Sicht kann die Wahl des richtigen Anbieters, der die erforderliche Transparenz und Einsicht in die verschiedenen kostentreibenden Komponenten bietet, unter dem Strich erhebliche Einsparungen bedeuten.

**Obwohl Outsourcing eine Investition ist, können die Kosteneinsparungen beträchtlich sein, besonders wenn es um die Beschaffung geht. Mit Hilfe eines externen Fuhrparkmanagers, der sich mit den komplexen Zusammenhängen des sogenannten Multi-Sourcing auskennt, können Unternehmen Kosteneinsparungen von bis zu 12 % pro Fahrzeug realisieren.**



## Kontakt

Innerhalb der TraXall Gruppe verfügen wir über erfahrene Berater, die sich auf die komplexe Dynamik des heutigen und zukünftigen Flotten- und Mobilitätsmarktes spezialisiert haben. Wir unterstützen Sie gerne dabei, Ihre Flotte zu optimieren und die bestmöglichen Entscheidungen zu treffen.

Zögern Sie nicht, uns für weitere Informationen oder Unterstützung zu kontaktieren.

Wenden Sie sich bitte an unser Vertriebsteam für weitere Informationen.



[vertrieb@traxall.de](mailto:vertrieb@traxall.de)



+49 (0) 89 45 22 860 0

