



Praktische Tipps zur Senkung der TCO im Fuhrpark



Vielfältige Herausforderungen

Das Management eines Fuhrparks bringt vielschichtige Herausforderungen mit sich - von der Budgetkontrolle über die Einhaltung von Gesetzen bis hin zu technischen Entwicklungen und Mitarbeiterschulungen.

In diesen Zeiten der Sparsamkeit und Unsicherheit, die durch den Brexit und COVID-19 noch verschärft werden, stehen Kostenmanagement und sogar Kostensenkungen ganz oben auf der Tagesordnung der Vorstandsetage. Schwankende Kosten oder fehlende Daten können bedeuten, dass wichtige Trends und Mängel in Ihrer Flotte unbemerkt bleiben und nicht behoben werden.

Wichtige Trends oder Defizite können durch mangelnde Transparenz unbemerkt bleiben.

Einer der anspruchsvollsten Aspekte des Fuhrparkkostenmanagements ist die genaue Berechnung der TCO Ihres Fuhrparks, die fixe und variable Kosten umfassen.

Deshalb muss ein effektiver Flottenmanagementplan die Variablen, welche zu Ihren Gesamtbetriebskosten (TCO) beitragen, erfassen, verfolgen und analysieren. Fehler und Unstimmigkeiten können schnell erkannt und behoben werden. Neue Lieferanten und Unterstützungssysteme können zeitnah beschafft werden.

Zunächst müssen Sie bewährte Verfahren für ein effizientes TCO-Management Ihrer Flotte verstehen und definieren. Einer der schwierigsten Aspekte im Flottenkostenmanagement ist die genaue Berechnung der TCO Ihrer Flotte, die sich aus fixen und variablen Kosten zusammensetzt. Fixe Kosten, die sich unabhängig von der Nutzung nicht ändern, wie z. B. Kredit- und Leasingraten, Gehälter, Steuern, Lizenzen, Genehmigungen und Abschreibungen, sind einfach zu berechnen und zu überwachen.



Die Prognose und Kontrolle der variablen Kosten ist eine schwierigere Aufgabe. Sie schwanken je nach Flottengröße, Branche sowie Nutzung und sind daher schwieriger vorherzubestimmen - von Kraftstoff und Schulungen bis hin zu Reparaturen, Ersatzteilen und Wartung.

Die positiven finanziellen Ergebnisse für Ihr Unternehmen sowie die Gesundheit und Sicherheit Ihrer Mitarbeiter spielen eine zentrale Rolle.

Einblicke in das TCO Konzept

Die Verwaltung und Reduzierung von fixen und variablen Kosten erfordert ein ganzheitliches Konzept für die Effizienz der Unternehmensflotte. Positive finanzielle Ergebnisse für Ihr Unternehmen, die Gesundheit und Sicherheit Ihrer Mitarbeiter sollten viel mehr sein als eine reaktive und drastische Kostensenkungsmaßnahme.

Die Optimierung der TCO erfordert eine gründliche und kontinuierliche Überprüfung der Lieferanten, der Finanzierung Ihrer Fahrzeuge und der Fahrzeugauswahl, der Flottengröße, des Fahrermanagements und der Frage, ob das Flottenmanagement effektiver ist, wenn es ausgelagert oder intern durchgeführt wird.

“Es ist notwendig, dass jedes Unternehmen die Anforderungen des TCO-Ansatzes versteht, um die langfristige Rentabilität zu maximieren.”



Fuhrparkmanagement Outsourcing

Sechs praktische Tipps für Ihre TCO-Checkliste

1 Inhouse vs. Outsourcing

Die erste große Entscheidung ist, ob Sie Ihren Fuhrpark selbst verwalten oder ein spezialisiertes Fuhrparkmanagement-Unternehmen beauftragen. Der Business Case für das Outsourcing von Fuhrparkdienstleistungen kann besonders für größere Unternehmen überzeugend sein, da die Komplexität und die Kosten steigen, oder für solche, denen es an Fachwissen fehlt.

Unternehmen müssen nicht den gesamten Fuhrparkbetrieb extern abwickeln, um die strategischen und finanziellen Vorteile eines ausgelagerten Service zu nutzen. Alle Bereiche des Fuhrparks, von der Fahrzeugbeschaffung über die Fahrerbetreuung bis hin zum Risikomanagement, den Finanzen und der Arbeitssicherheit, können mit einer Kombination aus internen und externen Ressourcen verwaltet werden.

Die Zusammenarbeit mit einem Fuhrparkmanagement-Unternehmen verschafft Zugriff auf professionelle Fuhrparkmanagement-Leistungen.

Die vollständige Auslagerung an ein Fuhrparkmanagement-Unternehmen bietet Ihnen kontinuierlichen Zugang zu professionellem Fuhrparkmanagement, ohne die Belastung durch interne Ressourcenkosten und Ausfallzeiten zur Abdeckung von Krankheits- und Urlaubszeiten.

Ein erfahrener Fuhrparkpartner sollte in der Lage sein, einen "Best-in-Class"-Service und einen proaktiven Service für jeden Bereich des Fuhrparkmanagementprozesses anzubieten, während er alle ressourcenintensiven Verwaltungsaufgaben übernimmt. Eine Kosten-Nutzen-Analyse sollte die ausgelagerten Managementgebühren gegen die potenziellen Einsparungen abwägen, welche in allen Bereichen, die sich auf die Gesamtbetriebskosten (TCO) der Flotte auswirken, realisiert werden können.

Der Business Case für das Outsourcing von Flottendienstleistungen kann besonders für Unternehmen überzeugend sein, denen es an Fachwissen fehlt.



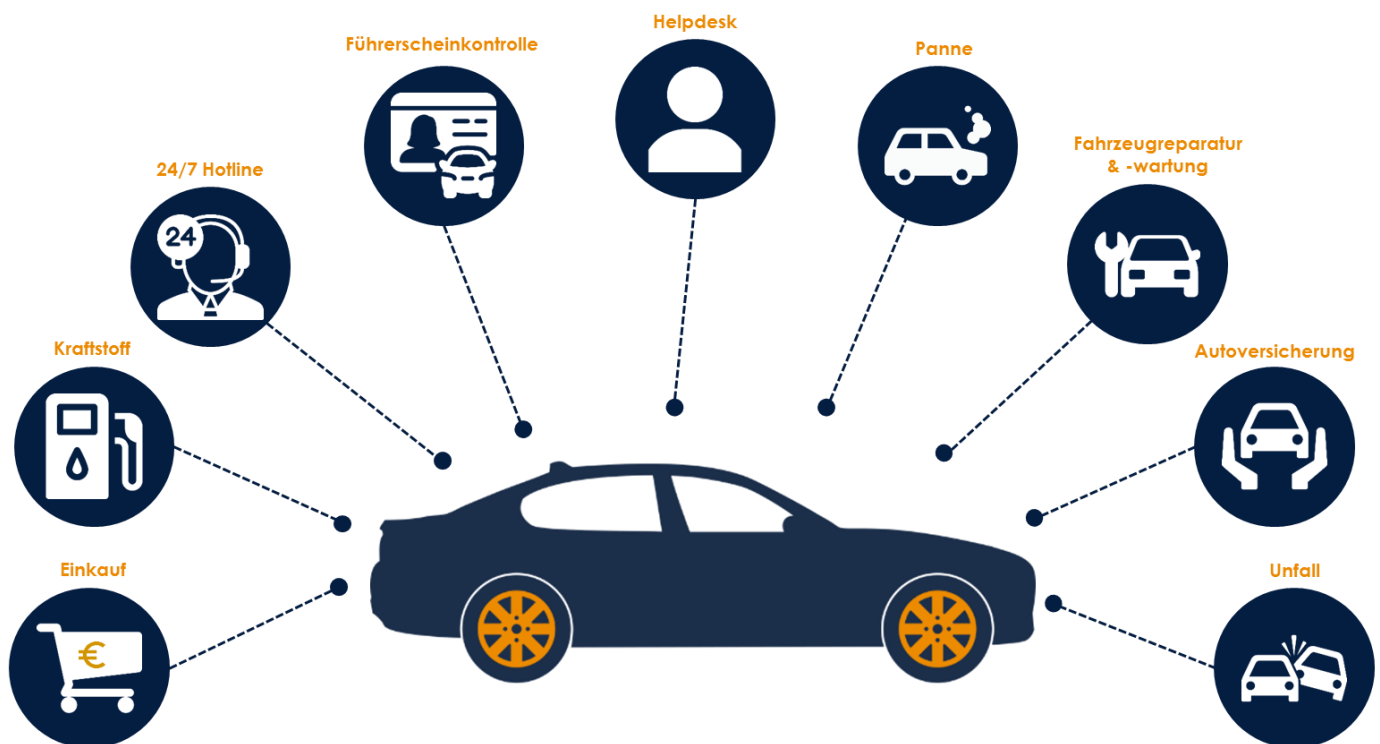
2

Finanzierung und Eigentum

Mit einer intelligenten Car Policy lassen sich viele Ansatzpunkte für einen wirtschaftlichen TCO nutzen.

Zu den Faktoren, die bei der Entscheidung, ob Sie Flottenfahrzeuge leasen oder kaufen sollten, zu berücksichtigen sind, gehören das Anlagen- und Kapitalmanagement, die Einhaltung von Vorschriften, die Kilometerleistung pro Jahr, die durchschnittliche Fahrtdauer und die Frage, ob die Mitarbeiter einen ständigen Zugang zum Fahrzeug benötigen oder nicht. Wenn die Fahrzeuge nicht ausgelastet sind, könnte die naheliegendste Kostensenkungsmaßnahme darin bestehen, die Größe Ihrer Flotte zu reduzieren.

Die Art der Fahrzeuge, welche die Mitarbeiter benötigen, sollte ebenfalls in Betracht gezogen werden - Typ, Segment, Motorgröße, Elektro- oder Hybridantrieb und hochwertige Zusatzausstattungen wirken sich auf die Gesamtbetriebskosten der Flotte aus.



Faktoren, die bei der Anschaffung und Organisation der Unternehmensflotte berücksichtigt werden müssen.





Firmenwagen, die sich im Besitz eines Unternehmens befinden oder von diesem im Namen eines einzelnen Mitarbeiters geleast werden, können eine attraktive Option für die Mitarbeitergewinnung sowie -bindung sein und bieten ein gewisses Maß an Kontrolle über die Flottenstruktur.

Obwohl die Anschaffungskosten und der Wertverlust auf alternative Mobilitätsoptionen hinweisen können, wie z. B. Pool-Auto-Programme, können die Flexibilität des Betriebs und der Zusatznutzen für den Mitarbeiter verloren gehen.

Die Flottenfinanzierung ist ein komplexes Gebiet mit potenziell schwerwiegenden und teuren Konsequenzen bei einer falschen Entscheidung.

Für einige Unternehmen kann die Bargeldzulage gegenüber dem Firmenwagen eine willkommene Alternative sein.

Mit Bargeldzuschüssen können Unternehmen ihren Mitarbeitern eine größere Flexibilität bei der Fahrzeugwahl bieten, während sie gleichzeitig die Ausgaben begrenzen und die fixen Gemeinkosten und langfristigen Verpflichtungen eines traditionellen Fuhrparks vermeiden.

Die Risikokontrolle im Unternehmen nimmt jedoch ab, da Mitarbeiter, die Bargeldzuschüsse erhalten, häufig verstärkt öffentliche Verkehrsmittel nutzen, deren Kosten über die Spesenabrechnung geltend gemacht werden.

“Eine Kombination dieser Eigentumsstrategien bietet in den meisten Fällen die geeignetste, kosteneffektivste Lösung.”



3

Die langfristigen Vorteile von Technologie

Die Automatisierung von Prozessen wird im heutigen Fuhrparkmanagement immer wichtiger.

Unternehmen, die Flottentechnologien einführen, müssen zwar mit beträchtlichen Vorlaufkosten rechnen, jedoch können die langfristigen Einsparungen, die sie erzielen, zu einer erheblichen finanziellen Rendite führen.

Die Kommunikation mit Ihren Mitarbeitern, die Einweisung von Aufträgen, die Rechnungsstellung und Abrechnung, die Routen- und Zeitplanung, die Verwaltung von Kilometern, Kraftstoff und Ausgaben, die Erinnerung an Service- und Wartungsarbeiten, die Überprüfung der Fahrzeuge und andere tägliche Aufgaben können mit einer Flottenmanagementlösung automatisiert werden. Das spart Ihnen Zeit und Geld.

Telematik Systeme können zum Beispiel eine zentrale Rolle bei der Optimierung der Flotteneffizienz und der Senkung der Betriebskosten spielen. Sie bieten Echtzeit-Transparenz über die Flottenleistung und generieren umsetzbare Dateneinblicke, um Kraftstoff- und Wartungsausgaben zu reduzieren sowie Arbeitsabläufe zu rationalisieren.

Routing- und Dispositionssoftware können ebenfalls dazu beitragen, die Kilometerleistung der Flotte zu reduzieren. Analysesoftware-Tools, die Kostenprognosen erstellen, unterstützen die datengesteuerten Entscheidungsfindung zur Optimierung der Gesamtkosten des Fuhrparks.

Das gesamte Flottenmanagement kann vereinfacht werden, was diverse Kosten einsparen kann, und das Fahrverhalten sicherer macht.





Fehlt jedoch die Zeit, sich mit dieser Art von Erkenntnissen zu befassen und effektiv nach ihnen zu handeln, kann ihr Potenzial ungenutzt bleiben.

Die Ressourcenkapazität eines Unternehmens sollte vor einer Investition bewertet und berücksichtigt werden. Ein ausgelagerter Flottenmanagement-Partner kann in dieser Hinsicht helfen, indem er als zentraler Datenspeicher fungiert, der dabei hilft, die Daten zu verwalten und ihren Nutzen in Ihrem Namen zu maximieren.

Ein ausgelagerter Fuhrparkmanagement-Partner kann bei der Planung der Telematik-Einführung hilfreich sein.

Mit der Unterstützung einer intelligenten Flottenmanagement-Software, wie sie in der Regel professionelle Flottenmanagement-Anbieter haben, können Unternehmen von folgenden Vorteilen profitieren:

- Gesicherte Fuhrparkdaten
- Mehr Effizienz beim Fuhrparkmanagement
- Optimierte Fahrzeugdisposition
- Verkürzte Standzeiten
- Kurzfristige Auftragsvergabe
- Schnellere Reaktionszeiten
- Einfachere Fahrerkommunikation
- Verbesserte Kontrolle
- Bewährte Fahr- und Arbeitszeiten
- Weniger unautorisierte Fahrten
- Automatisiertes Berichtswesen
- Geringere Kosten
- Zugang zu Reportings
- Fahrzeug- und Fahrerakte

4

Die Fuhrparkgröße und vorsorgliche Wartungen sind bedeutende Faktoren

Eine gründliche TCO-Analyse hilft Ihnen, Ihre Flotte richtig zu bemessen - ein wichtiger Bestandteil der Flottenkostenoptimierung. Die beiden Hauptfaktoren, die bei der richtigen Größe eine Rolle spielen, sind die Auslastung und der Austausch von Fahrzeugen.

Der Business Case jedes einzelnen Fahrzeugs sollten mit klaren Kriterien bewertet werden, die bestimmen, ob Fahrzeuge einsatzrelevant sind oder neu zugewiesen, ersetzt oder verkauft werden können. Wenn Sie Fahrzeuge haben, die nur selten auf der Straße sind, sollten Sie in Erwägung ziehen, diese nicht ausreichend genutzten Vermögenswerte abzugeben und Ihre Flotte bei der Vertragserneuerung zu konsolidieren oder zu reduzieren.

Sie sparen viel Geld, wenn Sie einen ständigen Überblick über die Fahrzeugbelegung haben und diese wirtschaftlich ausrichten.

Proaktive Wartung reduziert Ausfallzeiten und damit Kosten.

Eine proaktive Herangehensweise an die vorsorgliche Wartung, einschließlich regelmäßiger Inspektion, Ölwechsel und Austausch von Teilen, ist ebenfalls ein wesentlicher Bestandteil, Kosten im Zaum zu halten und gleichzeitig dazu beizutragen, dass die Fahrzeuge länger auf der Straße bleiben.



5

Kraftstoffkosten einsparen

Kraftstoff ist eine der größten Ausgaben beim Fuhrparkbetrieb - und eine der unbeständigsten. Zum Glück gibt es eine Reihe von Möglichkeiten, die Kraftstoffkosten zu senken und die Effizienz zu verbessern, von geeigneten Strategien für den Kraftstoffverbrauch der Fahrzeuge, einem effektiven Mobilitätsmanagement und der Wartung des Fuhrparks bis hin zum Einsatz von Tankkarten, verbessertem Fahrerverhalten und Routenoptimierung.

Während unsere Entwicklung zur Elektrifizierung weitergeht, wird die Rentabilität von EVs (Elektrofahrzeugen) für Flotten immer stärker - mit Verbesserungen der Batterien und der Ladeinfrastruktur, einer breiteren Fahrzeugauswahl und niedrigeren Kosten. Die naheliegendste Möglichkeit, Treibstoff zu sparen, besteht darin, die Fahrleistung zu reduzieren. Da Fuhrparkmanager zunehmend Verantwortung für das Mobilitätsmanagement übernehmen, können wir eine zunehmende Nutzung weiterer Transportmöglichkeiten beobachten, die durch neue technische Mobilitätslösungen unterstützt werden.

Der Markt bietet weitere Optionen zur Einsparung von Kraftstoffkosten. Außerdem entwickeln sich die Elektrifizierung und alternative Mobilitätsoptionen immer weiter.

Tankkarten können feste und vergünstigte Kraftstofftarife bieten und Zugang zu Reporting-Tools ermöglichen.

Die Bedeutung von Tankkarten sollte nicht unterschätzt werden. Sie bieten feste und vergünstigte Kraftstofftarife, ohne die bei Kreditkarten üblichen Zinsen oder Transaktionsgebühren. Außerdem ermöglichen sie Zugang zu Online-Reporting-Tools, mit denen Sie Ihre Ausgaben nachverfolgen und Betrugsfälle beim Tanken reduzieren können.

Eine zuverlässige Fahrzeugwartung, einschließlich eines effektiven Reifenmanagements, ist nach wie vor unerlässlich, aber auch die Flottenfahrer selbst sollten in die Betrachtung der Kraftstoffkosten einbezogen werden. Branchenexperten gehen davon aus, dass Einsparungen von 15 % allein durch die Verbesserung der Fahrgewohnheiten erzielt werden können. Programme zur Verbesserung des Fahrverhaltens, die durch technische Überwachungs- und Coaching-Lösungen unterstützt werden, können zu einer erheblichen Reduzierung des Kraftstoffverbrauchs führen.

Durch optimiertes Fahrerverhalten können Einsparungen von 15 % erzielt werden.



6

Multi- vs. Single-Supplier

Bei der Anschaffung von Fahrzeugen über einen Lieferantenvertrag werden in der Regel die wichtigsten Dienstleistungen, von der Wartung über das Kraftstoffmanagement bis hin zum Unfall- und Risikomanagement gebündelt.

Diese Kostenbündelung kann zu einem Mangel an Transparenz führen, da alle Lieferantenverträge in einer einzigen Gebühr des Leasinganbieters zusammengefasst werden.

Der Bezug von einem Lieferanten (Leasinganbieter) führt oft zu einem Mangel an Transparenz, da alle Einzelkosten in einem Preis gebündelt werden.

Das Identifizieren und Optimieren von Kosteneinsparungen ist bei Single Supply schwieriger.

Dies kann zwar weniger Verwaltungsaufwand und weniger Komplexität bedeuten als der Umgang mit mehreren Lieferanten, aber es kann die Identifizierung und Optimierung von Kosteneinsparungen erschweren. Eine Alleinlieferantenvereinbarung bietet selten Marktpreisvergleiche, um den besten Preis für jedes Fahrzeug oder jeden Flottenservice zu erzielen.

Mit der Multi-Supply-Akquisition kann ein Fuhrpark wettbewerbsfähige Leasing-Angebote von mehr als einer Leasing-Gesellschaft einholen. Wichtig dabei ist im Vorfeld vergleichbare Parameter beim Kilometersatz, Rückgabekonditionen etc. mit den Leasinggesellschaften zu vereinbaren. Das reduziert die Komplexität und sorgt für Vergleichbarkeit.

“Ein fortgesetzter Wettbewerb durch einen Multi-Bid-Ansatz ist der beste Mechanismus zur Kostenkontrolle. Aber auch die Anpassung der internationalen Strategie an die Besonderheiten des jeweiligen lokalen Marktes sollte nicht unterschätzt werden.”

Ross Jackson
CEO TraXall International

Ein unabhängiges Flottenmanagement-Unternehmen kann die gleiche Effizienz leisten wie bei Single-Supply und dennoch eine beträchtliche Investitionsrendite erzielen.

Durch Benchmarking und die Suche nach dem niedrigsten Preis für jedes Fahrzeug und jeden Ausgabenposten bei einer Reihe von verschiedenen Lieferanten können erhebliche TCO-Einsparungen erzielt werden.

Wenn der Prozess an ein unabhängiges Fuhrparkmanagement-Unternehmen ausgelagert wird, dessen Interessen nicht beeinträchtigt werden, können Unternehmen von demselben minimalen Ressourcenbedarf profitieren, den sie bei einem einzigen Anbieter haben - und von erheblichen Investitionsrenditen profitieren.

	Single Supply	Multi Supply
Vorteile	› Langfristige Planung › Langfristige Verträge und Beziehungen	› Markt-/Wettbewerbsorientierte Preisgestaltung › Strategien für eine optimale Fahrzeugzuweisung
Risiken	› Erhöhte Abhängigkeit › Hohe indirekte Kosten	› Hoher Grad an Komplexität › Schwierigkeiten bei Strategiewechsel



Steigern Sie die Leistung Ihrer Flotte - und Ihren Gewinn

Die Betriebskosten zu senken und den Fuhrpark effizienter zu gestalten, ist eine allgegenwärtige unternehmerische Herausforderung. Von den großen, signifikanten Ausgaben wie Fahrzeugkauf und -wartung bis hin zu kleineren, versteckten Kosten wie Fahrerverhalten und -ausgaben müssen alle gleichermaßen überwacht werden, um zu erreichen, dass die TCO wirtschaftlich ist.

Für internationale Flotten bedeutet dies, dass sie Zugang zu global konsolidierten Daten haben, so dass sie von einem Überblick über die Gesamtkosten in allen Ländern, in denen sie tätig sind, profitieren können.

Mit dieser umfassenden Flottenübersicht lassen sich Kosteneinsparungen leichter identifizieren und umsetzen. Die Harmonisierung von Richtlinien kann zum Beispiel die Flottenverwaltung vereinfachen, während Skaleneffekte durch die Vereinbarung von Mengenrabatten mit Leasinganbietern oder Herstellern erzielt werden können.

Ein effektives und intuitives Fuhrparkmanagement, ob intern oder ausgelagert, ist von grundlegender Bedeutung, um die Gesamtbetriebskosten des Fuhrparks nachhaltig zu senken und um letztlich das Geschäftsergebnis zu sichern.

Ein erfolgreiches internationales Fuhrparkmanagement kann nur erreicht werden, wenn die Daten global konsolidiert werden und somit Transparenz gegeben ist.

“Eine global abgestimmte Flottenstrategie lässt sich nur dann sinnvoll umsetzen, wenn man in jedem Markt über tiefe lokale Kenntnisse verfügt und in der Lage ist, Prozesse automatisiert aufzubauen und trotzdem flexibel auf Veränderungen zu reagieren.”





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



+49 (0) 89 45 22 860 0