

Systemkauf reduziert Fuhrparkkosten

von Dipl.-Kfm. Jörg Schulte

Mit einem innovativen Konzept in der Fuhrparkbeschaffung, dem Systemkauf, ist es inzwischen auch für mittelständische Unternehmen möglich, ihre Fuhrparkkosten in der Regel um ca. 15 bis 20 % p. a. zu senken.

Weitere Vorteile sind Einsparungen in der Administration, Kalkulationssicherheit (und damit Risikominimierung!) durch feste Abrechnungsvereinbarungen und die Schonung eigener Kreditlinien bei Hersteller-Leasing oder Mietkauf.

Fuhrpark mit neuem Corporate Design

Zentrales Mittel zur Erzielung dieser Effekte ist die Einkaufsverhandlung eines Großteils des Fuhrparks zu einem Zeitpunkt –

inklusive aller Nebenleistungen und mit dem notwendigen Know-how zu aktuellen Konzepten und Konditionen. Zusätzlich bringt der Austausch der Fahrzeuge einen positiven Image-Effekt mit sich: neuer Fuhrpark mit aktuellem Corporate Design!

Der Auftraggeber kann sich durch die zentrale Verhandlung des Fahrzeugeinkaufs wieder verstärkt um sein eigentliches Kerngeschäft kümmern, anstatt sich jährlich Gedanken über den Austausch von Einzelfahrzeugen zu machen.

Ist-Situation

Die im Folgenden beschriebene Vorgehensweise hat bereits in mehreren Projekten bei mittelständischen Großhandelsunternehmen ihre Praxistauglichkeit bewiesen.

Bevor die eigentlichen Verhandlungen mit den Anbietern beginnen, muss zunächst Transparenz in die Istkosten des bestehenden Fuhrparks gebracht werden und die Definition von Fahrzeuganzahl und -auslegung des neuen Fuhrparks inklusive der zugehörigen Aufbauten erfolgen. Dabei müssen Besonderheiten bei Spezialaufbauten wie zum Beispiel Kran ja/nein, Tanks bei Flüssiggasversorgern etc. berücksichtigt werden. Zu Projektbeginn steht daher zunächst die Analyse der Ist-Situati-



Dipl.-Kfm. Jörg Schulte ist geschäftsführender Gesellschafter bei Schulte Bender & Partner, Unternehmensberater für Logistik in Münster.

on im Vordergrund. Diese ergibt neben der Bestandsaufnahme zu den Einsatzprofilen der ziehenden und gezogenen Einheiten, Aussagen zum Durchschnittsalter des Fuhrparks und Reparaturkostenverläufen. Die Fuhrparkkosten werden je Fahrzeug detailliert erhoben und nach Kostenkategorien und Kostenarten aufgeschlüsselt. Bei der ersten Kostenbetrachtung sind häufig erkennbare

Schwachstellen im bisherigen Fahrzeugkonzept:

- hohes Fahrzeugalter
- deutlich überhöhte Reparaturkosten
- ausfallbedingt hohe Standzeiten
- höhere Kfz-Steuer wegen nicht erfüllter aktueller Abgasnormen
- hoher Kraftstoffverbrauch
- falsche Motorisierung und Achsübersetzungen
- nicht auf den Einsatzzweck abgestimmte Ausstattung von Fahrzeugen und/oder Aufbau

Verkaufs-Verhandlungen

Bevor die eigentlichen Verkaufsverhandlungen stattfinden, werden die verschiedenen LKW-, Aufbau- und Anhängerhersteller in eine Ausschreibung einbezogen und die Angebote miteinander verglichen. Das Ergebnis wird ausstattungsbereinigt und somit vergleichbar in übersichtlichen Tabellen dargestellt und bietet eine wertvolle Entscheidungshilfe.



Definition Fuhrparkstruktur

Der Darstellung der Ist-Situation folgt die Definition der optimalen, einsatzbezogenen technischen Fahrzeugausstattung und Fuhrparkstruktur, welche in Abstimmung mit dem Fuhrparkleiter und teilweise auch den Fahrern festgelegt wird. Häufig werden zusätzlich von SBP Touren ausgewertet und in Form von Mitfahrstudien begleitet, denn es ist grundsätzlich von Vorteil, wenn die Fuhrparkstruktur einem optimierten Tourenplan angepasst wird. Diese Vorgehensweise ermöglicht zu einem nicht unerheblichen Teil Strukturoptimierungen im Fuhrpark: Das Gesamtgewicht und die Nutzlast (und somit die Ausbringungsmenge) einzelner Fahrzeuge wird bei Bedarf erhöht. Grundlage für die Ausstattung der Fahrzeuge und der Aufbauten ist der aktuelle Stand der Technik, wobei auch Sicherheitsgesichtspunkte berücksichtigt werden müssen: Kran, Hebebühne und Mitnehmstapler sowie Ladungssicherungssysteme sind Beispiele dafür. Diese Ausstattungsmerkmale tragen zu reduzierten Rüst- und Entladezeiten beim Kunden bei, stellen also Arbeits erleichterungen für den Mitarbeiter dar und helfen darüber hinaus Kosten zu sparen.

Zum Unternehmen:

Schulte Bender & Partner zählt als Unternehmensberater für Logistik ca. 140 Mandaten in Deutschland und Österreich zu seinen Kunden. Schwerpunkt der Tätigkeit sind die Bereiche Lager- und Transportlogistik, EDV-Systeme in der Logistik sowie Organisation und Controlling in den Branchen Baustoffe und Bedachung, Haustechnik, Flüssiggasversorger und Lebensmittel/Getränke.

Neben verschiedenen Finanzierungskonzepten (Eigenfinanzierung, Leasing oder Mietkauf) mit garantierten Rückkaufwerten der Hersteller für die gelieferten Fahrzeuge einschließlich Aufbauten, werden auch Wartungs- und Reparaturverträge verhandelt, die praktisch eine Garantieverlängerung über die vereinbarte Einsatzzeit Gewähr leisten. Darüber hinaus können Hol- und Bringdienste für die Fahrzeuge bei notwendigen Werkstattaufenthalten, unterschiedliche Ersatzzeitpunkte und Saisonmieten für Fahrzeuge in die Verhandlungen mit einbezogen werden.

Ziel ist es hierbei immer, für den Fahrzeughalter möglichst niedrige, fest kalkulierbare Kosten über die vereinbarte Einsatzzeit als Basis für seine internen Kalkulationen zu erzielen und ihm gleichzeitig höchstmögliche Flexibilität bei Fahrzeugausfällen zu sichern. Darüber hinaus werden durch die Vereinbarung von fixen monatlichen Kosten Buchhaltung und Fuhrparkleiter enorm entlastet:

- Es ist nur noch eine Rechnung monatlich zu buchen.
- Eine fachliche Kontrolle von Reparaturrechnungen entfällt durch feste Wartungs- und Reparaturkosten.

Entscheidung

Die Entscheidung fällt erfahrungsgemäß erst nach mehreren Verhandlungsrunden mit den einzelnen Anbietern für LKW, Aufbauten und Anhänger. Dabei erhalten in Abhängigkeit von der Aufgabenstellung und regionalen Besonderheiten der Projekte unterschiedliche Hersteller den Zuschlag.

Das Ergebnis kann sich aber in jedem Fall sehen lassen, da auch die Hersteller durchaus ein Interesse und Vorteile aus der langfristigen Bindung von Fuhrparks haben.

Typische Ergebnisse aus Sicht des Fahrzeughalters:

- Die Gesamtersparnis bei den Kapitalkosten für Motorwagen und Anhänger (also kalkulatorische – AfA und Zins) liegt bei ca. 10 bis 15%.
- Die Kosten der Wartungs- und Reparaturverträge liegen um ca. 20% unter den Reparaturkosten des alten Fuhrparks.
- Hinzu kommen Ersparnisse bei Kraftstoffverbrauch und Kfz-Steuer.
- Der vorhandene Fuhrpark wird komplett vom LKW-Hersteller angekauft. Dies bedeutet einen einmaligen zusätzlichen Liquiditätseffekt.
- Der neue Fuhrpark macht in der Wahrnehmung der Kunden „mehr her“, unter Umständen kann die Ware mit besserem Service und beschädigungsfrei an der Baustelle angeliefert werden.

Mit dem neuen Fuhrpark kann das Unternehmen Wachstumsstrategien für die nächsten Jahre erfolgreich unterstützen. ■

NUTZFAHRZEUGE

Modellversuch 60-t-Lkw

Im Rahmen der diesjährigen IAA Nutzfahrzeug-Messe in Hannover erklärte **Gerhard Riemann**, Vorsitzender des Verkehrsausschusses des Bundesverbandes des Deutschen Groß- und Außenhandels: „Der 60-t-Lkw ist nicht mehr aufzuhalten. Spätestens nach Ende des zweijährigen Modellversuchs in Holland wird auf europäischer Ebene eine Erhöhung der Maße und Gewichte angestrebt werden. Wenn die Bundesregierung erst dann auf Vorschläge der Wirtschaft reagiert, ist es für viele deutsche Unternehmen zu spät, um noch auf diese Technologie umzusteigen. Stattdessen werden ausländische Unternehmen den deutschen Markt überrollen.“

Bereits heute finden 80% aller Lkw-Transporte im Regionalbereich von bis zu 150 km statt. Über die Hälfte aller Transporte werden von Lkw mit einem zulässigen Gesamtgewicht von 40 bzw. 44 t durchgeführt.

In Ballungszentren verstopfen diese Lkw die Straßen und Autobahnabschnitte. Als Zulieferer von Containern an Bahn und Binnenschiff profitieren die Langstrecke bzw. der kombinierte Verkehr von einer Zulassung von 60-t-Lkw. Das vom Bundesverkehrsministerium prognostizierte Verkehrswachstum von 64% bis zum Jahr 2015 könnte so nahezu aufgefangen werden.

„Zwei 60-t-Lkw können drei herkömmliche 40-t-Lkw ersetzen. Das spart 15% Sprit je transportierte Tonne. Die Zahl der Lkw könnte trotz eines gigantischen Wachstums der Verkehrsleistung um 2,5 Mrd. t nahezu konstant gehalten oder sogar abgesenkt werden. Insbesondere könne so eine sinnvolle Vernetzung aller Verkehrsträger durch intelligente Transportkombinationen zwischen Binnenschiff, Bahn und Lkw hergestellt werden. Die Bundesregierung sollte einen Modellversuch mit den Vorteilen des 60-t-Lkw z. B. im kombinierten Verkehr testen und damit den deutschen Unternehmen die Chance für Innovationen und Wachstum in der ohnehin angeschlagenen Transportbranche geben“, so Riemann weiter. ■