

# Kalkulierter Fuhrpark

## Einsparungen durch Flottenmanagement / Systemkauf

*Mit einem innovativen Konzept in der Fuhrparkbeschaffung, dem Systemkauf, ist es jetzt auch mittelständischen Unternehmen möglich, ihre fixen Fuhrparkkosten deutlich, in der Spitze um bis zu 30 Prozent p. a. zu senken. Darüberhinaus ergeben sich Einsparungen in der Administration sowie die Schaffung von Kalkulationssicherheit (Risikominimierung) und die Schonung eigener Kreditlinien zum Beispiel bei Leasing- oder Mietkauf.*

**Z**entrales Mittel zur Erzielung dieser Effekte ist die Einkaufsverhandlung eines Großteils des Fuhrparks zu einem Zeitpunkt. Somit bringt der Austausch der Fahrzeuge neben den oben genannten Punkten einen zusätzlichen positiven Image-Effekt mit sich. Darüberhinaus kann der Auftraggeber 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.

Am Beispiel des Systemkaufprojektes bei der InGeLo AG in Hamm, der Muttergesellschaft des Getränkefachgroßhandel Max Kriemeyer, wird in diesem Bericht die praktische Umsetzung dieser Thematik durch SBP beschrieben:

Bevor die eigentlichen Verhandlungen mit den Anbietern begonnen werden konnten, mußten zunächst die Ist-Kosten des bestehenden Fuhrparks dargestellt werden und die Definition von Fahrzeuganzahl und -auslegung des neuen Fuhrparks erfolgen.

### Analyse der Ist-Situation

Zu Projektbeginn stand daher zunächst die Analyse der Ist-Situation im Vordergrund. Diese ergab, daß der Fuhrpark der InGeLo AG insgesamt 23 ziehende und zwölf gezogene Einheiten, die im Bereich der Handels- (inklusive Warenbeschaffung über Nacht) und Gastronomiebelieferungen eingesetzt wurden, umfaßt. Das Durchschnittsalter des Fuhrparks betrug fast 6,5 Jahre!

Die Fuhrparkkosten wurden je Fahrzeug detailliert erhoben und nach Kostenkategorien und Kostenarten aufgeschlüsselt. Durch die Zuordnung der variablen und fixen Kosten auf jedes Fahrzeug wurde die Kostenstruktur des Fuhrparks transparent dargestellt.

Bei der ersten Kostenbetrachtung ergaben sich schon erkennbare Schwachstellen im bisherigen Fahrzeugkonzept, denn der Einsatz älterer Fahrzeuge verursachte erwartungsgemäß:

- hohe Reparaturkosten,
- hohe Standzeiten,
- höhere Kfz-Steuer wegen nicht erfüllter aktueller Abgasnormen.

Der Darstellung der Ist-Situation folgte die Definition der optimalen, einsatzbezogenen technischen Fahrzeugausstattung und Fuhrparkstruktur, welche insbesondere in enger Zusammenarbeit und Abstimmung mit dem Fuhrparkleiter, Herrn Andreas Bawej, festgelegt wurde. Dem Projekt ist die Umsetzung eines von SBP konzipierten Rahmentourenplanungsprojektes vorangegangen. Es ist grundsätzlich von Vorteil, wenn die Fuhrparkstruktur einem optimierten Tourenplan angepaßt wird.

Aufgrund der Tourenstruktur und der benötigten Kapazitäten wurde der Bedarf von insgesamt 25 Einheiten festgelegt. Insgesamt bedeutete die Umsetzung der Rahmentourenplanung und die Beschaffung im Systemkauf eine Einsparung von zehn Einheiten.

### Rolf Schulte

Berater bei Schulte Bender & Partner, Unternehmensberater für Logistik, Münster. Schulte Bender & Partner zählt als Unternehmensberater für Logistik ca. 130 Mandanten in Deutschland und Österreich zu seinen Kunden. Schwerpunkt der Tätigkeit ist die Getränkebranche. Kontakt: [www.sbp.biz](http://www.sbp.biz) oder 0251 / 857 18-0.



**höchste Zeit... für zündende Werbung!**

Neben allen Arten von Werbe-Zündhölzern bieten wir Ihnen ein komplettes Angebot an Werbe- und Aktions-Artikeln...

**ZÜNDHOLZ-WERBUNG**  
**Gerd Baumann**  
 ZÜNDHOLZ-WERBUNG SEIT 1925  
 Postfach 1168 • 71567 Oppenweiler  
 Telefon 0 71 91 / 40 10, Telefax: 40 19  
<http://www.zuendholz-baumann.de>



Diese ergibt sich zu einem nicht unerheblichen Teil durch Strukturoptimierungen im Fuhrpark: Das Gesamtgewicht und die Nutzlast (und somit die Ausbringungsmenge) einzelner Fahrzeuge wurde erhöht (zum Beispiel Ersatz der Fahrzeuge mit 7,5 t zulässigem Gesamtgewicht durch Fahrzeuge mit 10,0 t zulässigem Gesamtgewicht).

Grundlage für die Ausstattung der Fahrzeuge und der Aufbauten war der aktuelle Stand der Technik, wobei auch Sicherheitsgesichtspunkte im Vordergrund standen. Waren Hebebühnen nur an ausgewählten und Ladungssicherungssysteme an keinem der alten Fahrzeuge vorhanden, so verfügt der neue Fuhrpark bei sämtlichen Fahrzeugen und Einheiten über Hebebühnen mit 2 t Tragfähigkeit und Ladungssicherung die den Richtlinien nach VDI 2700 ff entsprechen.

Die Aufbauten verfügen über ein Schwenkwand-Überdachsystem, bei dem durch die Betätigung der unteren Bordwand die obere Bordwand automatisch mittels eines Gestängearms über das Dachsystem geschoben wird. Die Stirnwand der Aufbauten wurde mit einer Platte „aufgefüllt“, was die glatte Durchladung ermöglicht. Darüberhinaus verfügen sämtliche Fahrzeuge für die Gastronomieauslieferung über Halterungen für CO<sub>2</sub>-Flaschen. Die Handelsfahrzeuge sind mit einem Kasten zur Aufnahme der mitgeführten Elektroameise ausgestattet, der unterhalb der Rahmenkonstruktion des Fahrzeugs angebracht ist. Diese Ausstattungsmerkmale tragen zu reduzierten Rüstzeiten beim Kunden bei, stellen also Arbeitserleichterungen für den Mitarbeiter dar und helfen darüberhinaus Kosten zu sparen.

## Angebotsvergleich mit Hilfe von Tabellen

Bevor die eigentlichen Verkaufsverhandlungen stattfinden konnten, wurden die verschiedenen Lkw-, Aufbau- und Anhängerhersteller in eine Ausschreibung einbezogen und die Angebote miteinander verglichen. Das Ergebnis wurde ausstattungsbereinigt und somit vergleichbar in übersichtlichen Tabellen dargestellt. Diese Tabellen bieten eine wertvolle Entscheidungshilfe. Neben verschiedenen Finanzierungskonzepten (Eigenfinanzierung, Leasing oder Mietkauf) mit garantierten Rückkaufwerten, für die gelieferten Fahrzeuge einschließlich Aufbauten, durch die Hersteller, wurden auch Wartungs- und Reparaturverträge verhandelt, die eine Garantieverlängerung über die vereinbarte Einsatzzeit Gewähr leisten. Darüberhinaus können Hol- und Bringdienste für die Fahrzeuge aufgrund von notwendigen Werkstattaufenthalten, unterschiedliche Ersatzzeitpunkte und Saisonmieten für Fahrzeuge



Systemkaufprojekt bei der InGeLo AG.

in die Verhandlungen mit einbezogen werden. Ziel ist es hierbei immer, für den Fahrzeughalter feste Kosten über die vereinbarte Einsatzzeit als Basis für seine internen Kalkulationen zu erzielen und ihm höchstmögliche Flexibilität bei Fahrzeugausfällen zu sichern. Darüberhinaus wird durch die Vereinbarung von fixen monatlichen Kosten die Buchhaltung enorm entlastet:

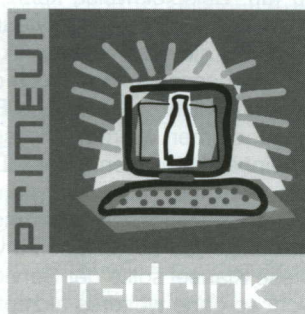
- Es ist nur noch eine Rechnung monatlich zu buchen.
- Eine fachliche Kontrolle von Reparaturrechnungen entfällt durch feste Wartungs- und Reparaturkosten.

Die InGeLo AG hat sich nach mehreren Verhandlungsrunden mit den einzelnen Anbietern für Fahrgestelle der Marke Mercedes-Benz und für Aufbauten und Anhänger der Orten Fahrzeugbau GmbH

& Co. KG entschieden. Das Ergebnis kann sich sehen lassen:

- Die Gesamtersparnis bei den Kapitalkosten für Motorwagen und Anhänger (also kalkulatorische AfA und Zins) liegt bei ca. 29 Prozent.
- Die Kosten der Wartungs- und Reparaturverträge (inklusive der Wartung der Ladebordwände) liegen um ca. 26 Prozent unter den Reparaturkosten des alten Fuhrparks.
- Der vorhandene Fuhrpark wurde komplett von Mercedes-Benz angekauft. Dies bedeutet einen zusätzlichen Liquiditätseffekt.

Mit dem neuen Fuhrpark kann die Wachstumsstrategie für die nächsten Jahre erfolgreich fortgesetzt werden. □



**Besuchen Sie uns**  
während der drinktec in München  
vom 12. bis 17. September 2005  
Halle B4, Stand 115

## EDV-Lösungen für den

- Getränkefachgroßhandel
- Getränkefachmärkte
- Heimdienst
- Lohnmostereien
- und Brauereien

**PRIMEUR Software Gesellschaft für angewandte Informatik mbH**

Internet: [www.primeur.de](http://www.primeur.de), E-Mail: [info@primeur.de](mailto:info@primeur.de)  
Fon: 06164/54996, Fax: 06164/54995