

Systemkauf – Drei-Gang-Menü für die

In Zeiten des wirtschaftlichen Aufschwungs hat der Handlungsdruck auf die Nutzfahrzeughersteller wieder deutlich abgenommen. Wie das Instrument Systemkauf dabei helfen kann, eine Win-win-Situation zwischen den Herstellern, Service-Anbietern und Fuhrparkbetreibern zu erzeugen, zeigt der folgende Artikel.



FOTO: TBV

Der Betrieb eines Fuhrparks ist für jedes Unternehmen eine Aufgabe von großer Bedeutung, da der Fuhrpark bis zu 70 % der Logistikkosten verursacht. Da Lebensmittel sehr empfindlich sind, ist der Zustand der eingesetzten Fahrzeuge und Aufbauten aber auch für das Erreichen der vorgegebenen Qualitätsziele (Zustand der Ware und Pünktlichkeit) entscheidend.

Das Werkzeug Systemkauf beinhaltet jedoch nicht nur den Übergang vom Ersatz einzelner Fahrzeuge hin zum Ersatz ganzer Flotten bzw. Teilflotten, sondern ebenfalls eine ganzheitlichere Vorgehensweise.

Intensive Vorarbeiten

Um den tatsächlichen Fahrzeugbedarf bestimmen zu können, wird eine Tourenplanung durchgeführt, bei der die Kapazitäten der neu zu beschaffenden Fahrzeuge definiert werden. Hierbei werden ausgehend von Kundenabladbedingungen und Tourmenge Soll-Fahrzeugkategorien gebildet. Dazu werden kundenindividuell die verschiedenen Fahrzeugkonzepte, angefangen vom Transporter über 7,5-t-Fahrzeuge über die verschie-

denen Koffer-Fahrgestelle bis zu Sattelzügen mit festen Aufbauten sowie Aufbau-Wechsel- und Durchladesystemen, gegenübergestellt. Im Anschluss hieran erfolgt die technische Feindefinition der zu beschaffenden Fahrzeuge. Hierzu werden insbesondere die Fahrgestelle hinsichtlich Motorleistung, Radstand, Fahrerhaus und Achsübersetzung definiert.

Neue Wege in der Beschaffung

Die Ausschreibungsunterlagen, die die bereits genannten Details enthalten, werden ausgewählten Fahrgestell- und Aufbauherstellern zugesandt. Hierbei muss nicht zwingend der komplette Fuhrpark ausgeschrieben werden, sondern es sind auch roulierende Modelle denkbar, die zeitlich entweder direkt aneinander anschließen oder überlappend verhandelt sind.

Ein weiterer wichtiger Punkt ist die Verhandlung von Wartungs- und Reparaturverträgen. Hier sind vielfach die Full-Service-Verträge die Favoriten, da diese Verträge in Kombination mit einem Leasingvertrag quasi eine Garantieverlängerung über die gesamte geplante Nutzungsdauer darstellen und somit fast

jedes Risiko ausschließen – und dies zu günstigeren Konditionen.

Benchmark mit der SBP Datenbank

Die von den Herstellern abgegebenen Angebote werden nachfolgend mit der SBP Benchmark-Datenbank, die alle von uns (in diesem Fall das Beratungsunternehmen Schulte Bender & Partner, Anm. d. Redaktion) bisher betreuten Systemkaufprojekte enthält, verglichen und anschließend mit den Anbietern im Hinblick auf Fahrzeugkonfiguration und Konditionen nachverhandelt.

Anschließend werden die finalen Angebote verglichen und in Unterschiede, die oftmals intransparent in Ausstattungspaketen enthalten sind, offengelegt. Auf Basis dieses Vergleichs wird dann abschließend eine Entscheidung für einen Anbieter, die Finanzierungsart, die Laufzeit und die Art der Service- und Reparaturverträge getroffen.

Für die hier skizzierten Projektschritte ist ein hohes Maß an Branchen- und Best-Practise-Kenntnissen projektentscheidend. Die zeitliche Verfügbarkeit von Führungskräften der Logistik und das Know-how in der notwendi-

Fahrzeugbeschaffung



FOTO: WINTER KÜHLFAHRZEUGE

gen Breite sind in den Unternehmen oft nicht vorhanden. In den von Schulte Bender & Partner betreuten Projekten werden Projektteams, bestehend aus Mitarbeitern der Geschäftsführung, der Logistikleitung, der Fuhrparkleitung und SBP-Beratern, gebildet, um den Soll-Fuhrpark sachgerecht konfigurieren zu können und ein für das Unternehmen optimales Ergebnis auszuhandeln.

Erhebliche Kosteneinsparungen

Grund für diese Kosteneinsparungen sind neben den durch Bündelung der Nachfrage realisierten besseren Konditionen auch der geringere Treibstoffverbrauch, die niedrigere Steuerbelastung und die geringere Lkw-Maut für diese Fahrzeuge. Insbesondere im Verteilverkehr ist auch die Nutzbarkeit neuer Fahr-

zeuge in den Umweltzonen von Bedeutung. In den von uns durchgeführten Projekten summierten sich die Einsparungen durch Systemkauf und durch die Optimierung der Fahrzeugkonfiguration an den tatsächlichen Bedarf auf 10-15 % der bisherigen Fuhrparkkosten.

Neben dieser direkt messbaren positiven Entwicklung von Betriebs- und Wartungskosten treten zusätzliche positive Effekte auf: Der Fuhrpark stellt oftmals die „Visitenkarte“ eines Unternehmens dar und ein moderner Fuhrpark vermittelt ein positives Bild in der Öffentlichkeit. Dieser „Image-Effekt“ unterstreicht die Außendarstellung des Unternehmens und ist ein Faktor bei der Differenzierung von ihren Mitbewerbern.

Natürlich erhöht ein moderner Fuhrpark auch die Zufriedenheit der eigenen Mitarbeiter, die ein optimal gestaltetes System vorfinden und durch die modernere Technik bei ihrer Arbeit unterstützt werden. Darüber hinaus werden Logistikleitung und Disposition entlastet, da es bei Verwendung eines modernen Fuhrparks zu weniger Störungen im Prozessablauf kommen wird – was mittelbar ebenso zu höherer Kundenzufriedenheit führen wird.

Nicht verschwiegen werden soll natürlich auch, dass es für einen Vertriebsmitarbeiter der Nutzfahrzeughersteller deutlich interessanter ist, „seinen Fuß“ in die Tür eines Unternehmens zu bekommen, das nicht nur Einzelfahrzeuge abnimmt. Denn aus Sicht der Fahrzeughersteller ist ein Systemkauf ein exzellenter Einstieg in eine langfristige Partnerschaft mit konstanten, planbaren und von Wirt-

ZUM AUTOR



FOTO: PRIVAT

Dipl.-Kfm. Tobias Voth ist Berater bei Schulte Bender & Partner. Der Unternehmensberater für Logistik, Systemintegration und Beschaffung zählt ca. 200 Mandaten in Deutschland und Österreich zu seinen Kunden. Schwerpunkt der Tätigkeit ist die Lebensmittelbranche.

schaftskrisen unabhängigen Absatzmengen. Ähnlich sieht es bei den Anbietern von Service-Verträgen aus, die bemüht sind, ihre Werkstatt möglichst konstant auszulasten und den Bestand an Ersatzteilen minimal zu halten. Daher sind diese bestrebt, von sich aus die Belegung zu steuern, anstatt auf defekte Fahrzeuge zu warten. Dies beinhaltet natürlich auch, dass durch präventiven Austausch von Verschleißteilen die Wartezeit auf Ersatzteile minimiert und die Einsatzzeit der Fahrzeuge maximiert wird.

Vorteile auf allen Seiten

Das Instrument Systemkauf ermöglicht es, nachhaltig und prozessübergreifend die Kostenstruktur eines Unternehmens positiv zu beeinflussen. Hierbei ist es notwendig, den Fuhrpark und die vor- und nachgelagerten Prozesse sinnvoll aufeinander abzustimmen. Der Systemkauf ist gleichzeitig der Einstieg in eine langfristige Fuhrparkplanung, mit dem Ziel, ein langfristig angelegtes partnerschaftliches Verhältnis zwischen Herstellern, Service-Anbietern und Fuhrparkbetreibern zu erzeugen. *Tobias Voth*

NEUBAU Klinik-Restaurant im neuen Kleid

Lammhacksteak mit Tomaten und Mozzarella, Vollkornspaghetti „Carbonara“ und Möhrenbratling auf Safransoße – die Essensauswahl im Restaurant des Klinikums Oldenburg konnte sich am Neueröffnungstag sehen lassen. Am 27. September 2010 öffnete das Klinik-Restaurant nach dreimonatiger Umbaumaßnahme wieder seine Pforten und präsentierte sich den Mitarbeitern, aber auch den auswärtigen Gästen im neuen Design in Grün und Braun. Mit der Sanierung geht auch eine inhaltliche und kochhandwerkliche Neuorientierung einher. Nicht nur räumlich hat sich das Restaurant verändert. Die Sanierung schließt auch eine

inhaltliche und kochhandwerkliche Neuorientierung ein. „Das gesamte Küchenteam hat zum Beispiel an Schulungen im Bezug auf den Umgang mit Lebensmitteln und der schonenden Zubereitung teilgenommen“, erzählt Jan Hurling, Abteilungsleiter Wirtschaft und Versorgung und Küchenleiter Roman Münch ergänzt:

„Durch moderne Geräte können wir zudem die Speisen weitaus schonender in der Essensausgabe warm halten. Auch hinsichtlich der Präsentation der Essen haben wir uns neue Ziele gesteckt. Wir haben zum Beispiel das Salatbuffet vergrößert und arbeiten noch mehr mit frischen Produkten“.



FOTO: KLINIKUM OLDENBURG

Roman Münch (Küchenleitung), Irmgard Niemeyer (Hauswirtschaftsleitung), Martina Heyen (stellv. Geschäftsführung), Jan Hurling (Abteilungsleitung Wirtschaft und Versorgung), Heinz Mansholt (Leitung Technik) und Marlies Baer (Mitarbeiterin Essensausgabe) präsentieren den neu gestalteten Treisenbereich (v.r.).