

Nicht nur die Menge macht es möglich



Je mehr Fahrzeuge geordert werden, desto zugänglicher werden Lkw-Verkäufer, wenn es um Rabatte geht. Doch damit sind die Vorteile des Systemkaufs noch lange nicht ausgeschöpft.

Von Jörg Schulte

Unternehmen mit eigenem Fuhrpark haben vergleichbare Aufgabenstellungen: Die vorhandenen Lkw werden älter und damit nicht gerade zuverlässiger. Unvorhersehbare Ausfälle von Fahrzeugen mit der Folge von Störungen im Betriebsablauf nehmen zu und beeinträchtigen die Kundenzufriedenheit. Daraus ergibt sich die Notwendigkeit, einzelne Fahrzeuge oder den gesamten Fuhrpark zu ersetzen.

Bei der Beschaffung weiterer Fahrzeuge schlagen viele Fuhrunternehmer und Werksfuhrparks neue Wege ein. Dabei werden nicht mehr fallweise einzelne Fahrzeuge angeschafft. Das zentrale Element der neuen Strategie ist die gleichzeitige Ausschreibung eines Großteils des gesamten Fuhrparks zu einem bestimmten Zeitpunkt. Dieses Konzept wird als Systemkauf bezeichnet.

Die Vorteile dieses Konzepts lassen sich am Beispiel der Pietsch-Gruppe darstellen. Der Sanitär-Großhändler hat im vergangenen Jahr mit Unterstützung eines externen Beraters seinen Fuhrpark im Systemkauf erneuert. Dabei standen drei Ziele im Vordergrund: Zum einen sollten optimale Einkaufskonditionen erzielt werden, zum anderen sollte die Flottenstruktur so aufgebaut werden, dass sich die Wirtschaftlichkeit des Fuhrpark we-

sentlich verbessert. Schließlich ging es auch darum, die betrieblichen Abläufe zu optimieren.

Intensive Vorarbeiten. Vor der eigentlichen Beschaffung wurde der benötigte Fuhrpark auf Basis der Kundenstruktur und der vorhandenen Tourenplanung definiert. Dazu gehören für die Lkw-Fahrgestelle im Wesentlichen eine ausreichende Motorleistung, der optimale Radstand, eine auf die Touren angepasste Fahrerhausvariante und die beste Achsübersetzung. Für den Aufbau waren die Abmessungen, der Anbau einer Ladebordwand, eine einsatzbezogene Innenausstattung und die optimale Ladungssicherung besonders wichtig. Die Fahrzeuge und Aufbauten sollten hinsichtlich ihrer Auslegung und Ausstattung dem aktuellen Stand der Technik und den Anforderungen der Pietsch-Gruppe entsprechen.

Bei der Zusammenstellung des neuen Fuhrparks mussten daher verschiedene technische Details berücksichtigt werden, die bisher nicht vorhanden waren: So entschied sich die Fuhrparkleitung für eine Standheizung, welche die Temperatur im Fahrzeug in der kalten Jahreszeit auf dem gewünschten Niveau hält. Dadurch wird verhindert, dass der Motor zum Erwärmen des Fahrerhauses im Leerlauf betrieben wird. Das kommt nicht nur dem Geldbeutel, sondern auch der Umwelt zugute.



Die Pietsch-Gruppe ersetzte die Hälfte der Flotte zu einem Zeitpunkt. Die Kostenersparnis ließ Franz Jungkamp (rechts), Bereichsleiter Logistik der Pietsch-Gruppe, bei der Fahrzeugübergabe richtig strahlen.

Jeder Aufbau erhielt eine Rückfahrkamera zur Unterstützung beim Rangieren. Schäden am Fahrzeug und – viel wichtiger – Personenschäden werden so vermieden. Vor den Beifahrersitz im Fahrerhaus wurde ein fester Behälter für Kleinteile angebracht. Der Fahrer muss nicht bei jedem Kunden den Aufbau öffnen, was zusätzlich die Standzeiten auf der Tour reduziert. Alle Fahrzeuge erhielten ein

Navigationsgerät mit Bluetooth-Freisprechanlage. Der Fahrer kann sich damit zu den Kunden navigieren lassen, was bei einer Vielzahl von Baustellenbelieferungen nützlich ist, und er kann legal während der Fahrt mit Kunden oder dem Disponenten telefonieren. Regelmäßige Tourenoptimierungsschritte sowie die Auswertungen der Lenk- und Ruhezeiten werden aktuell mit den Auswertungen des digitalen ZA-ARC-Systems und der neu angeschafften Tourenoptimierungssoftware PTV-Intertour vorgenommen. Hierdurch konnte auf den Einsatz von Telematiksystemen bisher verzichtet werden.

Auf Basis dieser technischen Details, die in einer Ausschreibungsunterlage zusammengefasst und den gängigen Fahrgestell- und Aufbauhersteller zugesendet wurden, folgten mehrere Verhandlungsrunden mit den Anbietern. Neben verschiedenen Finanzierungskonzepten (Eigenfinanzierung beziehungsweise Leasing) mit garantierten Rückkaufwerten für die gelieferten Fahrzeuge einschließlich Aufbauten wurden auch Wartungs- und Reparaturverträge verhandelt. Diese stellen praktisch eine Garantieverlängerung über die vereinbarte Einsatzzeit dar.

Der Zuschlag für die Fahrgestelle ging an MAN Nutzfahrzeuge AG, die Aufbauten wurden beim Erhardt Fahrzeugwerk Dresden GmbH geordert. Insgesamt wurden rund 50 Fahrzeuge

HINTERGRUND

Pietsch-Gruppe

Die Pietsch-Gruppe mit ihrer Zentrale im westfälischen Ahaus ist einer der führenden Großhändler für Sanitär, Heizungs- und Klimatechnik in Deutschland. Insgesamt unterhält die Gruppe 46 Niederlassungen in Nordrhein-Westfalen, Niedersachsen und Sachsen. In den Niederlassungen werden Teilfuhrparks für die Belieferung der Kunden eingesetzt.

mit zulässigen Gesamtgewichten von 7,5 und 12 t ausgetauscht. Aus unternehmensstrategischen Gründen wurde auf Herstellerfinanzierung und Abschluss von Full-Service-Wartungsverträgen verzichtet. Alle Fahrzeuge einschließlich der Aufbauten wurden eigenfinanziert.

15 Prozent weniger Kosten. Durch die Bündelung der Nachfrage im Systemkauf und die Anpassung der Fahrzeuge an die tatsächlichen Anforderungen ließen sich die Fuhrparkkosten deutlich senken. Sind die gesamten Kosten bei regelmäßigem Ersatz der Fahrzeuge gegenüber einem „alten“ Fuhrpark bereits um etwa 5 bis 8 Prozent günstiger, liegen die Kosten eines im Systemkauf ausgetauschten Fuhrparks erfahrungsgemäß um mindestens 10 bis 15 Prozent unter denen des „alten“ Fuhrparks.

Darüber hinaus werden auch weitere Vorteile erzielt. Die Fahrer haben mehr Spaß an den Fahrzeugen und werden durch die eingesetzte Technik entlastet. Das Unternehmen profitiert von zufriedenen Mitarbeitern, die auch nach außen einen positiven Eindruck vermitteln. Letztlich ergibt das einen positiven Image-Effekt. Durch die Beschaffung der Fahr-

Die Frachtenbörse für Schüttgüter

www.Schuettgut-Boerse.com

1 Monat kostenlos testen!

(Nach Ablauf der Probezeit geht der Vertrag nicht automatisch in einen kostenpflichtigen Vertrag über!)

Hotline Tel. (0049) 0 71 52 - 35 69 23
IAA bei Freight-IN, Halle 24 B 11

zeuge zu einem Zeitpunkt kann sich das Fuhrparkmanagement wieder verstärkt um das Kerngeschäft kümmern, anstatt sich permanent Gedanken über den Austausch von einzelnen Fahrzeugen zu machen.

Der Systemkauf funktioniert in jeder Branche. Es spielt keine Rolle, ob Sattelzüge für den Fernverkehr, Lkw mit Getränkeaufbauten für Brauereien oder Getränke-Fachgroßhändler oder Verteiler-Lkw mit Kühlaufbauten, wie sie in der Lebensmittelbranche gang und gäbe sind, angeschafft werden sollen. Für jedes Unternehmen mit eigenem Fuhrpark kann es lohnend sein, zu überprüfen, welche Einsparungspotenziale dieses Konzept bietet.

Die Beschaffung einzelner Fahrzeuge führt natürlich auch zur Erneuerung des Fuhrparks. Die Vorteile eines Systemkaufs mit der Nachfragebündelung gegenüber der Einzelbeschaffung der Fahrzeuge liegen allerdings auf der Hand. Die Pietsch-Gruppe hat rund 50 Prozent des gesamten Fuhrparks in 2007 ausgetauscht. Jetzt, ein Jahr später, zieht Franz Jungkamp, Bereichsleiter Logistik, ein positives Fazit: „Wir haben unsere Ziele mit dem Systemkauf erreicht: Die Fahrzeuge laufen einwandfrei, die Fahrer sind zufrieden, und wir haben die Wirtschaftlichkeit unseres Fuhrparks maßgeblich erhöht.“

DVZ 23.9.2008

Kombinations-Talente!



Ihr Miet-Programm für den Kombinierten-Verkehr.

Immer die passende Transportlösung zum sicheren Mietpreis.

Innovative Mietkonzepte mit einem breiten Fahrzeugangebot für den Fernverkehr bis zum Verteilerverkehr sowohl in der Langzeit- als auch in der Kurzzeitmiete. Egal ob Standard-Abstellhöhe, Volumentransport oder der Multiwechsler für beides – mit PacLease kombinieren Sie immer richtig.



Truck & Trailer Rental

PACCAR Leasing GmbH
Industriestraße 22 - 24
64807 Dieburg
Telefon: 0 60 71 / 98 89-0
Telefax: 0 60 71 / 2 13 33
E-Mail: info@paclease.de

Freecall 0800 PACLEASE (0800 72 25 32 73)

Paclease.de



Jörg Schulte, geschäftsführender Partner der Beratungsgesellschaft Schulte Bender & Partner Unternehmensberater, Münster.