



Fotos: Kienbaum

Balanceakt zwischen Kosten und Nutzen | Senior Controller Marco Ripplinger steuert bei Kienbaum den Fuhrpark – und setzt dabei auf drei Tankkarten

Aller guten Dinge sind drei

Mehrkartenstrategie | Die rund 200 Kienbaum-Berater mit Dienstwagen haben seit Neuestem drei Tankkarten im Portemonnaie. Eine Rechnung, die für den Fuhrparkverantwortlichen Marco Ripplinger aufgeht.

— Zeit ist Geld. Das gilt auch für das Beratungsunternehmen Kienbaum, das sich mit rund 750 Mitarbeitern auf Management- und Personalberatung spezialisiert hat. Folglich gibt es für Marco Ripplinger, Senior Controller und verantwortlich für den Fuhrpark, keine Alternative, als die etwa 200 Dienstwa-

gen in Deutschland seit jeher mit Tankkarten auszustatten: „Gerade als dezentral aufgestelltes Unternehmen sind uns Kostentransparenz, eine einfache Handhabung für die Fahrer und ein geringer Verwaltungsablauf wichtig.“ Tank-, Waschvorgänge und Motoröl können die Mitarbeiter daher bargeldlos begleichen. Auch Unabhängigkeit steht bei dem Consultingunternehmen im Fokus, daher setzte Kienbaum bislang bereits auf zwei Anbieter: Aral und euroShell.

Zu den bewährten Tankkarten kam im Rahmen einer dreimonatigen Testphase nun mit der Novofleet Card eine dritte dazu. Ripplinger erklärt die Beweggründe: „Ein derartiges Pilotprojekt ist ein kalkulierbares Risiko. Wir versprechen uns außerdem davon, dass unsere Mitarbeiter auf ein noch flächendeckenderes Netz zugreifen können und weniger Zeit mit der Tankstellensuche ver-

bringen. Das stellt eine weitere Servicekomponente für den Mitarbeiter dar.“

Eine dritte Tankkarte als weiterer Service für die Firmenwagenfahrer.

Zahlenspiele | Generell ist der Controller immer bemüht, den Servicegedanken und die Kosten für den Motivationsfuhrpark in der Waage zu halten.

Ein Schritt war daher auch der Umstieg von Full-Service- hin zum direkten Hersteller-Leasing Anfang des Jahres. Eine große Rolle spielen seither die Key-Account-Ansprechpartner bei den regionalen Händlern der vorgegebenen Hersteller VW, BMW und Mercedes, bei denen die Car Policy von Kienbaum hinterlegt ist.

Kienbaum | In Kürze

Mit rund 750 Mitarbeitern ist Kienbaum in den Bereichen Management Consulting und Executive Search an 13 Standorten in Deutschland und weiteren 20 internationalen Standorten aktiv. Das Unternehmen verfolgt dabei einen integrierten Beratungsansatz und begleitet Firmen bei Veränderungsprozessen. Der Jahresumsatz des Unternehmens mit Verwaltungssitz in Gummersbach nahe Köln beträgt etwa 125 Millionen Euro.



Dezentral | Der Verwaltungssitz von Kienbaum ist in Gummersbach

Sie beraten die Kienbaum-Mitarbeiter und übernehmen die komplette Abwicklung bei Neukonfigurationen. Nur die finale Rechnungskontrolle und -freigabe laufen noch über den Tisch von Ripplinger und seinem Kollegen, der sich halbtags um die operativen Prozesse beim Fuhrparkmanagement kümmert. Schadensabwicklung und Notfallmanagement sind ebenfalls outgesourct. Die Analyse und die zentrale Kontrolle bleiben aber inhouse – auch die der Kraftstoffkosten, jährlich bilanziert Ripplinger einen Verbrauch von zirka 570.000 Litern Kraftstoff.

Mietwagen-Flatrate | Des Weiteren werden die einzelnen Reiseprofile der Berater bei Kienbaum genau analysiert, sodass es verschiedene individuelle Lösungen gibt. So bleiben seit einem Jahr 15 Mitarbeiter nicht mit personenbezogenen Dienstwagen, sondern mit dem „Flatrate-Modell“ Sixt Unlimited mobil, womit an jeder Sixt-Station Fahrzeuge angemietet werden können.

Möglichst günstig für die Firma und möglichst nützlich für die Mitarbeiter, so lautet das Credo von Ripplinger. Daher geht er gerne neue Wege – wie eben auch bei der Tankkartenstrategie. Einen weiteren Mehrwert haben einzelne Fahrer im Rahmen des Pilotprojektes mit der Novofleet Card ebenfalls bereits getestet: die Kooperation mit dem Autopflege-Experten Mr. Wash. Gepflegte Fahrzeuge sind laut Ripplinger für die Berater im Sinne einer positiven Imagewirkung generell selbstverständlich. Er bilanziert: „Der Service wurde gut angenommen.“ Auch sonst resümiert der Controller aufgrund des internen Feedbacks auf die dritte Karte und die ersten Analysen der Kosten positiv. So ist die Entscheidung kurz vor dem Ende der Testphase gefallen: „Wir werden dauerhaft auf die Dreikartenstrategie setzen, die geringen Mehrkosten amortisieren sich schnell.“ | *Susanne Löw*

Fuhrpark | Auf einen Blick

- ▶ Ca. 200 personenbezogene Fahrzeuge
- ▶ 15 Mitarbeiter mit „Sixt unlimited“
- ▶ Seit 2014: Umstellung von Full-Service auf direktes Hersteller-Leasing (BMW, VW, Mercedes)
- ▶ Laufzeit/-leistung: 36 Monate/30.000 km p.a.
- ▶ Car Policy: vier Berechtigungsstufen (Bruttolistenpreis)
- ▶ Marken: VW, Audi, Porsche, Mercedes, BMW
- ▶ V.a. Dieselfahrzeuge
- ▶ Führerscheinkontrolle: intern
- ▶ Tankkarten: Aral Card, euroShell Card, Novofleet Card
- ▶ Jährlicher Kraftstoffverbrauch: 570.000 Liter



Im Rückblick bestens gefahren.

Oft erfahren Fuhrparkmanager erst am Ende ihres Leasingvertrags, ob sie dem richtigen Partner vertrauten. Besonders dann, wenn sich nutzungsbedingte Steinschläge plötzlich zu teuren Lackschäden verwandeln.

Mit den Qualitätssiegeln „Die Faire Fahrzeugrücknahme VMF®“ und „Die Faire Fahrzeugbewertung VMF®“ sind Sie auf der sicheren Seite. Denn Sie kennen schon vor Vertragsbeginn die günstigen Bedingungen, zu denen Ihre Fahrzeuge am Ende zurückgenommen und bewertet werden. Fair, wirtschaftlich und transparent.



www.vmf-fuhrparkmanagement.de

