



## Geförderte Potenziale

**Teil 16: Paritätischer Gesamtverband** | Seitdem eine Einkaufsabteilung die Rahmenverträge für die Fahrzeuge der Mitglieder verhandelt, haben sich nicht nur die Konditionen verbessert, sondern auch die Leistungen verbreitert.

— Mit über 10.300 gemeinnützigen Mitgliedsorganisationen ist der Paritätische Wohlfahrtsverband einer der großen Spitzenverbände der freien Wohlfahrtspflege in Deutschland und hält rund 160 Rahmenverträge aus unterschiedlichen Bereichen. Ein Schwerpunkt liegt auf der Fahrzeugbeschaffung, die bei den Mitgliedern von unterschiedlichen Einsatzzwecken geleitet ist und daher vom Kleinwagen für den ambulanten Pflegedienst bis hin zum Personentransporter reicht.

**Zielgerichteter Einkauf** | So heterogen wie die Pflegewelt ist, so verschieden sind auch die Ansprüche und Möglichkeiten an die Firmenwagen. Die Mitglieder verbindet jedoch ein Interesse: bestmögliche Konditionen für den Kfz-Einkauf zu erhalten, die sie meist nur für den dienstlichen Einsatz als Arbeitsmittel brauchen.

Aus diesem Grund ist der Paritätische Gesamtverband vor etwa acht Jahren damit gestartet, mit Hilfe eines professionellen Einkaufs Lieferantenakquise über alle Bereiche der Wohlfahrtspflege zu betreiben und auch Rahmenverträge mit Automobilherstellern

und Dienstleistern rund um den Betrieb von Fahrzeugen zu vereinbaren. „Zu diesem Zweck wurde meine Position sowie der Bereich neu geschaffen“, sagt Karsten Härle, Leiter Einkauf beim Paritätischen Gesamtverband. Das Ziel: auf Bundesebene Synergien und Einkaufsvorteile zu generieren, welche die einzelnen Einrichtungen sonst nicht erreichen können. „Und das gelingt uns mit jedem weiteren neuen Jahr immer besser“, bemerkt Härle.

Inzwischen gehört er zu einem insgesamt vierköpfigen Einkaufsteam, das 22 Rah-

menverträge mit Automobilherstellern und Importeuren respektive Marken zählt.

Aber nicht nur die Anzahl an Rahmenverträgen hat zugelegt. Auch die Kfz-Bestellungen der Mitglieder sind beständig in die Höhe geklettert. Härle spricht von zweistelligen prozentualen Zuwächsen pro Jahr auf rund 3.500 Einheiten in 2013. Tendenz weiter steigend. Treiber dafür sind die Einsparpotenziale. Nach Angaben des Einkäufers hat sich im Durchschnitt in den vergangenen acht Jahren eine Verbesserung von fünf bis sechs Prozentpunkten bei den Nachlässen ergeben.

### Der Paritätische Gesamtverband | In Kürze

Der Paritätische Gesamtverband mit Sitz in Berlin ist hierzulande einer der großen Spitzenverbände in der freien Wohlfahrtspflege. Unter seinem Dach haben sich über 10.300 rechtlich selbstständige, gemeinnützige Personen zusammengefunden. Der 1924 gegründete Paritätische Gesamtverband gliedert sich wiederum in 15 Landesverbände und rund 230 Kreisgruppen. Seine Aufgaben umfassen die klassische Lobbyarbeit genauso wie die fachliche und rechtliche Beratung und Unterstützung wie zum Beispiel die Verhandlung von Rahmenverträgen für den Kfz-Einkauf. Zu den Mitgliedern zählen neben tausenden von kleinen und mittleren Sozialdiensten auch große Organisationen wie der Arbeiter-Samariter-Bund, die Volkssolidarität, SOS-Kinderdörfer, die Deutsche Lebensrettungsgesellschaft und der Sozialverband VdK. Über alle angeschlossenen Einrichtungen arbeiten insgesamt rund 545.000 hauptamtlich Beschäftigte und rund eine Million ehrenamtliche Mitarbeiter.



**Typische Firmenwagen |** Rund 80 Prozent der über den Paritätischen Gesamtverband geordneten Fahrzeuge sind Kleinwagen und Transporter

### Einkauf und Rahmenverträge |

#### Auf einen Blick

- ▶ Vier Mitarbeiter in der Abteilung Einkauf & Rahmenverträge
- ▶ Rahmenverträge mit 22 Automobilherstellern und Importeuren (Audi, Alfa Romeo, Citroën, Fiat, Ford, Hyundai, Jeep, Kia, Lexus, Mitsubishi, Nissan, Opel, Peugeot, Renault, Seat, Skoda, Smart, Suzuki, Toyota, Volkswagen Pkw + VW Nutzfahrzeuge, Volvo)
- ▶ Kfz-Bestellungen 2013 via Gesamtverband: ca. 3.500 Einheiten, davon ca. 50 Prozent Kleinwagen, ca. 30 Prozent leichte Nutzfahrzeuge und ca. 20 Prozent v. a. Mittelklasse-Pkw
- ▶ Ca. 70 Prozent der Kfz gekauft und ca. 30 Prozent im Leasing
- ▶ Bei Kfz-Leasing: Trend zu Full-Service in der Regel für 36–48 Monate, Laufleistungen: 10.000 bis 25.000 km p.a.
- ▶ Kfz-Bezug via Berechtigungsschein
- ▶ Rahmenverträge mit Dienstleistern: Tankkarten und Kraftstoffe (Aral, euroShell, Novofleet), Instandhaltung und Reparaturen (A.T.U., 1a Autoservice), Sonderausstattungen/Einbauten (Wollnikom), Prüforganisation (Dekra), Um- und Ausbauer (AMF Bruns, Reha Group, Schoon), Leasinggesellschaften (ALD + Raiffeisen Impuls Leasing), Flottenversicherungen (Union Versicherungsdienst)

**Modelle und Beschaffungsformen |** Ungeachtet dessen richtet sich die Beschaffung der Organisationen in erster Linie nach dem individuellen Bedarf vor Ort. Bei Fahrzeugen führt das überwiegend zu Bestellungen in zwei Kategorien: Kleinwagen und leichte

### Der Kauf stellt mit 70 Prozent den Löwenanteil dar, Leasing steigt aber stetig.

Nutzfahrzeuge. Erstere haben im vergangenen Jahr rund 50 Prozent der Stückzahlen ausgemacht und Letztere rund 30 Prozent. Die restlichen 20 Prozent verortet Härle hauptsächlich in der Kompakt- und Mittelklasse.

Eine Veränderung findet dagegen bei der Wahl der Beschaffungsform statt. Laut Erhebungen von Härle stellt der Kauf mit rund 70 Prozent zwar nach wie vor den Löwenanteil dar: „Schließlich ist die Kfz-Beschaffung bei gemeinnützigen Einrichtungen eine Frage der Budgetierung, bei der ein Gesamtbetrag eingestellt wird, und damit auch ein klassisches Jahresendgeschäft.“ Das Kfz-Leasing nehme mit rund 30 Prozent aber bereits einen großen Part ein und steige stetig. „Insbesondere Einrichtungen mit vielen Dienstfahrzeugen nutzen verstärkt das Kfz-Leasing in Verbindung mit Full-Service-Paketen“, sagt der Leiter Einkauf und Rahmenverträge.

Dabei setzen sie in der Regel auf Leasingverträge mit Gesamtlaufzeiten von 36 bis 48 Monaten und Laufleistungen zwischen 10.000 und 25.000 Kilometern pro Jahr – je nachdem, ob die Mitarbeiter mit dem Fahrzeug in der Stadt Kurzstrecken zurücklegen oder auf dem Land auf langen Touren unterwegs sind.

**Rahmenverträge mit Dienstleistern |** Daneben gibt es mittlerweile Rahmenverträge mit verschiedenen Dienstleistern, die Produkte und Services rund um den Fahrzeugbetrieb anbieten. Diese reichen von Vereinbarungen mit Aral, Shell und Novofleet über das Tankkartenmanagement und Kraftstoffe über die Werkstattkette A.T.U für Instandhaltungs- und Reparaturarbeiten an den Dienstwagen, die Dekra als Prüforganisation sowie die drei Spezialisten AMF Bruns, Reha Group und Schoon für Aus- und Umbauten bis hin zu Rahmenverträgen mit ALD und Raiffeisen Impuls Leasing für das Flottenleasing.

Zusätzlich besteht eine enge Verbindung mit dem Union Versicherungsdienst als Teil der Ecclesia-Gruppe und Vermittler von Versicherungen jeder Art. Und Härle will die Partnerschaften weiter ausbauen. Er ist daher ständig auf der Suche nach Leistungen und Bündnissen, die den Mitgliedern einen Mehrwert bringen.

**Kommunikation steigert Nutzung |** Je breiter das Portfolio ist, desto mehr gemeinnützige Organisationen nutzen die Angebote.

Für die Akzeptanz sieht der Einkäufer einen weiteren Grund: die permanente Kommunikation der Möglichkeiten und Pakete über die verbandsinternen Marketingkanäle.

**Einkaufsplattform im Intranet |** Zentrales Instrument ist die Einkaufsplattform im Intranet des Paritätischen Gesamtverbandes, für die alle Mitglieder einen Zugang haben. Darüber hinaus verschickt Härle mit seinem

### In den kommenden Jahren wird die Zahl der Fahrzeuge voraussichtlich weiter steigen.

Team Newsletter und Rundschreiben, wenn zum Beispiel Neuheiten, Sonderaktionen oder zeitlich befristete Angebote laufen.

Über das Intranet-Portal bestellen die Mitglieder auch ihre Bezugsberechtigungsscheine, die der Paritätische Gesamtverband dann als schriftliches Dokument mit Stempel und Unterschrift per Post sendet. „Auf diese Weise gewährleisten wir die Nachvollziehbarkeit sämtlicher Vorgänge und ein reversionssicheres Verfahren für alle Beteiligten“, sagt Härle.

Dies eröffnet Transparenz über einen Bereich, für den er weiteres Wachstum erwartet. Die Begründung: „Wir haben im vergangenen Jahr unter anderem eine Zunahme der Mitglieder von zwei Prozent verzeichnet. Außerdem steigt insgesamt die Nachfrage nach den Fahrzeugangeboten.“

Der Leiter Einkauf sieht daher für die Mitglieder weitere Chancen und rechnet in den kommenden Jahren mit Steigerungen bei den Stückzahlen. | Annemarie Schneider



Foto: Paritätischer Gesamtverband

**Starke Position |** Karsten Härle, Leiter Einkauf beim Paritätischen Gesamtverband, verhandelt alle Rahmenverträge