

Foto: Novofleet



# Rote Karte gegen hohe Spritpreise

**Die „Neue“** | Um die 520 Firmenfahrzeuge preisgünstiger zu betanken, bietet die CompuGroup Medical seit Mai 2012 mit der Novofleet Card eine Alternative zu den bis dato eingesetzten Tank- und Servicekarten an.

— Fuhrparkmanagerin Nadine Hawel und Senior Manager Central Services haben sich in Sachen Fuhrpark bei der CompuGroup Medical, einem Anbieter von Software im medizinischen Bereich, gut aufgestellt: „Wir

verwalten von Koblenz aus die Firmenfahrzeuge für unsere 20 Standorte im Bundesgebiet“, berichtet Hawel. „Das heißt Wartung, Betankung, Fahrzeugwäsche und im Notfall auch Schadenmanagement.“

Außerdem führt das Unternehmen mithilfe der Landesverkehrswacht Rheinland-Pfalz Fahrertrainings durch, um energieeffizientes Fahren und das richtige Verhalten in Gefahrensituationen zu üben.

**Kundendienst und Vertrieb** | Die Flotte der E-Health-Firma besteht aus bundesweit 520 Fahrzeugen: größtenteils VW- (Golf, Passat) und Audi-Modellen (A4, A6), hinzu kommt ein kleiner Anteil an Autos von BMW und Mercedes.

Die Fahrzeuge gewährleisten, dass Außendienst und Techniker die Kunden von CompuGroup Medical flexibel betreuen können. „Ein typischer Fall ist zum Beispiel, dass unsere Techniker in einer Arztpraxis oder bei einer Krankenkasse unsere Software installieren und einrichten oder ein Außendienstler zu Akquise- und Beratungsgesprächen fährt“, erklärt Spurzem.

Zudem fungiert ein Firmenwagen als Motivationsfaktor: „Ein Firmenwagen kann das Zünglein an der Waage sein, wenn es

darum geht, qualifizierte Mitarbeiter zu gewinnen“, weiß der Senior Manager Central Services.

**Kostengünstige Alternative gesucht** |

Doch auch gute Strukturen lassen sich noch verbessern: Bei Relationen von jährlich durchschnittlich 40.000 Kilometern pro Mitarbeiter und stetig steigenden Kraftstoffpreisen suchte das Unternehmen nach einer preisgünstigen Alternative zu den bis dato eingesetzten Tankkarten von Aral und Shell.

„Schon seit längerem haben wir nach einer Möglichkeit gesucht, die ED-Tankstellen (Erich Doetsch) in unserer Nähe stärker zu nutzen“, beschreibt die Fuhrparkmanagerin die Ausgangssituation. „Doch dafür brauchen wir neben einer PIN-geschützten Karte auch die monatlichen Transaktionsdaten in elektrischer Form, um sie in unser Fuhrparkmanagement-System comm.fleet zu übertragen und auswerten zu können.“ Das stellte sich wegen diverser technischer Herausforderungen als schwierig heraus.

**Zweimonatige Testphase** | Als Novofleet, zu deren Versorgungsnetz auch alle ED-Tankstellen zählen, die CompuGroup Medical im Frühjahr 2012 kontaktierte, stimmte

**CompuGroup Medical | In Kürze**

Die CompuGroup Medical mit Sitz in Koblenz und rund 3.600 Mitarbeitern ist eines der führenden E-Health-Unternehmen weltweit. Ihre Softwareprodukte zur Unterstützung aller ärztlichen und organisatorischen Tätigkeiten in Arztpraxen und Krankenhäusern, ihre Informationsdienstleistungen für alle Beteiligten im Gesundheitswesen und ihre webbasierten persönlichen Gesundheitsakten dienen einem sichereren und effizienterem Gesundheitswesen. Grundlage der CompuGroup Medical Leistungen ist die Kundenbasis von etwa 385.000 Ärzten, Zahnärzten, Krankenhäusern, Apothekern und Netzen sowie sonstigen Leistungserbringern. Mit eigenen Standorten in 19 Ländern und Kunden in 34 Ländern weltweit setzt CompuGroup Medical im E-Health-Bereich Maßstäbe in Sachen Reichweite unter Leistungserbringern.



**Anhängerin der roten Karte** | Nadine Hawel sieht in der Novofleet Card eine günstige Alternative



**Anforderungen erfüllt** | Netzstruktur und Format der Transaktionsdaten sprachen für Novofleet



Foto: Schneider, Novofleet (Karte)

**Persönlicher Anreiz** | Horst Spurzem wünscht sich bei Novofleet ein Loyalty-Programm für Fahrer

das Unternehmen recht schnell einem Testlauf zu. „Wir betankten 50 unserer Fahrzeuge probeweise für zwei Monate über das Novofleet-Netz“, erzählt Spurzem.

Die Transaktionsdaten stellte Novofleet als .eid-Datei zur Verfügung, sodass diese problemlos in das Fuhrparkmanagement-System eingepflegt werden konnten. „Nach diesen zwei Monaten hatten wir einen sehr positiven Eindruck“, erinnert sich Spurzem. „Teilweise war die neue Karte den Tankstellen-Mitarbeitern noch nicht bekannt. Sie war

ja erst drei Monate am Markt. Aber die Bezahlung und Abrechnung funktionierte von Anfang an reibungslos.“ Daher wurde die Karte bei CompuGroup Medical ab Mitte 2012 sukzessive für alle Autos eingeführt.

**Wünsche für die Zukunft** | Inzwischen ist die Novofleet Card bei der CompuGroup Medical fester Bestandteil im Fuhrparkmanagement – als preisgünstige Alternative. Auf die Frage, inwiefern sie bei der Novofleet Card etwas vermissen, geben die Fuhrparkexperten klare Antworten: „Es wäre schön, wenn

die Novofleet ein Loyalty-Programm einführen würde, das einen persönlichen Anreiz für den Mitarbeiter schafft, sich für die Novofleet Card zu entscheiden. Der Griff zur Novofleet Card ist zwar eine Entscheidung im Sinne unseres Unternehmens, aber persönliche Anreize für den Mitarbeiter würden diese Entscheidung sicherlich erleichtern“, sagt Spurzem.

„Wünschenswert wäre es außerdem, wenn unsere Mitarbeiter bundesweit Fahrzeugwäschen in Anspruch nehmen könnten“, ergänzt Hawel. | red



**Silberne Flottina 2012**  
Kategorie „Beliebteste freie Leasing-Gesellschaft“

## „Mein Fuhrpark. Meine Entscheidung. Mein Erfolg.“

Sie wollen volle Kostenkontrolle über Ihren Fuhrpark und optimale Entlastung im Tagesgeschäft? Die Deutsche Leasing versteht Ihre Herausforderungen und unterstützt Sie als Partner durch exzellente Beratung und Betreuung, seriös und zuverlässig. Ob Finanzierungslösungen nach Maß oder umfassender Service – wir bieten Ihnen stets das gute Gefühl, sich richtig entschieden zu haben. [www.deutsche-leasing.com](http://www.deutsche-leasing.com)