

# Prioritäten setzen

**Prozessoptimierung** | Baxter prüft regelmäßig die Leistungen rund um den Fuhrpark. Kürzlich wurden einige Stellschrauben neu justiert.

— Stillstand bedeutet Rückschritt: Das gilt vor allem im Einkauf. Davon sind Wilfried Hauffen, Prokurist und Manager Purchasing and Supplier Management bei Baxter Deutschland, und Angela Mair, Fuhrparkmanagerin und Spezialistin Purchasing and Supplier Management, überzeugt.

Die beiden Einkaufsprofis verfolgen daher die Entwicklungen im Flottenmarkt genau und passen ihre Vorgaben und Car Policy für die fast 260 Firmenwagen hierzulande bei Bedarf entsprechend an. Dabei müssen sie die Kosten im Griff halten, ohne den Charakter des Motivationsfuhrparks aus den Augen zu verlieren. Denn rund 65 Prozent der Pkw fahren Mitarbeiter im Außendienst und ein weiteres Viertel die Führungskräfte im Vertrieb. Für sie ist der Firmenwagen mehr als ein Arbeitswerkzeug.

**Prozesse im Fokus** | Unter diesen Vorzeichen haben Hauffen und Mair die Flotte im vergangenen Jahr wieder analysiert und neue Lösungen erarbeitet. Ihren Fokus haben sie hier auf die Prozesse gerichtet. „Unser Ziel ist es gewesen, dass wir infolge der Optimierungen intern nur noch an vier Stellen im Fuhrparkmanagement einbezogen sind“, sagt Wilfried Hauffen. Er führt aus: „Erstens, im Unternehmen entscheidet eine verantwortliche Stelle, dass der jeweilige Mitarbeiter ein Fahrzeug bestellen darf, zweitens, die Bestellung freigibt, drittens, für die Rechnungsfreigabe zuständig ist und viertens, bei heiklen Situationen wie einem Totalschaden als zentrale Anlaufstelle fungiert.“

Alles andere muss der Serviceprovider abwickeln. Die beiden Flottenverantwortlichen sind sonst schlichtweg bei zu vielen Belangen eingebunden, da der Fuhrpark nur einen Teil ihrer Aufgaben darstellt.

## Baxter Deutschland | In Kürze

Im Jahr 1960 eröffnete die US-Muttergesellschaft ihre erste Niederlassung hierzulande. Als pharmazeutisches Unternehmen entwickelt, produziert und vertreibt Baxter Produkte u.a. zur Behandlung von Krebspatienten, Immun- und Nierenerkrankungen sowie Infektionskrankheiten. Bundesweit sind rund 950 Mitarbeiter in der Zentrale in Unterschleißheim bei München, an zwei Produktionsstandorten sowie im Zentrallager beschäftigt.

Die Analysen haben jedoch gezeigt, dass der Einkauf zum Beispiel bei der Bestellung noch zu oft involviert war. Deshalb hat Angela Mair nach Übernahme der Fuhrparkleitung im April des vergangenen Jahres auch die Anforderungen innerhalb der einzelnen Prozessketten neu definiert. „Seither sind wir erst eingebunden, wenn es um die Bestellfreigabe geht. In alle anderen Schritte nach Erteilung der Erlaubnis wollen wir nicht eingebunden werden. Das spart viel Zeit und ist eine große Erleichterung“, resümiert die Einkäuferin.

Fragen zu Zusatzausstattungen oder zur Auswahl unter den Modellen regeln die Mitarbeiter nun mit dem Serviceprovider.

**Check der Serviceprovider** | Der wesentliche Grund für die Verbesserungen ist vor allem in den intensiven Gesprächen und Verhandlungen mit der FleetCompany als Dienstleister zu finden und den detaillierten Prozessbeschreibungen, die der Baxter-Einkauf gemacht hat.

Davor hat er allerdings im vergangenen Jahr die Bausteine mit denen der anderen reinen Serviceanbieter im Markt verglichen. Nach einer internen Klassifizierung der benötigten Leistungen sind Hauffen und Mair letztlich zu dem Schluss gekommen, bei ihrem bisherigen Provider zu bleiben. „Er stellt unter anderem das beste auf unsere Bedürfnisse zugeschnittene Webtool“, erläutert der Prokurist. Hierüber sieht er zum Beispiel alle Belege ein, die der Provider prüft, zahlt, konsolidiert und online abrufbar stellt. Die Kosten gibt er dann an Baxter in einer Monatsabrechnung weiter und uploadfähig ins Netz, sodass es im ERP-System beleglos gebucht werden kann.

**Neue Leasingstrategie** | Der Serviceprovider fungiert außerdem als Mittler zwischen Baxter Deutschland und den Leasinggesellschaften. Hintergrund: Eine zentrale Maßgabe des internationalen Konzerns ist, ab zirka 80 Einheiten in einer Länderflotte mindestens auf zwei Leasinggeber zurückzugreifen. Deshalb kommen sie als Fuhrparkmanagement-Dienstleister auch nicht infrage. Denn das Unternehmen braucht einen Partner, der die Daten zentral verwaltet und auch konsolidiert.

Unabhängig davon lotet Baxter die Möglichkeiten bei den Leasinggesellschaften re-





Foto: Schneider

**Einkaufsprofi** | Wilfried Hauffen und Angela Mair managen im Einkauf von Baxter Deutschland die fast 260 Einheiten starke Flotte



**Unternehmenszentrale** | Bei Baxter Deutschland mit Sitz in Unterschleißheim wurde für alle Mitarbeiter eine Emissionsgrenze von 150 g/km CO<sub>2</sub> bei der Auswahl ihrer Firmenvanwagen eingeführt

**Premium** | BMW und Audi bestimmen das Bild im Baxter-Fuhrpark



gelmäßig aus, weshalb die deutsche Gesellschaft die Fahrzeuge unter den Anbietern auch zwei Mal hintereinander ausgeschieden hat. „Dabei sind wir mit einer Leasinggesellschaft fürchterlich eingegangen, weil sie mit attraktiven Angeboten gelockt hat, aber bereits unmittelbar nach dem Zuschlag ihre Konditionen nicht mehr halten konnte“, so Hauffen. Deshalb hat er die Kooperation auch gleich wieder beendet.

**Passende Partner** | In der nächsten Runde haben sich dann zwei Leasinggeber mit passenden Angeboten herauskristallisiert: Alphabet als bereits langjähriger Partner und die Hannover Leasing Automotive (HLA). Mit ihr hat Baxter seit Kurzem einen Rahmenvertrag. Während über erstere vorwiegend die BMW-Modelle bezogen werden, macht HLA nun hauptsächlich bei Audi und VW das Rennen.

Alle Fahrzeuge sind im Full-Service mit Ausnahme der Flottenversicherung und der Tankkarten geleast. Als Referenzwerte für die Leasingkalkulation zieht der Einkauf die Total Cost of Ownership (TCO) inklusive Kraftstoff für eine Vertragslaufzeit von 42 Monaten und eine Gesamtleistung von 140.000 Kilometern heran.

Die Tankkarten laufen wiederum über den Serviceprovider und die Kfz-Versicherung managt das Unternehmen in Eigenregie. Dabei verzichtet es generell auf die Kaskoversicherung. Schadensarten in dieser Kategorie gehen daher voll auf die Kostenstelle des Fahrzeugnutzers.

**Eigener Rückversicherer** | Eigenverantwortlich wird aber auch in der Kraftfahrthaftpflicht gehandelt. Hier steht zwar die Zurich im Schadensfall als Versicherer gegenüber dem Geschädigten ein und versichert Baxter über Stückprämien. Im Innenverhältnis ist die Haftpflicht aber letztlich über einen Baxter-eigenen Rückversicherer in Irland eingedeckt. Baxter Deutschland meldet dazu die Fahrzeuge zwei Mal im Jahr an den Versicherungsmakler und zahlt die Haftpflichtprämie plus 19 Prozent Versicherungssteuer. Hauffen erklärt das anschließende Verfahren: „Der Makler überweist die Prämie an den Versicherer und dieser führt die Versicherungssteuer an den Staat ab. Dafür erhält der Versicherer eine Handling Fee, welche auch die Schadensabwicklung beinhaltet. Das entstehende Plus oder Minus aus der Prämie abzüglich der Aufwendungen respektive Schadenzahlungen rechnet der Versicherer dann mit dem Baxter-eigenen Rückversicherer ab.“

Damit die Schadenkosten auch nicht aus dem Ruder laufen, bietet das Unternehmen für die Mitarbeiter Fahrertrainings an. Diese sollen nun alle bis Ende April absolvieren.

**Neue Car Policy und CO<sub>2</sub>-Limits** | Darüber hinaus wendet Baxter seit 1. Januar eine neue Car Policy an, in der nicht mehr alle sogenannten großen europäischen Hersteller, sondern nur noch die vier Marken Audi, BMW, Ford und VW zugelassen sind. Das hat laut Hauffen jedoch kaum eine Auswirkung auf die Flotte, da die Mitarbeiter fast immer die restwertstärksten Fahrzeuge nehmen, die aus dem Portfolio der verbleibenden Marken kommen und auch die Referenzmodelle auf Basis der TCO bilden. Sie erfüllen außerdem die neuen Vorgaben zum CO<sub>2</sub>-Ausstoß, der für alle Dienstwagenberechtigten von 190 Gramm pro Kilometer (g/km) auf maximal erlaubte 150 g/km gesunken ist.

In den vier großen Fahrer kategorien ergibt sich daraus folgendes Bild: Die Gruppe der Servicetechniker nutzt den VW Passat Variant BlueMotion Technology Comfortline 2.0 TDI oder bei Bedarf an höherer Zuladungskapazität den Ford Galaxy 2.0 TDCi mit jeweils 140 PS. Die Außendienstmitarbeiter als zweite Gruppe orientieren sich an der BMW 318d Limousine mit 143 PS. Nächste Kategorie sind die Regionalverkaufsleiter, deren Referenzfahrzeug der BMW 320d als Limousine mit 184 PS ist. In den beiden Vertriebsgruppen sind jedoch auch viele Audi A4 2.0 TDI vertreten. Last but not least gibt der BMW 520d als Limousine mit 184 PS bei den Verkaufsleitern den Takt vor.

Als Ausstattungskomponenten müssen in allen Modellen neben der Metallic-Lackierung auch Navigationssystem mit Bluetooth-Schnittstelle, CD-Radio, Nebelscheinwerfer, Klimaautomatik, Fußmatten, Einparkhilfe vorn und hinten sowie bei Vans und Kombis Laderaumabdeckung und Trennnetz vorhanden sein. Will der Mitarbeiter mehr Ausstattung haben und überschreitet er dabei die Referenzrate, darf er dies bis höchstens 20 Prozent. Baxter Deutschland hat dadurch einen relativ homogenen Fuhrpark. Daran ändern auch die Neuerungen nichts.

| Annemarie Schneider

#### Fuhrpark | Auf einen Blick

- ▶ ca. 260 Firmenfahrzeuge, vorwiegend Pkw
- ▶ v.a. BMW 318d (143 PS), Audi A4 2.0 TDI (140 PS) sowie 320d (184 PS) als Limousinen
- ▶ generelle Limitierung auf max. 150 g/km CO<sub>2</sub>
- ▶ alle Kfz im Full-Service-Leasing, ausgenommen: Flottenversicherung und Tankkarten
- ▶ Abwicklung/Management über FleetCompany als Serviceprovider und mindestens zwei Leasinggeber
- ▶ Leasing: Referenzwerte für TCO-Kalkulation 42 Monate Laufzeit, 140.000 km Laufleistung; tatsächliche Laufleistung: 40.000 km p.a. im Schnitt