

Das Ziel fest im Blick

Im Fuhrpark der Homag-Gruppe sind rund 75 Prozent Funktionsfahrzeuge. Fuhrparkleiter Manfred Klein-Wiele muss die Mitarbeiter daher möglichst störungsfrei mobil halten, dabei aber auch nützliche Trends und Neuerungen aufnehmen. Diese Kontinuität im Wandel sichert er sich gezielt mittels externer Unterstützung.

Wenn sich der Einkauf in der Homag-Gruppe mit den rund 500 Firmenwagen beschäftigt, stehen die Vollkosten inklusive Kraftstoff pro Fahrzeug und Kilometer immer im Fokus. Denn in der Abteilung liegt auch die Verantwortung für den Fuhrpark und die damit verbundenen Aufwendungen. Manfred Klein-Wiele beobachtet als Fuhrparkleiter daher die Entwicklungen und Innovationen im Kfz- und Flottenmarkt genau, um sie bei Bedarf aufzugreifen und zur Optimierung der Kosten einzusetzen.

Das bedeutet zum Beispiel, bei Modellwechseln die Konditionen in der betreffenden Fahrzeugklasse unter die Lupe zu nehmen und herstellerübergreifend abzufragen. Schließlich ändern sich in solchen Phasen die Restwerte und Eingangsbedingungen für Flotten oft spürbar. „Durch dieses Benchmarking in den unterschiedlichen Bereichen haben wir die Ausgaben in der Vollkostenbetrachtung trotz drastisch gestiegener Kraftstoffpreise in den vergangenen Jahren stabil halten können“, konstatiert Klein-Wiele.

Budget bestimmt Auswahl

Da die Total Cost of Ownership (TCO) das Maß der Dinge sind, steuern sie die Vorgaben für die firmenwagenberechtigten Mitarbeiter. Ein individuelles Maximalbudget bildet daher auch auf dieser Ebene den zentralen Stellhebel. Da die



Poolfahrzeuge: Neben der Mercedes C-Klasse als Limousine und Kombi ...



... hat Homag auch Mercedes-Benz Sprinter im Einsatz.

Homag-Fuhrpark im Überblick

- ▶ zirka 500 Firmenfahrzeuge, davon etwa 490 Pkw und zehn Transporter
- ▶ fahrzeugberechtigt: 1. Führungskräfte (Vorstand, Geschäftsführung, Bereichsleiter), 2. qua Funktion (Gebietsverkaufsleiter, Servicetechniker, Projektleiter)
- ▶ Funktionsfahrzeuge: Ford Mondeo Turnier 2.0 TDCi + VW Passat Variant 2.0 TDI (jeweils 140 PS) aufgrund entsprechender Zuladungskapazität für Servicetechniker
- ▶ Audi A 4 2.0 TDI (140 PS), 3er BMW, speziell 3er Fleet Edition (163 PS) und die Mercedes C-Klasse 220 CDI (117 PS) respektive 250 CDI (204 PS) für Gebietsverkaufsleiter und Projektleiter
- ▶ Kfz der Führungskräfte: v. a. Mercedes E-Klasse 200 bis 350 CDI, BMW 520d bis 530d
- ▶ Kfz im Finanzleasing bei jeweiligen herstellernahen Leasinggesellschaften
- ▶ Leasinglaufzeiten: i. d. R. 24 Monate/80.000 km p. a. oder 36 Monate/120.000 km Gesamtleistung
- ▶ Fuhrparkdienstleister: Daimler Fleet Management

Homag-Gruppe im Kurzporträt

Die Homag Group AG mit ihren verschiedenen Tochtergesellschaften produziert Maschinen und Anlagen für die Holzverarbeitende Industrie und das Handwerk, auf denen Möbel, Türen, Fenster, Treppen, Fußböden und Holzhäuser entstehen. Mit einem geschätzten Weltmarktanteil von rund 28 Prozent hat sich das Unternehmen zum Branchenführer entwickelt und ist mit Produktions-, Vertriebs- und Servicegesellschaften weltweit präsent. Die Homag-Gruppe beschäftigt insgesamt rund 5.000 Mitarbeiter. Sitz des Unternehmens ist Schopfloch im Landkreis Freudenstadt.

Fahrzeuge in der Regel für 24 Monate mit einer Gesamtlauflistung von 80.000 Kilometern respektive 36 Monaten und 120.000 Kilometern geleast sind, orientieren sich die Nutzer an einer Referenzrate inklusive Full-Service, die Homag pro fahrzeugsberechtigter Gruppe vorgibt. Diesen Betrag dürfen die Mitarbeiter um maximal fünf Prozent überschreiten. Sie müssen die Differenz zwischen der tatsächlichen und der vom Unternehmen getragenen Höchstgrenze aber selbst zahlen.

Kfz-berechtigt sind zum einen die Führungskräfte. Darunter fallen drei Mitarbeiterkategorien: Bereichsleiter, Geschäftsführer und Vorstände. Sie können auf eine Palette an Fahrzeugen der Marken Audi, B M W u n d

Mercedes in der oberen Mittelklasse als viertürige Limousinen oder Kombis mit Dieselmotorisierung zugreifen. In der Flotte für Führungskräfte befinden sich folglich die Mercedes E-Klassen mit 200-CDI- bis 350-CDI-Motorisierung genauso wie der BMW 520d bis 530d, wobei die Stuttgarter mit einem Anteil von rund 60 Prozent deutlich die Mehrzahl stellen.

Festgelegte Mindestausstattung für alle Firmenwagen

Zum anderen gibt es die Gruppe der Mitarbeiter aus Servicetechnikern, Gebietsverkaufs- und Projektleitern, denen Firmenwagen aufgrund ihrer Funktion zustehen und die rund 75 Prozent aller Fahrzeuge nutzen. Für die Servicetechniker hat Homag zwei Referenzmodelle definiert: den Ford Mondeo Turnier 2.0 TDCi und den VW Passat Variant 2.0 TDI mit jeweils 140 PS.

Für die Gebietsverkaufsleiter und Projektleiter bei Homag stehen wiederum folgende Modelle bereit: Audi A4 2.0 TDI mit 140 PS, aus der 3er-Reihe von BMW speziell der 320d Fleet Edition mit 163 PS und die Mercedes C-Klasse 220 CDI mit 117 PS respektive 250 CDI mit 204 PS.



Manfred Klein-Wiele, Fuhrparkleiter bei Homag, setzt nicht nur auf die Vollkostenbetrachtung, sondern auch auf ein permanentes Benchmarking.

Daneben betreibt Homag noch einen Fahrzeugpool mit rund 15 Mercedes C-Klasse 220 CDI in Limousinen- und Kombivariante, in dem vor allem die relativ niedrigen CO₂-Emissionen von 117 beziehungsweise 124 Gramm pro Kilometer eine Rolle bei der Auswahl gespielt haben. Hinzu kommen etwa zehn Transporter, die sich aus Mercedes-Benz Sprinter als Kastenwagen mit Firmenbeschriftung rekrutieren.

Für alle Firmenwagen ist außerdem eine Mindestausstattung festgelegt, zu der neben einem werkseitigen Navigationssystem auch Tempomat und Bluetooth mit Sprachbedienung gehören. Als Zusatzoptionen ordern die Fahrer gerne das Automatikgetriebe und auch der Allradantrieb – soweit bestellbar – erfreut sich großer Beliebtheit. Zurückzuführen ist das vor allem auf die

schwierigen Wetter- und Straßenverhältnisse im Winter, denen die Mitarbeiter am Sitz des Unternehmens in Schopfloch bei Freudenstadt auf den Höhen des Nordschwarzwaldes begegnen. Diesen Trend kann Klein-Wiele beobachten, weil nicht nur das Controlling, sondern auch sämtliche Bestellungen in seiner Obhut liegen.

Dienstleister zur Effizienzsteigerung

Zugleich setzt Homag auf externes Fuhrparkmanagement. Ziel ist es, damit die Prozesse so schlank und effizient wie möglich zu halten. Hierzu nutzt das Unternehmen seit vielen Jahren die Dienste der Daimler Fleet Management (DFM).

Diese Zusammenarbeit hat schon bestanden, als Klein-Wiele 2004 das Flottenmanagement übernommen hat. Seither ist sie vielmehr intensiviert worden.

Er begründet es damit, dass der Anbieter in den vergangenen Jahren sowohl regelmäßige Ausschreibungen für sich entschieden habe als auch mit der dortigen Fähigkeit, sich auf die Bedürfnisse einzustellen und etwa sein Online-Tool „xFleet“ für das Fuhrparkmanagement individuell anzupassen.

Dabei denkt der Flottenmanager vor allem an die Händleranbindung, durch die DFM die Fahrzeugkonfiguration vereinfacht, indem unter anderem neben ihm und den Fahrern auch die Händler direkt eingebunden sind. „Das Bestell-

verfahren beschleunigt sich außerdem erheblich, da die Fahrer jetzt auf sogenannten Parkplätzen bereits vorkonfigurierte Modelle der möglichen Firmenwagen vorfinden, die bei Bedarf per Mausklick aufgerüstet und abgespeichert werden können“, erläutert Klein-Wiele.

Im nächsten Schritt will das Unternehmen die Prozesse im Fuhrpark auf internationaler Ebene stärker vereinheitlichen. Das Online-Tool der DFM soll auch hierfür als Managementinstrument dienen. In Vorbereitung sind nun die Verhandlungen für internationale Rahmenverträge mit den Herstellern. Rund 250 weitere Fahrzeuge in Europa werden dann den Standards folgen.

ANNEMARIE SCHNEIDER 

Transparenz und Flexibilität gefragt

Harald Schneefuß, Geschäftsführer der Daimler Fleet Management (DFM), zur Kundenbeziehung mit Homag und den Bedürfnissen der Flottenkunden.



Af: Herr Schneefuß, welche Ansprüche stellen Kunden wie Homag an Sie als Fuhrparkmanagement-Dienstleister und worin liegen die Herausforderungen?

Schneefuß: Flottenkunden wie Homag verlangen höchste Qualität von den Fahrzeugen, im Service, bei Beratung und Betreuung und den Fuhrparkprozessen. Für DFM bedeutet das, dass wir als Fuhrpark-Dienstleister die beste Produktqualität und die höchste Prozesssicherheit bieten.

So arbeiten wir ständig daran, unsere Prozesse im Sinne der Kunden zu optimieren und zu vereinfachen und damit die Qualität unserer Angebote noch weiter zu verbessern. Darüber hinaus haben unsere Kunden den Anspruch, dass wir ein Problem schnellstmöglich beheben. Deshalb sind wir sehr eng in die Prozesse unserer Flottenkunden einbezogen. Das verlangt von beiden Seiten ein Höchstmaß an Vertrauen. Die Nähe zum Kunden ist darum fester Bestandteil unserer Philosophie.

Af: Mit welchen Leistungen haben Sie im Vergleich zum Wettbewerb überzeugen können?

Schneefuß: Überzeugt haben wir unseren Kunden damit, dass wir ihm neben einem auf seine individuellen Anforderungen maßgeschneiderten Flottenpaket alles aus einer Hand anbieten konnten, und das mit jeweils einem persönlichen Ansprechpartner im Innen- und Außendienst. Den Wunsch des Kunden nach Transparenz der Konditionen und einem einheitlichen Reporting konnten wir ebenfalls problemlos erfüllen. Auch mit unserer innovativen Online-Lösung für das Fuhrparkmanagement konnten wir beim Kunden punkten.

Af: Arbeiten Sie derzeit an neuen Dienstleistungen oder Services?

Schneefuß: Wir arbeiten ständig daran, unsere Dienstleistungen und Services weiter zu verbessern. So haben wir beispielsweise vor wenigen Monaten unsere Online-Lösung „xFleet“ für das Fuhrparkmanagement um zahlreiche Funktionalitäten erweitert. Auch künftig planen wir weitere Services wie beispielsweise die Entwicklung verschiedener Lösungen zur mobilen Anwendung über Smartphones.

Af: Wohin wird sich Ihrer Meinung nach der Bedarf bei Flottenkunden entwickeln?

Schneefuß: Mobilität ist die Achillesferse unserer Gesellschaft. Immer mehr Menschen müssen weite Strecken zurücklegen. Schon heute sind unsere Kunden deshalb vermehrt an umfassenden Mobilitätsangeboten interessiert. Neben dem firmeneigenen Dienstwagen werden sich neue Formen der Kfz-basierten Mobilität wie beispielsweise Carsharing oder Miete entwickeln. Auch das Thema Elektrofahrzeuge wird zunehmend an Bedeutung gewinnen. Hier sind wir als Dienstleister für ein mobiles Morgen gefordert, unsere Flottenkunden entsprechend zu beraten und ihnen immer flexiblere Lösungen anzubieten.

INTERVIEW: A. SCHNEIDER 