

Selbst ist die Frau

Eine für alles | Rutronik setzt im Fuhrpark ausschließlich auf Operate-Leasing. Alles Weitere organisiert die Fuhrparkleiterin in Eigenregie, um für das Unternehmen das Beste rauszuholen.

— Während es sich die meisten Fuhrparkbetreiber in Deutschland mit einem Rundum-sorglos-Paket ihres Leasinggebers bequem gemacht haben, behält Rutronik alle Fäden lieber selbst in der Hand. In Deutschland bezieht der Elektronikkonzern seine Fahrzeuge für die stetig wachsende Flotte aus Überzeugung im Operate-Leasing.

Im Alltag bedeutet das: Tankkartenmanagement, Reifenbestellung oder -wechsel, Wartung und Reparatur sowie Schadenmanagement – sämtliche anspruchsvollen Tätigkeiten, für die sich so mancher Fuhrparkverantwortliche an seine Full-Service-Leasinggesellschaft wenden würde, werden bei Rutronik im eigenen Haus organisiert. Hierfür hat sich das Unternehmen mit Sitz in Ispringen bei Pforzheim ein eigenes Netz aus Lieferanten und Dienstleistern aufgebaut.

Bei rund 270 Fahrzeugen, die aktuell in Deutschland eingesetzt werden, bedarf es einer Person, die ausschließlich für den Fuhrpark da ist und stets den Überblick hat. Und das ist Daniela Riccobono, seit 1997 bei Rutronik und zunächst wie viele andere Fuhrparkverantwortliche „nur nebenher“ für die Flotte zuständig, seit 2001 ausschließlich.

Zu diesem Zeitpunkt wurde Riccobono nach ihrem ursprünglichen Job im Vertrieb hauptberuflich zur „Dienstleisterin für ihre Kollegen“, wie sie selbst ihre Aufgabe umschreibt. Deshalb wird ihr professionelles Wirken von den Fahrzeugnutzern und Geschäftspartnern auch „Full-Riccobono-Leasing“ genannt.

Optimale Lösung | Als Nine-to-five-Job und ohne ein Fünkchen Leidenschaft für Automobile wäre diese Arbeit nicht zu meistern. Schließlich beackert Riccobono das weite Feld des Fuhrparkmanagements als „One-Woman-Show“. Die Frau mit sizilianischen Wurzeln und ebensolchem Temperament, die bis vor Kurzem alle Kennzeichen in ihrem Fuhrpark samt den dazugehörigen Fahrern kannte, lebt und liebt ihren Job. Außerdem ist sie davon überzeugt, die beste Lösung für ihren Arbeitgeber gefunden zu haben: „Die Vorteile überwiegen, wenn eine Person alles macht“, findet sie. „Es bleibt alles in einer Hand und man weiß, was läuft.“

Damit meint sie den Gesamtüberblick, den sie sonst nicht hätte: Sie kennt alle Vereinbarungen mit den Partnerunternehmen,



Foto: Autoflotte

Eingespielt | Daniela Riccobono und ihr Kollege Marco Fischer (re.) schätzen die Flexibilität ihres wichtigsten Leasingpartners IKB Leasing. Mit Torsten Harms (li.) und seinem Team arbeiten sie auf Zuruf zusammen

die Historie ihrer Fahrzeuge und die täglichen Fallstricke. Zum Beispiel bei der Rechnungskontrolle: In der Vergangenheit wurde bei der „von einem Kfz-Meister“ des früheren Full-Service-Leasinggebers durchgeführten Rechnungsprüfung gerne mal Gravierendes übersehen – mit kostspieligen Folgen für den Fuhrpark. Zum Beispiel, dass sich eine Reparatur, die mit 2.000 Euro zu Buche schlagen sollte, als Garantiefall erwies.

Daniela Riccobono, die zuvor jahrelang für eine Autovermietung gearbeitet hat, entgehen solche Fehler nicht, weil ihr in ihrem Fuhrpark so schnell keiner etwas vormachen kann. „Die Erfahrung hat einfach gezeigt, es ist besser, wenn ich es selbst mache“, sagt die Fuhrparkleiterin. Zwar sieht sie bei kleinen

Fuhrparks mit nur 30 Fahrzeugen durchaus Vorzüge des Full-Service-Leasings oder aber in großen Fuhrparks mit mehr als 400 Einheiten

Rutronik | In Kürze

Der Franchise-Distributor für elektromechanische Bauelemente, Halbleiter und Wireless-Produkte ist weltweit in 29 Ländern vertreten – neben 27 europäischen Ländern auch in China und Mexiko. Die Hauptverwaltung befindet sich in Ispringen bei Pforzheim. Vom 1973 von Helmut Rudel gegründeten Ein-Mann-Betrieb entwickelte sich Rutronik zu einer Unternehmensgruppe mit weltweit über 1.200 Mitarbeitern und einem Umsatz von 793 Millionen Euro (2012).

ten. „Aber bei einer Flottengröße wie bei uns macht das schon Sinn“, findet die Flottenverantwortliche.

Flexible Partner wichtig | Allerdings kann ihr Konzept nur aufgehen, wenn sie gute Dienstleister hat, die ihre Bedürfnisse kennen und flexibel und schnell handeln. „Als Eine-Frau-Armee bin ich auf Hilfe angewiesen. Da brauche ich einen Partner, der sehr schnell reagieren kann“, erklärt sie.

Einen solchen hat sie mit IKB Leasing aus Hamburg gefunden, mit dem sie seit 2008 zusammenarbeitet und das Volumen in den letzten zwei Jahren von fünf auf mittlerweile knapp 100 Einheiten erhöht hat. Natürlich alle im bewährten Operate-Leasing. Damit ist IKB Leasing mittlerweile der bedeutendste von insgesamt vier Leasinggebern im Fuhrpark von Rutronik, der markenübergreifend alle gewünschten Modelle liefert.

Riccobono schätzt die Qualitäten ihres Finanzdienstleisters: „Die IKB weiß, wie ich ticke. Es ist mir wichtig, dass man nicht alles frisch erklären muss.“ Denn Zeit für ausführliche Briefings oder langwierige Abstimmungsprozesse kann sie nicht aufbringen. „Die Zusammenarbeit läuft vom ersten Tag an so reibungslos, dass ich auf Zuruf Verträge erhalte oder Dinge funktionieren, für die man normalerweise lange Mails oder Briefe schreiben müsste“, sagt sie.

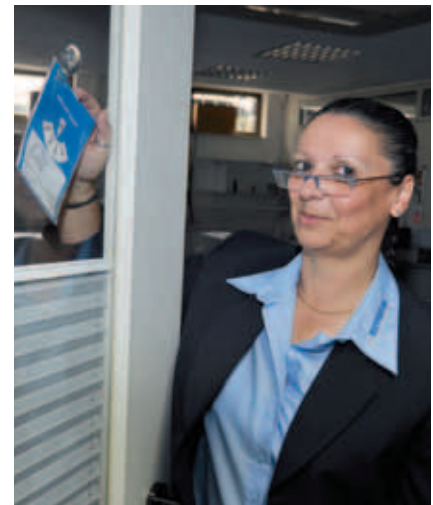
Im Vergleich zu anderen Leasinggesellschaften, die sie aus der Praxis kennt, sei die Zusammenarbeit mit IKB am unkompliziertesten. Vertragsänderungen, Neubestellungen oder Unfallmeldungen: Es verginge kaum ein Tag, an dem sie keine Mails mit ihren Kundenbetreuerinnen in der Hamburger Zentrale des Leasinggebers austausche. „Der

Kontakt ist sehr eng geworden“, resümiert Riccobono.

Wenn Punkte jenseits des normalen Tagesgeschäfts zu regeln oder spezielle Konditionen einzuholen sind, sucht sie das Gespräch mit dem Key-Account-Manager Torsten Harms, der die Zusammenarbeit mit seinem wichtigen Kunden aus Süddeutschland ebenso zu schätzen weiß: „Hier bekommt der Servicegedanke wieder Gewicht. Grundsätzlich tritt dieser bei einer Neukundengewinnung aber eher in den Hintergrund, da hier zunächst nur über die Leasingrate gepunktet wird“, sagt er. „Ich kann bei Akquisitionsgesprächen viel über unsere sehr guten Serviceleistungen sprechen, allerdings machen das unsere Wettbewerber auch. Mit dieser Servicequalität können wir aber nur dann überzeugen, wenn mit dem Kunden die ersten Verträge abgewickelt werden, und dieser Einstieg gelingt in den meisten Fällen zuerst über die Rate“, so Harms weiter.

Geld ist nicht alles | Die Rate ist selbstverständlich auch für Rutronik ein wichtiger Faktor und natürlich macht das Unternehmen seinem Leasingpartner hier Vorgaben. Aber der monatliche Leasingpreis ist nicht das einzige Kriterium, das über den Vertragsabschluss entscheidet.

„Es ist schon richtig, dass Hersteller manchmal günstiger sind als IKB Leasing. Aber es ist wichtig, dass der Kontakt zur IKB stimmt und dass man nicht 20 Ansprechpartner bei verschiedenen Leasinggebern in ganz Deutschland hat. Außerdem haben wir mit IKB einen Leasinggeber, der flexibel ist und schnell reagieren kann. Das begründet schon, warum wir uns hauptsächlich nur auf



Dienstleisterin | Daniela Riccobono ist für ihre Fahrer fast immer erreichbar. Wenn nicht, dann verrät die Parkscheibe, wann sie wieder da ist

einen Partner stützen“, erklärt Marco Fischer, Leiter Rechnungswesen bei Rutronik, der Riccobono bei Vertragsangelegenheiten unterstützt. „Manchmal ist Geld nicht wirklich alles“, pflichtet sie ihm bei. Einzelne Fahrzeuge bei einer anderen Leasinggesellschaft zu bestellen, nur weil sie günstiger sind, sei zudem zu aufwendig.

Auch bei Vertragsende läuft alles rund. Keine Nachforderungen, die Riccobono nicht nachvollziehen kann. „Die Rückgabe ist bei IKB problemlos. Das läuft Hand in Hand“, sagt die Fuhrparkleiterin. Und bekanntlich zeigt sich ja oft erst am Ende der Vertragslaufzeit, wie gut ein Leasingpartner wirklich war – und wie günstig seine vermeintlich attraktiven Konditionen. | Mireille Pruvost



Wachsende Flotte | Aktuell hat Rutronik rund 270 Autos für Außendienstler, Ingenieure und Management

Fuhrpark | Auf einen Blick

- ▶ rund 270 Fahrzeuge in Deutschland und weitere 140 in anderen Ländern Europas
- ▶ Flotte in Deutschland stetig wachsend, in Europa wegen Car-Allowance-Modellen leicht rückläufig
- ▶ Dienstwagenberechtigt sind in Deutschland Außendienstler, die sich aus Trainees (Referenzmodelle: Seat Leon, Volvo V40 oder VW Golf), Junior-Außendienst (Skoda Octavia, VW Golf Variant) und Senior-Außendienst (Audi A4, BMW 3er, Mercedes B-Klasse oder VW Passat) zusammensetzen, sowie Field Application Engineers (gleiche Referenzfahrzeuge wie Senior-Außendienst), Büro- und Abteilungsleiter (Audi A6, BMW 5er, Mercedes E-Klasse)
- ▶ alle Fahrzeuge in Deutschland bis auf wenige gekaufte Einheiten im Operate-Leasing bei vier Leasinggebern, bedeutendster Partner ist IKB Leasing mit rund 100 Verträgen
- ▶ Laufzeit: durchschnittlich 42 Monate
- ▶ Fuhrparkmanagement ausschließlich inhouse durch die Fuhrparkleitung