

# Bewusst auf neuen Wegen

**Seit April 2008 bestückt die Sanimed GmbH ihren Fuhrpark so weit wie möglich mit Firmenfahrzeugen von Hyundai. Die entscheidenden Impulsgeber dafür sind die neue Modellpalette des koreanischen Herstellers, das Preis-Leistungs-Verhältnis und vor allem der Service des Markenhändlers vor Ort.**

**W**elche Marke kann attraktive Modelle zu einem vernünftigen Preis mit einem guten Händler-service verbinden? Um diese Frage haben sich vor gut zwei Jahren die Diskussionen und Überlegungen von Rainer Uhlhorn, Geschäftsführer der Sanimed GmbH, und Alexander Schäfer, Prokurist und Leiter Marketing sowie Personalwesen, über den unternehmenseigenen Fuhrpark gekreist. Denn für die Führungskräfte war klar, dass es demnächst einen Markenwechsel geben soll und dabei die drei Kriterien erfüllt werden müssen.

Etwa zur gleichen Zeit hat Hyundai ein Modellfeuerwerk gezündet, durch das die beiden auf die koreanische Marke aufmerksam wurden. Insbesondere der neue Transporter H-1 fiel ihnen ins Auge. Schließlich summieren sich die kleinen Nutzfahrzeuge im Sanimed-Fuhrpark mit seinen 145 Firmenfahrzeugen auf rund 56 Einheiten. Auch das Preis-Leistungs-Verhältnis überzeugte.

Die endgültige Entscheidung pro Hyundai fiel aber erst mit der Präsentation des Hyundai i30cw im Frühjahr 2008. „Neben den Transportern spielen die 67 Kombis für die Warenmitnahme in unserer Flotte eine große Rolle. Deshalb musste ein solches Modell in der Palette

des Herstellers sein, damit er für uns überhaupt in Frage kommt“, erläutert Rainer Uhlhorn. Er fügt hinzu: „Und da wir gerne neue und unkonventionelle Wege gehen, haben wir Hyundai als Partner gewählt.“

Ein wichtiger Impulsgeber dafür sind auch die Serviceleistungen des Autohauses Siemon in Ibbenbüren gewesen. Dort fungiert Niederlassungsleiter Martin Reekers als zentraler Ansprechpartner, der sich mit seinem Team um die Beschaffung, die Übergabe und die Rückgabe der Fahrzeuge in der Zentrale kümmert. „Darüber hinaus legen wir auf die räumliche Nähe und Dienste des Händlers viel Wert, weil er mögliche Probleme mit den Fahrzeugen schnell beheben muss und die Mitarbeiter der bundesweiten Vertriebsstandorte den Besuch in der Zentrale erfahrungsgemäß mit einem Wartungs- und Servicetermin in der Werkstatt verbinden“, sagt Alexander Schäfer.

## i30cw und H-1 im Einsatz

Prinzipiell hat die Mobilität der Mitarbeiter und infolgedessen der Fuhrpark bei Sanimed eine hohe Bedeutung. Denn die Fuhrparkkosten addieren sich zum einen auf rund zwei Prozent des Umsatzes. Zum anderen sind ein Großteil der Firmenwagen keine Incentive-, sondern reine Funk-

tionsfahrzeuge, die als Arbeitsmittel dienen und den einzelnen Geschäftsbereichen zugeordnet sind.

So nutzen die Mitarbeiter im technischen Vertrieb die Transporter H-1 und die examinierten Pflegekräfte im beratungsintensiven sogenannten Medical-Homecare-Bereich den Kombi i30cw von Hyundai. Beim Transporter handelt es sich derzeit konkret um den Hyundai H-1 Cargo 2.5 CRDi mit 170 PS. „Künftig werden wir aber auf das 2,5-Liter-Modell mit 110 PS umsteigen, sobald es auf den Markt kommt“, sagt Alexander Schäfer. Beim Kombi i30cw ist die Wahl auf den 1,6-Liter-Diesel mit 115 PS gefallen.

Als Ausstattung für den Kombi gibt es die Comfort-Variante, die neben der Klimaanlage als Teil der Basisausstattung unter anderem Lederlenkrad, elektrische Spiegelverstellung, elektrische Fensterheber hinten und die Blinker in den Spiegeln enthält. Daneben wird auch der H-1 immer mit Klimaanlage bestellt. Zusätzlich rüstet der Händler alle Fahrzeuge mit einem mobilen Navigationsgerät von TomTom aus.

Diese einheitlichen Regeln sorgen wiederum dafür, dass im Unternehmen der Fuhrpark einfach zu steuern ist. Uhlhorn begründet: „Dadurch ist die Flexibilität deutlich gestiegen, weil wir die Fahrzeuge problemlos innerbetrieblich tauschen können.“ Die Transporter sind folglich überwiegend rein dienstlich im Einsatz, weshalb die Mitarbeiter in der Regel Fahrtenbuch führen und bei Bedarf noch die Fahrten zwischen Wohnung und Arbeitsstätte mit 0,03 Prozent versteuern.

Die Führungskräfte versteuern ihre Firmenwagen dagegen nach der Ein-Prozent-Regelung. Sie fahren derzeit meist noch keine Hyundai-Modelle. Aber auch hier hält die koreanische Marke langsam Einzug. Ein Mitarbeiter fährt inzwischen den Hyundai Tuscon und ein weiterer den Santa Fe. „Wir wollen auch hier die Marke noch stärker positionieren. Ob uns das gelingt, wird davon abhängen, was Hyundai in den verschiedenen Segmenten noch auf den Markt bringt“, sagt Rainer Uhlhorn.



Rainer Uhlhorn (Mitte), Geschäftsführer der Sanimed GmbH, und Prokurist Alexander Schäfer (links) arbeiten bei der Umstellung der Flotte auf Hyundai eng mit Martin Reekers, dem Niederlassungsleiter des in Ibbenbüren ansässigen Autohauses Siemon, zusammen.



Vom i30cw über den Santa Fe bis hin zum H-1: Sanimed setzt vor allem Modelle von Hyundai als Firmenwagen ein.

Für ihn hat vor allem der neue, im nächsten Jahr erscheinende SUV ix35 einen besonderen Charme, weil er auch nur mit Frontantrieb bestellt werden kann.

### Eigenständigkeit und Synergien


Gradlinig verhält sich das Unternehmen auch bei der Beschaffung. Demnach werden alle Fahrzeuge grundsätzlich geleast. Kauffahrzeuge, die eventuell durch Übernahmen in den Fuhrpark kommen, ersetzt Sanimed schnellstmöglich durch neue Modelle im Leasing. Dabei richten sich die Laufzeiten und Laufleistungen für

die Transporter und Kombis nach dem jeweiligen Bedarf des Fahrers respektive des Vertriebsstandortes. Die Durchschnittsleistung beziffert Prokurist Alexander Schäfer auf 60.000 Kilometer pro Jahr. Die Vertragslaufzeiten liegen zwischen 24 und 42 Monaten. Bei den Fahrzeugen der Führungskräfte arbeitet das Unternehmen mit einer Laufzeit- und Laufleistungskombination von 42 Monaten und 40.000 Kilometern pro Jahr als Kalkulationsgrundlage. Auf diese Weise werden Vielfahrer im Betrieb nicht benachteiligt.

Geleast werden alle Firmenwagen über VW Leasing, weil die Ausschreibung der Leasingkonditionen regelmäßig über die Paul-Hartmann-Gruppe als Muttergesellschaft erfolgt. „Dabei werden alle Fahrzeuge im Full-Service mit Ausnahme des Kraftstoffs und der Kfz-Versicherung bezogen“, sagt Rainer Uhlhorn. Aber auch beim Kraftstoffeinkauf entstehen Synergien. Dieser Bereich inklusive dem Tankkartenmanagement wird daher in der Konzernzentrale gemanagt. Gleiches gilt für die Kfz-Versicherung. Sie wird seit

mehreren Jahren über einen übergreifenden Rahmenvertrag bei der Württembergischen eingedeckt, der Stückprämien mit einer Selbstbeteiligung (SB) von 500 Euro in der Teilkasko und 2.500 Euro in der Vollkasko festschreibt.

Aber nicht nur der Konzern, sondern auch Sanimed ist oft Treiber für Optimierungen. „Denn unser Fuhrpark ist ganz anders aufgestellt als derjenige unserer Mutter. Sie unterhält zum Beispiel keine Transporter. Dementsprechend müssen wir auch nach anderen wirtschaftlichen Bedürfnissen entscheiden“, sagt der Sanimed-Geschäftsführer. So hat er mit dem Gesamtpaket für die Hyundai-Fahrzeuge überzeugen können.

Aus diesem Grund setzen Rainer Uhlhorn und Alexander Schäfer nun alles daran, die Umstellung auf Hyundai abzuschließen. „Denn erst wenn dieser Prozess beendet ist, haben wir unser Ziel erreicht, vernünftige und qualitativ hochwertige Fahrzeuge zu einem guten Preis mit guter Betreuung durch den Händler kombiniert zu haben“, resümiert Uhlhorn. ASC 

### Sanimed-Fuhrpark

- ▶ 145 Firmenwagen, davon 56 Transporter, 67 Kombis als Funktionsfahrzeuge und 22 Pkw für Führungskräfte bzw. Vertrieb
- ▶ v. a. Hyundai H-1 und i30cw
- ▶ Fahrzeuge i. d. R. im Full-Service-Leasing bei VW Leasing
- ▶ Laufzeiten und -leistungen: individuelle Vereinbarung für Funktionsfahrzeuge; für Führungskräfte: 42 Monate, 40.000 km per anno als Kalkulationsgrundlage
- ▶ Versteuerung: Funktionsfahrzeuge nach Fahrtenbuch; Führungskräfte nach Ein-Prozent-Regelung
- ▶ Betreuender Händler: Autohaus Siemon in Ibbenbüren



### Sanimed im Kurzporträt

Die Sanimed GmbH mit Sitz in Ibbenbüren ist ein Unternehmen, das bundesweit mit 15 Vertriebsstandorten im Bereich der ambulanten Patientenversorgung tätig ist. Als Fachhändler und Dienstleister für medizinische Produkte konzentriert es sich dabei auf kranke und pflegebedürftige Patienten in ihrem Zuhause oder in Pflegeheimen. Die Produkte umfassen die drei Geschäftsbereiche Medizin-Technik (u. a. Beatmungsgeräte und Monitore), Reha-Technik (z. B. Rollstühle und Pflegebetten) sowie die beratungssintensiven medizinischen Leistungen, wie beispielsweise moderne Wund- oder Inkontinenzversorgung. Ergänzt wird das Portfolio durch Produkte, die dem Mobilitätserhalt älterer Menschen und Patienten dienen (z. B. Treppenlifte) und Produkte im Bereich der Physiotherapie und Rehabilitation (z. B. medizinische Trainingstherapie, Therapieliegen). Sanimed ist seit 2001 ein Teil der Paul-Hartmann-Gruppe. In diesem Jahr setzt das Unternehmen mit 308 Mitarbeitern voraussichtlich rund 45 Millionen Euro um, was einem Zuwachs von mehr als zehn Prozent im Vergleich zu 2008 entspricht.