

CASE STUDY

GANZHEITLICHE OPTIMIERUNG

FUHRPARK UND FUHRPARKMANAGEMENT



Kunde

Anonym



Herausforderung

Kosten- und Prozessoptimierung



Ausgangssituation

- Da der Fuhrpark als Vertriebsfahrzeug und gleichzeitig als Incentivierung der Mitarbeiter genutzt wird, hat man eine Car-Policy mit minimalen Vorgaben erstellt
- Großkundenverträge mit Herstellern wurden nicht getroffen, wodurch es keine Nachlässe des Herstellers gab. Zusätzlich wurde kein Rahmenabkommen getroffen, auf Basis dessen kein Rückgabekontingent, Vertragsanpassungen etc. vorhanden waren



Zielsetzung

- Überprüfung der aktuellen Konditionen des Leasinggebers und Benchmarking dieser
- Ganzheitliche Betrachtung aller anfallenden Kosten
- Aufstellen einer passenden Car-Policy, Großkundenabkommen, Konditionen mit Autohäusern und dem Leasinggeber
- Rahmenabkommen mit Herstellern zur ganzheitlichen Prozessoptimierung
- Überprüfung der Versicherungskonditionen



Methodik

- Analyse von Beschaffungskonditionen, Dienstleistungsumfängen und Verträgen
- Überprüfung der Dienstleistungskonzepte bei Tankkarten, Schadens-, Reparatur-, Reifen- und Verschleißteilemanagement
- Betrachtung von Wechselszenarien innerhalb verschiedener Fahrzeughersteller und -kategorien
- Szenarioanalysen von unterschiedlichen Kombinationen aus Laufleistung, Laufzeit, etc.
- Überprüfung der Konditionen durch klassische Ausschreibungen
- Aufsetzen von unterstützenden Digitalsystemen
- Alternativlieferanten



Branche

Konsumgüter und Gastronomie



Bearbeitete Themen

Fuhrpark



Ergebnisse & Kundennutzen

Übersicht der erzielten Einsparungen



Warengruppenvolumen

nach erfolgreicher Verhandlung des Bestandslieferanten

-9%



Warengruppenvolumen

nach Aufschaltung des besten Alternativlieferanten

-18%



Gesamtergebnis

- Signifikante Einsparungen
- Strukturierung des Fuhrparks und Anpassung der Car-Policy nach Unternehmensanforderungen
- TCO-Betrachtung mit signifikanten Einsparungen bei einem kleinen Fuhrpark
- Wechselszenarien zwischen Herstellern wurden aufgestellt, wodurch Transparenz für die Incentivierung der Mitarbeiter geschaffen wurde
- Ein Rahmenabkommen mit dem ausgewählten Hersteller wurde getroffen
- Aufsetzen eines Controllings mit Vernetzung zum Herstellersystem