

CASE STUDY

SEGAFREDO | GANZHEITLICHE OPTIMIERUNG DES FUHRPARKS



Kunde

Segafredo



Branche

Konsumgüter und Gastronomie



Herausforderung

Kosten- und Prozessoptimierung



Bearbeitete Themen

Fuhrpark



Ausgangssituation

- Fuhrpark für Vertrieb und Mitarbeiterincentives
- Minimale Car-Policy, keine Rahmenabkommen
- Keine Herstellernachlässe oder flexiblen Verträge



Ergebnisse & Kundennutzen

Übersicht der erzielten Einsparungen



Zielsetzung

- Leasingkonditionen prüfen und Benchmarks setzen
- Ganzheitliche Kostenanalyse
- Optimierte Car-Policy
- Großkundenabkommen
- Rahmenvertrag mit Herstellern
- Überprüfung der Versicherungsbedingungen



Einsparungen

Bestandslieferant

9%

Alternativlieferant

18,2%



Methodik

- Analyse von Verträgen und Dienstleistungsumfang
- Szenario- und Wechselanalysen
- Ausschreibungen zur Konditionsverbesserung
- Einführung digitaler Tools



Gesamtergebnis

- Strukturierter Fuhrpark
- Car-Policy passend zu Unternehmensanforderungen
- Signifikante Gesamtkostensenkung
- Transparenz bei Mitarbeiterincentives
- Rahmenabkommen mit Hersteller
- Controlling direkt ans Herstellersystem angebunden



Kontakt

Marcus Schilling

Senior Partner

Mobil: +49 (0)152 227 227 31

rendite@kloepfel-group.com

brandeins
/thema

2025

Issue 31

Best

Consultants Germany

