

„Fahrzeugbeschaffungen und Werkstattlösungen gehören auf den Prüfstand.“

Ende der Werkstatt?

Vor dem Hintergrund knapper Kassen gehören Fuhrparkfinanzierung, Flexibilität und Serviceniveau nicht nur für den Transport- und Logistikbereich, sondern auch für die Abfall-, Entsorgungs- und Kommunalwirtschaft zu den größten Herausforderungen. Denn Fuhrparkbetreiber benötigen ohne eigene Kapitalbindung technisch hochwertige, umweltschonende Fahrzeuge. Schnell, unkompliziert und maßgeschneidert.

Dabei stoßen allerdings nicht nur herkömmliche Finanzierungs- und Leasingmodelle laut Marcus Burmeister, Vertriebsleiter der Fraikin Deutschland GmbH, an ihre Grenzen. Auch eigene kommunale Werkstätten gehörten im Rahmen eines zeitgemäßen Fuhrparkmanagement völlig tabulos auf den betriebswirtschaftlichen Prüfstand.

Grund: Gerade für Kommunen werde es immer schwieriger, eigene Werkstätten effektiv und kosteneffizient zu betreiben. Selbst große Organisationen versuchten gegenwärtig verstärkt, ihre eigenen teuren Werkstät-

ten loszuwerden. Oder – wie in einigen deutschen Großstädten gerade zu beobachten – diese durch die Erbringung von Dienstleistungen für Dritte ökonomisch besser auszulasten. Das sei jedoch in der Praxis technisch und organisatorisch äußerst komplex und alles andere als einfach.

„Alternativlose Servicemodule“

„Da der Kostendruck in den Kommunen trotz sprudelnder Steuereinnahmen des Bundes immer größer wird, sind in einem zeitgemä- →



→ ßen Fuhrparkmanagement Individuallösungen mit adäquaten Service-Modulen zunehmend alternativlos“, betont KLM-Fuhrparkexperte Burmeister.

Seit Firmengründung 1944 habe die Fraikin-Vermietflotte einige Hunderttausend Nutzfahrzeuge umfasst. Größte Lieferanten sowie erprobte Reparatur- und Servicepartner sind dabei Original Equipment Manufacturer (kurz: OEM) wie Iveco, Mercedes-Benz, MAN und Renault mit ihrer bundes- und europaweiten Präsenz. Folglich bestünden langjährige Verträge mit entsprechenden Akteuren der Nutzfahrzeugbranche.

Laut der Roland-Berger-Studie „European Truck Aftersales 2030“ umfasst die OEM-Vertriebskette für Ersatzteile, Wartung und Serviceleistungen fünf Erfolgsfaktoren:

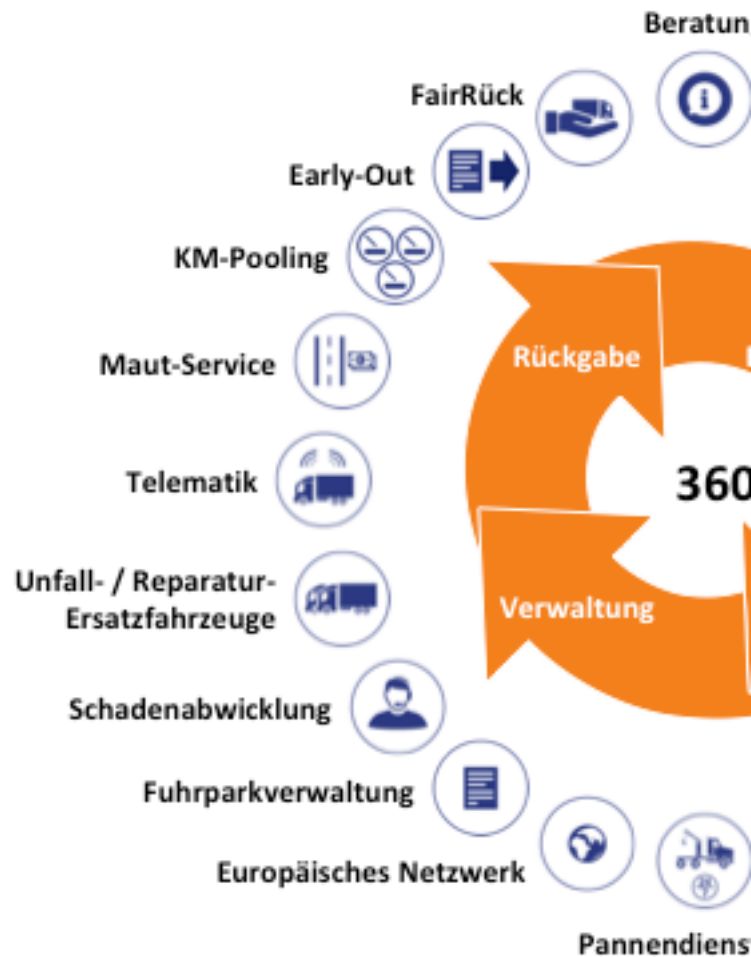
1. ein breites Angebot an Ersatzteilen in unterschiedlichen Preisklassen, um auch preissensible Kunden anzusprechen;
2. die serienmäßige Nutzung von vernetzten Assistenzsystemen, um Flottenbetreiber und Lkw-Fahrer bei ihrer Arbeit zu unterstützen;
3. Verständnis für den Lkw-Lebenszyklus und die Marktanforderungen

4. die Optimierung der Ersatzteillogistik, um Prozesszeiten in der Werkstatt und somit Ausfallzeiten zu minimieren;
 5. eine kundenorientierte Rund-um-die-Uhr-Betreuung aus einer Hand.
- „Mit diesem Basisangebot alleine werden die Hersteller ihre Marktführerschaft jedoch nicht halten können“, warnt Roland Berger. Daher empfiehlt er, in der zweiten Stufe auch neue, innovative Servicelösungen zu entwickeln. Denn die zuneh-

mende Digitalisierung in der Automobilindustrie, neue Marktteilnehmer mit digitalen Geschäftsmodellen und der Trend zu (teil)autonomen Lkw werden auch den Aftersales-Markt maßgeblich verändern, wird in der Studie weiter betont.

Werkstattservice im Zeitalter der Digitalisierung

Im Bereich Wartung und Reparaturen könnten beispielsweise mit Hilfe von



datenbasierten Technologien künftig ganze Lkw-Flotten mit Fahrern, Herstellern und Werkstätten direkt kommunizieren. Alle wesentlichen Informationen würden dann direkt vom Fahrzeug an die Beteiligten geschickt, um die Terminplanung, Ersatzteillogistik und Koordination anzustoßen.

Das erleichtere zum Beispiel den Umgang mit Pannen oder die schnelle Reparatur von Unfallschäden. „Durch die zunehmende Automatisierung solcher Pro-

zesse werden sich Werkstätten zu sogenannten Servicefabriken entwickeln, die Reparaturen und Wartungen jederzeit ohne Vorlauf kostengünstig und mit hoher Qualität durchführen können“, unterstreichen die Roland-Berger-Berater.

Die seit einigen Jahren auch in Deutschland aktive Fraikin-Gruppe verstehe sich in diesem Sinne als Expertin für alle Fragen rund um private und kommunale Nutzfahrzeuge und biete Flottenbetreibern die Sicherheit eines starken und erfahrenen

OEM-Partners. Was für diese nicht nur technisch, sondern auch kostenmäßig voll zu Buche schlage.

Als herstellerunabhängiger Serviceanbieter habe der französische Vermieter dabei nicht nur auf das Produkt im Blick, sondern vollumfänglich auf alle Aspekte des spezifischen Einsatzzyklus. Das viele innovative Servicebausteine umfassende Konzept „360°-Service“ reiche von der Beschaffung über den Betrieb und die Verwaltung bis zur Rückgabe des Fahrzeugs (siehe Grafik), deckt somit genau die in der Roland-Berger-Studie aufgezeigten Erfolgsfaktoren ab.

chen Service-Modulen eine maßgeschneiderte Lösung zusammen. Klassische Fahrzeugstellung oder All-inclusive-Konzept für höchste Ansprüche – von kommunalen Fahrzeugsorgen bleibt nur die sprichwörtliche „Qual der Wahl“.

Bernd Karpfen ist PR-Journalist aus Hamburg. ■



Der Vermieter bietet die gesamte Bandbreite kundenspezifischer Mobilitätslösungen. Die Full-Service-Palette umfasse eine detaillierte Analyse und Definition der Fahrzeug- oder Servicebedarfe und die Bereitstellung adäquater Einheiten für private und öffentliche Flottenbetreiber.

Das breite Kompetenzportfolio erlaube es Fraikin, individuell auf Kommunalbedürfnisse einzugehen und maßgeschneiderte Lösungen zu erarbeiten. Burmeister: „Als Langzeitvermieter definieren wir zusammen mit Anwendern den konkreten Bedarf und stellen aus unseren umfangrei-

Mehr Infos finden Sie hier:
www.fraikin.de.com

