

# NACHRICHTEN



## CORONA-KRISE ERMÖGLICHT STRATEGISCHEN NEUSTART!

Beim Neustart der globalen Wirtschaft müssen Spediteure, Transporteure und Logistiker nicht nur ihre Betriebsbereitschaft wieder voll herstellen. Überlebenswichtig ist vor allem die Rentabilitätssteigerung durch reale Mehrwerte. Das betont die europaweit tätige Nutzfahrzeug-Vermieterin Fraikin Group in ihrem neuen Online-Magazin „F-mag“.

02.11.2020

0



4,3 bei 11 Bewertungen

Push  
Benachrichtigungen

[jetzt anmelden](#)

0 Kommentare

[jetzt mitdiskutieren](#)



Laut Olivier Dutrech, Director Innovation & Business Solutions, geht es dabei um ein „wachses Auge und einen sehr methodischen Ansatz bei der Identifizierung möglicher Einsparpotentiale und Verbesserung der Flottenproduktivität.“

Steffen Rump, Geschäftsführer der Fraikin Deutschland GmbH, ergänzt: „In allen Branchen sollten Flottenbetreiber nun die Krise als Chance nutzen, um aus tradierten Fahrzeugkonzepten auszubrechen und auf moderne Mobilitätslösungen zu setzen.“

Da sich der Covid-19-bedingte Konjunkturreinbruch wie nie zuvor auf Firmen und Mitarbeiter ausgewirkt habe, genieße die Flottenoptimierung höchste Priorität. Denn sobald die Wirtschaft wieder voll in Fahrt komme, müssten branchenübergreifend alle Kosten neu kontrolliert und Vorausplanungen forciert werden. Der Fraikin-Sprecher: „Und weil es nicht nur um aktuelle Verbesserungen geht, sondern um einen alternativlosen Blick in die Zukunft, gehört dabei die Fahrzeugnutzung zuerst auf den Prüfstand.“

Kühlfahrzeuge spielen auf der Straße und in der Versorgungskette zwar schon immer eine besondere Rolle. Die Covid-19-Krise habe diese noch verstärkt und Kühleinheiten seien für den Transport von Lebensmitteln und pharmazeutischen Produkten noch nie so wichtig gewesen wie heute. Grund: Europa sei durch den Kampf gegen die Corona-Epidemie angeschlagen und die Industrie stark gefordert.

### Letzte Meile wächst am stärksten

Laut „Timocom-Transportbarometer“ profitierten temperaturgeführte Transporte mit einem teilweisen Anstieg von 50 Prozent am meisten von der Krise. „Vom Hersteller zum Großhändler, vom Großhändler zum lokalen Geschäft, von diesem zum letzten Punkt der Zustellung: Kühlfahrzeuge sind allgegenwärtig“, betont Dutrech.

Olivier Dutrech zieht daraus eindeutige Schlüsse: „Die Covid-19-Gesundheitskrise hat gezeigt, wie wichtig die Kühlgüterindustrie ist. Die verlängerte Ausgangssperre wird die Verbrauchergewohnheiten verändern und die Position dieser Fahrzeuge weiter festigen.“

## NACHRICHTEN

Der dabei wahrscheinlich am stärksten wachsende Bereich sei die sogenannte „letzte Meile“. Egal, ob es um Lebensmittel oder um Fertiggerichte gehe. „Um das Infektionsrisiko zu verringern, werden sich die Verbraucher dauerhaft Lieferdiensten und E-Commerce zuwenden, Das wiederum schafft Wachstumschancen für die gesamte Lieferkette“, schlussfolgert Fraikin.

**TCO korrekt messen**

Generell sind Unternehmensflotten ein Spiegelbild der aus Firmenzielen abgeleiteten Geschäftstätigkeit. Dutrech: „Die große Herausforderung für Flottenmanager und Geschäftsführer ist aber die nötige Distanz bei der kritischen Analyse von Kostenpositionen, die Bestandteil der TCO (Total Cost of Ownership = Gesamtbetriebskosten) sind.“ Der erste Schritt sei deshalb die Diagnosephase: „Optimieren können wir nur, was messbar ist und aus diesem Grund benötigen wir eine Gesamtvision der Flotte“.

Diese Aufgabe beginne mit der Definition einer Regel für die Benennung jedes Fahrzeugtyps. Der zweite wichtige Aspekt dieser Auditphase, in der eine Flottenaufstellung gemacht werde, bestehe darin, eine Verbindung zu erstellen zwischen den Flottenfahrzeugen, ihrer tatsächlichen Nutzung, ihrem Management und Einsatzzweck.

Die Fraikin-Experten und -Berater unterstützten Unternehmen hierbei. Reale Nutzungsdaten der Flotte würden verglichen, die Vertraulichkeit der Daten eingehalten und die Tätigkeit der Mitarbeiter verbessert. Fraikin vergleiche die Ergebnisse mit seinen Referenzsystemen und -datenbanken, um sicherzustellen, dass es sich um eine umfassende, zeitgemäße Dienstleistung handele. Branchenspezifischen Besonderheiten der jeweiligen Kunden würden dabei berücksichtigt.

**Optimierung vorantreiben**Fair Rück & Saisonmiete

„Eine Flottenoptimierungsstrategie bedingt die Setzung adäquater Ziele. Optimierung beinhaltet nicht nur Kostenreduzierung. Auch die Flottenproduktivität muss verbessert und Umwelteinflüsse reduziert werden“, heißt es im „F-mag“. Hinzu komme, dass Datenerfassung und -analyse in jedem Fall wichtig seien, um die Nutzungen zu verstehen und die Ergebnisse des Optimierungsprojekts zu analysieren.

Für erfolgreiche Projektdurchführungen sei es wichtig, dass die Entscheidungen vom Gesamtbetrieb getragen würden, weil die Empfehlungen stets praktische und organisatorische Folgen für alle Mitarbeiter hätten.

**Von TCO zu TVO ...**

Allerdings habe die Kostenanalyse der Flotte allein durch TCO auch Grenzen. Aus diesem Grund verwendeten die Fraikin-Experten mit TVO (Total Value of Ownership) noch ein avancierteres Konzept. Dieses berücksichtige alle flottenbezogenen Ausgaben, einschließlich der Kosten, die nicht sofort in den Zahlen ersichtlich seien.

Ein gutes Beispiel ist für Dutrech eine simple Reifenpanne: „Ein Reifenwechsel verursacht zunächst sichtbare Kosten. Aber aus der TVO-Perspektive umfasst dies auch die Zeit des Fahrzeugausfalls. Mit Ersatzfahrzeugkosten, Verwaltungsaufwand, Reifenwechsel usw.“ Das bedeute, dass die Gesamtkosten zehnmal so hoch seien wie die zunächst sichtbaren. Und wenn bei der Flottenoptimierung TVO anstatt TCO angewendet werde, vertiefe sich das Flottenmanagement und führe zu umfangreichen Verbesserungen.

02.11.2020  
()

0 Kommentare [jetzt mitdiskutieren](#)

