



Sprinter mit voluminösem Kofferaufbau aus der Fraikin-Mietflotte.



## FRAIKIN: Radikales Umdenken

Der Nutzfahrzeugvermieter Fraikin baut seine im Jahr 2016 begonnenen Deutschland-Aktivitäten aus. Der europäische Full-Service-Mobilitätsanbieter setzt heute vermehrt auf alternative Antriebe. Die tragenden Säulen des Fraikin-Vermietgeschäfts sind laut Geschäftsführerin Silke Stubenrauch Sattelzüge und Fahrgestelle für Transport und Logistik sowie Spezialfahrzeuge. Vermehrt sind Abfall-, Entsorgungs- und Kommunalbetriebe als umweltfreundliche Stromer gefragt. Das liegt vor allem an den strengen staatlichen Auflagen zur CO<sub>2</sub>-Reduzierung im Straßenverkehr. Sie zwingen die Entsorgungswirtschaft zum radikalen Umdenken.

**Alternative Antriebe.** Silke Stubenrauch: „Weil im Straßengüterverkehr die Entscheidung zwischen Diesel,

Gas, Strom und Wasserstoff noch lange nicht gefallen ist, bieten sich maßgeschneiderte Mietkonzepte von Branchenspezialisten wie Fraikin jetzt mehr denn je an. Nicht zuletzt auch vor dem Hintergrund der nach wie vor unwägbarer Corona-Pandemie.“

Im Zuge des Wandels hin zu alternativen Antrieben und zu einer Energieversorgung aus regenerativen Quellen adaptiert Fraikin seit Jahren nachhaltige Mobilitätslösungen. Insbesondere branchentypische Mittelständler, die sich häufig noch nicht ernsthaft mit dem Outsourcing ihres Mobilitätsbedarfs beschäftigt haben, können mithilfe zeitgemäßer Mietkonzepte kapital-schonend abwarten, bis sich die Lage konkretisiert und normalisiert hat.

**Jährlich Kauf von 8000 Fahrzeugen.** Die Gruppe kauft jährlich rund 8000 Nutzfahrzeuge aller Art und setzt dabei auf modernste Technik. Offeriert wird die gesamte Bandbreite kundenspezifischer Mobilitätslösungen. Das Rundum-Angebot umfasst eine Analyse und Definition des Fahrzeug- und Service-Bedarfs sowie die mittel- bis langfristige, liquiditätsschonende Bereitstellung passender Einheiten. Der Dienst umfasst Wartung, Reparatur, Reifenabnutzung, Gestellung von Ersatzfahrzeugen sowie ein umfassendes Flottenmanagement und die Fahrzeugvermarktung am Vertragsende.

**Beratungsintensive Marktsegmente.** Stubenrauch: „Unsere Spezialisierung auf wachstumsträchtige, beratungsintensive Marktsegmente wie die Kommunalwirtschaft unterscheidet uns von anderen Anbietern. Dabei klären wir den Fahrzeugbedarf bis ins letzte Detail mit dem Anwender ab. Erst danach bestellen wir die Fahrzeuge verbunden mit Full-Service-Wartungspaketen. Diese Lösungen weichen sowohl laufzeit- als auch servicemäßig von Vermietungsangeboten herstellereigener Gesellschaften ab.“ Die Service-Expertise ergibt sich durch weit mehr als 300.000 Einheiten, die Fraikin international in der Vermietung hat. Stubenrauch rät Fuhrparkmanagern, gemeinsam mit den Profis von Fraikin partnerschaftlich über die passenden Dienstleistungen zu diskutieren. Dabei behalten die Beteiligten stets genau die Gesamtbetriebskosten im Blick.