

Drum prüfe, wer sich länger bindet

Die Neuausschreibung des Fuhrparks ist zwar mit einigem Aufwand verbunden, kann sich aber unterm Strich absolut lohnen. Externe unabhängige Berater ermöglichen es, Ergebnisse zu erzielen, die im Alleingang nicht erzielbar gewesen wären. Wir haben uns bei der Firma AHT Cooling Systems umgehört.

Von Stefan Schmudermaier

Die AHT Cooling Systems GmbH wurde 1983 im steirischen Rottenmann gegründet, der Industriestandort selbst hat eine über 600-jährige Tradition. AHT hat sich auf industrielle Kühlung und Tiefkühlung spezialisiert, auf mehr als 60.000 Quadratmeter Produktionsfläche werden jährlich 200.000 Geräte in alle Welt verschickt. Im Bereich der steckerfertigen Kühl- und Tiefkühlsysteme zählt AHT zur Weltspitze und beliefert alle global führenden Discount- und Supermarktketten sowie namhafte Hersteller in der Eiscreme- und Getränkeindustrie. Die Gesamtphilosophie basiert auf den Säulen Nachhaltigkeit, Energieeffizienz, Innovation und maximalem Kundennutzen.

Externe unabhängige Beratung

Selbstverständlich nennt AHT auch einen Fuhrpark sein Eigen, noch dazu einen global aufgestellten. Und um den optimal zu verwalten und zu gestalten, hat sich Andreas Hödelmoser, Bereichsleiter Personal, mit heise fleetconsulting auch einen externen Partner und Berater ins Haus geholt. FLOTTE & Wirtschaft hat mit Hödelmoser gesprochen.



Andreas Hödelmoser, Bereichsleiter Personal AHT Cooling Systems GmbH

Herr Hödelmoser, wie setzt sich der Fuhrpark zusammen, wie viele Fahrzeuge und welche Typen (Pkw, leichte Nutzfahrzeuge, Lkw) kommen zum Einsatz?

Wir haben circa 100 Kraftfahrzeuge weltweit, der überwiegende Teil sind Pkw, der Rest Servicefahrzeuge.

Ist die E-Mobilität oder alternative Antriebe in Ihrem Fuhrpark ein Thema?

Zurzeit aufgrund unserer exponierten Lage nicht. Dies wird für uns ein Thema in den nächsten Jahren, sobald entsprechende Reichweiten möglich sind.

Sie hatten schon in der Vergangenheit Ihre Fuhrparkverwaltung an mehrere Leasingfirmen, Fullservice-Provider, ausgelagert. Warum haben Sie sich für eine neue Ausschreibung entschieden?

Für unseren strategischen Einkauf war es wichtig, das Preis-Leistungs-Verhältnis zu benchmarken, um zu sehen, wie wir im Vergleich zu anderen Anbietern liegen.

Sie haben sich bei der Ausschreibung von einem externen Berater begleiten lassen. Welche Erfahrung haben Sie gemacht und welches Resümee würden Sie im Nachhinein ziehen?

Ohne externen Berater wäre die Ausschreibung auf diesem Niveau durch das Fehlen des Wissens in diesem Gebiet und der mangelnden Ressourcen nicht möglich gewesen.

Wie sehen Sie das Preis-Leistungsverhältnis des Beraters?

Bestimmte Themenstellungen lassen sich nur sehr schwer ohne externen Berater lösen. Die Transparenz des Angebotes und der vorherige Hinweis auf etwaige Kostenüberschreitungen sind wichtig für das Vertrauensverhältnis.

Was hat Sie bei der Beratungsleistung am meisten beeindruckt? Was hat Sie überrascht?

Die Kompetenz in diesen Bereich haben wir uns erwartet. Es hat uns die Augen geöffnet, worauf zu achten ist und welche Stellschrauben es gibt, um ein optimales Ergebnis zu erzielen.

Hätten Sie das gleiche Ergebnis selber auch erzielen können?

Ganz klar, nein.

Wie sehen Sie den Faktor der zeitlichen Umsetzung?

Durch interne Abstimmungen und viele notwendige Diskussionen war unser sportliches Zeitziel nicht umsetzbar. Trotzdem sind wir mit dem erzielten Ergebnis in der benötigten Zeitschiene zufrieden.

Was würden Sie sich von den Fuhrparkmanagement-Leasing-Anbietern wünschen?

Neben einer umfassenden Betreuung und einer möglichst einfachen Abwicklung wären proaktive Hinweise auf Optimierungen und Verbesserungen wünschenswert. •



Der Fuhrpark der Firma AHT Cooling Systems besteht weltweit aus über 100 unterschiedlichen Fahrzeugen