

Kolumne

Übersichtslos – ziellos – planlos!

Der Frühherbst ist die klassische Planungszeit. Der Firmenfuhrpark wird diesbezüglich meist stark vernachlässigt. Ein hohes Risiko! Schließlich handelt es sich in der Regel um den dritthöchsten Kostenbereich des Unternehmens. Ohne Ziel und Plan laufen die Kosten gerne aus dem Ruder.

Die Planung ist dazu da, Wege zu finden gesteckte Ziele zu erreichen. Deshalb ist es wichtig zunächst klare Fuhrparkziele zu definieren. Realistische Ziele wiederum können nur definiert werden, wenn sich die Entscheider über die aktuelle Ausgangssituation inklusive möglicher Einflussfaktoren im Klaren sind.

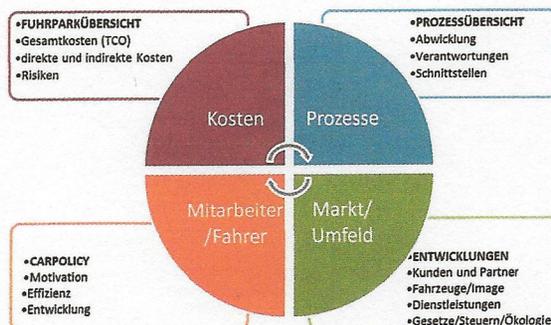


Der Fuhrpark berührt sämtliche Unternehmensbereiche und hat viele externe Schnittstellen, was für eine gewisse Komplexität sorgt. Es gilt, sich auf die wesentlichen und messbaren Fuhrparkthemen zu fokussieren und eine Übersicht zu erlangen. Gerade deshalb ist die Situationsanalyse aktuell eine meiner Haupttätigkeiten. Das Unternehmen erhält dadurch:

- Übersicht und Struktur,
- eine Basis für Zielsetzung und Planung,
- Steuerungsmöglichkeiten (Kosten, Mitarbeiter, Partner).

Die Situationsanalyse enthält idealerweise die klassischen Themen der Balanced Scorecard. Beiliegend finden Sie eine entsprechende Grafik, welche ebenfalls für die darauffolgende Zielsetzung und Planung angewendet werden kann. Schließlich müssen meist in allen vier Bereichen Maßnahmen getroffen und Teilziele gesteckt werden. Schnell wird ersichtlich, welche Ziele sich gegenseitig beeinflussen. Auch werden Möglichkeiten aufgezeigt, scheinbar widersprüchliche Ziele zu vereinen.

Zum Beispiel: Die Fuhrparkkosten sollen gesenkt und die Mitarbeitermotivation gehoben werden. Scheinbar eine unlösbare Aufgabe. Jeder hat sofort die Befürchtung, statt einen Audi A4 einen VW Polo fahren zu müssen. Häufig wird das vorgeschlagene Ziel sofort wieder verworfen. Schade, schließlich gibt es zahlreiche andere Parameter als ein Fahrzeugwechsel, welche die Kosten senken und zahlreiche andere Einflüsse, die die Zufriedenheit der Mitarbeiter heben.



Dipl. Bw (FH) Anette Mallinger, Fuhrparkberatung, zederbauer + partner gmbh, anette.mallinger@za-partner.at, www.za-partner.at

Sobald die Situation des eigenen Fuhrparks klar ist und Ziele gesetzt wurden, wird die Planung relativ einfach.

Folgende Planungsmatrix kann man gemeinsam mit der Grafik anwenden:

Strategische Planung – Die grundsätzliche Ausrichtung der Firmenphilosophie, Mitarbeiter-Politik, Kostensituation, ökologische Aspekte und deren Einfluss auf den Fuhrpark.

Taktische Planung – In Bereichen der Nutzungsdauer, Eigenverwaltung oder Outsourcing, Dienstwagenvereinbarung, Steuerungstools, Fuhrparkstruktur, Dienstleistungen und Lieferanten.

Operative Planung – Von der Bestellung über die Nutzung bis zur Verwertung. Themen wie Prozessklarheit, Reduktion von Schnittstellen, Auslastung und Prozesseffizienz.

Die grundlegenden Entscheidungen werden aus den Zielen und der daraus erfolgenden strategischen und taktischen Planung abgeleitet. Diese hilft, den Horizont nicht aus den Augen zu verlieren.

Alle vier Scorecard-Bereiche beeinflussen das Fuhrparkgeschehen stark. Als Beispiel: Das Fahrerverhalten beeinflusst die direkten Fuhrparkkosten, die internen Prozesse, den Kunden und letztendlich auch das Image des Unternehmens. Wichtig ist, dass Zwischenziele (sogenannte Meilensteine) und Messgrößen definiert werden.

Betriebswirtschaftlich gesehen ist Planung nichts anderes, als zukünftiges Handeln vorwegzunehmen. Diese Sicherheit motiviert und trägt dafür Sorge, dass das Tagesgeschäft und somit die Kosten den Fuhrparkleiter und das Unternehmen nicht überrollen.

Grafik: Balanced Scorecard „Fuhrpark“