



Von der selbstverwalteten Kaufflotte zum kompletten Outsourcing

Während vieler Jahre kaufte und verwaltete die Firma Gilgen Door Systems AG ihre Fahrzeugflotte in Eigenregie. Nun hat sich das Unternehmen für eine Outsourcinglösung entschieden. *aboutFLEET* sprach mit Reto Steiner über die Hintergründe. Interview: Rafael Künzle

aboutFLEET: Was war die Ausgangslage bei der Firma Gilgen Door Systems AG?

Reto Steiner: Die Firma Gilgen Door Systems AG (Gilgen) hat die eigenen Personenwagen und Nutzfahrzeuge seit vielen Jahren gekauft und selbst bewirtschaftet. Die Flotte umfasste im Frühsommer 2018 rund 220 Nutzfahrzeuge, 100 Personenwagen und diverse Spezialfahrzeuge. Gilgen hat anfangs 2018 beschlossen, die Flottenlösung zu optimieren und die Kosten zu senken. Das Ziel war klar, der Weg dahin aber nicht. Aus diesem Grund hat Gilgen Gespräche mit diversen externen Beratern geführt und sich im Endeffekt für

eine Begleitung durch die Firma fleetcompetence europe GmbH (fleetcompetence) entschlossen.

Wie sind Sie dieses komplexe Projekt angegangen?

In einer ersten Phase hat unsere Finanzabteilung zusammen mit fleetcompetence die Kosten-Ausgangslage analysiert und so die damals effektiv anfallenden Gesamtkosten errechnet. Das war eine knifflige und schwierige Aufgabe. Trotzdem ist es so gelungen, eine realistische Ausgangslage für die zukünftigen Optimierungsszenarien zu schaffen.

Wie offen waren Sie für Partnerschaften bei dieser Optimierung?

Wir waren grundsätzlich völlig offen. Bis jetzt hatten wir immer die Einkaufsrabatte mit verschiedenen Fahrzeugmarken optimiert. Weitere Kosten hatten wir bisher nicht bei der Fahrzeugauswahl berücksichtigt. Fleetcompetence hat uns im Rahmen der ersten Meetings effizientere und nachhaltigere Auswahlmöglichkeiten aufgezeigt. So haben wir beschlossen, völlig offen für Marken und externe Flottenmanagement-Partner an den Markt zu gehen.

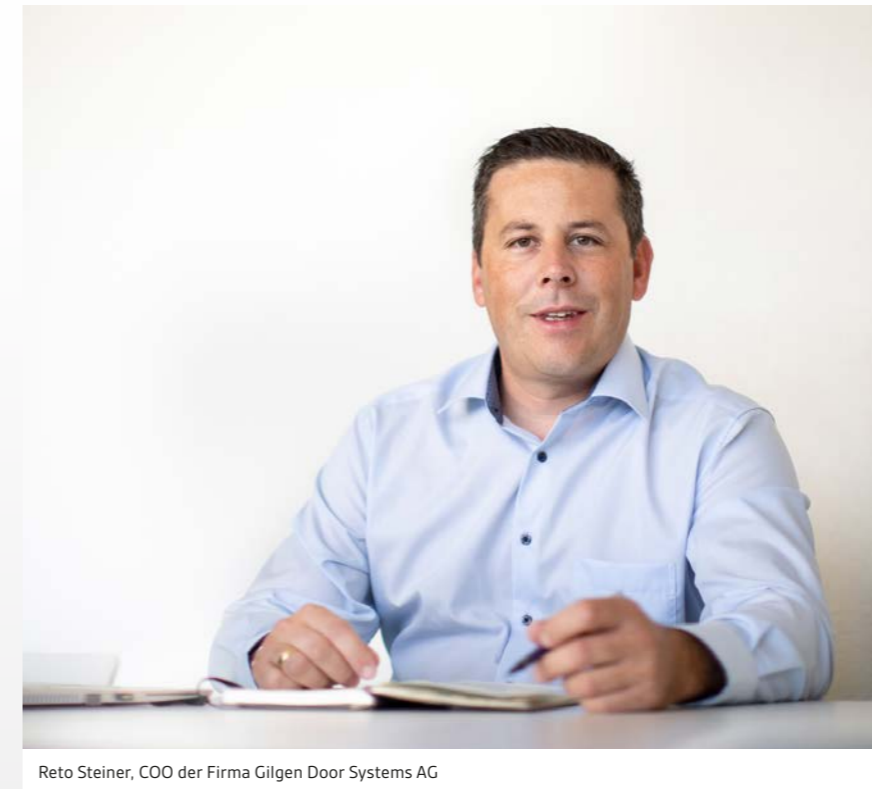
Wie sind Sie dann konkret vorgegangen?

In einer ersten Phase haben wir Fahrzeugmodelle verschiedener Marken bestimmt, die für uns in Frage kamen. Das haben wir sowohl bei den Personenwagen als auch bei den Nutzfahrzeugen so gemacht. Insgesamt erhielten wir eine Liste mit neun Nutzfahrzeug- und acht Personenwagen Marken. Für diese Marken und Modelle haben wir bei den verschiedenen Importeuren Rabatte für grosse Volumen abgefragt (zukünftige Single- oder Dual Brand Strategie). Es war uns klar, dass wir unsere Marken- und Modellpolitik anpassen mussten, aber in dieser Phase der Ausschreibung wollten wir uns noch nicht auf eine bestimmte Marke festlegen.



Die Gilgen Door Systems AG ist ein Anbieter von Antriebssystemen und Komplettanlagen für Tür- und Torsysteme. Das Unternehmen wurde 1961 gegründet und hat seinen Hauptsitz in Schwarzenburg in der Schweiz. Weltweit stehen über 1'000 Mitarbeitende täglich im Einsatz und sorgen für die hohe Verfügbarkeit der Automatikanlagen. Gilgen Door Systems ist mit Vertriebs- und Servicepartnern in Europa, Asien und in Übersee in den jeweiligen Schlüsselmärkten vertreten und verfügt über Tochtergesellschaften und eigene Servicecenter in Deutschland, Frankreich, Grossbritannien, Italien, Österreich und Hongkong.

Die international geprüften Antriebssysteme, das gelebte Qualitätssystem nach ISO 9001, 14001 und 45001 sowie die marktorientierten Innovationen machen Gilgen Door Systems zu einem führenden Anbieter von Antriebs- und Gesamtlösungen. Seit 2011 ist Gilgen Door Systems AG Teil Nabtesco Gruppe, ein weltweit tätiger System- und Komponentenlieferant, der an der japanischen Börse kotiert ist und seinen Hauptsitz in Tokyo hat.



Reto Steiner, COO der Firma Gilgen Door Systems AG

Was war dann der nächste Schritt?

In einem nächsten Schritt hat fleetcompetence dann all dieses Fahrzeugmodelle (total 31 Pw-Modell und 18 NF-Modelle) bei verschiedenen für uns in Frage kommenden Full-Service-Leasing Anbietern ausgeschrieben. Nebst den Modellen, hat fleetcompetence im Rahmen dieser komplexen Ausschreibung nicht nur die gewünschten Km-Kombinationen und vor allem auch diverse zusätzliche Anforderungen allen teilnehmenden Partnern bekanntgegeben. So gab es z.B. genau Anforderungen an die Art und Weise wie das Angebot gerechnet werden muss (Matrix), die Gültigkeit von Angeboten, den zukünftigen Rückgabeprozess u.s.w. Damit konnten wir sicherstellen, dass wir «Äpfel mit Äpfel» vergleichen können. Und das ist uns mit dieser Ausschreibung auch wirklich hervorragend gelungen.

Und wie haben Sie die zukünftigen Lieferanten ausgewählt?

Das war eine sehr spannende Situation. Fleetcompetence hat uns die Auswahlkriterien so aufbereitet, dass den Unterlagen klar entnommen werden konnte, wie gross die zukünftigen Einsparungen gegenüber der (errechneten) Kostenausgangslage bei der Auswahl von Full-Service-Leasinggebern und Fahrzeugmarken waren. Weil die Nutzfahrzeuge für uns rein schon von der Menge her zu den bedeutendsten Einsparungen führten, mussten wir zuerst die für uns beste Kombination Full-Service-Leasinganbieter / Nutzfahrzeuge finden. Diese führte dann zur Auswahl unseres jetzigen Partners Auto-Interleasing (AIL) als zukünftiger Outsourcer und Renault

als Marke für die Nutzfahrzeuge. In einem 2. Schritt haben wir dann geschaut, bei welchen Personenwagen-Marken sich mit dem Provider AIL ebenfalls interessante Preisvorteile generieren lassen. Wir haben uns dann für die eine

«Die Auswahl geeigneter Personenfahrzeuge ist immer ein heikles Thema. Wir wollten unsere Mitarbeiter nicht mit einer unpassenden Marke demotivieren.»

Marke mit einem guten Image und ausgezeichnetem Preis-/Leistungsverhältnis entschieden, obwohl es andere Marken gegeben hätte, bei denen die Einsparungen bei den Personenwagen noch grösser gewesen wären.

Wollten sie nicht den grösstmöglichen Vorteil erzielen?

Was heisst hier der grösstmögliche Vorteil? Kann man den immer in reinen Zahlen beziffern? Wir glauben nicht. Es geht doch auch um eine Lösung, die die Mitarbeiter im Endeffekt motiviert. Durch unsere Auswahl konnten wir im Endeffekt Kosten sparen und gleichzeitig viel zur Motivation unserer Mitarbeiter beitragen. Die Auswahl geeigneter Personenfahrzeuge ist immer ein heikles Thema. Wir wollten unsere Mitarbeiter nicht mit der Wahl einer unpassenden Marke demotivieren. Wir

wollten ja nicht nur eine günstigere, sondern vor allem auch eine moderne, bessere und umweltverträglichere Fahrzeugflotte. Das ist uns mit unserer Wahl auch gelungen.

Kann man eine Aussage zu den realisierten Einsparungen machen?

Das ist ein schwieriges Thema und darüber haben wir uns oft unterhalten. Auf Papier steht zwar eine sehr spannende Zahl. Aber in Absprache mit fleetcompetence würden wir lieber von einer «relevanten Einsparung» sprechen. Da wir die Ausgangslage errechnen mussten und Hochrechnungen immer Ungenauigkeiten in sich bergen, ist es in solchen Fällen natürlich schwierig von exakten Einsparungen gegenüber einer Ausgangslage zu sprechen. Was aber bei diesem Projekt und dem gewählten Vorgehen auf jeden Fall beeindruckend war sind die Unterschiede bei den zukünftigen jährlichen Gesamtkosten der verschiedenen Szenarien. So wissen wir mit grosser Sicherheit, dass das von uns gewählte Szenario um x% günstiger ist als andere mögliche Kombinationen von Full-Service-Leasing Providern und Marken. Und da wir zusammen mit fleetcompetence auch die Verträge mit unseren zukünftigen Partnern im Detail optimiert haben, gehen wir auch davon aus, dass wir auch in Zukunft in der errechneten Kostenbandbreite bleiben werden.

Und wie ist die Implementierung der neuen Lösung geglückt?

Die Implementierung ist natürlich noch nicht abgeschlossen, aber eigentlich ganz gut gelaufen. Natürlich gibt es immer bei allen Beteiligten den einen oder anderen Punkt den man im Nachhinein hätte anders oder besser machen können. Aber der ganze Prozess lief bis jetzt grösstenteils so, dass wir auftretende Probleme lösen konnten und die Prozesse permanent so anpassen dass die Zusammenarbeit im Laufe der Zeit noch optimiert werden kann. Fleetcompetence begleitet uns auch in diesem Prozess, so haben wir immer noch einen «Dritten» der uns bei möglichen Schwierigkeiten bestmöglichst unterstützt und ebenfalls darum besorgt ist, dass die Zusammenarbeit mit den neuen Partnern auch längerfristig glückt. Das passt so. ■



Die fleetcompetence Group unterstützt Unternehmen mit Fahrzeugflotten bei der Entwicklung und Umsetzung von Strategien zum Flottenmanagement.

www.fleetcompetence.com