

Therapie für den Fuhrpark

Das Pharmaunternehmen AstraZeneca hat seinen Europa-Fuhrpark neu strukturiert. Trotzdem bleibt noch genug zu tun.



11.000 Fahrzeuge in 15 Ländern: AstraZeneca mit Sitz in Wedel und Plankstadt



Beim Thema Europa-Fuhrpark macht sich Frank Altlay nichts vor: „Da ist längst noch nicht alles im grünen Bereich“, sagt der Leiter Einkauf und Veranstaltungsmangement beim weltweit fünftgrößten forschenden Pharmaunternehmen AstraZeneca. „Aber wir haben schon viel geschafft.“

Es ist eine Riesenflotte, die für AstraZeneca in Europa unterwegs ist: 11.000 Fahrzeuge in 15 Ländern – da glich es einer Herkules-Aufgabe, den Fuhrpark europaweit unter einen Hut zu bekommen. Aber bitter notwendig war sie, denn die Kosten für den uneinheitlichen Fuhrpark waren deutlich zu hoch.

Vor zwei Jahren verordnete sich AstraZeneca also selbst eine Therapie für den Patienten „Europa-Fuhrpark“. Denn bis dahin fehlte jegliche Struktur und Transparenz. „Der Fuhrpark war extrem heterogen“, erzählt Frank Altlay. Es gab gekaufte Fahrzeuge und geleaste, dabei sogar verschiedene Varianten von Leasing. In Spanien war nur ein Modell einer Marke unterwegs, in England sage und schreibe 37 verschiedene Marken. Einige Länder hatten einen guten Über-

blick über ihre Fuhrpark-Kosten, andere kümmerten sich kaum darum.

Richtige Rezeptur

Um die richtige Rezeptur für einen einheitlichen europäischen Fuhrpark zu finden, gründete AstraZeneca eine Arbeitsgruppe. Darin vertreten: ein zentraler Ansprechpartner aus dem Konzern und drei Vertreter aus den Ländergesellschaften Deutschland, Belgien und Großbritannien. Da saßen nicht nur verschiedene Fuhrparkgrößen, sondern auch unterschiedliches Know-how an einem Tisch: Der englische Vertreter brachte seine Erfahrung als Fleetmanager mit ein, sein deutscher Kollege konnte über den Kauf von Flottenfahrzeugen berichten, der Belgier über Leasing.

Kauf oder Leasing? Das war auch die erste wichtige Grundsatzentscheidung, die AstraZeneca treffen musste. „Es gab da durchaus unterschiedliche Meinungen“, berichtet Altlay. „Zentrale Frage war: Haben wir ausreichende finanzielle Ressourcen, um den Fuhrpark auch in Zukunft zu kaufen?“ In zwei an dem Pro-

jekt beteiligten Ländern wurden die Fahrzeuge bis dato gekauft, die anderen Landesgesellschaften setzten dagegen auf Leasing, um eine höhere Kalkulationssicherheit zu haben.

Genauere Analyse

„Wir haben jedes Land genau analysiert“, berichtet der Einkaufsleiter. Bei der Prüfung aller steuerlichen und rechtlichen Aspekte half der neue Partner: GE Fleet Services hatte sich bei einer Ausschreibung durchgesetzt, „vor allem weil die Gesellschaft in allen wichtigen Ländern mit Mitarbeitern vertreten ist“, so Altlay. „Wir haben einfach gemerkt: Da ist Substanz dahinter, die kennen sich aus.“

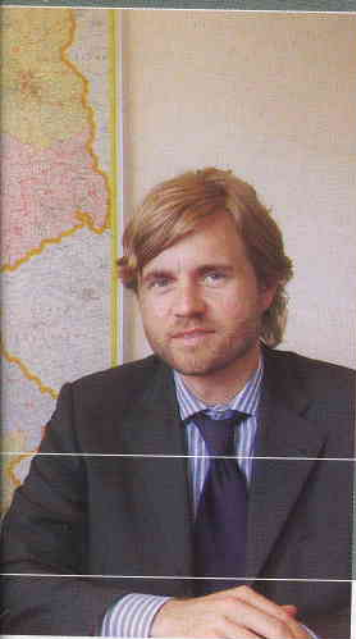
Nach der Analyse war klar: AstraZeneca wird die Fahrzeuge kaufen – und zwar in ganz Europa. Keine Insel-Lösungen mehr. Auch wenn in einigen Ländern steuerliche Gründe für Leasing sprachen: „Insgesamt fahren wir mit Kauf günstiger und sind flexibler.“

Ein weitaus schwierigere Frage: Bei welchen und vor allem wie vielen Herstellern

Ja, auch so etwas!

Fuhrparksoftware für alle Fälle!

Ersannen eine Therapie für den Patienten Fuhrpark: Frank Atlay (rechts), Einkaufsleiter bei AstraZeneca, und Johannes Posala, Großkundenmanager bei GE.



kauft AstraZeneca europaweit seine Autos? Ein sensibles Thema, denn das Unternehmen wollte unter allen Umständen lange Diskussionen und unzufriedene Mitarbeiter vermeiden. Szenarien mit nur einem oder zwei Herstellern wurden durchgespielt, am Ende entschied man sich gegen eine harte Linie. Zumal der finanzielle Vorteil eines radikalen Schnittes minimal gewesen wäre: „Es gab einige Länder, die mit den Herstellern sehr gute Rabatte ausgehandelt hatten“, sagt Atlay. „Viel mehr wäre da nicht drin gewesen.“ Landesgesellschaften mit einer breiten Spanne an Lieferanten wurden aber aufgefordert zu reduzieren, um Kosten zu senken. In Spanien ist Renault der stärkste Partner und in Italien ist VAG und BMW dominierend, in Frankreich VAG und in Deutschland kauft AstraZeneca bei VAG, BMW und Daimler Chrysler.

Rahmenverträge

Die Rahmenverträge macht AstraZeneca, GE Fleet Services hilft bei den Entscheidungen durch eigene Benchmarks. Der weitere Prozess liegt dann im wesentlichen beim Partner. GE kümmert sich in den meisten Ländern um den Einkauf, die Zulassung und die Verbringung der Fahrzeuge. Pannenhilfe beispielsweise läuft über die GE Assistance rund um die Uhr.

Um einen bestmöglichen Service zu bieten, hat der Dienstleister viele Stunden bei AstraZeneca verbracht. „Wir sind in vielen Ländern in das Unternehmen gegangen und haben mit den zuständigen Mitarbeitern gesprochen“, erzählt Johannes Posala, Großkunden-Manager bei GE. Eine Power-Point-Präsentation



Hiepler + Partner GmbH
Unternehmensberatung
Schloßstraße 21
41564 Kaarst

Telefon 02131-76 64-85
Telefax 02131-76 64-87
E-Mail: info@hiepler.com
www.hiepler.com

HIEPLER + PARTNER

FLEET+

Im Profil

Firma:Astrazeneca Deutschland
 Sitz:Wedel/Schleswig-Holstein, Plankstadt/Baden-Württemberg
 Telefon:04103 7080
 Fax:04103 708 3293
 Internet:www.astrazeneca.de

Gründung:6. April 1999
 Mitarbeiterzahl:2.300
 Servicebreite:Bei der Behandlung folgender Krankheitsbilder gehört Astrazeneca zu den Innovationsführern:
 ■ Herz-Kreislauf-Erkrankungen ■ Chronische Bronchitis und Asthma
 ■ Magen-Darm-Erkrankungen ■ Krebs ■ Schizophrenie
 ■ Bipolare Störungen ■ Migräne

Geschäftsführer:Mark Fladrich

Im Profil

Firma:GE Commercial Finance, Fleet Services
 Sitz:Neu-Isenburg

Telefon:06102 36 0
 Internet:www.gefleetservices.de

Gründungsjahr:1992
 Mitarbeiter:130

Servicebreite:Als hersteller- und bankenunabhängiger Dienstleister bietet GE Fleet Services national und international agierenden Firmenkunden Lösungen zur Finanzierung und Verwaltung ihres Fuhrparks an: Finanzleasing oder Fuhrparkmanagement, Full-Service-Leasing oder Sale & Lease Back – abgestimmte Lösungen für jede Anforderung.

Fuhrparkbestand:26.000 in Deutschland, 250.000 in Europa, 1.3 Millionen weltweit

Geschäftsführer:Albert de Cillia (Geschäftsführer Deutschland)

im Konferenzraum war zu wenig: „Uns lag sehr daran, die Abläufe bei unserem Partner kennen zu lernen und die Probleme der Mitarbeiter zu verstehen.“

Dabei half GE Fleet Services auch die Einrichtung eines IT-Systems für die Fuhrparkverwaltung. „Das war schon sehr rudimentär“, erinnert sich Frank Altlay. Jetzt baut GE Fleet Services eine IT-Plattform auf, die das Reporting verbessern soll. Dies soll einer höheren Kostentransparenz dienen. Deutschland und Belgien sind Pilotländer, bald soll das System in allen europäischen Ländern laufen. Und ein Konfigurations-Tool wird auch integriert, über das der Außendienstmitarbeiter sein Fahrzeug konfiguriert und bestellt.

Keine strikte Car policy

Auf eine strikte Car policy für ganz Europa hat Astrazeneca bisher verzichtet. Jede Landesgesellschaft entscheidet selber, welcher Mitarbeiter welches Fahrzeug fahren darf. In Deutschland haben die Außendienstmitarbeiter derzeit die Wahl zwischen drei Fahrzeugen – entscheidend ist der Listenpreis. Eine historisch gewachsene Car policy, die – wie auch Frank Altlay bemerkt – „inzwischen ziemlich veraltet ist.“ Man feilt derzeit an einer neuen, die sich nicht mehr am Listenpreis, sondern den Gesamtbetriebskosten orientiert. Ist das geschafft, will Astrazeneca auch seinen europäischen Fuhrpark noch besser in den Griff bekommen. Vieles sei zwar schon geschafft in den vergangenen zwei Jahren, aber für Frank Altlay ist klar: „Wir müssen am Fuhrpark weiter arbeiten.“

.....Marc Winter

