

## **FleetPartner-Umfrage: Fuhrparkmanagement wird zum Kostenmanagement**

**Hannover, im September 2023. Steigende Kosten werden unter deutschen Fuhrparkverantwortlichen zurzeit als größte Herausforderung im Fuhrparkmanagement gesehen. Das ergibt eine neue Umfrage, die das Reifen- und Autoservicenetzwerk FleetPartner in diesem Jahr gemeinsam mit dem Marktforschungsinstitut Statista durchgeführt hat. Nach der Reduzierung von Standzeiten und von Servicekosten sehen die Befragten Einsparpotenziale besonders in den administrativen Prozessen wie etwa den Auftragsfreigaben gegenüber dem Fuhrparkdienstleister.**

Fuhrparkmanagement gestaltet sich zunehmend schwieriger. In einer aktuellen Umfrage von FleetPartner und dem Marktforschungsinstitut Statista unter 500 deutschen Fuhrparkverantwortlichen geben 98 Prozent der Befragten an, mit Herausforderungen zu kämpfen. Diese werden mit 48 Prozent mehrheitlich in steigenden Kosten gesehen. „Das macht es für uns als Fuhrparkdienstleister umso wichtiger, kosteneffizienten Service anzubieten“, betont Sebastian Becker, Leiter Großverbraucher bei der Vergölst GmbH und Verantwortlicher für FleetPartner. „Eine ganz besondere Rolle spielen hier auch die administrativen Prozesse drumherum.“

Das bestätigen auch die Befragten, von denen 38 Prozent geringe administrative Kosten als besonders wichtig bei der Auswahl des passenden Fuhrparkdienstleisters erachten – immerhin das zweithäufigste Kriterium direkt nach der Qualität der Servicedienstleistungen (41 Prozent). „Es wird hier unmissverständlich deutlich, dass Administration kein erheblicher Kostenfaktor sein darf. Wir von FleetPartner sind deshalb besonders stolz darauf, eine Vielzahl von Prozessen bereits weitreichend digitalisiert zu haben“, so Benjamin Gartenmaier, Geschäftsleiter der PneuHage Fleet Solution GmbH und dortiger Verantwortlicher für FleetPartner. „Auf die Frage, welche Prozesse im Fuhrparkmanagement digitalisiert werden sollen, geben 53 Prozent das Wartungsmanagement, 48 Prozent die Fahrzeugverwaltung und 45 Prozent die Rechnungsabwicklung an. In all diesen Bereichen bieten wir unseren Kunden bereits digitale und damit besonders prozesseffiziente Lösungen, die nachhaltig zur Kostensenkung beitragen.“

Einen besonderen Mehrwert bietet hier die netzwerkeigene FleetPartner Plattform. Sie ermöglicht einen einheitlichen und effizienten Abwicklungsprozess für das gesamte Netzwerk und für alle Flottenkunden. „Mit ihr können unsere Kunden Services zentral terminieren und freigeben. Der gesamte Prozess bis hin zur Rechnungsstellung wird digital abgebildet“, erklärt Becker. „Die Lösung ist webbasiert, teilautomatisiert und intuitiv in der Handhabung.“ Eine vollautomatisierte Alternative bietet FleetPartner darüber hinaus in Kooperation mit den Autorisierungsplattformen Business Gateway und ControlExpert. „Eigens geschaffene Schnittstellen zu sämtlichen Kundensystemen ermöglichen es, Autoservice-Aufträge durch eine neutrale Instanz automatisiert checken und freigeben zu lassen. Wie genau unsere Flottenkunden von den verschiedenen Autorisierungsmöglichkeiten profitieren, kann im Detail auf unserer Website unter [fleetpartner.de/autorisierung-fleetpartner](https://fleetpartner.de/autorisierung-fleetpartner) und [fleetpartner.de/autorisierung-controlexpert](https://fleetpartner.de/autorisierung-controlexpert) nachgelesen werden. Kurz gesagt: Der Flottenmanager reduziert dadurch nicht nur seinen Aufwand, sondern verfügt auch über maximale Kostenkontrolle“, betont Gartenmaier.

Dass Letzteres von entscheidender Bedeutung ist, belegt die Umfrage ebenfalls: Noch immer ermitteln 23 Prozent der deutschen Fuhrparkverantwortlichen nicht die Total Costs of Ownership (TCO) ihrer Flotte. Dies sei jedoch ungemein wichtig, wie Becker weiß, schließlich bilden sie nicht nur die Anschaffungskosten, sondern auch alle Kosten für Reparaturen, Wartung, Verwaltung und andere Aufwände ab. „Auf unserer FleetPartner Plattform sind alle angefallenen Service-Kosten übersichtlich hinterlegt. Das schafft dringend benötigte Kostentransparenz“, erklärt er. „In Summe bieten wir als FleetPartner passgenaue Lösungen für einen zunehmend preissensibleren Markt. Wir legen einen Fokus auf Prozess- und damit Kosteneffizienz und gehen somit auf ein zentrales Bedürfnis der Branche ein: einfaches und effektives Kostenmanagement.“

## Kontakt für Journalisten

Marvin Schildmeier  
Marketing Manager DACH

Telefon: +49 511 938 20243  
E-Mail: [marvin.schildmeier@vergoelst.de](mailto:marvin.schildmeier@vergoelst.de)  
[www.vergoelst.de](http://www.vergoelst.de)

Vergölst GmbH  
Büttnerstraße 25  
30165 Hannover

## Links

Presstexte und Fotos zum Download finden Sie unter

<https://vergoelst.de/presse.html>

<https://instagram.com/vergoelst/>

<https://www.facebook.com/vergoelst/>

<https://www.youtube.com/user/VergoelstReifen>

## Über FleetPartner

FleetPartner ist ein Zusammenschluss der Unternehmen Vergölst, PneuHage und weiterer Handelspartner – die Netzwerkerweiterung für noch flächendeckenderen Service rund um Pkw-Flotten. Im Zentrum steht das Ziel, das Fuhrparkmanagement der Flottenkunden noch stärker zu unterstützen und steigenden Anforderungen an Wirtschaftlichkeit und Effizienz gerecht zu werden. FleetPartner dient dabei als smarte Online-Plattform, die Flottenmanagement digitalisiert. Sie bietet Zugriff auf ein bundesweites qualitätsgeprüftes Netzwerk für Reifen- und Autoservices – bestehend aus mehr als 1.200 FleetPartner Stationen.