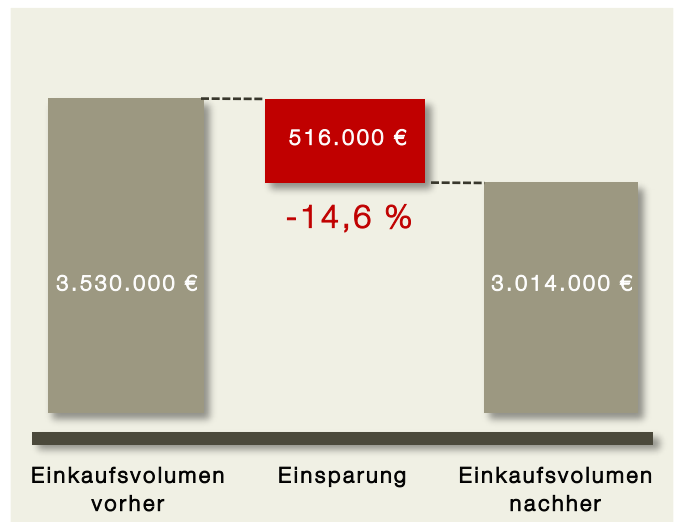




CASE STUDY NR. 25: Fuhrpark

Kunde:	Bauunternehmen
Bedarfsart:	Gemeinkostenbedarf
Projektvolumen:	3.530.000 EUR
Kostensenkung:	516.000 EUR (14,6%)
Strategie:	Nationale Ausschreibung Optimierung der Fahrzeugflotte sowie der Leasingkonditionen



Ausgangssituation:

Ausschreibung und Verhandlung von PKWs und Nutzfahrzeugen: Beschaffung und Leasing des gesamten Fuhrparks sowie Einführung von Tankkarten.

Der gesamte Fuhrpark und die bestehenden Leasingkonditionen sollten durch ARS EMENDI geprüft und nach Möglichkeit reduziert werden. Es sollte eine Marktrecherche in Bezug auf Alternativlieferanten durchgeführt und ein Tankkartenanbieter gefunden werden, der über ein größeres, deutschlandweites Tankstellennetz verfügt.

Lösung:

Dem Kunden wurde nach ausgiebiger Marktrecherche ein alternativer Leasinggeber empfohlen und ein Markenwechsel im Bereich der Nutzfahrzeuge angeraten. Des Weiteren wurden die eingesetzten PKW Marken und Typen reduziert sowie die Ausstattung der Fahrzeuge in Bezug auf den Wiederverkaufswert optimiert.

Bei den Tankkarten konnte durch eine Bündelung des Treibstoffbedarfs und die Beschränkung auf einen Kartenanbieter ein deutlich höherer Rabatt pro getanktem Liter Diesel erzielt werden als zuvor.