



Foto: Phototechno/Getty Images

Ab in die Wolke | Die Cloudsoftware sammelt die Daten der Flottendienstleister, verknüpft diese logisch und präsentiert sie klar und einfach strukturiert

Wie schwierig einfach geht

Fuhrparksoftware | Erst war er Flottenleiter, dann gründete Andreas Brenner mit Freunden Avrios. Das Ziel des Softwareanbieters lautet, jeden Fuhrparkchef schnell auskunfts- und handlungsfähig zu machen. Klingt simpel.

— Anfang des Jahres besuchten wir Fuhrparkleiter Thomas Wagenknecht. Der Berliner steuert die Flotte des Dienstleisters Webesam mit Hilfe der Software des Schweizer Anbieters Avrios (siehe Autoflotte 1/2 2017, S. 54). Das Besondere an Avrios liegt in der Firmengeschichte, wie Geschäftsführer Andreas Brenner in einem Gespräch verrät: „Nach dem Studium und der Mitarbeit in diversen Technologieunternehmen entschied ich mich, in die Fußstapfen meines Vaters und Großvaters zu treten, und bin unserem Familienunternehmen, der Brenner GmbH, beigetreten. Damals hatten wir einen Holzhandel mit eigenem Fuhrpark von gut 120 Nutzfahrzeugen sowie Pkw für den Außendienst. Dreieinhalb Jahre lang war ich zusammen mit meinem Vater in der Geschäftsführung, wobei mein Part die IT war. Hier profitierte ich von der hohen IT-Affinität meines Vaters, der beispielsweise in den 1980er-Jahren eine eigene Handelssoftware entwickelt hat.“ Diese Leidenschaft teilte auch der Sohn. So programmierte Andreas mit zwölf bereits erste Websites. Auf den Verkauf des Transportunternehmens an Rhenus im Jahr 2014 folgte eine Zäsur. Gemeinsam mit zwei Bekannten aus der IT-Branche gründete der Manager Avrios. Und wechselte sozusagen die Seiten: vom Fuhrparkbetreiber zum Flottendienstleister. „Wir haben dafür meine Fuhrparkmanagementenerfahrung in ein marktreifes Produkt übersetzt und bieten seit Mitte 2015 unsere eigene Fuhrparkplattform an. Diese Plattform entwickeln wir seither gemeinsam mit unseren Kunden ständig weiter“, berichtet Brenner.

Bis Ende 2015 vertrauten bereits die ersten 35 Kunden auf das neue Produkt. „Wir haben das erste Jahr also im intensiven Austausch

mit Fuhrparkmanagern zur Produktentwicklung, Verfeinerung und zur Definition des Vertriebskonzepts genutzt“, beschreibt der Geschäftsführer die Anfänge. Bis Ende 2016 wuchs der Kundestamm auf nahezu 300 Flotten an, die Mehrzahl davon kommt aus Deutschland. Heute sind es schon deutlich mehr als 300 Kunden, deren Fuhrparkgröße zwischen 20 und 2.000 Fahrzeugen variiert.

Der Markt sortiert sich | Die Angebote am Markt für Fuhrparksoftware clustert der IT-Profi in drei Segmente. Zum einen gibt es die klassischen Systemhäuser, die er als „SAP für Flotten“ wahrnimmt.

Diese bieten eine Datenbank, die grundsätzlich auf alles angepasst werden kann, letztlich aber nicht für gewisse Anwendungsfälle spezialisiert sei. „Diese Lösungen können also alles, aber nichts so richtig gut.“ Die zweite Produktreihe basiert auf Access-

Datenbanken, die aufgrund der günstigen Anschaffungskosten vor allem bei sehr kleinen Flotten zu finden sind. Als dritte Kategorie sieht Brenner die Herstellerportale – das reicht vom Reifenproduzenten bis zum Autobauer. „Diese kranken oft daran, dass sie vor allem auf ein Produkt oder eine Marke getrimmt sind.“

Die eigene Rolle am Markt definiert Brenner über die TCO-Betrachtung. „Wir sind in der Anschaffung definitiv nicht das günstigste Produkt am Markt. Wer also nur den Anschaffungspreis einer Software berücksichtigt, wird nicht unser Kunde. Wir bieten dafür auf den Lebenszyklus der Software betrachtet das beste Verhältnis aus Mehrwert und TCO.“ So betont Brenner, dass man nicht angetreten sei, um die nächste Datenbank zu bauen, in die man viele Daten eintippen kann. „Vielmehr wollen wir dem Fuhrparkmanager die Möglichkeit

„Es gibt drei Arten von Software: SAP für Flotten, Herstellerportale und Access-Datenbanken.“

geben, seinen tatsächlichen Job auszuüben, nämlich die Kosten für Mobilität gemäß den Unternehmensvorgaben so gering wie möglich zu halten. Das ist ob der schieren Masse an repetitiven und lästigen Aufgaben bisher aber fast nicht möglich. Fuhrparkmanagement bedeutet Einkauf auf höchstem Niveau, da der Markt unfassbar intransparent ist. Unser Ziel ist es, dem Fuhrparkmanager über Automatisierungen von unnötigen Aufgaben und der klaren Strukturierung der Kostendaten eine einzige Plattform zu bieten, über die er den Fuhrpark steuern und optimieren kann.“

Auskunfts- und handlungsfähig | Diese Plattform könnte man als TCO-Übersicht beschreiben. Die Daten aus dem Fuhrpark werden über Schnittstellen zu den Lieferanten generiert. Der digitale Rechnungsprozess sorgt hier für akkurate Daten. Das System erkennt dabei Ausreißer wie beim Verbrauch. Kennzahlen zur Finanzierung, zu Schäden oder zum Rückgabeprozess werden ebenfalls automatisch aufbereitet, sodass der Fuhrparkleiter immer auskunfts- und damit handlungsfähig ist. So erklärt Brenner selbstbewusst: „Wir veranschlagen zwar nicht die günstigsten Lizenzkosten, sind nach TCO-Gesichtspunkten aber Marktführer.“ Zudem pocht der Eidgenosse auf die traditionelle Neutralität seines Heimatlandes, die auch sinnbildlich für das Unternehmen steht, das seinen eigenen Weg geht.

Brenner weiß, dass jeder Fuhrpark individuell gesteuert wird. Dennoch ist die Zahl der möglichen Datenlieferanten für die Software wie Tankkartenanbieter, Leasinggeber, Werkstätten oder Hersteller endlich. „Auf der Datenseite müssen wir also nur mit den Formaten einiger tausend Lieferanten umgehen können. Das erfordert etwas Fleißarbeit, ist aber machbar“, erklärt der Firmeninhaber, wie die Daten strukturiert werden. Die Quellen sind also recht einfach anzupapfen. Was der Fuhrparkleiter dann daraus macht, obliegt seinen Vorstellungen. „Individuell wird die Fuhrparksteuerung vor allem durch die firmeneigenen Reportings. Dabei helfen wir gerne und diese lassen sich aufgrund der hohen Datenauflösung mit unserer Lösung sehr einfach und individuell erstellen“, so Brenner.

Intuitive Software | Was aber nicht heißt, dass der Kunde zur Einfachheit erzogen werden muss, um nicht im Datenmeer unterzugehen. „Die Einfachheit unserer Lösung ist vielmehr der wichtigste Grund für unsere Kunden, zu uns zu kommen. In der heutigen Zeit, in der vermutlich die große Mehrheit der Chefs und Mitarbeiter Smartphones besitzen, versteht man den Mehrwert intuitiver Software. Das ging sogar schon so weit, dass ein Kunde mit einer vierseitigen Anforderungsliste zu uns gekommen ist, wir letztendlich aber trotzdem den Auftrag gewinnen konnten. Viele der Anforderungen waren durch unsere etwas andere Herangehensweise gar nicht mehr notwendig.“ Wer sich auf die Denkweise der Schweizer einlässt, kann also auch eigene Prozesse kritischer betrachten. Seinen Auftrag beschreibt Brenner deshalb so, dass der Fuhrparkbetreiber in der Regel das beste Auto zu einem fairen Preis und damit die richtige Mischung aus Mitarbeitermotivation sowie Kosteneffizienz haben möchte. Dafür stellt das System die nötigen Reports zusammen – wahlweise mit Hilfe des Support-Teams.

Dass sich nun mittels einer Software auch neue Trendthemen wie Corporate Carsharing steuern lassen können, ist eher Idee als gelebter Flottenalltag, wie der Schweizer beobachtet hat. „Carsharing ist ein gutes Beispiel zum Unterschied zwischen den Ideen, die in der Presse berechtigterweise als Zukunftsthemen eine hohe Relevanz haben, und der täglichen Praxis im Flottenalltag. Natürlich sind wir auch große Fans des Carsharings, bis dieses aber wirklich den Alltag der Flottenverwaltung signifikant verändert, wird noch einige Zeit vergehen. Wir planen unsere Produkte mit eineinhalb Jahren Vorlauf



Foto: Avrios

Kennt die Denke der Fuhrparks | Andreas Brenner glaubt an die Einfachheit der Software. Die Umsetzung dafür liegt beim Dienstleister, nicht beim Kunden

und im dauernden Austausch mit unseren Kunden. So setzen wir immer die Dinge um, die bei unseren Kunden gerade wirklich brisant und relevant sind. Alles, was ich nicht innerhalb von sechs Monaten in der Praxis anwenden kann, muss ich noch nicht einführen, obwohl ich es vielleicht könnte. Der Kunde entscheidet, was er wirklich braucht, und das bekommt er.“ Fuhrparkleiter Thomas Wagenknecht wusste gleich, was seine Fuhrparksoftware alles können sollte und was nur schmückendes Beiwerk ist. Deshalb funktionierte die Liaison mit den Schweizern auf Anhieb – eigentlich ganz einfach. | rs

Anzeige

w wash-app

**Sauberer Fuhrpark.
Sauberer Auftritt.
Saubere Rabatte.**

Glänzen Sie mit günstigen Preisen
und unserem deutschlandweiten
Waschstraßen-Netz.

Jetzt Informationen anfordern!
info@meine-waschstrasse.de

www.meine-waschstrasse.de