



# Eine saubere Sache

Die Reinigungsfirma Nils Bogdol GmbH hat das Management ihres Fuhrparks ausgelagert.

„Schmutz kommt von allein. Damit er ebenso einfach wieder geht, brauchen Sie einen Partner, der sich kontinuierlich und zuverlässig um Sauberkeit kümmert“, so heißt es in einer Firmenbroschüre des Reinigungsspezialisten Bogdol.

Eine saubere Sache – genau das war es, was Nils Bogdol auch für den Fuhrpark seiner gleichnamigen Firma wollte.

## | Wechsel des Partners

Mit etwas Domestos und einem Schuss Sagrotan war es bei der Flotte des Dienstleisters damals allerdings nicht

## „Kosten und Betreuung müssen stimmen“

mehr getan. Hier ging es nämlich um angestaubte Reportings, undurchsichtige Rechnungen und nicht ganz lupenreine Pauschalen. Da konnte nur noch der eiserne Besen helfen, wusste der Putzmann, und nahm das Großreinemachen mit seinem damaligen Leasingpartner in Angriff. Nach dem Kehraus wurde das Fuhrparkmanagement wieder in die eigene Hand genommen. „Vielleicht waren wir mit 45 Autos einfach zu klein

für einen solchen großen Anbieter“, vermutet Geschäftsführer Nils Bogdol.

Doch der Königsweg war mit der Rückrufaktion für den Fuhrpark auch nicht gefunden. Es fehlte einfach der kompetente Fachmann im eigenen Haus. Die rasch expandierende Firma, deren Fuhrpark sich in den letzten acht Jahren von 45 auf 120 Autos vergrößerte, suchte einen neuen Partner. „Wir haben uns vor zwei Jahren einfach mal das Magazin **bfp fuhrpark + management** genommen und uns dort die Anzeigen der Anbieter angeschaut.“ Auf diese

Weise wurde Kontakt zu fünf Vertretern der Sparte Full-Service aufgenommen. „Drei

davon haben wir zu Gesprächen bei uns gehabt, bevor unsere Wahl schließlich auf Arval PHH gefallen ist“, beschreibt Bogdol diese vereinfachte Art der Ausschreibung. Den Ausschlag hätten dabei die Kriterien Kosten und Betreuung im Verhältnis 50:50 gegeben. „Da wir ein bundesweit agierendes Unternehmen sind, musste natürlich auch unser Partner dieses Kriterium erfüllen“, sagt der Chef über einen weiteren Aspekt.

## | Guter Start

Beweisen konnte sich die neue Kooperation gleich zu Beginn. Da ging es nämlich um die Eingliederung einer von Bogdol übernommenen Firma und deren Fuhrpark. „Dort gab es eine unvorteilhafte Leasingregelung, die zwar sehr niedrige Raten, aber dafür einen äußerst schlechten Restwert vorsah“, erläutert Andy Strümpel, der zuständige Gebietsleiter von Arval PHH. Mit Sachverstand und Verhandlungsgeschick wurde diese Kuh vom Eis gebracht, was natürlich das Vertrauen in den neuen Geschäftspartner Arval PHH positiv beeinflusste.

Bogdol nutzte außerdem dessen günstigen Einkaufs-Konditionen und stellte den Fuhrpark sukzessive auf Fahrzeuge der Marke Ford um. Nur die Führungsebene der Firma im niedersächsischen Holdorf fährt Audi.

Da konnten auch kleinere Unpässlichkeiten nicht groß stören, zumal diese rasch abgestellt wurden, wie das Nicht-Vorhandensein einer 24-Stunden-Pannenhilfe. „Das hat sich nun glücklicherweise geändert“, meint Nils Bogdol mit einem süffisanten Lächeln zu Strümpel. Ja, inzwischen sei dies abgestellt, den Kunden und ihren Fahrern stünde mittlerweile 24 Stunden am Tag und sieben Tage in der Woche eine 0800-Nummer zur Verfügung, pariert der Arval-Mann diese Kritik. Offensichtlich ist es diese Flexibilität, die den Ausschlag geben kann.

## | Detaillierte Abrechnung

„Sehr zufrieden sind wir auch mit der Möglichkeit, dass unsere Wartungskosten detailliert abgerechnet werden und wir keine übersteuerten Pauschalen zu zahlen haben, wie das bei unserem früheren Leasinggeber der Fall war“, meint

## Im Profil

Firma: ..... Nils Bogdol GmbH  
Sitz: ..... Holdorf  
Telefon: ..... 0 54 94/98 75 0  
Internet: ..... www.bogdol.de  
Gründung: ..... 1975  
Mitarbeiterzahl: ..... 3000  
Unternehmenstätigkeit: ..... Gebäudereinigung  
Geschäftsführer: ..... Nils Bogdol  
..... Hartmut Voigt  
Jahresumsatz: ..... 34 Millionen Euro



Nils Bogdol (rechts) und Andy Strümpel

Bogdol. Positiv hebt er die über Arval PHH verhandelbaren Versicherungskonditionen hervor. Obwohl bei der Firma einmal im Jahr alle Fahrer an einem Sicherheitstraining teilnehmen, war die Schadensquote zu hoch, der frühere Versicherer setzte die Prämien um 40

### „Die Flexibilität gibt den Ausschlag“

Prozent herauf. Bogdol: „Ich war sprachlos.“ Nun kümmert sich der Versicherungs-Makler von Arval PHH um die Angelegenheit.

Die Anfang April 2003 begonnene Geschäftsbeziehung zwischen Bogdol und Arval PHH hat sich inzwischen bewährt. Das Online-Reporting des Arval-Systems Fleet-Com zeigt Ausreißer und andere Besonderheiten im Fuhrpark auf und kann so auch weniger sachkundigen Mitarbeitern zeigen, worauf zu achten ist. Ein weiteres Plus, denn bei den Holdorfer Saubermännern und -frauen ist kein echter Fuhrparkmanager beschäftigt. Lediglich ein „Kontaktpartner“, der hauptsächlich mit anderen

Aufgaben wie mit der Rechnungsstellung und dem Einkauf betraut ist, dient als Schnittstelle zum Leasingpartner.

Trotz weitreichender Zufriedenheit will Bogdol regelmäßig den Markt abfragen.

„Einmal im Jahr werden wir Leasing-Angebote einholen, um die Übersicht zu behalten“, kündigt er an.

Auch wenn das Fuhrparkmanagement weitgehend ausgelagert ist, mangelt es bei Bogdol nicht an innovativen Ideen. So wird derzeit die Umstellung auf Fahrzeuge mit Erdgasantrieb geprüft. Außerdem wurde eine Prämie für den Dienstwagenfahrer ausgelobt, der mit dem niedrigsten Spritverbrauch auskommt. „Das waren beides Vorschläge, die von Mitarbeitern kamen“, freut sich Nils Bogdol über das Engagement seiner Angestellten. | f |