



Case Study

Fuhrparkberatung



Das Unternehmen ist ein national tätiger Mittelständler mit mehreren Standorten in Deutschland.

Rund 250 Fahrzeuge sind im Einsatz, vom klassischen Dienstwagen über Poolfahrzeuge bis hin zu ersten elektrifizierten Modellen.

Das Unternehmen versteht sich als wirtschaftlich solide, datenaffin und professionell geführt.

Kostenkontrolle und Effizienz gelten intern als gelebte Werte.

Die Verantwortung für den Fuhrpark liegt organisatorisch verteilt zwischen Einkauf, Finance und HR. Entscheidungen werden sachlich diskutiert - zumindest dem Anspruch nach.



belmoto Mobility GmbH
Kapstadtring 7
22297 Hamburg



Michael Müller | Partner



mm@belmoto.de



+49 40 411 88 87-19

Herausforderung

Auf dem Papier waren alle Zahlen vorhanden. Leasingraten, Kraftstoffkosten, Versicherungen, Dienstleisterverträge. Nichts davon war unbekannt. Was fehlte, war Transparenz mit Entscheidungsrelevanz.

- Kostenarten waren nicht sauber voneinander getrennt.
- Wechselwirkungen zwischen Fahrzeugwahl, Nutzung, Besteuerung und Policy blieben unbeachtet.
- Einsparpotenziale wurden diskutiert, aber nicht priorisiert.
- Entscheidungen folgten historischer Logik: „So haben wir das schon immer gemacht.“

Das Ergebnis: Es gab viele Diskussionen, aber keine klare Reihenfolge, welche Hebel zuerst zu ziehen sind und welche bewusst nicht.

Der Entscheidungstau: Der CFO brachte es intern auf den Punkt: „Wir wissen, dass Geld im System liegt. Aber wir wissen nicht, wo wir anfangen sollen und wo es sich wirklich lohnt.“

Interne Analysen führten zu Detaildebatten, nicht zu Entscheidungen. Externe Anbieter boten Einsparversprechen, aber keine belastbare Entscheidungslogik.

Einsparung Gesamtflottenkosten
Weniger Komplexität
Geringerer administrativer Aufwand

- 17%

Gesamtkosten

- 22%

Komplexität

- 30%

Administration

Lösung

belmoto wurde beauftragt, nicht um Kosten zu senken, sondern um Entscheidungsfähigkeit herzustellen.

Der Ansatz war bewusst unbequem:

- Trennung von Kostenwissen und Kostensteuerung
- Auflösung bestehender Annahmen durch externe Benchmarks
- Klare Priorisierung statt gleichzeitiger Optimierung von allem

belmoto hat keine Maßnahmen verkauft, sondern eine belastbare Logik:

Welche Kostenarten sind strategisch relevant?

Welche operativ beeinflussbar?

Welche politisch blockiert und daher aktuell nicht sinnvoll anzugehen?

„belmoto hat uns nicht gesagt, wo wir sparen sollen, sondern warum wir bestimmte Dinge endlich entscheiden müssen. Das war der eigentliche Hebel.“
CEO



Ergebnis

Innerhalb weniger Monate entstand erstmals eine klare Entscheidungsgrundlage:

17 % Reduktion der Gesamtflottenkosten auf Jahressicht

22 % weniger Komplexität durch Reduktion von Fahrzeugvarianten

30 % geringerer administrativer Aufwand im Zusammenspiel der Fachbereiche

Klare Entscheidung, welche **Einsparhebel bewusst nicht gezogen werden**. Vor allem aber: Diskussionen wurden kürzer, Entscheidungen wurden getroffen.

Fazit des Kunden

belmoto hat nicht punktuell Einsparpotenziale aufgezeigt, sondern Entscheidungsgrundlagen geschaffen. Durch Transparenz, strukturierte Prozesse und belastbare Daten wurde sichtbar, wo Steuerung notwendig ist und warum Entscheidungen getroffen werden müssen. Genau dieser Perspektivwechsel, weg von reiner Kostenbetrachtung hin zu klarer Verantwortlichkeit und aktiver Steuerung, erwies sich als der entscheidende Hebel für nachhaltige Verbesserungen im Fuhrparkmanagement.