

Ventrup 47b  
48163 Münster  
Tel.: 02536 3449-11  
Fax: 02536 3449-19  
URL: [www.pressandmore.de](http://www.pressandmore.de)

## **Rental-Full-Service: Kosten- und Abwicklungsvorteile bei der Nutzung von Flurförderzeugen**

**Rental-Full-Service – dieses Vertragsmodell ist nach Meinung von Friedhelm Krämer, für den Bereich Flurförderzeuge zuständiger Vorstand beim Bonner Bundesverband der Baumaschinen-, Baugeräte- und Industriemaschinenfirmen e.V. (bbi) und Inhaber der TRANSTECHNIK INTERNATIONAL GmbH in Mühlheim a. d. R. , die beste Chance für Unternehmen, Kosten und Abläufe bei der Nutzung von Staplern und Lagertechnikgeräten zu optimieren. In einem Gespräch mit dem Industriebedarf machte Krämer deutlich, dass der Markt solche Outsourcing-Angebote zunehmend positiv aufnehme und das Modell somit auch eine Wachstumschance für die Händler und Vermieter von Flurförderzeugen sei. Der bbi ist die führende Interessen- und Fachvertretung von Unternehmen der Flurförderzeug-Branche.**

**Industriebedarf: Herr Krämer, zunächst eine grundsätzliche Frage: Wie sehen Sie die augenblickliche Lage der Unternehmen in der Flurförderzeug-Branche?**

**Krämer:** Ich denke, dass die Lage bei Herstellern von Flurförderzeugen durchaus als zufriedenstellend bis gut zu bezeichnen ist. Nachdem bereits in den letzten Jahren die Nachfrage, insbesondere im Bereich der Intralogistik und des Warehousing um jeweils drei bis fünf Prozent zunahm, ist in diesem Jahr gemäß einer Umfrage des bbi mit einem Wachstum von sechs Prozent in Deutschland zu rechnen. Aufgrund der neuen Drehstromtechnologie und auch aufgrund des weiter zunehmenden Umweltbewusstseins bei den Nutzern lässt sich allerdings abschätzen, dass der Bereich der Elektrostapler weiter stärker steigen wird als der Absatz verbrennungsmotorischer Stapler. Schwierig bleibt die Lage für viele Händler und Vermieter von Flurförderzeugen, da diese auch weiterhin im Markt mit großem Preisdruck und damit sinkenden Margen zu kämpfen haben. Häufig reichen die Erträge aus dem Gerätegeschäft des Händlers kaum noch aus, die direkten Vertriebskosten zu decken. Diese Situation wird teilweise noch verschärft durch volumen orientierte Preiszugeständnisse oder Aktionen der Hersteller.

Ventrup 47b  
48163 Münster  
Tel.: 02536 3449-11  
Fax: 02536 3449-19  
URL: [www.pressandmore.de](http://www.pressandmore.de)

### **Industriebedarf: Was sollten die Stapler-Händler Ihrer Meinung nach tun, um besser mit dieser Situation zurechtzukommen und Kunden noch mehr an sich zu binden?**

**Krämer:** Wachstumsraten und zunehmendes Interesse gibt es ohne Zweifel im so genannten Rental-Full-Service, also dem Angebot und der Erbringung einer Komplett-Dienstleistung von der Vermietung über die Wartung bis hin zum gesamten Flottenmanagement inklusive der regelmäßigen betriebswirtschaftlichen Kontrolle von Kosten und Nutzen. Dieses Konzept, welches im Kfz-Bereich schon lange gang und gäbe ist, setzt sich nun auch nach und nach in Deutschland durch. Ursache hierfür ist vor allem ein Umdenken bei kleineren und mittleren Anwendern. Während Großunternehmen sich schon lange nach Alternativen im Bereich Finanzierung und Outsourcing umschaute, galt dort lange die Regel: „eine Staplerflotte muss mein Eigentum sein“. Nun geht allerdings der Trend eindeutig zur Langfrist-Nutzung ohne Kauf. In England und Skandinavien ist diese Geschäftspolitik übrigens schon seit den fünfziger Jahren verbreitet. Bis zu 80 Prozent des gesamten Absatzes basiert dort auf solchen Rental-Vereinbarungen. In Deutschland liegt dieser Wert heute bei geschätzten 40 Prozent, Tendenz allerdings zunehmend. Der Weg ist also richtig und vielversprechend.

### **Industriebedarf: Was hat ein Kunde konkret von der Nutzung eines Rental-Full-Service-Vertrages?**

**Krämer:** Die Vorteile für den Kunden liegen sowohl auf der betriebswirtschaftlichen als auch auf der operativen Seite. Das Wichtigste dabei sind sicherlich die Rationalisierungseffekte bei gleichzeitiger Leistungsgarantie, großer Flexibilität und maximaler Planungssicherheit. Zu einem fest vereinbarten und monatlich immer gleichen Betrag übernimmt der Vermieter über fünf Jahre oder auch länger alle Aufgaben, die zum sicheren Betrieb eines Staplers oder eines sonstigen Flurförderzeuges notwendig sind. Vorteil für den Nutzer: Er kann nicht nur über lange Zeit verlässlich planen, sondern schont auch seine Liquidität, was gerade in Zeiten schwieriger Verhandlungen mit Banken sehr wichtig ist. Die Kostenvorteile gehen aber noch weiter: Da der Vermieter die Fahrzeuge nicht nur bereit stellt, sondern auch die gesamte Wartung, die regelmäßige UVV-Prüfung und alle notwendigen Reparaturen übernimmt, kann der Nutzer der Maschine eigene möglicherweise kostenintensive

Ventrup 47b  
48163 Münster  
Tel.: 02536 3449-11  
Fax: 02536 3449-19  
URL: [www.pressandmore.de](http://www.pressandmore.de)

Werkstätten oder Wartungsabteilungen schließen. Die Gefahr, unter Umständen durch Geräteausfälle ohne Stapler dazustehen, ist dabei nicht gegeben, denn der Vermieter hat im Rahmen seiner Vertragsverpflichtungen innerhalb kurzer Zeit auch für entsprechende Ersatzgeräte zu sorgen. Ein weiterer wichtiger Vorteil des Rental-Full-Service für den Unternehmer, der Flurförderzeuge einsetzt, liegt in der Flexibilität. Entscheidet er sich beim Kauf eines Gerätes unwiderruflich für einen bestimmten Staplertyp und Einsatzbereich, kann er beim Rental mit einem Händler auch kurzfristig die Staplerflotte an die geänderten Rahmenbedingungen anpassen. Und noch etwas spricht für das Outsourcing: Bei Abschluss eines Rental-Full-Service-Vertrages kann der Vermieter für den Unternehmer das komplette Flottenmanagement zur Verbesserung der Effizienz im Betrieb übernehmen. Neben der exakten Erfassung der Laufzeiten der Maschinen und der akkuraten Erfassung der Kosten pro Stunde gehört hierzu auch die Überprüfung und Empfehlung, ob und wann sich ein Geräte austausch lohnt. Das gesamte Versicherungsmanagement kann zudem Bestandteil des Rental-Full-Service sein.

### **Industriebedarf: Warum nutzen bislang noch so wenige Unternehmen diese Vorteile?**

**Krämer:** Die Ursache hierfür liegt sowohl auf Seiten der Unternehmen als auch auf Seiten der Vermieter. Vor allem kleinere und mittlere Anwender von Flurförderzeugen wissen nicht exakt, was ihr Maschinenpark pro Monat oder pro Stunde kostet. Es fällt ihnen damit oft sehr schwer, Vergleichsrechnungen anzustellen. Oder anders ausgedrückt: Sie können nicht entscheiden, ob sie mit dem Angebot des Vermieters besser fahren oder drauflegen. Die häufige Folge: Es wird weitergemacht wie bisher und statt als Basis für eine Ersatzbeschaffung eine Kosten-Nutzen-Analyse der eingesetzten Geräte durchzuführen, wird bei einer anfallenden Reparatur adhoc eine neue Maschine gekauft. Schwierigkeiten haben oft auch die Vermieter selbst. Vor allem Unternehmen, die über Jahre auf den Verkauf von Geräten gesetzt haben, fehlt die Erfahrung in der Berechnung von Raten, Laufzeiten und Restwerten. Sind diese Schwierigkeiten überwunden, bringt das Rental-Full-Service Geschäft für den Vermieter jedoch viele Vorteile: Er verkauft nicht einen Stapler über den Preis, sondern bietet dem Kunden neben dem Stapler seine professionelle Beratung und als

Ventrup 47b  
48163 Münster  
Tel.: 02536 3449-11  
Fax: 02536 3449-19  
URL: [www.pressandmore.de](http://www.pressandmore.de)

Zusatzprodukt seine komplette Dienstleistungspalette an. Und das auf Basis einer langfristigen Partnerschaft. Dies schafft Vertrauen und sichert Anschlussverträge.

**Industriebedarf:** Vielen Dank für das Gespräch.