



Foto: Carano

Geschäftsführer Hans-Joachim Guth will die Flotten mit zehn bis 150 Fahrzeugen stärker adressieren als bisher, wohlwissend, dass diese anders ticken als Großflotten

Das Jedermann-Prinzip

Carano zählt zu den Software-Pionieren, zeigt sich aber stets agil. Projekte mit der Autohandelsgruppe Graf Hardenberg und der Fokus auf kleinere Flotten geben die Richtung vor.

Software ist wie der Name schon sagt ein weiches, flexibles Gut. Software-Unternehmen tun gut daran, ebenso flexibel zu agieren, wie sich ihr Produkt den Vorgaben der Kunden anpasst. Carano Software Solutions, einer der Pioniere der Branche, wenn es um Lösungen zur Fuhrparksteuerung geht, wandelt sich nun in doppelter Hinsicht: Neben dem neuen Büro, das beim Besuch in Berlin-Steglitz noch mitten im Um- und Einzug steckt, rückt der unternehmerische Fokus stärker auf die Zielgruppe der kleineren Fuhrparks, wie Geschäftsführer Hans-Joachim Guth im Interview ausführte: „Die Flotten mit zehn bis 150 Fahrzeugen wollen wir stärker adressieren als bisher, aber diese Fuhrparks ticken auch etwas anders als Großflotten.“ Die Prozesse sind hier direkter, aber oft nicht weniger überladen.

Was ist das Neue?

Umso wichtiger ist es, dass der Kundennutzen eines Produktes – in dem Fall von Fuhrparksoftware – schnell überkommt und dieser zudem hilft, die Komplexität abzubauen, die im heute verstandenen Verwalten von Mobilität oftmals unnötigerweise steckt, meint Guth und erinnert sich an ein Gespräch mit einem Hersteller von Lastenrädern: „Die eigentliche Innovation des Produktes, den elektrischen Antrieb, hat man erst ans Ende der Präsentation gepackt. Statt über die Neuheit zu sprechen, die vieles erleichtert, wurde über die Wahl unterschiedlicher Konfigurationsmöglichkeiten gesprochen. So wird aus einem simplen Produkt ein unnötig komplexes.“

Stattdessen soll im Fall von Carano die Software den Kunden leicht durch seinen

Flottenalltag lotsen, als würde er einer Best Practice folgen und dabei von den Erfahrungen anderer Flotten lernen, so die Idealvorstellung der Berliner.

Carano Software, seit mittlerweile fast 25 Jahren am Markt für Fuhrparkmanagement-Software aktiv, möchte dem Nutzer die Übersichtlichkeit zurückgeben, so dass dieser im zwangsläufig ausufernden Datenmeer nicht unterzugehen droht. „Das Ganze muss sich dann natürlich in unseren Produkten spiegeln“, stellt Guth heraus.

Im neuen Büro, das zur Besuchszeit gerade dem Status einer Baustelle entwachsen war, soll auch beim Konzipieren und Programmieren der Software eine Startup-Mentalität verströmt werden – inklusive Co-Working-Space-Atmosphäre in den frei nutzbaren Räumen. So soll der Umzug laut Guth zum Teil auch das oftmals be-

schworene „Abschneiden alter Zöpfe“ widerspiegeln. Neue Projekte erhalten intern das Label „Initiative“, was den Ansatz unterstreicht, agil und kundenorientiert operieren zu wollen. Und der Kunde ist eben in der Regel kein ITler, sondern verwaltet schlichtweg Fahrzeuge. Flankiert wird dies vom Partner-Management, das externe Dienstleister zum Beispiel für die digitale Beschaffung von Fahrzeugen oder für die Online-Terminvergaben in die Carano-Welt bringt. Die Einfachheit der Anwendung ist hier der Maßstab, denn es soll von jedem Flottenverantwortlichen verstanden und angewandt werden können.

Für die kleine Flotte

Das „Jedermann-Prinzip“, wie Guth es ausdrückt, zielt gerade auf die kleinen Flotten ab. „Denn die Fahrzeug- sowie die Fuhrparkgesundheit lässt sich aus gewissen Parametern ableiten – unabhängig von der

Größe der Flotte.“ Dieser Ansatz ist nicht neu – auch nicht bei Carano –, aber die Möglichkeiten, dass Cloud-Anwendungen als „Software-as-a-service“ auch im Flottenbereich heimisch werden, sind eher gegeben als zu früheren Zeiten, da viele Hürden auf dem Weg mittlerweile kleiner geworden sind. Und die Vorteile sind immens.

Der Ersatz der Excel-Tabelle ermöglicht zum Beispiel ein verteiltes Arbeiten im Unternehmen, Reportings werden plötzlich auf Knopfdruck möglich und die Datenqualität steigt (Stichwort: automatische VIN-Abfrage). Bei der Datenerhebung setzen die Berliner weniger auf eigene Telematikeinheiten, sondern würden die künftig offenen Daten der Automobilhersteller nutzen und für ihren Bereich veredeln.

Wie gut das Ganze bereits funktioniert, zeigt das Beispiel Graf Hardenberg. Die Autohaus-Gruppe mit ihren 17 Standorten in Baden-Württemberg und Rheinland-Pfalz erhielt mit der Carano-Software vor über

einem Jahr jenes Werkzeug an die Hand, um den eigenen Flottenkunden Leistungen aus dem Spektrum der Full-Service-Anbieter offerieren zu können. „Die passende Software kann jedes Autohaus von uns erhalten. Die Kunst besteht dann darin, die Software richtig zu bedienen, so dass der Gewerbekunde davon auch einen Vorteil genießt, denn die Kundenbindung ist hier ein wichtiger Punkt“, betont Guth.

Wie weit diese gemeinsame Reise dann gehen kann, wird deutlich, wenn man Thorsten Eisenbarth, Prokurist und Leiter der Fuhrparkmanagement GmbH bei Graf Hardenberg, zur weiteren Ausrichtung befragt: „Unsere Vision ist es, dass wir alle wichtigen Fuhrparkserviceleistungen aus einer Hand zur Verfügung stellen können. Zuerst wird dies über eine App sein, später dann auch als Lösung im Dienstwagen selbst. Wir haben jetzt den berühmten Meter mehr getan und die Weichen für die Zukunft gestellt.“

RS

Anzeige



ŠKODA
SIMPLY CLEVER

FÜNF MODELLVARIANTEN.

skoda.de/flotte-octavia

ÜBER **125** JAHRE
ŠKODA AUTO