

SUCCESS STORY

heristo & costconsult.

heristo AG

Die 1980 in Nordrhein-Westfalen gegründete heristo AG hat sich in vier Jahrzehnten vom regionalen Metzgerei- und Fleischwarenhersteller zum ganzheitlichen Food-Service-Spezialisten mit rund 3.253 Mitarbeitenden (Ende 2023) und einem Konzernumsatz von 1.757,6 Mio. € (Geschäftsjahr 2023/24) entwickelt. Mit Hauptsitz in Bad Rothenfelde und fünf weiteren Produktions- und Logistikstandorten verbindet die heristo AG in eigens entwickelten Reifekammern und HACCP-zertifizierten Produktionsstraßen traditionelle Handwerkskunst mit modernsten Verfahren zur Herstellung hochwertiger Fleischerzeugnisse, Feinkostlinien und Heimtiernahrung für Lebensmitteleinzelhandel, Gemeinschaftsverpflegung und Großhandel und legt als Familienunternehmen in zweiter Generation großen Wert auf Nachhaltigkeit, Regionalität sowie Transparenz entlang der gesamten Wertschöpfungskette.

costconsult

costconsult wurde vor über 25 Jahren von Betriebswirten gegründet, um größere mittelständische Unternehmen bei komplexen Einkaufsprojekten zu unterstützen. costconsult ist mittlerweile dafür bekannt, verborgene und sinnvolle Einsparpotenziale aufzudecken. Die Berater arbeiten nach einem bewährten Drei-Säulen-Ansatz: gründliche Ist-Analyse, benchmarkgestützte Ausschreibungsstrategie und Einführung skalierbarer Lösungen. Zu ihren Kunden zählen Namen wie GOLDBECK, Spiegel Verlag oder die Hamburger Sparkasse.

AUSGANGSLAGE

Nach einem bereits erfolgreich abgeschlossenen Telekommunikationsprojekt beauftragte die heristo AG costconsult, nun eine vollumfängliche Revision ihres Fahrzeugmanagements durchzuführen. heristo ging bislang davon aus, mit einer Permanentausschreibung über den langjährigen externen Fuhrparkmanager bereits ein Optimum zu erreichen. In den initialen Meetings zeigte sich jedoch bereits, dass die Managementgebühren oft pauschal und intransparent waren, die Schadenkataloge uneinheitlich und die Rückgabekriterien schwankten von Standort zu Standort. Damit fehlte die Basis für ein belastbares Benchmarking und eine nachhaltige Kostenkontrolle.

VORGEHEN

costconsult begann mit einer umfassenden Datenerhebung. Gemeinsam wurden verborgene Einsparhebel identifiziert – etwa durch die Auftrennung von Service- und Leasingkomponenten, optimierte Laufzeitprofile und klare Rückgaberegelungen.

Aufbauend auf diesen Erkenntnissen entwickelte costconsult eine Ausschreibungsarchitektur, bei der die gebündelten Volumina auf zwei spezialisierte Leasingpartner aufgeteilt wurden: Ein Anbieter übernahm alle kompakten und standardisierten Fahrzeugtypen, während der zweite Leasingpartner für alle übrigen Fahrzeuge zuständig war. Durch diese Zweiteilung konnte sichergestellt werden, dass jeder Partner sein Angebot exakt auf den jeweiligen Fahrzeugtyp zuschneidet, und zum anderen den Gesamtbedarf in Verhandlungen als attraktive Rahmenmenge darstellen. So ließen sich versteckte Mischpreisaufschläge ebenso ausschließen wie unausgeglichene Konditionen, und costconsult erreichte faire, marktorientierte Leasing- und Servicepreise für die gesamte Flotte.

Parallel wurde ein Onlinetool implementiert, welches Daten als Grundlage für kaufmännische Entscheidungen liefert. Die Entscheider bei heristo verfügen nun über einheitliche Schadenkataloge und Rückgaberichtlinien.

ERGEBNIS

18,3 %

JÄHRLICHE
FUHRPARKKOSTEN
GESENKT

Am Ende entschied sich heristo bewusst dafür, manche der costconsult-Empfehlungen nur teilweise umzusetzen – eine Erinnerung daran, dass Beratung und Kundenautonomie Grundpfeiler in der Philosophie bei costconsult sind. Trotzdem konnten die jährlichen Fuhrparkkosten um 18,3 % reduziert werden. Die Einführung eines verbindlichen Schadenkatalogs und vereinheitlichter Rückgabekriterien garantiert heute reproduzierbare Fahrzeugbewertungen und verhindert Nachforderungen.

Die heristo AG profitiert nun von einer schlanken, transparenten Fuhrparkorganisation, während die costconsult-Methodik und das Onlinetool als Best-Practice-Standard dienen. So zeigt diese Success Story exemplarisch, wie tiefgehende Analyse, zielgerichtete Ausschreibungen und Onlinetools in Kombination nachhaltige Einsparungen und strategische Agilität ermöglichen.

STIMME VON HERISTO

„Dank der strukturierten Vorgehensweise und der engen Kooperation mit costconsult konnten wir unsere Fuhrparkkosten um fast 20 % pro Jahr senken und haben künftig volle Transparenz über alle Prozesse. Besonders hilfreich ist die fortlaufende Implementierungspartnerschaft, auf die wir bei Problemen zurückgreifen können.“

Theodor Determann — Vorstand Finanzen, heristo AG