



**- TEASER-  
BERATUNGS-ANGEBOT  
EINKAUF & FUHRPARK**

EFFIZIENZ. TRANSPARENZ. WIRKUNG



**UHEREK  
CONSULTING**

*Aus der Pflege für die Pflege*



# INHALT

- Warum externe Beratung?
- Vorstellung Hendrik Uherek
- Zielbild
- Einsparhebel im Einkauf & Fuhrpark
- Prozessoptimierungen im Einkauf & Fuhrpark
- E-Mobilität im Fuhrpark
- Umsetzung in 5 Phasen

# WARUM EXTERNE UNTERSTÜTZUNG IM EINKAUF & FUHRPARK

- **Steigende Sachkosten:**  
+8–15 % Preisentwicklung in zentralen Warengruppen seit 2022.
- **Dezentrale Strukturen:**  
viele Standorte, unterschiedliche Lieferanten, kaum gebündeltes Volumen.
- **Fehlende Transparenz:**  
kein durchgängiges TCO- oder Vertrags-Reporting.
- **E-Mobilität als Zusatzkomplexität:**  
Ladeinfrastruktur, Strompreise, Förderung, Versteuerung – ohne klare Wirtschaftlichkeitsbetrachtung.
- **Zeit- und Ressourcenmangel:**  
operative Aufgaben binden Fachkräfte, strategische Themen bleiben liegen.
- **Externer Blick bringt Tempo & Benchmark:**  
neutrale Marktkenntnis, strukturierte Ausschreibungen, schnelle Verhandlungsergebnisse



**VORSTELLUNG  
HENDRIK UHEREK**

# VORSTELLUNG BERATER

## **Hendrik Uherek**

Beratung Einkauf & Fuhrparkmanagement  
DEKRA-zertifizierter Fuhrparkmanager

## **Profil**

- Über 19 Jahre Erfahrung in Einkauf, Fuhrpark und Organisationsentwicklung
- Schwerpunkt Gesundheits- und Sozialwesen
- Hands-on Beratung von Analyse bis Umsetzung
- Praxis aus Verantwortung, nicht aus Theorie

## **Warum ich**

- Einkauf aus dem Pflegealltag heraus aufgebaut und gesteuert
- Verständnis für Versorgungssicherheit, Personalrealität und Zeitdruck
- Fokus auf umsetzbare Strukturen statt Konzeptpapier
- Klare Priorisierung der Top-Warengruppen mit echtem Hebel

# BERUFLICHER WERDEGANG

- **Renault Carunion GmbH (2002 – 2005)**

Position: Verkaufsberater

Aufgaben: Ausbildung zum Automobilkaufmann

- **Nagel + Uherek UG (2006 – 2018)**

Position: Geschäftsführender Gesellschafter

Aufgaben:

- KMU in der Gemeinschaftsgastronomie
- Versorgung von 4.000 – 8.500 Tischgästen pro Tag
- Bis zu 5 Küchen + 6 Betriebskantinen
- Bis zu 100 Ma.
- Kunden: Schulen/Kita, Pflegeheime, Bewo, Einzelhaushalte, Betriebskantinen

# BERUFLICHER WERDEGANG

- **advita Pflegedienst GmbH (2018 – 2022)**

Position: Leitung Fuhrparkmanagement, Einkauf, Einrichtung und Ernährungsmanagement

Aufgabengebiet:

- Strategischen Einkauf aufgebaut: Bedarfsbündelung, Rahmenverträge, Lieferantenmanagement
- Einrichtungskonzepte für ‚advita Haus‘ mitentwickelt
- Standardisierte Einkaufs- und Einrichtungskonzepte für Skalierungsmodell ‚advita Haus‘ etabliert
- Steuerung von >700 Fahrzeugen und 900 Nutzern
- Weiterbildung DEKRA-zertifizierter Fuhrparkmanager

Unternehmen:

*Die advita Pflegedienst GmbH ist ein seit 1994 bundesweit tätiger Pflegedienst, und zählt mit mehr als 50 Niederlassungen und rund 3.000 Mitarbeitenden zu den größten ambulanten Pflegediensten Deutschlands.*

*advita pflegt und betreut in Wohngemeinschaften, im Betreuten Wohnen, in Tagespflegeeinrichtungen und zu Hause und versorgt intensivpflegebedürftige Patienten.*

# BERUFLICHER WERDEGANG

- **Zusammen Zuhause GmbH (2022 – 2024)**

Position: Geschäftsführer

Aufgabengebiet:

- 100% Schwesterunternehmen der advita Pflegedienst GmbH
- Verwaltung und Vermietung von >4.000 Wohneinheiten mit 100 Objekten
- Führung von >380 Mitarbeitenden in Hausverwaltung, Hauswirtschaft und Fahrdiensten
- Prozesse im Facility- und Verwaltungsbereich standardisiert
- Effizienzsteigerungen durch klare Führungsstrukturen realisiert

*Unternehmen:*

*Die Zusammen Zuhause GmbH vermietet □ altersgerechten und barrierefreien Wohnraum als betreutes Service-Wohnen und als Pflege-Wohngemeinschaften.*

# BERUFLICHER WERDEGANG

- **aiutanda Süd-Ost GmbH (2024 – 2025)**

Position: Leitung Infrastruktur-, Wertschöpfungsketten und Versorgungsmanagement

Aufgabengebiet:

- Digitales Fuhrparkmanagement für 300 Fahrzeuge aufgebaut (inkl. Car Policy, TCO)
- Strategischen Einkauf professionalisiert: Volumenbündelung, Rahmenverträge, digitale Plattformen
- Fusion Sachsen/Thüringen erfolgreich zur aiutanda Süd-Ost GmbH umgesetzt

*Unternehmen:*

*Die aiutanda Süd-Ost GmbH ist ein innovativer und wachstumsorientierter Anbieter ganzheitlicher Gesundheits- und Pflegeleistungen. Als Regionalverbund der aiutanda-Gruppe ist das Unternehmen mit mehr als 1.500 Mitarbeitenden in den Bundesländern Bayern, Sachsen, Sachsen-Anhalt und Thüringen aktiv.*

*An 60 Standorten bieten die Tochtergesellschaften der aiutanda Süd-Ost GmbH ein umfassendes und vielfältiges Versorgungsangebot in der ambulanten Pflege, außerklinischen Intensivpflege, Tagespflege, im Betreuten Wohnen sowie in der stationären Pflege.*

# ERFOLGE (AUSZUG)

## aiutanda Süd-Ost GmbH

Einsparungen in 18 Monaten: > 860.000 €

- **Mobiliar & Ausstattung:** 400.000 € (Einmaleffekt)
- **Mobilfunk:** 96.000 € p.a. + 41.000 € (Einmaleffekt)
- **IT:** 19.000 € (Einmaleffekt)
- **Verbrauchsmaterial:** 30.000 € p.a.
- **Bündelung Onlinebestellungen:** 15.000 € p.a.
- **Fuhrpark:** Aufbau digitales Fuhrparkmanagement (300 Fahrzeuge, TCO, Software, Car Policy)

# ERFOLGE (AUSZUG)

## advita Pflegedienst GmbH

Rahmenverträge verhandelt → spürbare Kostenreduktionen, höhere Transparenz

- **Neuaufstellung 2019:** Struktur an Wachstum/Strategie ausgerichtet; Kernlieferanten je Warengruppe
- **Mobilfunk:** 350.000 € Einsparung in 3 Jahren (Rahmenvertrag).
- **Einsparung Druck/Output:** 90.000 € p.a.
- **Einsparung Kfz-Versicherung:** 60.000 € p.a.
- **Bürobedarf:** 30 % Rabatt Nachlass auf Katalogpreise.
- **Fuhrpark:** Aufbau digitales Fuhrparkmanagement (700 Fahrzeuge, TCO, Software, Car Policy)



# ZIELBILD

## Sachkosten

-10 % in Top-10 Warengruppen

## Hebel:

Preise/Tarife 5-7 %, Bündelung/Konsolidierung 2-4 %,  
Sortiment/Bedarf 1-2 %.

## Compliance:

Contract Coverage >90 %, Pflichtlieferantenabdeckung >80 %,  
Maverick Buying <10 %.

## Steuerung:

monatliches Savings-Tracking

## Fuhrpark:

--~10 % TCO/km



# EINSPARHEBEL

# EINSPARHEBEL EINKAUF & FUHRPARK

## Einkauf

- **Top-10 Warengruppen** priorisieren → meist > 80 % des Einkaufsvolumens
- **Volumenbündelung** mit 1–2 Kernlieferanten je Warengruppe
- **Rahmenverträge** mit Preisgleit-, Laufzeit- und Bonus/Malus-Regeln
- **Pflichtsortimente & E-Kataloge** → schnellere Freigaben, Maverick < 10 %
- **Savings-Tracking monatlich** bis GF/Region

→ **Ziel: -10 % Sachkosten**

## Fuhrpark

- **Leasing / Finanzierung** (inkl. Sale-&-Lease-Back) → optimierte TCO-Struktur
- **Versicherung & Schadenmanagement** → Selbstbehalt 500–1.000 €, aktive Steuerung
- **Reifen & Werkstatt** → Rahmenpreise, Durchlauf  $\leq 48$  h, Ersatzmobilität
- **Tank- & Ladekarten** → Konsolidierung, kWh / Liter-Reporting im Dashboard
- **Rückgabeprozess** → Pre-Return-Check, Minderwerte ↓, Protokoll  $\leq 24$  h

→ **Ziel: -10 % TCO /km**

# PROZESSOPTIMIERUNG



# PROZESSOPTIMIERUNG

## Einkauf

- Klare Rollen & Freigaben
- E-Procurement & Kataloge >80 %
- Standardprozesse & Rahmenverträge
- Maverick Buying <10 %
- Transparente Reports & Vergabe

## Fuhrpark

- Fuhrparksoftware (TCO, Ausfälle, Schäden)
- Einheitliche Car Policy & Compliance
- TCO-orientierte Beschaffung
- Schnelle Serviceprozesse & Rückgabeoptimierung
- Reifen- & Tankkartenmanagement standardisiert

# E-MOBILITÄT IM FUHRPARK

WIRTSCHAFTLICH, STEUERBAR,  
ZUKUNFTSSICHER



*E-MOBILITÄT IST KEIN SELBSTZWECK, SONDERN TEIL EINER WIRTSCHAFTLICHEN GESAMTSTRATEGIE. ENTSCHEIDEND SIND LADEINFRASTRUKTUR, ENERGIEPREISE, FÖRDERUNG UND STEUERLICHE RAHMENBEDINGUNGEN – INTEGRIERT IN DIE TCO-STEUERUNG.*

- **Ladestrategie 360°:** @Work · @Home · @Public → flexibel und wirtschaftlich
- **Technik & Backend:** OCPP-Wallboxen, RFID, Lastmanagement, ein System
- **Förderung & Steuern:** § 14a EnWG, § 3 Nr. 46 EStG, kWh-basierte Abrechnung
- **Reporting:** Lade- & Energiedaten direkt im TCO-Dashboard
- **KPIs:** E-Quote, Ladeverfügbarkeit  $\geq 97\%$ , Ø-Kosten/kWh, TCO > 10 % Vorteil

Ziel: Realistische Elektrifizierungsquote, stabile Betriebskosten, hohe Fahrerakzeptanz – mit klar messbarem ROI.

VON DER ANALYSE BIS ZUR  
WIRKUNG

– IN FÜNF KLAREN PHASEN



## STANDARDISIERTES VORGEHEN MIT DEFINIERTEN ERGEBNISSEN IN JEDER PHASE.

### 1. Kostenloses Erstgespräch

- Ziele, Datenquellen und Verantwortlichkeiten abstimmen
- Gemeinsamen Datenraum und Kommunikationsplan einrichten

### 2. Analyse & Potenzialbericht

- Spend-, Preisband- und TCO-Analysen Einkauf & Fuhrpark
- Quick Wins und Maßnahmenplan mit Prioritäten ableiten

### 3. Verhandlungen

- Ausschreibungen, Angebotsvergleiche und Vertragsverhandlungen
- Rahmenverträge finalisieren und durch Geschäftsführung freigeben

### 4. Implementierung

- Prozesse, Vorlagen und Car Policy einführen · Schulungen durchführen
- Rollout von E-Katalogen, Freigaben und Reportingstrukturen

### 5. Steuerung

- Monatliches Reporting zu Savings, TCO, Verfügbarkeit, Schadenquote
- Nachschärfen, Quartalsreview und fortlaufende Optimierung

*Ergebnisse nach Plan – strukturiert, nachvollziehbar und ab der 2. Projektphase mit messbarem finanziellem Effekt.*



*VIELEN DANK FÜR IHRE  
AUFMERKSAMKEIT.*

Für eine kostenfreie Erstberatung zu Einkauf,  
Fuhrpark oder E-Mobilität stehe ich Ihnen gern  
persönlich zur Verfügung.



E-Mail: [hendrik@uherek.consulting](mailto:hendrik@uherek.consulting)  
Telefon: 0171-2896365  
Adresse:  
Naunhofer Landstraße 14, 04288 Leipzig