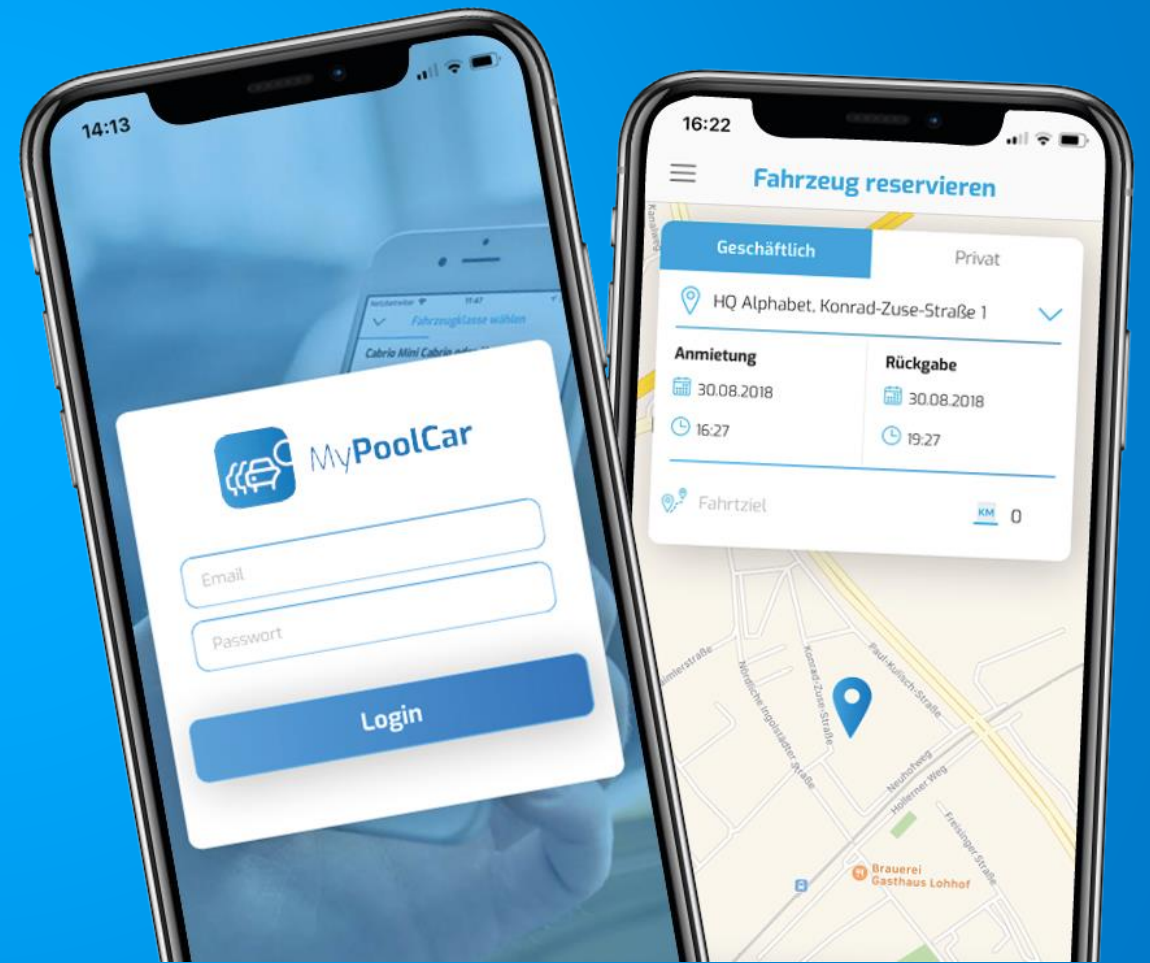


# MyPoolCar Case Study: Hettich Management Service GmbH



# Agenda

- Vorstellung Hettich Management Services GmbH
- CarSharing bei Hettich
- Zusammenarbeit Alphabet, Azowo und Hettich



# Vorstellung Hettich

- Größter Hersteller von Möbelbeschlägen und Partner der Möbelindustrie weltweit
- Unternehmenswerte: Qualität, Innovationen, Kundennähe und Zuverlässigkeit
- Unternehmenshauptsitz Kirchlegern
- Mehr als 6500 MitarbeiterInnen
- Produktionsstätten in Europa, Amerika und Asien



# CarSharing bei Hettich

- 250 PKWs für Innen- und Außendienst
- Ökologische Grundsätze werden auch im Fuhrpark gelebt

## Ziele:

- Mit CarSharing Unternehmensattraktivität erhöhen und zum Klimaschutz beitragen
- Kosten senken
- Mitarbeitermotivation erhöhen

# CarSharing Ergebnisse



Auslastung der Fahrzeuge auf 55% erhöht



Deutliches Einsparpotenzial der Total Cost of Ownership



Erhöhte Zufriedenheit und Akzeptanz der Mitarbeiter



Basis für ganzheitliches Mobilitätskonzept geschaffen



Anteil der Nutzung von Elektroautos um 127% gesteigert



Bessere Transparenz über Schäden

# Zusammenarbeit Alphabet, Azowo und Hettich

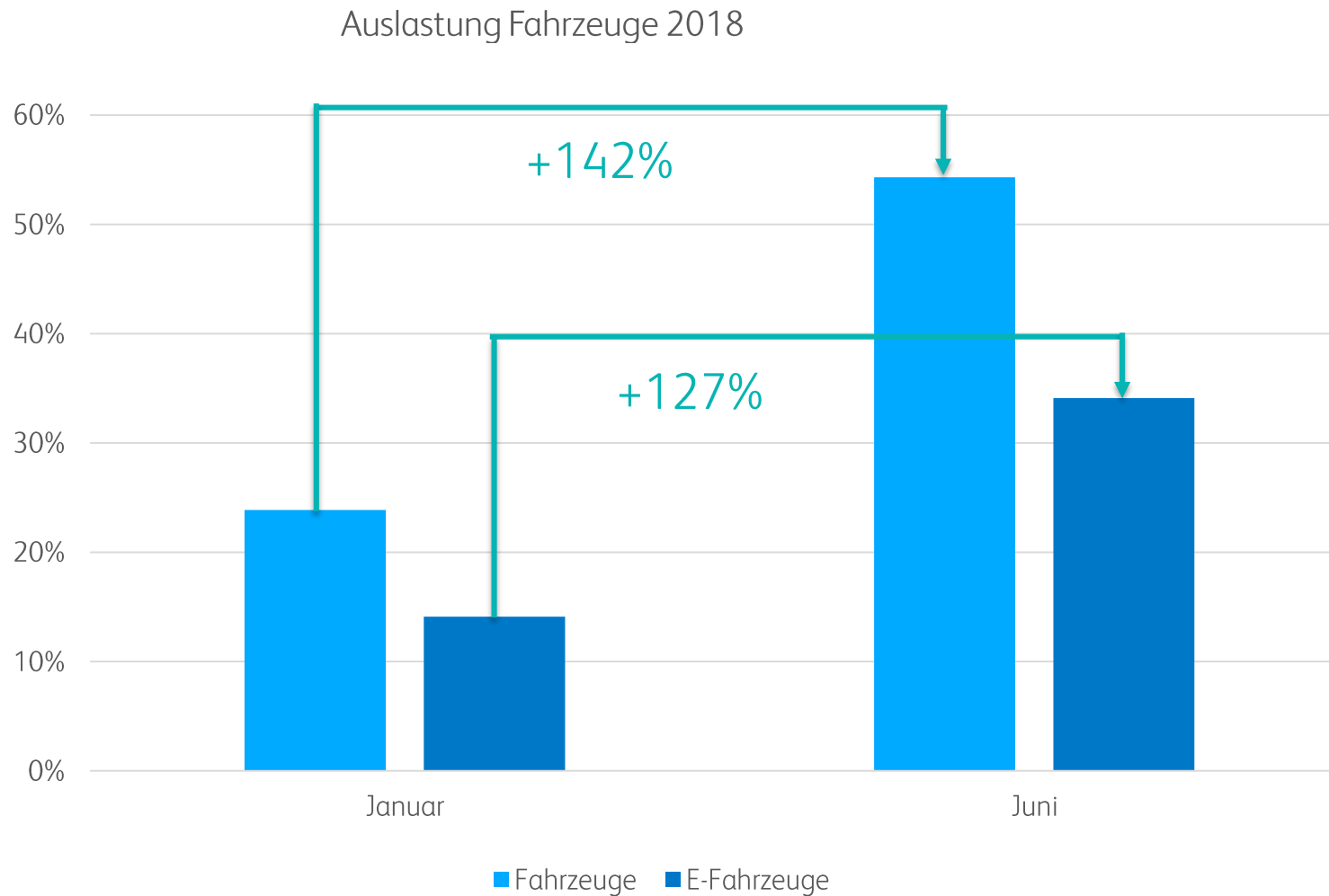
## Ziele

- Knowledge Sharing
- Agile Produktentwicklung und dynamische Umsetzung
- Verlässliche und skalierbare Software
- Gleich ausgerichtete Vision

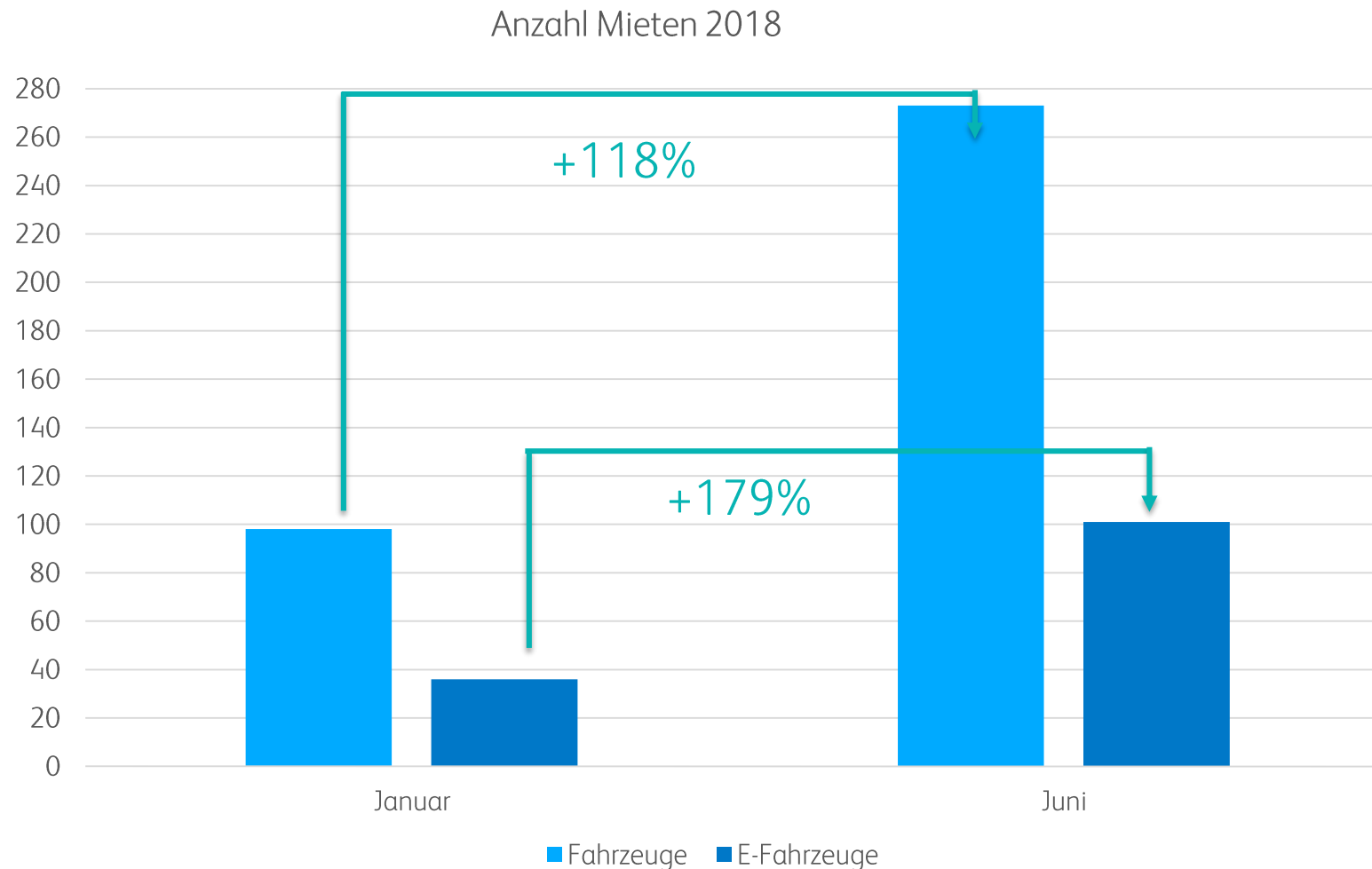
## Ergebnisse

- ☑ Regelmäßiger Wissensaustausch
- ☑ Individuelle Produktanpassungen
- ☑ Problemlose Softwarenutzung ohne technische Ausfälle
- ☑ Basis für zukünftige Zusammenarbeit geschaffen

# Datengetriebene Analyse des Fuhrparks 1/2



# Datengetriebene Analyse des Fuhrparks 2/2





# Gewonnene Erkenntnisse

## Innovation

Durch stetige Innovation und Nutzung von neuen Technologien bleiben Unternehmen relevant und wettbewerbsfähig

## Produktentwicklung

In der Zusammenarbeit mit Partnern sollten beide Seiten zur gemeinsamen Produktentwicklung bereit sein

## Datenauswertung

Regelmäßige Datenauswertung helfen um Verbesserungen einzuführen und Erkenntnisse zu quantifizieren

## Annahme

Die interne Akzeptanz eines neuen Produkts kann durch interaktive Schulungen gefördert werden

# Zukunft der Zusammenarbeit



1. Anbindung Mietwagen
2. Kontinuierliche Auswertung der Nutzung und Auslastung von Poolfahrzeugen
3. Dadurch abgeleitete Verbesserungen im Fuhrpark
4. Anbindung weiterer Transportmöglichkeiten (Fahrräder)

**Vielen Dank für Ihre  
Aufmerksamkeit.**