


FUHRPARK

Cleverer Car-Policy

Kleiner Fuhrpark oder große Flotte: Bei der Anschaffung von Firmenfahrzeugen spielen viele Faktoren eine Rolle. Leasingunternehmen bieten attraktive Serviceleistungen an.

 Andrea Seitz betreut einen Fuhrpark mit 450 Fahrzeugen, etwa zwanzig Prozent sind Nutzfahrzeuge. Seit elf Jahren arbeitet die Betriebswirtin bei der Dorfner KG in Nürnberg, einer Unternehmensgruppe mit den Geschäftsbereichen Gebäudereinigung, Gebäudemanagement und Catering. „Der Fuhrpark ist stetig gewachsen“, erzählt die Fuhrparkmanagerin, neue Geschäftsfelder sind hinzugekommen, verbunden mit neuen Anforderungen, auch an die Firmenwagen. „Im Lkw-Bereich gelten andere rechtliche Voraussetzungen. Die musste ich mir erst einmal erarbeiten“, sagt die Betriebswirtin. Während Pkw bislang grundsätzlich angekauft wurden, arbeitet das Unternehmen bei der Nutzung von Lastwagen überwiegend mit Mietwagenanbietern zusammen. „Eine Anschaffung lohnt sich wirtschaftlich nicht, da wir die Leistung nicht hundertprozentig ausnutzen würden“, sagt Seitz, „so sind wir flexibler.“ Auch bei der Pkw-Flotte hat ein Umdenken eingesetzt, die Dorfner KG stellt auf Leasing um, erste Angebote werden eingeholt.

Leasing hält liquide

Rund vier Millionen Fahrzeuge fahren für deutsche Firmenfuhrparks. Ein großer Teil von ihnen ist geleast, also für eine bestimmte Zeit gemietet; laut dem Bundesverband Fuhrparkmanagement sind es mehr als 2,5 Millionen. Nach Ablauf von zwei bis drei Jahren wird der Wagen wieder zurückgegeben. Die Vorteile liegen auf der Hand. Die monatliche Rate für das Nutzungsrecht bleibt gleich, die Kosten für ein Fahrzeug sind deshalb transparent und kalkulierbar. Auch das Risiko eines Wertverlusts liegt beim Anbieter. Mit der Größe des Fuhrparks steigt der Anteil der Unternehmen, die leasen, stellt die auf Flotten spezialisierte Marktforschung Dataforce in einer aktuellen Studie fest. Das ist keine Überraschung, denn ein Leasingvertrag schon das Eigenkapital und hält liquide. „Die Finanzierungsform Leasing kann eine attraktive Alternative zum Kauf einer Flotte von Firmenwagen sein“, betont Bernd Kullmann, Vorstandsmitglied des Bundesverbandes Fuhrparkmanagement. „Ob sich die Entscheidung betriebswirtschaftlich wirklich gerechnet hat, wird oft erst am Ende eines Leasingvertrages deutlich.“ Wichtig ist ein Blick auf die Gesamtbetriebskosten. Dazu zählen direkte Kauf- und Leasingkosten wie die Prozesskosten bei Beschaffung, Wartung und Rückgabe ebenso wie

indirekte Kosten, beispielsweise durch Verschleiß. Kullmann, der den Fuhrpark einer Versicherungsgruppe managt, rät zu einer „Total Cost of Ownership“-Betrachtung: Wie hoch sind meine Kosten insgesamt? Was heißt es für meinen Beschaffungs- und Verwertungsaufwand, wenn die Wagen mir gehören oder wenn ich sie nach einer gewissen Zeit an den Leasingpartner zurückgebe? Überlastete Sachbearbeiter oder organisatorische Mängel in der Zusammenarbeit mit Leasinganbietern sorgen schnell für Mehraufwand und beeinflussen die Gesamtkalkulation. „Zudem sollte man die Konditionen abhängig von den Fahrzeugtypen und der Fuhrparkstruktur prüfen“, sagt Bernd Kullmann. Welche Modelle kosten wie viel in welcher Finanzierungsform? Wie groß ist mein Fuhrpark, welche Konditionen kann ich unter Umständen aushandeln?

Böse Überraschungen vermeiden

Wie bei den meisten Unternehmen wird es auch bei der Dorfner KG auf einen Mix an Finanzierungsformen hinauslaufen. „Bislang hatten wir einen reinen Kauffuhrpark und haben das Restwertrisiko allein getragen“, erklärt Andrea Seitz. Ein Wagen, der zu einem niedrigeren Preis verkauft werden muss als bei der Anschaffung kalkuliert, fährt einen Verlust ein. Andererseits profitiert das Unternehmen von der hohen Flexibilität. „Ältere Fahrzeuge verursachen zwar irgendwann Folgekosten, weil sie häufiger repariert werden müssen“, so die Fuhrparkmanagerin. „Wir können sie jedoch bis zu fünf oder acht Jahre

Linktipps

Bundesverband Fuhrparkmanagement e. V.
www.fuhrparkverband.de

Club der Fuhrparkverwalter (Informationsportal)
www.fuhrparkverwalter.de

Logistra – Fachmagazin für Lagerlogistik und Fuhrpark
www.logistra.de

Beiträge zum Thema Fuhrparkmanagement im Magazin der IHK München und Oberbayern unter
www.muonchen.ihk.de



Foto: © Kzenon/Fotolia

einsetzen, solange sie noch gut in Schuss sind.“ Gerade im Hinblick auf Nutzfahrzeuge kann Leasing problematisch sein. Fahrzeuge, die in der Gebäudereinigung eingesetzt werden, werden von vielen verschiedenen Mitarbeitern genutzt. Sie setzen sich in Arbeitsmontur ans Steuer und transportieren sperrige Reinigungsmaschinen. Kratzer im Lack oder Schmutzflecken bleiben da nicht aus. Diskussionen bei der Rückgabe und hohe Entschädigungszahlungen sind hier vorprogrammiert. Firmenwagen im Vertrieb, für Regionalleiter oder Geschäftsführer, die überwiegend von einem Mitarbeiter gefahren werden, werden bei der Dorfner KG künftig jedoch geleast. „Viele Firmen bieten Fullservice-Leistungen an“, stellt Andrea Seitz fest. Von der Versicherung über die Wartung bis hin zur Führerscheinkontrolle übernehmen sie alle Aufgaben rund um das Fahrzeug. „Allein über die Anschreibungen lässt sich schon sehr viel lernen, denn jeder bietet andere Systeme und Softwarelösungen an.“

Mehr als ein Transportmittel

Nicht nur bei der Finanzierung, auch bei der Auswahl von Firmenwagen spielen verschiedene Faktoren eine Rolle. Wer fährt in der Firma welches Auto? In dieser Frage steckt Zündstoff, ein schnittiger Dienstwagen ist schließlich gut fürs Image. Größe und Ausstattung eines Fahrzeugs werden von anderen Mitarbeitern kritisch beäugt und geben nicht selten Anlass zu

Missgunst. Gut für den Betriebsfrieden: Eine Fuhrparkrichtlinie, die sogenannte „Car Policy“, regelt, wer welches Auto fahren darf und welche individuellen Ausstattungen erlaubt sind oder nicht genehmigt werden. „In einer Nutzungsvereinbarung ist außerdem zu klären, wer das Fahrzeug außer dem Angestellten noch fahren darf“, sagt Fuhrparkberater Peter Hellwich. Auf dem Portal www.fuhrparkverwalter.de stellt der selbstständige Experte entsprechende Musterformulare zur Verfügung. Er unterscheidet zwischen Motivationsfahrzeugen für leitende Angestellte und Betriebsfahrzeugen ohne Privatnutzung. „Ein Fahrzeug, das beispielsweise im Kundendienst eingesetzt wird, darf auch mal Arbeitscharakter haben“, stellt der Münchner Berater fest. „Erwartet der Kunde einen Auftritt in Anzug und Krawatte, muss der Wagen zur Kleiderordnung passen.“ Hellwich rät dazu, sich auf maximal zwei Anbieter zu konzentrieren. „Allzu viele verschiedene Fabrikate zerstückeln die Marge.“ Nach seiner Erfahrung haben auch Mittelständler mit kleinem Fuhrpark gute Chancen, beim Händler Nachlässe auszuhandeln. „Beim regionalen Anbieter um die Ecke kann auch die Betreuung sehr individuell und damit ein wichtiger Entscheidungsfaktor sein.“

Extravaganzen schmälern den Restwert

Eine Car-Policy legt fest, welche Modelle Mitarbeitern zur Auswahl stehen. „Unsere Mitarbeiter verfügen je nach Hierarchiestufe über ein bestimmtes Budget“, erklärt Andrea Seitz von der Dorfner KG. „Wer größere Reifen oder ein besseres Navigationssystem möchte, hat die Möglichkeit zuzuzahlen.“ Es empfiehlt sich, den Aufpreis gleich mit der Anschaffung bezahlen zu lassen und nicht mit einer höheren Leasingrate abzutragen. Verlässt ein Mitarbeiter die Firma, müsste sonst sein Nachfolger die Extrawünsche mitfinanzieren. Gewisse Freiheiten bei der Wahl der Ausstattung sind üblich. Sie stoßen dort an Grenzen, wo sie den Restwert schmälern. „Nach spätestens drei Jahren brauchen Sie einen Nachnutzer“, so Hellwich. Welchen Preis ein Wagen erzielt, hängt von der weiteren Verwendung ab. „Gehen Firmenwagen zum Weiterverkauf nach Japan, lassen sich vor allem weiße Modelle gut absetzen, in Russland schwarze, in Skandinavien wiederum erzielen Kombis mit Automatik einen guten Preis.“ Leasingunternehmen können in der Regel gut einschätzen, welche Modelle sich mit welcher Ausstattung am besten weiterverkaufen lassen. Kompromisse lohnen sich, denn ein guter Restwert lässt die Leasingrate sinken. Peter Hellwich rät zu günstigen Business-Paketen, die viele Extras enthalten, vom Metallic-Lack ohne Aufpreis bis zur Einparkhilfe. „Wer in die Zukunft denkt, achtet außerdem auf ‚grüne‘ Fahrzeuge, die zum Beispiel über eine Start-Stopp-Automatik verfügen“, betont Fuhrparkberater Hellwich. „Der Restwert nachhaltig orientierter Modelle wird in den nächsten Jahren mit Sicherheit steigen.“

Gunda Achterhold, Journalistin