

## Die Bewirtschaftung der Firmenflotte outsourcen. Schweizer Unternehmen kaufen ihre Fahrzeuge mehrheitlich – im Rest von Europa hingegen überwiegen die Leasinglösungen. Doch was steckt wirklich hinter den Leasingmythen rund um die Kosten, die Nutzung und die Fremdkontrolle?

VON MARTIN ERB\*

Beschaffungs- und Finanzierungskosten sind das am häufigsten genannte Argument gegen ein Leasing. Oft werden an dieser Stelle jedoch Äpfel mit Birnen verglichen. Sofern der Käufer beabsichtigt, das Fahrzeug nach Ende der Leasingzeit zu übernehmen, ist ein Vergleich über den Zinssatz möglich. Beabsichtigt er, das Fahrzeug aber nach der Laufzeit zurückzugeben, ist der Zinssatz als Vergleichsgrösse nicht repräsentativ. In diesem Fall kommt idealerweise ein sogenannter Operate-Leasing-Vertrag zum Einsatz, bei dem die Leasinggesellschaft das Restwert-Risiko für den Kunden absichert und sich auch noch um die Vermarktung kümmert. Nun stellt sich die Frage, wie viel dem Kunden diese Dienstleistung wert ist. Mit 5% Unterschied im Bewertungsansatz für den Gebrauchtwagenpreis ist jeder Zinsunterschied in der Finanzierung bereits überkompensiert.

Darüber hinaus haben Leasinggesellschaften bei den meisten Fahrzeugherstellern Sonderkonditionen, die dem KMU in dieser Form nicht zugänglich sind. Auf diese Weise kann bereits bei der Beschaffung gespart werden. Preisvorteile von 2–5 % vom Listenpreis sind hier keine Seltenheit!

**Nutzungseinschränkung.** Früher war die Flexibilität in der Nutzungsdauer und der Laufleistung bei geleasten Fahrzeugen oft begrenzt. Diese Einschränkung wird von vielen Unternehmen zu Recht als Nachteil empfunden. Leasinggesellschaften mit guter Kundenorientierung bieten deshalb schon seit Jahren sehr flexible Vertragsmodelle an, die in Laufzeit und Laufleistung nahezu beliebig an die Kundenbedürfnisse angepasst werden können.

Zu beachten sind hier jedoch die ökonomischen Aspekte. Eine Leasingrate ist eine Nutzungsentschädigung, die den Wertverlust und im Falle von Full-Service-Verträgen auch den Unterhalt beinhaltet. Während der Anteil des Wertverlustes an der monatlichen Leasingrate bei längerer Laufzeit tendenziell abnimmt, steigt im Gegenzug der Anteil des Unterhalts an. Deshalb gibt es bei jedem Fahrzeug einen Zeitpunkt – in Abhängigkeit von Fahrzeugtyp, Einsatzzweck und Fahrleistung –, ab dem eine Verlängerung der Nutzungsdauer mit empfindlichen Mehrkosten verbunden ist.



**MARTIN ERB**  
ist Managing  
Director Alphabet  
Fuhrparkmanage-  
ment (Schweiz) AG.

Ein Leasing ermöglicht eine regelmässige Erneuerung der Fahrzeugflotte. Die Motivation des Lenkers und die repräsentative Wirkung des Fahrzeugs als Werbepattform können dadurch beträchtlich gesteigert werden. Welchen Eindruck hinterlassen Sie bei Ihren Kunden, wenn Sie mit sichtbar in die Jahre gekommenen Fahrzeugen unterwegs sind?

**Service- und Reparatursbeschränkungen.** Eine auf das Flotengeschäft spezialisierte Leasinggesellschaft unterhält für alle Bereiche der Fahrzeugnutzung Partnernetzwerke und versucht, ihre Kunden über diese Netzwerke zu bedienen. Dabei ist die Flexibilität von Gesellschaft zu Gesellschaft unterschiedlich hoch. Dafür gibt es folgende Gründe:

- > Bündelung von Einkaufsvolumen, um Preise und damit Kosten zu optimieren
- > Stabile und schlanke Prozesse
- > Absicherung der Qualität von Teilen und der Dienstleistung
- > Planbarkeit der Kosten

Einige Kunden empfinden dies jedoch als Komfortverlust oder Bevormundung, da sie nicht im Rahmen einer Inspektion am Fahrzeug auch gleich einen Reifenersatz in Auftrag geben können, sondern dafür extra zu einem speziellen Reifenpartner fahren «müssen».

Für die Lösung dieses Problems gibt es verschiedene Möglichkeiten:

- > Der Kunde übernimmt die Mehrkosten, falls die Garage nicht zu den Konditionen des Reifenpartners liefern möchte.
- > Die Reifen werden vom Reifenpartner bei der Garage angeliefert und dort montiert.
- > Der Reifenpartner holt das Fahrzeug beim Nutzer oder der Garage ab, montiert die Reifen und bringt es wieder zurück.

Das geht? Selbstverständlich – kundenorientierte Anbieter machen das möglich!

**Kontrollverlust.** Dies ist eine Frage der Perspektive. Nur bei wirklich grossen Flotten sind die Mitarbeiter hauptamtlich mit der Bewirtschaftung betraut und können ein hohes Mass an Professionalität aufbauen. Bei kleineren Flotten sind die Verantwortlichkeiten meist auf mehrere Mitarbeiter verteilt oder werden im Nebenamt wahrgenommen. In der Praxis reicht in der Regel das Know-how der beauftragten

Mitarbeiter nicht aus, um Werkstattrechnungen fachkundig zu prüfen. Transparenz über Teilepreise oder die Angemessenheit von Stundenverrechnungssätzen ist mit vertretbarem Aufwand auf dieser Ebene gar nicht zu erlangen. Das Gleiche gilt für Reifenpreise, für die Abwicklung und Bewertung von Unfallreparaturen und weitere Kostenpunkte.

Gleichzeitig gilt dies natürlich auch für die Rechnungen, die von den Leasinggesellschaften an die Kunden gestellt

werden. Auch hier fehlt bei KMU in der Regel das nötige Know-how, um die Angemessenheit und die Preisstellung objektiv vergleichen zu können. Damit sind wir bei dem aus unserer Sicht entscheidenden Punkt angelangt: dem Vertrauen! Durch individuelle Beratung, persönliche Betreuung und andauernde Geschäftsbeziehungen wollen wir dieses Vertrauen nachhaltig aufbauen und dem Kunden mehr Zeit geben, sich auf sein Kerngeschäft zu fokussieren.

**E-Mobilität in der Praxis: Es geht, aber eben ...** Allen Unkenrufen zum Trotz: Es gibt in der Schweiz eine zunehmende Zahl an Unternehmen, welche elektrisch betriebene Nutzfahrzeuge einsetzen. Die kurzfristigen Vorteile sind zwar teuer erkauft, wenn man einen langen Schnauf hat, dann rechnet sich das Ganze aber.



Quelle: Coop

«elektrifizieren» wollen, tun deshalb gut daran, gleichzeitig in eigene Ladestationen zu investieren. Und noch weiter gehen jene Unternehmen, welche den Strom gleich mit einer haus-eigenen Fotovoltaikanlage produzieren oder von ihrem Energielieferanten Ökostrom aus erneuerbaren Energiequellen beziehen.

*Thomas Berner*

ANZEIGE

Die Berner Bäckerei Glatz etwa setzt seit 2010 auf ein Elektromobil des Typs «Think» mit dem Anspruch, Lieferungen CO<sub>2</sub>-neutral abwickeln zu können. Was hier im Kleinen funktioniert, geht auch grösser: Der Einsatz von drei elektrisch betriebenen Lastwagen kann gegenüber Dieselfahrzeugen 120 Tonnen CO<sub>2</sub> pro Jahr einsparen, rechnet etwa die Energieagentur der Wirtschaft EnAW vor. Dies ist ganz im Sinne der Firma E-Force One AG aus Fehraltorf, die LKWs auf Elektroantrieb umrüstet. Diese Fahrzeuge verfügen über eine Reichweite von maximal 300 Kilometern, was für den regionalen Stückgutverkehr vollkommen ausreicht. Die Nutzlast beträgt zehn Tonnen. Auch die Wirtschaftlichkeit der E-Force-Lastwagen sei gegeben, wie es heisst: Vor allem ins Feld geführt werden die tiefen Betriebskosten wegen des geringen Energieverbrauchs und die niedrigen Wartungs- und Reparaturkosten. Ebenfalls positiv ins Gewicht fallen dürfte, dass für Elektrolastwagen die LSVA zu 100 Prozent entfällt. Im Einsatz stehen die Lastwagen von E-Force bereits bei Coop, Lidl, Feldschlösschen sowie beim Transportunternehmen Planzer, wie das Unternehmen mitteilt. Allerdings: Der LKW E-Force ist etwa zweieinhalb Mal so teuer wie ein herkömmliches Dieselfahrzeug derselben Grösse.

«Richtig» ökologisch sind Elektrofahrzeuge natürlich erst dann, wenn sie ihren Strom von Solartankstellen beziehen. Doch diesbezüglich scheinen noch etwelche Versorgungslücken zu bestehen. Unternehmen, die ihren Fuhrpark