



# Lohnt sich der Direktimport für Flottenfahrzeuge?

*Aufgrund des aktuellen Euro-Franken-Wechselkurses haben wir «Schweizer Fahrzeuge», abzüglich Flottenrabatte und sonstigen Prämien, mit Angeboten aus Deutschland verglichen. Als Referenz dienten ein Citroën C4 1.2 PureTech und ein Land Rover Evoque Si4.*

In beiden Märkten absolut baugleiche Modelle und Ausstattungen zu finden, erwies sich schon zu Beginn als Herausforderung. Erste Gespräche mit den Lieferanten bezüglich Liefermöglichkeiten und Konditionen zeigten schnell, dass der maximale Nachlass mit einigen Hürden verbunden ist. So muss zum Beispiel ein Fahrzeug in Deutschland immatrikuliert und eine Haltedauer von 30 bis 180 Tagen eingehalten werden.

## Sparpotenzial beim Ankauf

Der reine Kostenvergleich der Fahrzeugpreise im In- und Ausland offenbarte grosse Differenzen. Bei einem Kauf in Deutschland liegen die Einsparungen für einen Citroën C4 bei rund 19%, jene für einen Land Rover bei satten 28%. Jedoch nicht berücksichtigt sind dabei die anfallenden Belastungen für Transport, Verzollung, Expertise und Ablieferung vor Ort beim Kunden. Will man den erheblichen administrativen Aufwand für die Bestellung und den Import nicht selbst übernehmen, zählen auch die Kosten für einen Dienstleister dazu. Nach Abzug dieser Ausgaben konnten wir als Zwischenbilanz festhalten, dass der Import von

Firmenfahrzeugen im unteren Preissegment unter dem Strich wirtschaftlich keine Vorteile bietet. Im Unterschied dazu bleibt beim Land Rover ein Preisvorteil von rund 20% erhalten.

## Kalkulation der TCO

Wir rechneten weiter und prüften, ob auch unter Berücksichtigung der TCO (Total Cost of Ownership) der Direktimport unter den Leasing-Parametern 48Mt/25'000 km p.a. lohnenswert erscheint. In der Branche wird die Restwertstabilität von direkt importierten Fahrzeugen sehr kontrovers diskutiert. Einige Experten sind der Meinung, dass direkt importierte Fahrzeuge als Gebrauchtwagen ca. 10% weniger Wert haben als ein entsprechendes, bei einem Schweizer Markenvertreter gekauftes Fahrzeug. Unserem TCO-Vergleich legten wir identische Restwerte zu Grunde. Unter diesen Prämissen, sowie vergleichbaren Servicekosten sind die TCO beim Citroën C4 nahezu identisch. Anders sieht das Bild beim Land Rover aus. Das Servicepaket, welches Land Rover in der Schweiz anbietet, kompensiert teilweise die tieferen Finanzierungskosten durch höhere Servicekosten. Letztendlich bleibt so noch eine TCO-Optimierung von ca. 8.5%.

## Fazit

Im Flottenbereich ist ein Import für Fahrzeuge im unteren Preissegment eher uninteressant.

Der Währungsvorteil wird durch die Abwicklungskosten fast vollständig kompensiert. Für Fahrzeuge der Premiumklasse kann sich ein Direktimport lohnen. Die Preisunterschiede sind zum Teil beträchtlich und werden auch durch die anfallenden Logistik- und Regiekosten nicht vollständig aufgebraucht. Zu beachten gilt allerdings, dass gerade teure und hochmotorisierte Fahrzeuge oft von zusätzlichen Sanktionszahlungen im Rahmen der Verordnung für die Verminderung der CO<sub>2</sub>-Emissionen für Personenwagen betroffen sind. Solche Sanktionszahlungen können schnell mehrere tausend Franken ausmachen und so den Währungsvorteil eliminieren.

Darüber hinaus zeigen unsere Erfahrungen, dass die versprochenen Lieferzeiten häufig nicht eingehalten werden. Auch während der späteren Nutzung verlaufen Betreuung und Service der Fahrzeuge durch Schweizer Garagisten nicht durchwegs reibungslos. Insbesondere bei Gewährleistungs- und Kulanzanträgen beobachten wir vermehrt unterschiedliche Bearbeitungszeiten und Kostenübernahmen. Abschliessend gilt zu bedenken, dass der Kauf über die Grenze eine Gewissensfrage bleibt, die jeder für sich beantworten muss.

*Alain Bahni, Operations Director Alphabet Fuhrparkmanagement (Schweiz) AG* ■