

Beschaffung von Firmenfahrzeugen

Mobil nach Maß

Stefan Elgaß

Die Anschaffungskosten machen nur etwa 15 % der Lebensdauerkosten eines Firmenfahrzeugs aus. Die restlichen 85 % entstehen durch schwer kalkulierbare Folgekosten während des gesamten Einsatzzeitraums. Mit der richtigen Wahl der Finanzierungsart können nicht nur die Anschaffungs-, sondern auch die Folgekosten erheblich reduziert werden.

Bei den Finanzierungsmöglichkeiten für Geschäftsfahrzeuge hat es in den letzten Jahren erhebliche Veränderungen gegeben: Die Barzahlung spielt bei der Beschaffung heute nur noch selten eine Rolle. Dazu Dietmar Kupisch von der Volkswagen Leasing GmbH: „Barzahler greifen in der Regel auf Ersparnisse zurück. So müssen beispielsweise Sparverträge gekündigt werden. Wenn dabei die Kündigungsfristen nicht eingehalten werden, muß man mit erheblichen Zins- oder Kurseinbußen rechnen. Zinserträge, weitere Kursgewinne oder Dividenden gehen nach der Auszahlung ohnehin verloren. Ist das Geld dann erst einmal ausgegeben, steht es für andere Anschaffungen, wie Investitionen im

Kerngeschäft, nicht mehr zur Verfügung.“ Auch der Ratenkredit über die Hausbank hat – angesichts extrem niedriger Zinssätze bei den Herstellerbanken – an Boden verloren. Insbesondere diese Kreditinstitute, in der Regel Tochtergesellschaften des jeweiligen Herstellers, locken immer wieder mit Sonderkonditionen und speziellen Angeboten. Hier gilt es genau zu vergleichen. Weiterhin im Vormarsch befindet sich das Leasing, insbesondere durch das verstärkt auftretende Angebot an Leasingverträgen mit integrierten Serviceleistungen. Als jüngstes Kind hat sich die Langzeitmiete mit komplettem Fuhrparkmanagement bereits in vielen Geschäftsbereichen etabliert und könnte auch für den Bereich der kleinen und mittelständischen Unternehmen langfristig zur idealen Lösung werden. Die teilweise oder vollständige Übertragung des Fuhrparkmanagements auf einen externen Dienstleister bringt mehrere Vorteile mit sich. „Das Outsourcing bietet die Möglichkeit, Fuhrparkkosten genau zu kalkulieren, Neuanschaffungen zum optimalen Ersatzzeitpunkt zu ermöglichen, dabei gleichzeitig Kreditaufnahmen zu minimieren und Eigenkapital für Investitionen in das Kerngeschäft zu erhalten“, erklärt Steffen Lucas von Mercedes-Benz CharterWay.

Fahren und tanken

Auch Werner Skalec, Fuhrparkbetreuer bei der DEKRA-VR Fleetservices GmbH, sieht in den Serviceverträgen Vorteile für die Kunden: „Ein solches Betreuungskonzept

ermöglicht dem Kunden die Konzentration auf sein Kerngeschäft. Egal, ob er sich für einen Servicevertrag, für Serviceleasing oder die Langzeitmiete entscheidet.“ Vorrangige Ziele solcher Serviceverträge sind Kostensicherheit für den Kunden und Leistungssteigerung der Fahrzeugflotte. Der Dienstleister übernimmt dabei das vollständige Betreiberisiko für den Fuhrpark, zu Monatsraten oder Kilometerpreisen, die über die gesamte Vertragslaufzeit fixiert sind und steuerlich als Betriebsausgaben abgesetzt werden können. Steffen Lucas: „Die dadurch erzielte Sicherheit garantiert dem Unternehmer nicht nur ein dauerhaft niedriges Kostenniveau seines Fuhrparks, sie kann auch dessen Leistungsfähigkeit ganz erheblich steigern: Denn optimal gewartete und reparierte Fahrzeuge fallen seltener aus, verursachen damit weniger Verwaltungsaufwand und wirken sich positiv auf die permanente Verfügbarkeit des Fuhrparks aus.“ Firmen wie CharterWay unterhalten überdies nicht selten einen eigenen Fahrzeugpool. Bei Mercedes-Benz stehen beispielsweise rund 1000 Fahrzeuge abrufbar bereit. Damit schafft der Dienstleister die Möglichkeit, einen saisonal- oder auftragsbedingten Spitzenbedarf kurzfristig abzudecken oder bei Ausfall der eigenen Geschäftswagen umgehend Ersatz zur Verfügung zu stellen. Lucas: „Diese Möglichkeit kann sich leistungssteigernd für ein Unternehmen auswirken, da auch Aufträge angenommen werden können, für die nur über einen gewissen Zeitraum hinweg bestimmte Fahrzeuge notwendig sind.“



Mit der richtigen Finanzierungsart kann man bei der Anschaffung und beim Unterhalt von Firmenfahrzeugen etliche „Blaue“ sparen

Das Serviceangebot reicht dabei von der Analyse des bisherigen Fuhrparks und der Bedarfsermittlung bis zum Komplettservice. Die Leistungen sind kombinierbar und können meistens individuell nach den Bedürfnissen und Wünschen des Kunden zusammengestellt werden. Das Grundgerüst besteht in der Regel aus den Bausteinen Wartung, Reparatur, gesetzliche Prüfarbeiten, Aggregatetausch und Fahrzeugmanagement. Je nach Kundenanforderungen kann der Grundvertrag mit weiteren Leistungen angereichert werden. Diese erstrecken sich von der Beschaffung und Finanzierung des Komplettfahrzeugs über Reifenersatz, Tankservice, Rundfunkgebühren, Kfz-Steuer und -Versicherung sowie einen Unterdeckungsschutz bis hin zur Ersatzfahrzeugstellung und der Unfallabwicklung im Fall der Fälle. Mit dem kompletten Mietpaket müssen die Kunden praktisch nur noch tanken und fahren. Alles andere erledigt der Dienstleister.

Vorher rechnen

Nicht immer empfiehlt sich aber das komplette Fuhrparkmanagement durch externe Dienstleister. Dies zu untersuchen und zu kalkulieren ist eine der Aufgaben dieser Gesellschaften. Die Volkswagen Leasing GmbH bietet das Fuhrparkmanagement beispielsweise erst für Kunden mit einem Fuhrpark ab 200 Fahrzeugen an. Dazu Dietmar Kupisch: „Für Unternehmen mit weniger Fahrzeugen rechnet sich das nicht.“ Die meisten Serviceleistungen der Volkswagen Leasing können aber auch Unternehmen mit geringeren Fahrzeugzahlen in Anspruch nehmen, denn viele Bausteine können bei normalen Leasingverträgen eingebaut werden. Ganz andere Kriterien setzt man bei CharterWay von Mercedes-Benz an. Steffen Lucas: „Bei uns gibt es bezüglich der Anzahl der zu betreuenden Fahrzeuge eines Unternehmens keine Beschränkung. Das geht schon ab einem Auto. Jedoch sollte die Laufleistung bei mindestens 15 000 Kilometern pro Jahr liegen.“ Die Beratungsabteilung erstellt daher zunächst eine Wirtschaftlichkeitsrechnung und optimiert die Fahrzeugwahl und die Vertragsgestaltung für den Kunden.

Auch bei der ALD AutoLeasing Deutschland GmbH hat man mit dem C.A.P. Controlling/Analyse-Programm ein Instrument, mit dem errechnet werden kann, welche Potentiale im Bereich der Kostenreduzierung

Egal ob Servicevertrag, Serviceleasing oder Langzeitmiete: Auf jeden Fall sollte man vergleichen, welche sinnvollen Leistungen zu welchem Preis in den verschiedenen Angeboten enthalten sind und den Verhandlungsspielraum nutzen



und Effizienzsteigerung des jeweiligen Unternehmens vorhanden sind. Egal aber, ob Servicevertrag, Serviceleasing oder Langzeitmiete – auch hier gilt: Angebote verschiedener Anbieter vergleichen, die gewünschten und notwendigen Bausteine aussuchen, über Rabatte und Sonderkonditionen verhandeln, und erst dann den Vertrag abschließen. Dies empfiehlt auch Werner Skalec von der DEKRA-VR: „Man sollte auf jeden Fall eine Ausschreibung machen und genau vergleichen, welche Serviceleistungen zu welchem Preis enthalten sind. Auch hier gibt es noch Verhandlungsspielräume, wenn man verschiedene Preise und Angebote kennt.“

Peter Sobotta, Experte für Autokosten beim ADAC, hat noch einen weiteren Tip parat: „Oft steht nur die Anschaffung eines einzelnen Fahrzeugs aktuell an. Über mehrere Jahre braucht das Unternehmen aber sicher mehrere Autos. Das Volumen kann durchaus gebündelt werden, indem man mit dem Händler den Bedarf der nächsten Jahre bespricht und entsprechende Rabatte vereinbart.“ Wichtig ist hier natürlich die partnerschaftliche Treue. Der Händler gewährt einen Rabatt, verläßt sich dann aber auch darauf, daß die weiteren Fahrzeuge bei ihm gekauft werden. Gleiches gilt, wenn mit dem Händler ein Servicevertrag ausgehandelt wird.

Kleine Wichtigkeiten

Neben den Konditionen für die Beschaffung und den Servicevertrag spielen einige andere Faktoren eine durchaus beachtenswerte Rolle, wenn man sich ein neues Fahrzeug anschaffen oder den gesamten Fuhrpark erneuern will. Vergleichen sollte man daher nicht nur den reinen Kaufpreis, sondern beispielsweise auch die Lebenszykluskosten. ADAC, DEKRA und TÜV bieten hierfür

herstellerunabhängige Software oder Beratungsstellen an. Von Bedeutung sein kann auch der Zeitpunkt, wann ein Fahrzeug angeschafft werden soll. Insbesondere zum Jahreswechsel, wenn viele Firmen und Behörden noch Geld im Etat haben oder das neue Budget schon zur Verfügung steht, haben die Autohändler Hochkonjunktur und sind dann für Rabatte weniger zugänglich. Auch Modellwechsel sollte man beachten. Kurz vor dem Auslaufen eines Modells sind die Fahrzeuge besonders günstig. Doch der zunächst höhere Kaufpreis des neuen Modells kann sich langfristig – während der Laufzeit oder beim Wiederverkauf – mehr als amortisieren. Die technisch verbesserten, neuen Modelle haben nämlich meistens einen niedrigeren Kraftstoffverbrauch und längere Inspektionsintervalle. Und beim Wiederverkauf steht man mit dem alten Modell zumeist auch schlechter da. Eine kleine, aber nicht zu vernachlässigende Rolle beim Einkauf, spielt auch die Wahl der Farbe. Während gemeinhin Weiß als die neutralste Farbe angesehen wird, empfiehlt Werner Skalec von der DEKRA-VR Metalllackierungen: „Ein weißes Fahrzeug muß ich öfter waschen als beispielsweise einen silbergrauen Wagen. Auch beim Wiederverkauf gehen Fahrzeuge mit Metalllackierungen besser als weiße oder rote Wagen.“ Enormen Wertverlust können auch Sonderausstattungen erleiden. Diese reduzieren zwar die Kosten während der Laufzeit, führen aber nicht selten zu schlechten Restwerten beim Wiederverkauf. □