



Flottenmanagement macht Firmenwagen Beine

Für Unternehmen ist der eigene Fuhrpark oft eine betriebsnotwendige Angelegenheit. Ganz gleich ob Vertriebs-, Service- oder Geschäftsleitungswagen, die persönliche Mobilität ist auch im digitalen Zeitalter noch die Basis vieler Geschäfte.

Text: Alexander Saheb

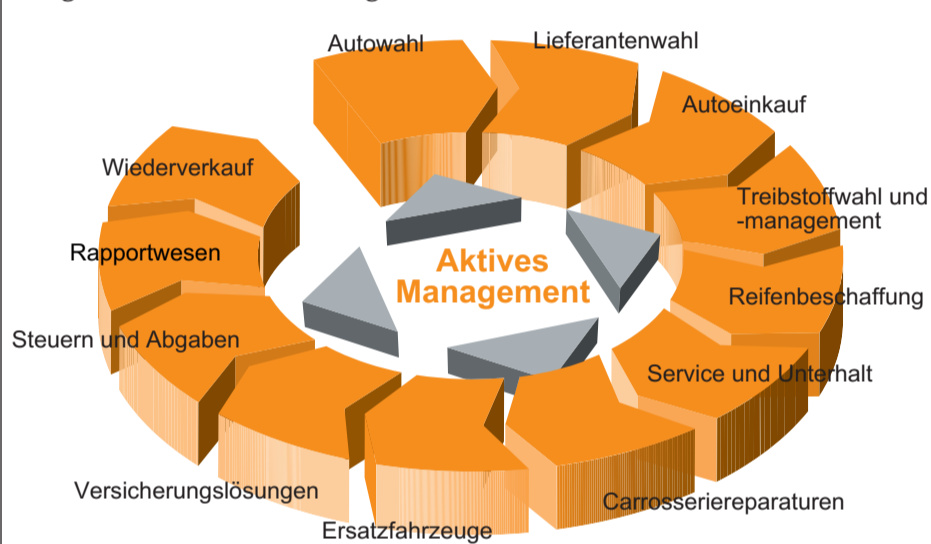
Während sich Einzelunternehmen eher wenig Gedanken über Fuhrparkmanagement machen müssen, wird schon bei Flotten mit wenigen Fahrzeugen klar, dass sich jemand mit der Verwaltung befassen muss. Versicherungen, Reparaturen und der normale Reifenwechsel im Zuge der Jahreszeiten gilt es ebenso zu koordinieren wie die Abrechnung von Tankbelegen und die Nutzungsrechte an den Fahrzeugen selbst. Dazu kommen die allfällige Anschaffung von neuen und der Verkauf ausgemusterter Fahrzeuge. Mit der Grösse des Fuhrparks wächst der dafür notwendige Aufwand rasch an.

Viele Kostenfaktoren spielen mit

Die Grafik zeigt, wie viele Facetten der Unterhalt einer Fahrzeugflotte beinhaltet und welche Vielzahl an Faktoren letztlich die Kosten bestimmt. Dazu kommt die Kapitalbindung: Die Fahrzeuge werden als Eigenbesitz der Unternehmung ausgewiesen. Oftmals wird mit Leasingvereinbarungen gerade diese Komponente aufgehoben und die Fahrzeuge tauchen nur noch als laufende Kosten statt im Anlagevermögen auf. Übrigens lässt sich auch ohne Finanzierung – daher ohne ein Leasing – der Fuhrpark durch einen externen Flottendienstleister managen. So können die variablen Kosten in professionelle Hände gelegt und eine Effizienzsteigerung der Flotte erreicht werden.

Entscheidet sich ein Unternehmen für Leasing, ist in der Schweiz das Financial

Tätigkeiten im Flottenmanagement



Die Dienstleistungspalette im Full-Service-Leasing reicht von der Beratung bezüglich des geeigneten Fahrzeugs bis hin zum Wiederverkauf. Quelle: LeasePlan (Schweiz) AG

Leasing die häufigste Ausgestaltung. Dabei handelt es sich um eine reine Finanzierung. Das Unternehmen zahlt als Leasingnehmer die Differenz zwischen der Nettoinvestition und dem Restwert des Fahrzeuges sowie Zinskosten. Dabei bleibt das Fahrzeug in der Bilanz des Leasingnehmers. Beim Operational Leasing dagegen übernimmt der Leasinggeber das mit dem Fahrzeugbesitz verbundene finanzielle Risiko. Kombiniert mit Dienstleistungen bleiben für das Unternehmen nur noch die Nutzung der Fahrzeugflotte und die Begleichung der vereinbarten Raten.

Während der Vertragslaufzeit nachkalkulieren

Die Kosten können dabei auch während der

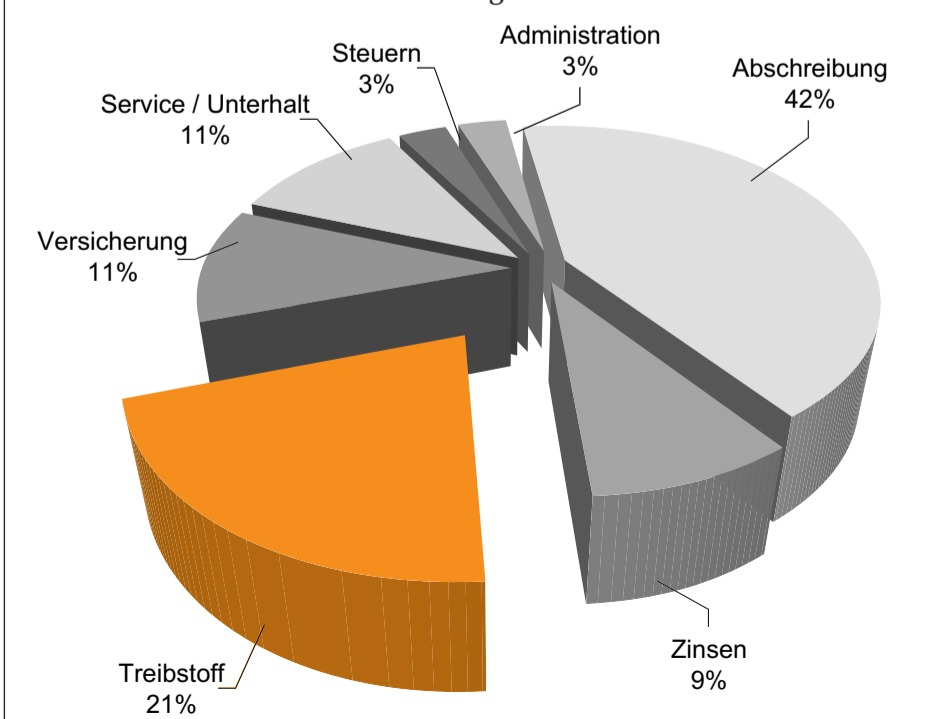
Laufzeit des Vertrages angepasst werden, berichtet Rogelio J. Valdivia, Director Sales & Marketing der LeasePlan (Schweiz) AG. «Bereits im ersten Jahr der Nutzung werden die laufenden Parameter des Vertrages rekalkuliert, damit kommen am Ende der Nutzung keine Überraschungen auf den Kunden zu», berichtet er. Schliesslich wolle man nicht erst nach 48 Monaten Nutzung mit einer hohen Rechnung überrascht werden, sondern von der Ursprungsvereinbarung abweichende Kosten möglichst rasch kommunizieren.

Externe Flottendienstleister sollen nach Valdivias Auffassung alle für den Betrieb des Fahrzeugparkes relevanten Parameter von Anfang an im Auge behalten. Mit einer Kostenkontrolle liessen sich oftmals bessere Konditionen erzielen. «Ein Flottendienstleister hat mehr Einfluss auf die Kosten als ein Unternehmen, das sich nicht im Kerngeschäft damit auseinandersetzt», sagt Valdivia. Dieses Management könne bereits bei Flotten ab etwa zehn Fahrzeugen Wirkung zeigen und effiziente Einsparungen erzielen.

Mehrkosten sind gedeckt

Während des Nutzungszyklus können sich Garantieübernahmen positiv auswirken. Dabei profitiert der Leasingnehmer von den positiven Effekten eines optimalen Flottenmanagements. Der Leasinggeber garantiert die kalkulierten Werte, also Restwert, Wartung, Reparatur und Bereifung. Sind die effektiven Kosten nach Vertragsende höher als der prognostizierte Aufwand, gehen die Mehrkosten zu Lasten des Leasinggebers. Auch für Mitarbeiter sind Fahrzeuge im Operational Leasing attraktiv: Sie müssen – auch bei privater Nutzung der Fahrzeuge – nur 0,8 Prozent des Nettokaufpreises versteuern, während der Arbeitgeber die laufenden Kosten trägt. So wird das Firmenfahrzeug ein wertvoller Anreiz für das Personal.

Kostenanteile bei Full-Service-Leasing



Total Cost of Ownership (TCO): Mit diesen Kostenfaktoren kalkuliert der Leasingdienstleister. Der Leasingnehmer bezahlt jedoch nur eine fixe Monatsrate.

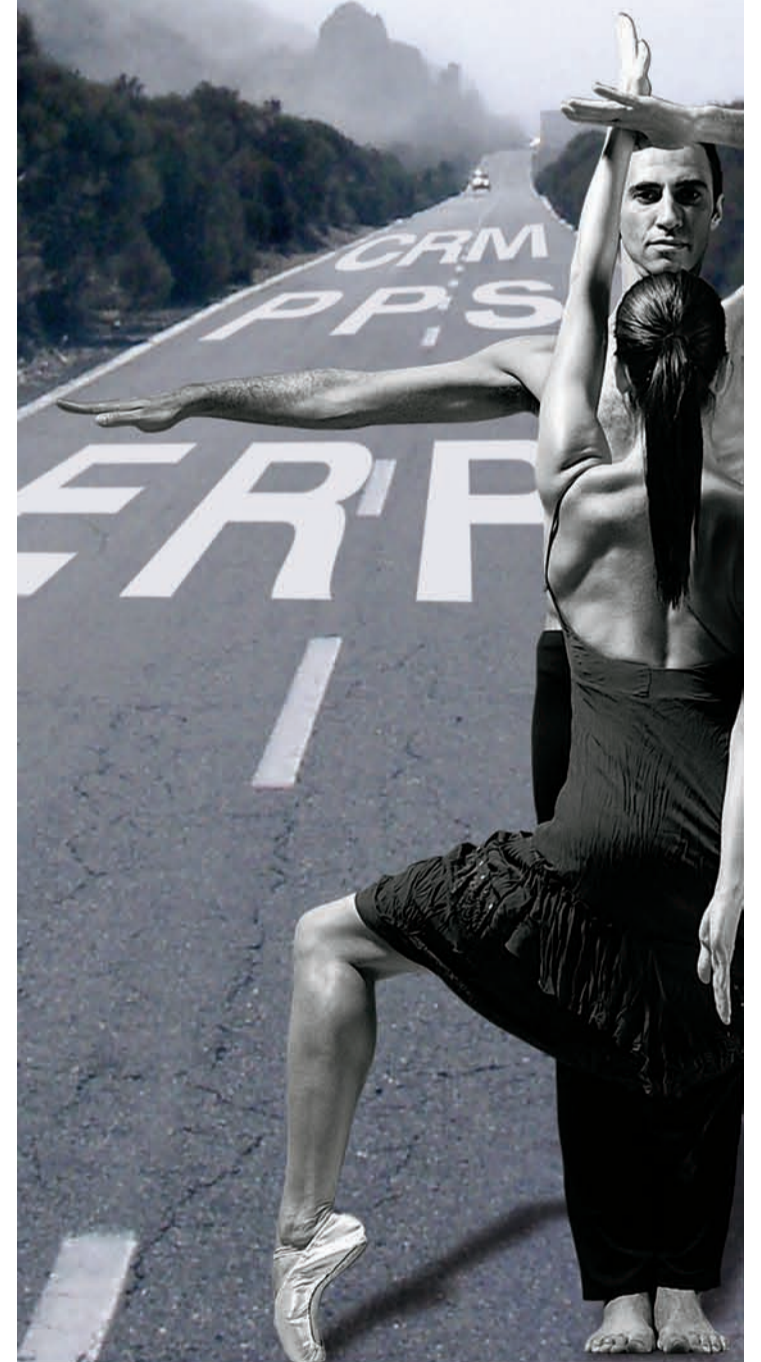
Vorsprung durch Visionen



Entscheiden Sie sich für das zukunftssichere ERP-System NVinity:

- webbasiert
- plattformunabhängig
- updatefähig
- ausfallsicher

Ausprobieren? Anrufen!



NVINITY Software Schweiz AG
 8603 Schwerzenbach
 Tel. 044 825 77 88
 www.nvinity.ch