



«Alles in einer Hand betreut»

Ein Gespräch über Full Service Leasing, Kostenoptimierung und Trends im Flottenmanagement mit Caroline Mahieu, Fachverantwortliche für den Bereich Flottenmanagement im Vorstand des Schweizerischen Leasing Verbandes.

TEXT: SABINE SCHRITT

Frau Mahieu, welche Anforderungen stellen Fuhrparkbetreiber an den Leasinggeber? Ein Leasingvertrag alleine macht ja noch kein Flottenmanagement.

Sehr richtige Bemerkung. Es ist sicher so, dass die Finanzierung alleine nur eine Komponente darstellt. In der Schweiz herrschen beim Begriff Leasing noch einige Missverständnisse. Nicht allen Unternehmen ist bekannt, was Flottenmanagement beinhaltet. Es ermöglicht eine komplette Auslagerung aller Aktivitäten rund um die Flotte, vom Kader- bis zum Nutzfahrzeug.

Ist das unter Full Service Leasing zu verstehen? Ja, man spricht in der Branche auch vom operational leasing. Der Begriff Full Service macht klar, dass es sich um ein ganzes Dienstleistungspaket handelt. Versicherung, Steuer, Wartung, Reparatur, Treibstoffmanagement – Alle Aktivitäten, die während der Laufzeit anfallen, können in einer Hand betreut werden, bis zur Rückgabe des Fahrzeuges an den Leasinggeber, der in diesem Fall das operative Restwertisiko trägt.

Welche Dienstleistungen gibt es neben dem Full Service Leasing?

Financial Leasing ist sehr bekannt. Das ist die reine Finanzierung. Der Kunde trägt dabei das Restwertisiko. Ein solcher Vertrag muss auch bilanziert werden. Es gibt Zwischenvarianten die sich nicht so sehr mit der Finanzierung befassen, sondern eher mit der Auslagerung der Dienstleistung alleine. Dann spricht man vom management-only-Konzept. Das eignet sich gut für einen Einstieg ins Flottenmanagement.

Welchen Stellenwert nimmt der Fuhrpark im Einkaufsbudget der Unternehmen ein?

Bei manchen Unternehmen stehen die Fuhrparkkosten an zweiter Stelle, gleich hinter den Personalkosten. Für diese Unternehmen ist Mobilität ein wichtiger Bestandteil ihrer Aktivitäten. Es kommt darauf an, für welchen Zweck das Fahrzeug gebraucht wird. Ist das Fahrzeug Lohnnebenleistung für Kadermitarbeiter, oder ein echtes tool of use, für Service oder Vertriebsmitarbeiter, die jeden Tag ihre Kunden aufsuchen müssen.

Was beinhaltet eine gründliche Flottenanalyse? Das kommt auf das Ziel des Kunden an. Will er Kosten sparen oder einen Benchmark für Branchenvergleiche erstellen? Aufgrund eines detail-



Caroline Mahieu, Fachverantwortliche für den Bereich Flottenmanagement im Vorstand des Schweizerischen Leasing Verbandes.

lierten Reportings kann der Flottenmanager Empfehlungen zur Optimierung der Kosten abgeben. Alle Elemente, die ein Flottenmanagement ausmachen, also von der Auswahl der Marke und des Modells bis zur Erstellung einer Car-Policy, müssen unter die Lupe genommen werden.

Wie beurteilen Sie den Markt für Fuhrparkmanagement-Dienstleistungen generell und welche Trends zeichnen sich Ihrer Meinung nach ab?

Ich sehe eindeutig viel Potential. Dieses lässt sich jedoch nur langsam erschliessen, weil der Schweizer Markt konservativer ist als andere europäische Märkte. Der Trend geht ganz klar zur Auslagerung von Dienstleistung. Firmen, die Fahrzeuge selbst finanzieren, haben Kapital gebunden, das nicht zum Kerngeschäft gehört. Diese Unternehmen suchen nach Möglichkeiten, die Flotte aus der Bilanz zu nehmen.

Für andere Unternehmen ist die Liquidität vielleicht nicht so ausschlaggebend. Sie wollen sich auf ihre Kernaktivitäten konzentrieren und sich nicht mehr mit dem Aufwand der Fuhrparkverwaltung auseinandersetzen. Auch fehlt ihnen meist das Know-how, um alle Bereiche abzudecken.

ANZEIGE



THE WORLD LEADING FLEET AND VEHICLE MANAGEMENT COMPANY

LeasePlan (Schweiz) AG
Bühlstrasse 350
8002 Zürich
Tel. +41 044 749 6300
Fax +41 044 749 6300
www.leaseplan.ch

Alle anderen Kosten
Ihrer Fahrzeugflotte
haben wir fest **im Griff.**

www.leaseplan.ch

LeasePlan
It's easier to leaseplan

