



Fotos: Annemarie Schneider/Autoflotte

Schnell in den Verkauf | Leasingrückläufer mit typischen Gebrauchsschäden werden bei Auto Expo gereinigt und nur auf Wunsch via Smart Repair instandgesetzt

In Zusammenhängen gedacht

Etna | Für das Hightech-Unternehmen ist das Rückgabeverfahren mit ein Auswahlkriterium für den Leasinggeber. Die Prozesse bei der Auto Expo führten zur Zusammenarbeit mit der Deutschen Leasing.

— Rund 1,5 Millionen Euro veranschlagt Michael Thomas, kaufmännischer Geschäftsführer bei Etna, pro Jahr für den Betrieb der fast 150 Fahrzeuge im Fuhrpark. Dabei schlagen etwa die reinen Rückgabeschäden und -reparaturen mit bis zu 50.000 Euro jährlich zu Buche – ohne Versicherungsfälle und indirekte Kosten, die mit der Abwicklung verbunden sind.

Deshalb hat Thomas mit seinen zwei Mitarbeitern im Flottenmanagement schon länger ein Auge auf diesen Bereich. Ab Zahlungsforderungen von 1.000 Euro erhält er auch stets eine Meldung, um den Ursachen nachzugehen.

Anreize für sorgsamen Umgang | Meistens bewegen sich die Rückgabeabrechnungen jedoch zwischen 500 und 1.000 Euro. Diese wickelt sein Team selbstständig ab und berichtet über die Kostenentwicklung regelmäßig an den Geschäftsführer. „Eine Nachricht geht bei mir aber auch ein, wenn es mal nur 250 Euro oder null Euro sind“, sagt Thomas. In diesen Fällen wird der Fahrer mit einem Bonus von bis zu 500 Euro belohnt. Schließlich hat das Unternehmen nicht nur Geld und Zeit gespart, sondern es will damit auch ein Signal setzen und Anreize für den sorgsamen Umgang mit den Firmenwagen schaffen.

Für die Rückgabe ist zudem ein festes Prozedere etabliert, um der dezentralen Struktur mit zehn Standorten gerecht zu werden und das Controlling zu sichern. Danach werden die Fahrzeuge am jeweiligen Nutzungsort abgeholt. Dort entsteht ein Übergabeprotokoll, das der zuständige Mitarbeiter und der Abholer anfertigen.

Nach dem Transport zum Händler erstellen Prüforganisationen ein Rücknahmegutachten, das der Leasingnehmer erhält. Anschließend wird – nach Klärung möglicher Diskrepanzen und Durchführung der Reparaturen – die Rechnung übermittelt und

beglichen. Bis die Fahrzeugakte dann endgültig geschlossen ist, können derzeit bis zu vier Wochen und mehr vergehen. Das soll sich künftig verbessern und beschleunigen.

Rückgabe als Leasing-Bestandteil | Dazu hat Etna im Oktober 2015 auf Empfehlung der Taunus Sparkasse als Hausbank und nach Gesprächen die Deutsche Leasing als zweiten Leasinggeber mit ins Boot geholt. Ein spezieller Beweggrund dafür ist das Remarketing und die vorgelagerten Verfahren für Leasingnehmer. „Die Prozedere sind mir bei einem Besuch der Auto Expo vorgestellt worden und haben mich überzeugt“, sagt Michael Thomas.

Was die direkte Vermarktungsgesellschaft der Deutschen Leasing im hessischen Fernwald ihm eröffnen kann (siehe Infokasten „Im Überblick | Auto Expo“), hat die Bewertung eines Transporters in einem Testlauf gezeigt, den viele Fahrer genutzt haben. Das Ergebnis: Mit dem Händler respektive der anderen Leasinggesellschaft ist über Nachverhandlungen eine Senkung der dort parallel veranschlagten Kosten auf dasselbe Niveau möglich gewesen. Thomas resümiert: „Wir haben daher das Leasing mit zwei Anbietern nun auf ein breiteres Fundament gestellt, um permanent Vergleiche und unsere Konditionen auf dem aktuellsten Stand zu haben.“

In Kürze | Etna

Die Etna GmbH bietet Konzepte, Installation und Wartung im Bereich der Luft- und Klimatechnik für Dienstleistungs- und Industriebetriebe – von Luft- und Klimatechnik-Anlagen und Facility Management bis hin zu Reinräumen und Lösungen für Pharma- und Medizintechnik. Rund 340 Mitarbeiter haben damit im vergangenen Jahr einen Umsatz von rund 51 Millionen Euro generiert. Das Unternehmen wurde 1905 gegründet und 2006 via Management-Buy-out übernommen, zu deren Beteiligten Geschäftsführer Michael Thomas gehört. Sitz des Unternehmens ist Frankfurt am Main.



Prozessoptimierung | Michael Thomas, Geschäftsführer von Etna, hat sich für die Fahrzeugrückgabe via Auto Expo entschieden

Zentraler Stellhebel bei der Auto Expo, der die Freiräume schaffen soll: Es werden bei den Leasingrückläufern die typischen Schäden wie Dellen und Kratzer nur nach Rücksprache repariert und auf Wunsch via Smart Repair instandgesetzt. Ansonsten wird das Fahrzeug lediglich gereinigt, nach der Fairen Fahrzeugbewertung inklusive Minderwertberechnungen für Schäden beurteilt und direkt auf den Hof und in die einschlägigen Online-Börsen zum Verkauf gestellt.

Bessere Prozesse erwartet | Generell wird bei Rückgabe ein Verfahren gestartet, das eine neue und schnellere Abwicklung inner-

Auf einen Blick | Der Etna-Fuhrpark

- ▶ 148 Firmenfahrzeuge, davon 82 Service-Fahrzeuge: v. a. VW Caddy, VW T5-T6 und VW Crafter (mit 1,6- bis 2-Liter-TDI mit 102 bis 142 PS) sowie Pkw: vor allem VW Golf, Passat, Audi A6 (mit 2- bis 3-Liter-TDI mit 142 bis 260 PS)
- ▶ Nutzfahrzeuge mit Ausbauten wie Schubladen- und Halterungssysteme von Bott und beklebt mit Firmenlogo
- ▶ Grundausstattung für alle Kfz: Klimaanlage, Einparkhilfe vorn und hinten, gegebenenfalls Business-Pakete; in den Nutzfahrzeugen auch elektronisches Fahrtenbuch
- ▶ Fahrzeugberechtigt: Mitarbeiter in Servicefunktion im Außendienst, Mitarbeiter, die 25.000 km p.a. oder mehr beruflich fahren sowie Mitarbeiter, bei denen der Dienstwagen

ein Gehaltsbestandteil ist; entsprechende Abstufung der Fahrzeugauswahl anhand vorgegebener Leasingraten

- ▶ Kfz-Leasing aller Fahrzeuge inklusive Wartung & Verschleiß, Kfz-Steuer, Räder/Reifen, Tankkarten und Rundfunkgebühren; Leasing der Nutzfahrzeuge: 48–54 Monate, Gesamtlauflängen: 60.000 bis 160.000 km; Leasing der Pkw: 36 Monate, Gesamtlauflängen: 90.000 bis 120.000 km
- ▶ In Eigenregie: Flottenversicherung via Stückprämien und Selbstbeteiligung von 1.000 Euro in Voll- und Teilkasko (eingedeckt über Makler); auch Schadenmanagement im Haus
- ▶ Fuhrparkmanagement: Michael Thomas und zwei Mitarbeiter

halb von zwei Wochen erwarten lässt. Ziel ist es, das Fahrzeug noch am Tag der Ankunft bei Auto Expo, spätestens jedoch am Folgetag durchzuschleusen. Sobald es gereinigt und bewertet ist, wird das Gutachten im System hinterlegt und geht per Mail an den Leasingnehmer. „Wenn wir etwas zu beanstanden hätten, könnten wir uns direkt mit Ansprechpartnern in Verbindung setzen und das sofort ansprechen, bevor die Rechnung geschrieben wird“, so Thomas.

Erst nach der finalen Abstimmung erfolgt die Rechnungsstellung. Michael Thomas betont: „Das macht die Dinge deutlich einfa-

cher, als drei bis vier Wochen nichts zu hören und dann über Positionen in einer Rechnung zu diskutieren.“

Darüber hinaus würden sich auch bei Versicherungsfällen wichtige Verbesserungen ergeben, weil Schäden sofort dem Versicherer gemeldet werden könnten. „So kommt es nicht dazu, dass es aufgrund langer Rückgabezeiträume eine Ablehnung der Zahlung gibt und wir die Kosten dafür auch noch zu tragen haben“, sagt Thomas.

Mehrwert aus Fahrersensibilisierung |

Die Bewertungen und Prozesse sind jedoch nur eine Seite der Medaille. „Mindestens genauso wichtig ist die Sensibilisierung und Motivation der Fahrer für eine korrekte Nutzung der Firmenwagen“, meint der Geschäftsführer. Hier sieht er sich und das Fuhrparkmanagement in der Pflicht. An diesem neuralgischen Punkt knüpft er mit den Boni für Leasingrückläufer ohne nennenswerte Schäden an.

Daneben sind die Vorgesetzten vor Ort angehalten, sich die Fahrzeuge mindestens einmal im Jahr genau anzusehen. „Schließlich sind vor allem die Servicefahrzeuge mit den Unternehmensbeschriftungen auch Teil der Imagepflege und Werbung. Sind sie in einem mangelhaften Zustand, hinterlässt das auch seinen Eindruck bei den Kunden. Das wollen und müssen wir vermeiden“, sagt Thomas. Je stärker dieser Gedanke bei den Mitarbeitern verankert ist, desto weniger kommt es zu Schäden an den Fahrzeugen und desto weniger Beanstandungen gibt es in den Kfz-Bewertungen bei Rückgabe. Und das spart wiederum Zeit und Geld.

| Annemarie Schneider

Im Überblick | Auto Expo

– Das Gebrauchtwagenzentrum der Deutschen Leasing ist Ende 2013 von Gießen-Rödgen ins benachbarte Fernwald umgezogen. Seither bietet das Unternehmen als Teil der Deutschen-Leasing-Gruppe auf einer Fläche von 68.000 Quadratmetern deren Leasingrückläufer im Alter von zwei bis vier Jahren an. Dabei finden im Showroom rund 60 Fahrzeuge Platz. Dieser umfasst inklusive Werkstatt und Büros rund 5.500 Quadratmeter und die Außenanlage 3.000 Quadratmeter. Dazu kommen 59.000 Quadratmeter Fläche auf dem Außengelände, wo bis zu 2.800 Fahrzeuge stehen können.

Das Gebrauchtwagenzentrum zählt damit zu einem der größten in Europa. Das Investment dafür: rund 16 Millionen Euro. Vor Ort arbeiten 40 Angestellte der Auto Expo und zirka 30 Mitarbeiter von externen Unternehmen wie Aufbereiter, Glasspezialisten und



Sachverständige von Prüforganisationen. Aktuell vermarktet die Auto Expo nach eigenen Angaben rund 10.000 Fahrzeuge pro Jahr, von denen rund zwei Drittel an Endkunden und kleine Händler sowie ein Drittel an große Händler gehen.

Laut Auto Expo hat sich damit der Anteil an Endkunden und kleinen gewerblichen Wiederverkäufern deutlich erhöht.

Diese Entwicklung gehöre zur Strategie, um die Margen zu erhöhen, und soll weiter fortgesetzt werden.