



Fotos: Industrieblick/Fotolia; Smdor Jactal/Fotolia; Kenon/Fotolia

**Vertragliche Extras** | Reifen, Kraftstoff samt Management und Wartung & Verschleiß gehören zu den gängigen Full-Service-Modulen

## Blick in den Baukasten

**Teil 5: Full Service** | Die modularen Dienstleistungen, die sich um das Leasing ranken, sind bekannt. Doch was sie im Detail beinhalten und wo die Unterschiede liegen, beleuchtet der letzte Teil unserer Serie.

— Wer sich für eine Leasingfinanzierung entschieden hat, steht irgendwann auch vor der Frage, ob sich Full-Service-Bausteine für sein Unternehmen rechnen. Um hier eine vernünftige Antwort zu finden, sollte man zuerst einmal die eigenen Kosten (Fahrzeuge und Verwaltung) ermitteln. In einem zweiten Schritt lässt sich dann abschätzen, wie sich die Wahl einzelner Full-Service-Komponenten auf die Gesamtkosten im Unternehmen auswirkt. Ausschlaggebend ist dann häufig die oft deutliche Arbeitsentlastung bei nur geringen Mehrkosten im Full Service. Weitere wichtige Pluspunkte sind aber auch die konstant gleiche Höhe der Raten, zusätzliche Serviceleistungen und die Planbarkeit der Aufwendungen.

**Abrechnungsmodalitäten** | Bei einigen Full-Service-Bausteinen kann der Fuhrparkverantwortliche wählen, ob er eine geschlossene oder eine offene Abrechnung bevorzugt. Bei der geschlossenen Variante verrechnet der Anbieter eine gleich bleibende Rate und es gibt keine Endabrechnung. Bei der offenen Abrechnung wird ebenfalls eine Rate in Rechnung gestellt, am Ende der Laufzeit werden dann allerdings alle Ein- und Auszahlungen abgeglichen. Die Risikoüber-

nahme bei einer geschlossenen Abrechnung bietet die Leasinggesellschaft in aller Regel nicht kostenlos an – Aufschläge für eventuelle Schwankungen, Mehrkosten und mögliche Veränderungen der Marktkonditionen werden sich in der Kalkulation wiederfinden.

Geschlossene Abrechnungen sind hauptsächlich bei der Wartungs- und Reparaturpauschale und bei der Reifenrate von Interesse. Der Flottenkunde gewinnt hier Planungssicherheit. Stellt die Leasinggesell-

**Bei Abschluss eines Moduls ist zu prüfen, welche Leistungen in der Rate enthalten sind.**

schaft bei ihrer eigenen Kostenbetrachtung fest, dass sich einzelne Module nicht rechnen, muss man allerdings davon ausgehen, dass bei zukünftigen Angeboten nachgesteuert wird. Da hilft auch keine langfristige Bindung in den Verträgen, der nächste Modellwechsel – und somit neue Kalkulationsparameter – kommen bestimmt. Mittlerweile gibt es auch Angebote, bei denen Leasinggesellschaften eine geschlossene Abrech-

nung nur bis zu einer bestimmten Höchstkilometerzahl anbieten. Meist sind dies 180.000 Kilometer. Kommt das Fahrzeug über diese Laufleistung, wird automatisch offen abgerechnet.

Problematisch ist die geschlossene Abrechnung von Kraftstoffen. In der Regel bieten Leasinggesellschaften diese nicht gerne an. Möglich, aber mittlerweile unüblich, ist eine monatliche Pauschale, die nach einiger Zeit abgerechnet und an den tatsächlichen Verbrauch angepasst wird. Bei den zurzeit stark schwankenden Benzinpreisen und saisonal abweichenden Fahrleistungen ist der Kostenverlauf für die Leasinggesellschaft nur schwer abzuschätzen. Müssen die vorausgezählten Kraftstoffbeträge (zum Beispiel Quartalsweise) für das einzelne Fahrzeug abgerechnet werden, entsteht unnötiger Aufwand bei der Verrechnung und bei der Rechnungsprüfung durch den Kunden.

Einfacher und sinnvoller ist da die monatliche Weiterbelastung der Kraftstoffkosten an den Fuhrpark.

Folgende Full-Service-Bausteine werden von den meisten Leasinggebern angeboten:

**Wartung und Reparatur** | Bei der Wartungs- und Reparaturrate übernimmt die

Leasinggesellschaft alle normalerweise anfallenden Rechnungen. Hier kommt der Leasinggesellschaft zugute, dass vor einer größeren Reparatur eine Reparaturfreigabe durch diese erfolgen muss und alle anfallenden Arbeiten somit steuerbar sind. Auch die jahrelange Erfahrung in der Rechnungsprüfung und die Zusammenarbeit mit freien Werkstätten können sich auszahlen. Gleichzeitig profitiert der Kunde von einer professionellen Inanspruchnahme der Herstellergewährleistung und der Nutzung aller denkbaren Kulanzregelungen.

Prüfen sollte man aber immer, welche Leistungen in der Rate enthalten sind. Bei einigen Anbietern werden zum Beispiel gängige Schäden als „außergewöhnliche Nutzung“ oder „Gewaltschäden“ bezeichnet und ausgeklammert.

Relevante Unterschiede zwischen den Angeboten der Gesellschaften bestehen unter anderem bei der jährlichen Fahrzeugdurchsicht oder der Übernahme der Kosten für die amtliche Hauptuntersuchung: Während ein Anbieter alle Kosten von vornherein in seiner Kalkulation berücksichtigt, belastet ein anderer Dienstleister diese Aufwendungen eventuell getrennt an den Kunden weiter.

**Reifen** | Bei der Reifenrate sind die Bestandteile des Pakets und das Handling für den Fahrer von besonderer Bedeutung. Hier sollte der Fuhrparkverantwortliche überprüfen, ob auch alle für ihn nötigen Arbeiten enthalten sind. Neben dem Kaufpreis für die Ersatzbereifung sollte natürlich auch das Wechseln und Einlagern der Reifen abgedeckt sein. Auch das Wuchten der Räder, wo notwendig, sollte inkludiert sein.

Weitere Fragestellungen, die man im Vorfeld überdenken sollte, sind auch die erlaubten Marken, Dimensionen, Felgen und die Anzahl der kalkulierten Ersatzbereifungen (unbegrenzter oder begrenzter Ersatz).

**Versicherung** | Bei der Versicherungsprämie sollte der Fuhrparkbetreiber darauf achten, dass nur der tatsächlich gewünschte Versicherungsumfang abgedeckt wird. Außerdem kann es überall dort Probleme geben, wo die Leasinggesellschaft bei einer geschlossenen Abrechnung im Bereich „Wartung und Reparatur“ Schäden am Fahrzeug eventuell fiktiv abrechnet. Dem Serviceprovider entstehen dann nur die geringeren Aufwendungen bei einer Reparatur in einer freien Werkstatt, die Versicherung zahlt jedoch den höheren Wert des Schadengutachtens.

**Kfz-Steuer und Rundfunkgebühr** | Überlässt man die Bezahlung der Steuer und Rundfunkgebühr der Leasinggesellschaft, ist

dies meist für alle Seiten mit dem geringsten Aufwand verbunden. Die Leasinggesellschaft überweist automatisch die anfallenden Beträge im Auftrag des Kunden. Dies ist vor allem für größere Unternehmen, die hausintern einen hohen Kostensatz für Buchungen verrechnen, interessant.

**Kraftstoffmanagement** | Beim Petrolmanagement wickelt die Leasinggesellschaft alle Tankrechnungen für den Kunden ab. Der Fahrer erhält hierfür eine Tankkarte und kann somit alle Leistungen bargeldlos bezahlen.

Bei Abschluss dieses Bausteins sollte in den Verhandlungen ein Augenmerk auf die Mengenrabatte gelegt werden. Hier gilt es, für den eigenen Fuhrpark eine möglichst hohe Beteiligung an eventuellen Nachlässen durch die Mineralölkonzerne zu vereinbaren. Die Rabatte können dabei die eigentliche Tankkartengebühr, den Dieselumsatz und eventuell auch die Abnahme von Nachfüllölen betreffen.

**Schadenmanagement** | Schadenmanagement bieten die Leasinggesellschaften entweder für eine Pauschale pro Unfall oder eine monatliche Rate je Fahrzeug an. Ein Vergleich mit der bisherigen Unfallhäufigkeit im Fuhrpark zeigt schnell, welche Variante interessanter ist. Wichtig ist hierbei, dass der Anbieter auch wirklich eine qualitativ hochwertige Leistung erbringt.

Übernimmt eine Leasinggesellschaft die Abwicklung aller Schäden, sollten der Fuhrparkverwalter und die Versicherungsabteilung im eigenen Haus mit diesen Vorfällen eigentlich nichts mehr zu tun haben. Trotzdem sollte sichergestellt sein, dass der Fuhrparkchef auch in der Zukunft noch über die

Unfallhäufigkeit, die Schadenquote und den aktuellen Abwicklungsstand informiert bleibt.

**Fahrerbetreuung** | Bei der Fahrerbetreuung und dem Strafzettelmanagement ist die Qualität der Leistung von entscheidender Bedeutung. Hier gilt es zu vermeiden, dass durch fehlenden Service zusätzliche Belastungen für den Fahrer entstehen. Andernfalls treten weitere, kaum vorhersehbare Kosten durch eine geringere Effizienz der Mitarbeiter auf, und Unzufriedenheit im Unternehmen ist vorprogrammiert.

Über die oben erwähnten Produkte hinaus bieten die Leasinggesellschaften meist noch einige weitere sinnvolle Leistungen für den Kunden an. Dabei kann es sich zum Beispiel um einen Online-Konfigurator oder eine Software zur Fuhrparkverwaltung handeln. Oft werden auch Tools zur Kontrolle der Führerscheine oder weitreichendere Mobilitätsleistungen zur Verwaltung von Poolfahrzeugen oder der Anmietung zusätzlicher Fahrzeuge angeboten.

**Fazit** | Spielen beide Seiten mit offenen Karten, ist Full Service eine wirkliche Alternative zur Verwaltung im eigenen Hause. Allerdings sollte man bedenken, dass auch bei komplettem Full-Service-Leasing immer noch mindestens ein Mitarbeiter im Unternehmen als Ansprechpartner und Kontrollinstanz vorhanden sein sollte.

Neben administrativen Aufgaben sollte dieser auch weiterhin regelmäßig die Entwicklung der Fuhrparkkosten analysieren, die Fahrzeugkosten auf Einsparpotenziale überprüfen und die einlaufenden Rechnungen der Leasinggesellschaft prüfen.

| Peter Hellwich

### Auf einen Blick | Full Service

Full-Service-Komponenten der Leasinggesellschaften sind meist folgende Produkte, die sich vom Namen geringfügig unterscheiden können:

- ▶ Wartungs- und Reparaturpauschale: beinhaltet die Inspektionstermine und die verschleißbedingten Reparaturen
- ▶ Winter- und Sommerreifenpauschale: Reifenersatz, Reifenwechsel und Einlagerung
- ▶ Versicherungspauschale: Abschluss und Betreuung des Versicherungsvertrags
- ▶ Steuer und Rundfunkgebühr: Überweisung der fälligen Beträge, eventuell als monatliche Annuität
- ▶ Tankkartenmanagement: Ausgabe von Tankkarten, Rechnungsprüfung und Weiterbelastung an den Leasingnehmer

- ▶ Schadenmanagement: Unfallmeldung an die Versicherung, Abwicklung des Schadenfalles
- ▶ Fahrerbetreuung: Beratung bei der Fahrzeugbestellung, bei Problemen während der Laufzeit, Führerscheinkontrolle
- ▶ Strafzettelmanagement: Verwaltung der Ordnungswidrigkeiten und Weitergabe des Fahrer Namens an die jeweilige Ordnungsstelle

Gleichzeitig bieten einige Leasinggesellschaften noch weitere Module an. Mögliche Dienstleistungen sind zum Beispiel eine Mobilitätsgarantie, Interimsfahrzeuge, Internetservices oder weitreichende Kostenanalysen (siehe hierzu auch die Marktübersicht ab S. 26).