



**Konfigurieren** | Der Firmenwagen soll ein sicheres und leistungsfähiges rollendes Büro sein, das bisweilen auch privat genutzt wird. So ist auch der Fahrer direkt beim Zusammenstellen des Wagens involviert

Foto: Vege/Fotolia

## Jeder packt sein Auto etwas anders

**Ausstattungspakete** | Komfort und Sicherheit holen sich die Fahrer zumeist mit Hilfe der Business-Pakete in ihren Dienstwagen. Die Packliste der Hersteller variiert hier. Und am Ende wartet noch die Ein-Prozent-Regel.

— Das Business-Paket zählt zu den härtesten Währungen im hartumkämpften Flotten-geschäft, aber nicht jeder Hersteller legt ein solches auf. Der Grund ist recht simpel: Die Ein-Prozent-Regel präferiert einen möglichst niedrigen Bruttolistenpreis (BLP), den der Firmenwagenfahrer versteuern muss, sofern er kein Fahrtenbuch führt. Und festverbaute Features verteuern diesen, wie unser Rechts-Experte Hans-Günther Barth verrät.

Vor vielen Jahren wurde demnach höchstrichterlich, also endgültig und ohne Revisionsmöglichkeit, am Beispiel der Navigation entschieden, dass alles, was fest in das Vehikel eingebaut ist, den Bruttolistenpreis im Sinne der Ein-Prozent-Regel erhöhe. Mobile Dinge wie Dachträger, Wendematte oder ein zusätzlicher Reifensatz erhöhen indes den BLP nicht. Zu beachten ist aber, dass die Technik fortschreitet und gerade Entertainmentssysteme oder Bluetooth-Freisprechanlage längst Standard sind, als festverbaute Elemente aber den Listenpreis erhöhen können.

Auf der anderen Seite führt an diesen Preistreibern im Dienstwagen kein Weg vorbei, denn das Auto ist ja primär der Arbeits-

platz, auch wenn er fast immer auch privat genutzt werden darf. Entscheidend sind hier die in der Car Policy des Unternehmens festgehaltenen Regeln, wie Michael Velte, Vorstandsvorsitzender des Verbandes markenunabhängiger Fuhrparkmanagementgesellschaften (VMF) und Geschäfts-

**Multimedia-Features wie Navi, Freisprechanlage und Radio sind fast schon Pflicht.**

führer der Deutschen Leasing Fleet, betont: „Die geeigneten Modelle gibt es nur in der Verbindung verschiedener Parameter, wie Einsatzart und Einsatzzweck, TCO sowie die Firmenpolicy, insbesondere im Hinblick auf die interne und externe Wirkung von Firmenwagen als eine Visitenkarte des Unternehmens.“

Was zunächst logisch klingt, geht schnell ins Mannigfaltige über, sobald jeder Fuhrpark seine individuellen Voraussetzungen und Ziele zum Packzettel seiner Flotte verdichtet. „Da es Vertriebler in den unterschiedlichsten Branchen gibt, gibt es nicht

das eine klassische Fahrzeug für den Vertriebler“, kommentiert dies auch Velte. Dennoch gibt der Verbandschef den Flottenmanagern Empfehlungen mit auf den Weg (siehe rechts „Empfehlungen“).

**Die Top Drei** | Auch die neue Dataforce-Studie „Fuhrparkmanagement in deutschen Unternehmen“, deren bislang unveröffentlichte Ergebnisse Autoflotte vorliegen, festigt das Bild, dass die Car Policy eine weite Spielwiese für jeden Flottenbetreiber ist. Die 557 befragten Fuhrparkmanager nannten ihre persönlichen Top-Drei-Ausstattungs-elemente den Marktbeobachtern aus Frankfurt. Dies mündete in einer Zahlenkolonne mit mehr als 1.300 Nennungen. Um hier einen Trend ablesen zu können, hilft es zu clustern.

Die Flottenstärke spielt überraschenderweise keine allzu große Rolle, wenn es um die Verteilung der wichtigsten Ausstattungsmerkmale geht. Blicken wir also einmal auf die Gruppe der mittelgroßen Fuhrparks, die sich in die beiden Segmente von 10 bis 24 und von 25 bis 49 Pkw aufsplittet. Für die entsprechenden Fuhrparkverantwortlichen sind die Features aus dem Multimedia-bereich, sprich Navi, Freisprechanlage und

# VOLKSWAGEN FINANCIAL SERVICES

BANK. LEASING. VERSICHERUNG. MOBILITÄT.\*

**15,00 €**  
Wartung & Verschleiß-Aktion<sup>1,2</sup>

**53,29 €**  
KaskoSchutz<sup>1,3</sup>

**33,12 €**  
ReifenClever-Paket<sup>1,4</sup>

**Passat Variant**  
**465,41 €<sup>1</sup>**  
Mtl. Leasing-Rate  
inkl. Dienstleistungen

**364,00 €<sup>1</sup>**  
Mtl. Leasing-Rate  
exkl. Dienstleistungen

## Das Full-Service-Leasing.

# Was mir wirklich wichtig ist – ein ausgezeichnetes Preis-Leistungs-Verhältnis.

Optimieren Sie Ihren Fuhrpark mit dem Passat Variant Comfortline BlueMotion Technology, 2,0l TDI 110 kW (150 PS) 6-Gang DSG, inkl. Metallic-Lackierung, Businesspaket, Kraftstoffverbrauch in l/100 km: innerorts 5,3; außerorts 4,1; kombiniert 4,5; CO<sub>2</sub>-Emissionen kombiniert: 119 g/km; Effizienzklasse: A





Mehr Informationen zu unserem Dienstleistungs-Angebot finden Sie unter [www.vwfs.services](http://www.vwfs.services)



<sup>1</sup> Berechnung des Ratenbeispiels und der Dienstleistungs-Ratenbeispiele: Passat Variant Comfortline BlueMotion Technology, 2,0l TDI 110 kW (150 PS) 6-Gang DSG, Laufleistung 30.000 km p. a., Laufzeit 36 Monate. Mengennachlass i. H. v. 4 % der Netto-UPE. Individuelle Abweichungen möglich. Alle Raten zzgl. MwSt., unverbindliche Preisempfehlung 31.831,93 € zzgl. MwSt., exklusive der Überführungs- und Zulassungskosten. Mehrausstattungen gegen Aufpreis erhältlich. Die Top-Angebote der Volkswagen Leasing GmbH sind nur gültig in Verbindung mit einem neuen oder bestehenden Geschäftsfahrzeugleasing-Vertrag bei der Volkswagen Leasing GmbH. Die Preise gelten bis zum 30.06.2016. Dies ist ein Angebot der Volkswagen Leasing GmbH und ist nur für Großkunden gültig. | <sup>2</sup> zzgl. MwSt., mtl. Dienstleistungsrate Wartung & Verschleiß-Aktion | <sup>3</sup> zzgl. MwSt., mtl. Dienstleistungsrate KaskoSchutz; gemäß der KaskoSchutz-Bedingungen der Volkswagen Leasing GmbH. | <sup>4</sup> zzgl. MwSt., mtl. Dienstleistungsrate ReifenClever-Paket (Saison- und verschleißbedingter Reifenersatz ausgewählter Reifenfabrikate, wie z. B. Semperit, inkl. Volkswagen Original Winterkomplettäder (215/60 R16 auf 6,5JX × 16 Stahlfelge); Sommerreifen (215/60 R16).

\* Die Tochtergesellschaften der Volkswagen Financial Services AG erbringen unter der gemeinsamen Geschäftsbezeichnung „Volkswagen Financial Services“ Bankleistungen (durch Volkswagen Bank GmbH), Leasingleistungen (durch Volkswagen Leasing GmbH), Versicherungsleistungen (durch Volkswagen Versicherung AG, Volkswagen Autoversicherung AG) und Mobilitätsleistungen (u. a. durch Volkswagen Leasing GmbH). Zusätzlich werden Versicherungsprodukte anderer Anbieter vermittelt.

**Beispiele** | Standard-Business-Pakete einiger Hersteller

Modell	Paket-Name	Navi	Sitzheizung	Tempomat/ ACC	Parkhilfe	DAB+	Telefon	Sonstige Paketinhalte	Take-Rate
 VW Passat	Business-Paket						✓	Climatronic, Lendenwirbelstütze, elektronischer Fahrersitz (ab Comfortline), 230-Volt-Steckdose hinten (ab Comfortline), Radio „Composition Media“	ca. 70%
 Audi A6	Businesspaket	✓	✓		✓		✓	Lendenwirbelstütze, Innenspiegel blendet ab	51%
 BMW 1er	Business Package	✓	✓				✓	Innenspiegel blendet ab, Lendenwirbelstütze	ca. 20%
 Mercedes-Benz E-Klasse (T-Modell)	Business-Paket	✓	✓		✓			Klimaautomatik, LED-Scheinwerfer, großer Tank	>25%
 Ford Mondeo	Business-Paket I	✓		✓	✓	✓	✓	keine	36%

Quelle: Herstellerangaben

Radio, nahezu unentbehrlich. Dieses Trio wurde – abhängig von der Flottengröße – in nahezu jede zweite Top-Drei-Liste gewählt, die Zustimmung lag hier bei 49,3 bis 55,5 Prozent (siehe Grafik „Top-Drei-Ausstattungsmerkmale für Flottenmanager“). Für jeden fünften Entscheider (20,3 bis 21,2 Prozent) gehören die Komfortelemente wie Parksensoren, Klimaanlage und Sitze in jeden Dienstwagen. Etwas zurückhaltender sind die Manager beim Ordern der Bausteine für die Blöcke Technik (Automatikgetriebe, Xenon/LED, Tempomat) und Sicherheit (unter anderem Abstandwarner, Bremsassistent, Seitenwinkelassistent). Diese Cluster sind nur für 6,4 bis 8,0 Prozent respektive für 6,9 bis 11,3 Prozent der Befragten beim Dienstwagenkauf zwingend unter den drei wichtigsten Features zu finden.

**Business-Pakete** | Das Gros der Elemente findet sich bereits in den Business-Paketen der Hersteller wieder. Ein beispielhafter Blick auf die Modellpalette von fünf Herstellern verdeutlicht dies (siehe „Beispiele“). Die Zugabepolitik der Hersteller ist recht unterschiedlich und hängt neben der Marke stark vom Fahrzeugsegment ab. Mal ist das Business-Paket an ein bestimmtes Niveau gekoppelt und mal liefert die Grundversion schon wichtige Features für den Firmenwagenfahrer. Letzten Endes prägt aber jeder seine eigene Münze von einer der härtesten Währungen im Flottengeschäft. |rs

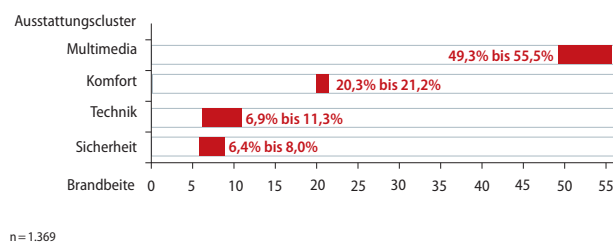
**Empfehlungen** | Tipps des VMF-Vorstandsvorsitzenden Michael Velte zur Ausstattung

**Must have:** Sicherheitsrelevante Ausstattungen mit hoher Bedeutung sind ohnehin heute serienmäßig. PDC (Parkhilfe), Sitzheizung und Navi sind ab gehobener Mittelklasse zwingend werksseitig dabei. Auch braucht es Schnittstellen für moderne Kommunikationsmittel wie Handy oder Tablet. Der Zubehörfumfang muss zur jeweiligen Fahrzeugklasse und zur Motorisierung passen und sollte zwischen mindestens zehn und maximal dreißig Prozent von der unverbindlichen Preisempfehlung (UPE) für das Grundmodell liegen. Die Außen- und Polsterfarbe ist ebenfalls von ganz erheblicher Bedeutung für den Wiederverkauf. So ist beispielsweise Schwarz/Schwarz für den Wiederverkauf immer eine optimale Kombination. In Summe sind sogenannte Business-Pakete grundsätzlich eine sehr gute Wahl.

**Nice to have:** Die Grenze zwischen nice to have und sogar restwertschädlich ist fließend. Das gilt auch für die Vielzahl von Assistenzsystemen, wenn sie keinen wirklich signifikanten Einfluss auf die Fahrsicherheit haben und deutlich mehr dem Komfort dienen, zum Beispiel die automatischen Einparkhilfen in Fahrzeugen der Mittelklasse oder aus niedrigeren Segmenten.

Restwertschädlich wird es in jedem Fall, wenn ein Fahrzeug keine beziehungsweise sehr wenig oder zu viel Sonderausstattung hat, beispielsweise im Wert von mehr als 30 Prozent vom UPE. Bei der Farbe sind Unifarben deutlich kritischer für die Wiederverwertung als Metallic. Uni Rot oder Blau können für einige Leasinggesellschaften ein K.O.-Kriterium für die Restwertübernahme werden. |Protokoll: rs

**Studie** | Top-Drei-Ausstattungsmerkmale für Flottenmanager



Die komplette Studie „Fuhrparkmanagement in deutschen Unternehmen“ erhalten Sie bei Dataforce (Kontakt: Christian Spahn 069/959 30-233) zum Preis von 3.250 Euro.

Quelle: Dataforce



Innovation  
that excites

# FÄHRT IDEALLINIE BEI UNTERHALT UND EFFIZIENZ.



**NISSAN QASHQAI ACENTA**  
inkl. NissanConnect Navigationssystem  
1.5 l dCi, 81 kW (110 PS)

Leasingonderzahlung: € 0,-  
Laufleistung: 60.000 km  
Laufzeit: 48 Monate

**MTL. LEASINGRATE:**  
**€ 229,-<sup>1</sup> (NETTO)**

## DER NISSAN QASHQAI.

Wir stellen vor: der NISSAN QASHQAI – Ihr vielleicht effizientester Mitarbeiter. Mit seiner günstigen Leasingrate und dem klassenbesten Kraftstoffnormverbrauch<sup>2</sup> von nur 3,8 l auf 100 km bremst er hohe Unterhaltskosten ganz einfach aus und überzeugt mit komfortablem Fahrverhalten auf jeder Dienstfahrt. **Mehr auf [nissan.de](http://nissan.de)**

**Gesamtverbrauch l/100 km: innerorts 4,2, außerorts 3,6, kombiniert 3,8; CO<sub>2</sub>-Emissionen: kombiniert 99,0 g/km (Messverfahren gem. EU-Norm); Effizienzklasse A+.**

Abb. zeigt Sonderausstattung. <sup>1</sup>Berechnungsbeispiel für das gewerbliche Leasing für das ausgewiesene Modell bei einer Laufzeit von 48 Monaten bis 60.000 km zzgl. MwSt., Überführung und Zulassung. Für alle bis zum 31.03.2016 abgeschlossenen Verträge bei Zulassung bis zum 15.04.2016. Ein Angebot für Gewerbekunden von NISSAN FLEET SERVICES, einem Produkt der ALD AutoLeasing D GmbH, Nedderfeld 95, 22529 Hamburg, in Kooperation mit der RCI Banque S.A. Niederlassung Deutschland, Jagenbergstraße 1, 41468 Neuss. <sup>2</sup>Kombinierter Normverbrauch beim 1.5 l dCi Dieselmotor. Angabe nur gültig bei vergleichbaren Verbrennungsmotoren. Stand 1. April 2015. Das Angebot ist gültig für Kleingewerbe mit einem Fuhrpark bis 5 Einheiten sowie Mitglieder eines Verbandes mit Rahmenabkommen mit der NISSAN CENTER EUROPE GMBH über Abrufschein, solange der Vorrat reicht. Bei allen teilnehmenden NISSAN Händlern. NISSAN CENTER EUROPE GMBH, Postfach, 50319 Brühl.