



Foto: Thomas Reimer/Forstia (M) Aundlorte

Am Scheideweg | Stehen Fuhrparks vor der Entscheidung, ob sie ihre Fahrzeuge kaufen oder leasen sollen, müssen sie die Vorteile gegeneinander abwägen

Leasen oder kaufen?

Praxistipps | „Wichtig ist bei dieser Frage ein Blick auf die Gesamtbetriebskosten“, sagt Axel Schäfer, Geschäftsführer des Bundesverbandes Fuhrparkmanagement.

— Zu den Gesamtbetriebskosten, die bei dieser entscheidenden Frage ins Kalkül zu ziehen sind, zählen direkte Kauf- oder Leasingkosten, Prozesskosten bei Beschaffung, Wartung und Betrieb, die Rückgabe und indirekte Kosten wie Verschleiß. Leasing hat eine große Marktbedeutung bei Außeninvestitionen. Pkw, Kombis, Lkw, Anhänger und Busse dominieren den Markt mit 74 Prozent Anteil am mobilen Leasinggeschäft – ein Marktvolumen von über 50 Milliarden Euro.

Es gibt einige Vorteile bei der Finanzierungsalternative Leasing, die nackten Zahlen sprechen häufig fürs Leasing – aber unter bestimmten Umständen kann auch der Kauf finanzielle Vorteile bringen. Welche Argumente sprechen dafür, Eigentümer eines Fahrzeugs zu sein oder es als Leasingnehmer im juristischen Sinne „nur“ zu besitzen?

Besitz oder Eigentum | Die Fahrzeuge des Unternehmens sind in der Regel ein hoher Kostenfaktor. Wenn das Unternehmen über ausreichende Liquidität verfügt und keine anderen Investitionen anstehen, dann kann es Sinn machen zu kaufen. Und gerade wer eine hohe Flexibilität in seinem Fuhrpark braucht, kann durch den Kauf der Flottenfahrzeuge profitieren. Risiken tragen Unternehmen mit gekauften Fuhrparks an zwei

Fronten: Zum einen kann es sein, dass die Wagen zu einem niedrigeren Preis als kalkuliert verkauft werden müssen. Das heißt konkret: Ein Verlust wird eingefahren. Denn die Restwerte können den zirka drei Jahre zuvor angenommenen Wert gegebenenfalls nicht erzielen. Das hängt von verschiedenen Faktoren ab, zum Beispiel von steuerlichen Subventionen (wie zum Beispiel bei Elektrofahr-

Pkw- und Transporter-Leasing unterscheiden sich. Der Partner sollte Know-how dafür haben.

zeugen), schwankender Nachfrage oder Rabattaktionen der Hersteller. Zum anderen muss der Wert des Wagens in der Bilanz aktiviert werden.

Transporter: Oder doch leasen? | Bei Transportern wird häufig zu Leasing tendiert. „Wir bei der Ideal Versicherungsgruppe betreiben einen Fuhrpark mit rund 1.000 Fahrzeugen. Wir unterscheiden beispielsweise nach Einsatzart der Fahrzeuge. Bei Lkw und Transportern ist Leasing für uns in der Regel erste Wahl. Auch bei Positionsfahrzeugen für Führungskräfte im Innendienst. Bei normalen Pkw, die als Direktions- oder Funktions-

fahrzeuge mit hohen Laufleistungen im Einsatz sind, da kaufen wir“, beschreibt der Fuhrparkverantwortliche der Ideal Versicherungsgruppe Bernd Kullmann seine Vorgehensweise.

Gerade beim Leasing von Kleintransportern geben ökonomische Regeln den Ton an. Hier geht es nicht um freie Auswahl und Motivation, sondern um Effizienz und optimale Nutzung.

Pkw- und Trapo-Leasing unterschiedlich | Weit über 100.000 Kleintransporter in der Gewichtsklasse zwei bis 3,5 Tonnen werden im Jahr neu zugelassen. Wer Leasing in Betracht zieht, der muss wissen: Reines Pkw-Leasing und Transporter-Leasing unterscheiden sich. Deswegen sollte bei der Auswahl des Leasing-Partners darauf geachtet werden, dass spezielles Know-how vorhanden ist. Denn zum Beispiel ist bei der Fahrzeugbeschaffung die Koordination der Logistik für Fahrzeug, Zubehör und Einbauten aufwändiger.

Beim Transporter geht es um die Funktionalität, es geht darum, die optimale Nutzlast, das optimale Ladevolumen etc. auszuwählen und im Ergebnis das wirtschaftlichste Fahrzeug nach Eurocent pro Kilometer zu erhalten. Im Gegensatz dazu kommen bei

den Pkw-Flotten auch Aspekte der Mitarbeitermotivation und somit auch die freie Fahrzeug- und Ausstattungswahl hinzu.

Durch die Konzentration aller Einkaufs- und Kostenvorteile während der Laufzeit, die sich bei einem reinen Funktionsfuhrpark ergeben, können beachtliche Einsparungen erzielt werden.

Die Vorteile von Leasing greifen nicht immer und in jeder Unternehmenssituation. Unter welchen Voraussetzungen macht der Kauf eines Fuhrparks vielleicht mehr Sinn? Für die Ideal hat sich laut Kullmann positiv gezeigt, dass der gesunde Mix aus Leasing und Eigentum die Kosten – trotz Wachstum des Fuhrparks – auf dem Niveau der Vergangenheit halten und somit zu leichten Einsparungen verhelfen kann.

Laufend überprüfen | Natürlich spielt auch die Fahrzeugpalette eine entscheidende Rolle. Wichtig ist aus Sicht der Fuhrparkmanager eine regelmäßige Überprüfung, ob die eingesetzten Fahrzeuge die Anforderungen unter Wirtschaftlichkeitsaspekten effizient erfüllen. Dabei spielt das Verhältnis von Laufleistung und Laufzeit, der Einsatzzweck der Fahrzeuge sowie die Restwertentwicklung eine wesentliche Rolle. Je nach Laufleistung sind leichte Nutzfahrzeuge sogar bis zu acht Jahren im Einsatz, häufiger allerdings etwa vier bis fünf Jahre.

Die Frage nach den Kriterien für einen besonders attraktiven Restwert lässt sich nicht pauschal beantworten, denn der Wert des Fahrzeugs am Ende der Laufzeit wird durch eine Vielzahl von Parametern beeinflusst. Neben dem Alter und dem Kilometerstand spielen Pflege- und Erhaltungszustand und der technische Zustand (Bremsen, Motor, Fahrwerk) eine Rolle. Weniger bedeutend sind die Ausstattungsmerkmale bei stark ge-

nutzten Fahrzeugen. Ein eindeutiges Pluskriterium ist inzwischen eine Klimaanlage, durch die der erzielbare Preis zwar kaum steigt, deren Fehlen jedoch einen deutlichen Preisabschlag verursacht.

Jeder Kilometer zählt | Um die eigenen Kunden vor bösen Überraschungen am Ende der Laufzeit zu schützen, werden bei allen Leasinggesellschaften fast ausschließlich Kilometerverträge abgeschlossen. Hierbei werden feste Laufzeiten sowie Laufleistungen vereinbart, auf deren Basis die Leasingraten kalkuliert werden. Darüber hinaus gefahrene Kilometer werden am Ende der Laufzeit mit einem vorher festgelegten Schlüssel nachbelastet und Minderkilometer entsprechend vergütet.

Eine Handvoll Transporter, wie sie Handwerker haben, lässt sich meist noch selbst bewältigen.

Das Vermarktungs- und damit auch das Restwertisiko liegt in der Regel zwar bei der Leasinggesellschaft, dennoch hilft es beispielsweise auf das Siegel „Faire Fahrzeugbewertung“ zu achten und zu prüfen, ob die Rücknahmeregeln des Leasingpartners transparent und bekannt sind. Manchmal hilft es auch, sich bei Referenzkunden des Anbieters zu erkundigen, wie man am Ende der Laufzeit mit den Kunden umgeht.

Die beliebtesten Servicebausteine | Die Finanzierungsfunktion von Leasing ist inzwischen nur ein Teil der angebotenen Dienstleistungspalette. Daneben wird inzwischen Full Service geboten. Die meisten Anbieter haben Wartung und Reparatur, Reifen, Tankkarten, Versicherungen, Schadenservice, Ersatzfahrzeugstellung im Angebot. Dazu

gehört selbstverständlich ein detailliertes Kostenreporting. Doch nicht immer rechnet sich das Rundum-glücklich-Paket für die Transporter-Flotte. Welche Servicebausteine man im Endeffekt kaufen sollte, hängt hauptsächlich von der Anzahl der Fahrzeuge und deren Laufleistung ab. Eine Handvoll Transporter, wie sie die meisten Handwerker unterhalten, lässt sich meist noch selbst bewältigen. Bei größeren Flotten kann Full-Service-Leasing hingegen Sinn machen.

Im Sinne des gerade im Transporter-Segment stark individualisierten Angebots können Flottenkunden oft ganz frei einzelne Dienstleistungsmodule wählen. Die Klassiker unter den Serviceprodukten sind nach wie vor Wartung, Reparatur, Reifen und Schadenmanagement – hier haben sich die meisten Leasinggeber bereits seit Jahrzehnten bewährt. Einen großen Schritt nach vorne hat das Modul Fahrzeugverwertung gemacht. Hier vertrauen inzwischen die meisten Kunden auf die Kompetenz der Dienstleister und möchten in diesen schwierigen Zeiten auch das Restwertisiko nicht mehr tragen.

Wer also vor der Frage steht: „kaufen oder leasen?“, sollte einige Parameter beachten. Wichtig ist ein Blick auf die Gesamtbetriebskosten. Diese „Total Cost of Ownership“-Betrachtung kann dabei helfen, eine Entscheidung zu fällen. Wie hoch sind die Kosten insgesamt? Was heißt es für meinen Beschaffungs- und Verwertungsaufwand beim Fuhrparkmanagement, ob die Wagen mir gehören oder ich sie nach einer gewissen Zeit an den Leasing-Partner zurückgebe? Zudem sollte man die Konditionen abhängig von den Fahrzeugtypen und der Fuhrparkstruktur prüfen.

| Axel Schäfer,
Bundesverband Fuhrparkmanagement

Anzeige



LAPID

www.lapid.de

LapID – Elektronische Führerscheinkontrolle mit und ohne Smartphone

- Fälschungs- und manipulationssicheres System vom Marktführer
- Eigenkontrolle möglich dank patentierter Technik
- An über 1.200 Prüfstationen oder mit der LapID Manager App

LapID Service GmbH • 0271/4 8972-0 • info@lapid.de