

Wenn Emotion auf Vernunft trifft

Gehaltsumwandlung | Es braucht einen langen Atem bis Motivationsfahrzeuge zur Flotte gehören. Davon können Gildis Brenninger (Athlon) und Dirk Bredtmann (Auto Eder) ein Lied singen. Aber es lohnt sich.



Foto: Rocco Swantusch/Autoflotte

Mit Spaß dabei | Gildis Brenninger und Dirk Bredtmann werben in Oberbayern für Gehaltsumwandlung

— Wer außer dem Arbeitsweg dienstlich kaum Kilometer macht, hat selten ein Interesse an einem Dienstwagen. Das könnte man zumindest meinen. Dass ein flotter Wagen den Mitarbeiter aber nicht nur sicher zum Außentermin, sondern auch mit Freude ins Wochenende bringt, wissen all jene Fuhrparkbetreiber, die auf Motivationsfahrzeuge setzen und die automobilen Strahlkraft für die Bindung ihrer Mitarbeiter nutzen. Gehaltsumwandlung heißt hier das Zauberwort, das dem Arbeitnehmer ein schickes Auto zu günstigen Konditionen sichert – ohne dass er ihn beruflich braucht und damit dienst-

wagenberechtigt wäre. Das Klientel der Gehaltsumwandler haben die Leasinggeber längst für sich entdeckt (siehe Autoflotte 4/2016, S. 59 ff.). Wie dies konkret vorstatten geht, haben wir mit Gildis Brenninger, Account Manager New Business Athlon, und Dirk Bredtmann, zertifizierter Fuhrparkberater bei Auto Eder München, besprochen.

— Wie bringen Sie gemeinsam die Motivationsfahrzeuge in die Flotten?

Gildis Brenninger: Anfang 2016 kam ich mit dem Produkt Lease-2-Motivate auf Herrn Bredtmann zu. Ein entscheidender Punkt bei

der Gehaltsumwandlung sind attraktive Bruttolistenpreise seitens des Autoherstellers – und da ist Mazda sehr gut aufgestellt.

Dirk Bredtmann: Hier kamen sozusagen zwei Entwicklungen zusammen, die sich zeitlich und inhaltlich ergänzt haben. Anfang 2016 nahm ich an einer Weiterbildung für Großkundenbetreuer von Mazda Deutschland in Leverkusen teil. Mit vier Kollegen, allesamt zertifizierte Fuhrparkberater, starteten wir ein Pilotprojekt, bei dem wir aktiv das Produkt Lease-2-Motivate unseren Flottenkunden vorstellten.

— Was hat das Unternehmen davon, seinen Fuhrpark um keine klassischen Dienstwagen zu erweitern?

D. Bredtmann: Wir sehen verschiedene Gründe für ein Unternehmen, Motivationsfahrzeuge in den Pool zu holen. Zum einen ist es Mittel und Zweck dem Fachkräftemangel entgegenzutreten, zum anderen kann ich dem künftigen Mitarbeiter Mobilität bieten. Gleichzeitig kann ich meine jetzigen Mitarbeiter enger an mich binden, indem der Mitarbeiter vielleicht statt einer Gehaltserhöhung ein Motivationsfahrzeug wählt.

— Mehr Fahrzeuge bedeuten vermutlich auch mehr Rabatt im Autohaus?

D. Bredtmann: Zunächst können wir mit günstigen Listenpreisen und dem Angebot von Athlon dem Mitarbeiter ein attraktives Gesamtpaket für seine Mobilität bieten. Ein solches Leasingpaket wäre sonst allein dem Dienstwagenberechtigten vorbehalten. Der Mitarbeiter profitiert also von den guten Großabnehmerkonditionen und der Fuhrparkbetreiber gewährleistet so eine gewisse Abnahmemenge an Fahrzeugen.



G. Brenninger: In diesem Fall ist es wichtig zu betonen, dass es bereits ab einem Auto möglich ist. In der Regel nutzen aber größere Fuhrparks Lease-2-Motivate, um ihren Bestand an Dienstwagen zu ergänzen und im Idealfall eine größere Absatzmenge und damit neue Konditionen zu erhalten. Es geht also sehr oft um das bestehende Volumen an Leasingfahrzeugen.

Foto: Mazda Motors



Typisch | Der Mazda 3 zählt zu den klassischen Autos für die Motivationsfahrer

– Als Großkundenbetreuer ist man ja oft stark motorisierte und gut ausgestattete Fahrzeuge gewohnt. Das sind die Motivationsfahrzeuge eher selten, oder?

D. Bredtmann: In der Tat bedienen sich die Motivationsfahrzeugnutzer meist in einer Klasse unterhalb der Dienstwagenfahrer. Da sind in unserem Fall vor allem Mazda-2- und Mazda-3-Modelle anstelle vom Mazda CX-5 oder Mazda 6. Wir sprechen hier eindeutig Mitarbeiter an, die sich ohnehin privat einen Neuwagen zulegen würden.

– Wie gehen dann die Fahrzeuge am Leasingende zurück?

G. Brenninger: Hier greifen wir auf eine faire Fahrzeugbewertung zurück, die wir schon seit Jahren mit unserem unabhängigen Gutachter, der Hüsges-Gruppe, durchführen. Diese Prozesse sind meist zwischen dem Leasinggeber und dem Fuhrparkmanager bereits eingespielt.

D. Bredtmann: Konkret wird von jedem Leasingrückläufer ein Minderwertgutachten erstellt. Dem Minderwertgutachten hinterhergeschaltet ist ein genereller Abzug von gut 30 Prozent. Viele Schäden relativieren sich damit.

G. Brenninger: Für den Motivationsfahrzeugfahrer gilt das Gleiche wie für den Dienstwagenfahrer: Er möchte unangenehme Überraschungen am Leasingende vermeiden. Dafür haben wir auf unserer Internet-Plattform Athlonline einen Vergleichsrechner, der diese Punkte alle berücksichtigt. Der Mitarbeiter konfiguriert sich sein Fahrzeug und lässt anhand seines Gehaltes und seiner

Steuern die Leasingrate errechnen. Das zeigt sehr schnell, wann sich das Modell der Gehaltsumwandlung für ihn rechnet. In dem Rechner finden sich alle Modelle wieder. Hier liegt es im Ermessen des Arbeitgebers, was er freigeben möchte. Beispielsweise ist für Unternehmen, die auch an eine grüne Flotte denken, ein Bonus-Malus-System recht effektiv. Das heißt, im Konfigurator kann der Mitarbeiter, wenn er etwa einen kleineren Motor wählt, dann mehr Ausstattung dazu nehmen.

– Was passiert, wenn plötzlich der Mitarbeiter das Unternehmen wechselt?

G. Brenninger: Selten sind die Motivationsfahrzeuge so ausgestattet wie die Dienstwagen. Das Fahrzeug kann also oft nicht einfach weitergegeben werden. Um das Risiko für die Unternehmen zu mindern, bieten wir einen Kosten-Airbag an. Lease-2-Motivate safe ist eine Absicherung für den Fall der frühzeitigen Unternehmensausscheidung sowie bei Scheidung oder im Todesfall. In diesem Fall kann das Auto einfach an uns zurückgegeben werden – ohne Mehrkosten. Die Raten dafür zahlt der Arbeitnehmer mit seiner Leasingrate.

– Wenn der Mitarbeiter mit seiner Leasingrate das Risiko mit abdeckt, kommt ihm dann der Arbeitgeber bei anderen Ausgaben entgegen?

G. Brenninger: Wenn der Arbeitgeber dies wünscht, erhalten die Fahrer auch eine Tankkarte und können damit den Kraftstoff steu-

erfrei beziehen. Das ist in 99 Prozent der Abschlüsse der Fall.

D. Bredtmann: Der Vorteil für den Mitarbeiter verpufft in dem Moment, in dem er einen Teil seiner Mobilität aus seinem privaten Budget zahlen muss. Deshalb steckt in der Full-Service-Leasingrate alles drin – Versicherung, Steuern, Reifen, Service und Wartung. Die tatsächliche Leasingrate hängt natürlich stark von der Fuhrparkgröße und der individuellen Ausstattung ab, aber man kann hier gegenüber dem Privatkauf bis zu 50 Prozent an Kosten sparen.

– Mobilität ist gerade in der Stadt ein teures Gut, hier gibt es aber auch viele Alternativen zum Auto. Wo werden die Motivationsfahrzeuge am meisten nachgefragt?

D. Bredtmann: Die Motivationsfahrzeuge sind vor allem in jenen Regionen begehrt, in denen Mobilität ein eigenes Fahrzeug voraussetzt – im ländlichen Raum also.

G. Brenninger: Wir spüren in den Gesprächen, vorzugsweise im ländlichen Raum, wie hochemotional das Thema Dienstwagen in Deutschland immer noch ist. Bei diesen Gesprächen sitzen dann in der Regel die Unternehmensführung, die Personalabteilung, der Betriebsrat und natürlich der Fuhrparkmanager mit uns an einem Tisch.

D. Bredtmann: Wir sind hier sicher noch in der Anlaufphase. Aber es gibt spürbar mehr Unternehmen, die etwas für ihre Mitarbeiter tun möchten. Lease-2-Motivate von Athlon ist somit eine gute Möglichkeit, die Mitarbeiter langfristig zu motivieren. | Interview: rs

