

Fotos: Fleetpool

Gehaltsumwandlungs-Modelle müssen einfach in der Auswahl und nachvollziehbar in der Berechnung sein. Fleetpool verspricht beides.

Neuer Pool von Abonnenten

Die Bruttogehaltsumwandlung hat es in den meisten Firmen schwer. Fleetpool sieht in dem Modell nun allerdings viel Potenzial – und zwar für Auto-Abos. Zielgruppe sind die Großflotten.

Seit gut zwölf Jahren ist das Fahrradleasing als Gehaltsumwandlungsmodell attraktiv, da es steuerlich gefördert wird. Damals wurde die Ein-Prozent-Regel auf Fahrräder, E-Bikes und Pedelecs ausgeweitet. Am Ende der meist 36 Monate kaufen die Nutzer das geleaste Fahrrad aus dem Vertrag. Diese Art der Gehaltsumwandlung (Bruttogehalt) gibt es seit Langem auch für Autos, aber so richtig Fahrt kam hier selten auf. Allein der vertragliche Aufwand war groß, das Auto selbst meist eher klein, damit es in eine attraktive Rate passte.

So funktioniert es

Nun rollen Fleetpool und Lofino dieses Feld gemeinsam auf und bieten die Gehaltsumwandlung für ein Auto-Abo an.

Und das geht folgendermaßen: Der Arbeitgeber schließt einen Rahmenvertrag sowohl mit Fleetpool als auch mit Lofino. Im Anschluss wird die Software in die vorhandenen HR- (SAP, Datev, Personio etc.) und Lohnbuchhaltungssysteme integriert. Damit öffnet sich der Online-Shop für die Mitarbeiter, die ein Fahrzeug bestellen können aus dem Pool der vorkonfigurierten Modelle, die für ihre Profile freigege-

ben wurden. Im Anschluss wird dann die Nutzungsüberlassungs-Vereinbarung unterschrieben; damit beginnt die Abo-Zeit und der Mitarbeiter kann sein Auto in einem der acht bundesweiten Auslieferungszentren abholen oder gegen Aufpreis (249 Euro) liefern lassen. Die Arbeitnehmer zahlen fortan ihre Rate per Gehaltsumwandlung an den Arbeitgeber, der monatlich eine Sammelrechnung bei Fleetpool begleicht.

Beispiel fürs Sparen

Das Sparpotenzial gegenüber einem klassischen Auto-Abo beginnt dann zu wirken, sobald ein Teil des Gehalts des Arbeitnehmers in einen Sachbezug gewandelt wird. So verringert sich das zu versteuernde Einkommen um den Betrag der monatlichen Rate – wovon sowohl Arbeitnehmer als auch Arbeitgeber profitieren. Durch die Überlassung eines E-Autos entsteht im Gegenzug ein geldwerter Vorteil, der zu versteuern ist. Das sind 0,25 Prozent des Bruttolistenpreises – wenn dieser maximal 60.000 Euro beträgt – oder 0,5 Prozent bei teureren Stromern. Hinzu kommt die Besteuerung der Fahrten zwischen Wohnung

und erster Tätigkeitsstätte (0,03 Prozent oder 0,002 Prozent je Entfernungskilometer). In den von Fleetpool vorgestellten Beispielen sinkt die Nettorate gegenüber der Bruttorate um etwa 30 Prozent, aber das sollte man sich individuell durchrechnen. Zumal die Mitarbeiter ihre eigenen Fahrzeugkosten digital einreichen können, um damit ihren geldwerten Vorteil zu optimieren.

„Das erhöht den Vorteil bisweilen auf deutlich über 40 Prozent“, rechnet Oliver Hagen, Steuerberater und Gründer von Lofino, vor und ergänzt: „Grundsätzlich spielt es keine Rolle, wie groß das Unternehmen ist. Wir können den gesamten Prozess digital für unser neues Produkt abbilden, um den administrativen Aufwand zu minimieren. Zu beachten sind natürlich individuelle rechtliche Rahmenbedingungen wie Tarifverträge oder Betriebsvereinbarungen.“

Weitere Mittel für die Steuer

Die Quellen für die Bruttogehaltsanteile sind relativ frei, sprich, es können auch Sonderzahlungen oder Gelder aus einem vorhandenen Mobilitätsbudget, dem Kernprodukt von Lofino, stammen. Das

Zwei Nutzertypen profitieren von dem Modell

Alexander Kaiser, Fleetpool Deputy-CEO und CCO, zu den Vorteilen des neuen Vertriebsansatzes und den logistischen Herausforderungen, die damit einhergehen.

Herr Kaiser, wenn wir die beiden Sparten eazymobility Auto-Abo und eazymobility Benefit-Car betrachten, wie hoch wird der Anteil der jeweiligen Sparte am Gesamtumsatz für Auto-Abo bei Fleetpool sein?

Alexander Kaiser: Wenn man bedenkt, dass JobRad über eine Million Nutzer hat, die aus 60.000 Firmen resultieren, dann sieht man, wie groß das Potenzial für ‚eazymobility BenefitCar‘ ist. Aktuell ist ‚eazymobility AutoAbo‘ das etablierte Produkt, welches in dem Segment Marktführer ist. Es steht für einen schnellen, unkomplizierten Einstieg in die mobile Mitarbeiter-Benefit-Welt. Langfristig wird jedoch ‚eazymobility BenefitCar‘ das deutlich größere Volumen erreichen.

Die Auto-Abo-Anbieter bedienen sich in den vergangenen Jahren ob der Auto-Knappheit am Gebrauchtmarkt. Werden die E-Autos für die Gehaltsumwandlung auch junge Gebrauchte sein oder immer Neufahrzeuge?

A. Kaiser: Wir werden uns sowohl auf Neuwagen als auch Jungwagen in der Zukunft konzentrieren. Der Mehrfacheinsatz der Fahrzeuge ist ein Teil unserer Nachhaltigkeitsstrategie. Jedes Fahrzeug wird vor dem weiteren Einsatz sowohl technisch als auch optisch geprüft und aufbereitet, daher ergeben sich keinerlei Nachteile für den Kunden.

Sind die Auto-Abo-Modelle in irgendeiner Weise konfigurierbar für den Nutzer?

A. Kaiser: Die Fahrzeuge sind immer top ausgestattet und vorkonfiguriert. Daher ist die Buchung umso einfacher für den Kunden und eine schnelle Verfügbarkeit ist gegeben.

Wann könnte ich mein Auto tauschen und wie teuer ist dies dann?

A. Kaiser: Ein paar Monate vor Vertragsbeendigung mit vereinbarter Laufzeit kann ein neues Fahrzeug ausgewählt werden und ein Folgevertrag abgeschlossen werden. Hierdurch werden keine Extrakosten erzeugt. Zudem gibt es keine Abo-Falle. Ein Tausch während der Laufzeit ist nicht möglich und wird aufgrund der kurzen Laufzeiten in der Regel auch nicht benötigt.

Mit welcher durchschnittlichen Abo-Dauer rechnen Sie für die Benefit-Cars?

A. Kaiser: Durchschnittlich wird die Abo-Laufzeit von zwölf Monaten am meisten gebucht. Wir bieten aber auch zusätzlich 18 und 24 Monate an.

Sie sprachen von den hohen Restwerten für E-Modelle. Nun ist bei den Verbrennern eine große Ausstattung im Fahr-

zeug in der Regel eher restwertmindernd. Wie bekommen Sie die E-Modelle restwertstabil?

A. Kaiser: Nach unserer Erfahrung sind gute Ausstattungspakete eher restwerterhöhend, daher passt diese Strategie auch für unsere E-Fahrzeuge. Hinsichtlich der Restwerte können wir darüber hinaus auf die breite Erfahrung unserer Mutter ALD Automotive zurückgreifen.

Wie Automarken-treu sind die Auto-Abo-Nutzer generell? Bleiben diese beim nächsten Abo bei der Automarke oder sind sie offen für neue Autohersteller wie BYD, Nio etc.?

A. Kaiser: Speziell auf das Produkt ‚eazymobility BenefitCar‘ bezogen, gehen wir davon aus, dass sich zwei unterschiedliche Nutzertypen herauskristallisieren werden. Der erste Nutzertyp wählt anhand eines bestehenden Budgets sein Wunschfahrzeug aus. Bedingt durch die Gehaltsumwandlungs-Vorteile ergibt sich dadurch die Möglichkeit, ein deutlich hochwertigeres Fahrzeug auszuwählen. Dieses Nutzerverhalten ist speziell für die Premiumhersteller hochinteressant.

Der zweite Nutzertyp möchte sein Kostenbudget maximal minimieren und wird somit bei gleichem Fahrzeugtyp die Gehaltsumwandlungs-Vorteile zur deutlichen Kostensenkung nutzen. Allgemein ist das Auto-Abo speziell für neue Fahrzeughersteller interessant, da die Hürde zum Einstieg aufgrund der kurzen Laufzeit für den Nutzer sehr gering ist und neue Marken daher auch gerne mal neu getestet werden.

Nun findet die Auslieferung über die acht bundesweiten Logistikzentren statt. Gibt es statt der persönlichen Abholung einen Hol- und Bringservice und was kostet dieser Extraservice?

A. Kaiser: Ja, auf Wunsch kann der Fahrzeug-Bringservice oder am Ende der Laufzeit die Abholung hinzugebucht werden. Dies kostet einmalig jeweils 249 Euro brutto.

Wer führt die Einweisung in die Fahrzeuge durch? Das Auslieferungszentrum? Wie lange dauert dies für den Mitarbeiter?

A. Kaiser: Beim Auslieferungszentrum findet eine kurze Einweisung zum Fahrzeug von rund zehn Minuten statt.

Sind in den Auslieferungszentren auch Aufbereiter für das Remarketing vor Ort?

A. Kaiser: Wir verkaufen unsere Remarketing-Fahrzeuge nur an den B2B-Handel, insofern erfolgt an den Auslieferungszentren regulär keine Aufbereitung. Die angebotenen Fahrzeuge werden mit dem Zustandsbericht, der bei Rückgabe des Fahr-



Alexander Kaiser,
Fleetpool Deputy-CEO

zeugs durch den TÜV erstellt wurde, in unserer Online-Börse zum B2B-Verkauf gestellt. Beim Mehrfacheinsatz, das heißt, wenn verschiedene Fahrzeuge als Jungfahrzeuge wieder eingesetzt werden, werden diese in Abstimmung mit der Schadenmanagement-Abteilung in den einzelnen Auslieferungszentren noch einmal vor der zweiten Auslieferung geprüft und aufbereitet.

Gibt es in dem Modell Firmen-Lade-Karten oder muss der Mitarbeiter immer seine Kosten fürs E-Auto (Ladekosten, Autowäsche, Parkplätze etc.) selbst ausgeben und kann diese über das System wieder einreichen?

A. Kaiser: Aktuell nehmen wir selbst keine Abrechnung von Firmenkarten vor, jedoch können wir Anfragen hierzu an un-

sere Kooperationspartner vermitteln, damit unsere Kunden von den abgestimmten Preisvorteilen profitieren.

Noch eine allgemeine Frage zur Fleetpool-Flotte: Sie sprachen vorab aktuell von einer 30-prozentigen E-Auto-Quote. Wo soll diese konkret in den nächsten Jahren stehen?

A. Kaiser: Unsere E-Auto-Quote sollte so hoch wie möglich liegen, idealerweise bei 100 Prozent, da wir dadurch individuelle Mobilität auf eine nachhaltige Art und Weise vorantreiben können. Unser neues Produkt ‚BenefitCar‘ mit einem 100-Prozent-Fokus auf E-Autos wird uns diesem langfristigen Ziel mit noch größerer Geschwindigkeit näherbringen.

Vielen Dank für das Gespräch, Herr Kaiser.

kleinteilige Fahrradleasing steht hier Pate, denn dabei stellt sich bereits die Gretchenfrage für jede bezuschusste Mobilitätsform: Was passiert mit dem Fahrrad (oder Auto), wenn der Arbeitnehmer das Unternehmen verlässt?

Wenn der Mitarbeiter geht

Hier greift das Störfallmanagement. Kosten für die vorzeitige Rückgabe des Autos (Kündigung, Elternzeit, Arbeitsunfähigkeit) wer-

den über eine Versicherung abgesichert, das Ausfallmanagement-Konzept, was Standard bei Dienstfahrrädern ist. Da Lofino seit Mitte 2022 zu JobRad gehört, ist man mit diesen Abläufen bestens vertraut. Damit lernen die Vierräder was von den Zwei- oder Dreirädern. Schäden am Auto oder Ordnungswidrigkeiten rechnet Fleetpool direkt mit dem Arbeitnehmer ab. Der Flottenmanager ist hier also außen vor. Das betrifft auch die UVV und die Führerscheinkontrolle. Anders als beim Fahrrad, das stark abgeschrieben wer-

den soll, sodass die Schlussrate zum Rauskaufen möglichst gering ist, soll das Auto nach der Abolauzeit zurück zum Anbieter, der es vermarktet. Deshalb ist hier ein möglichst hoher Restwert angesetzt, was im Stromer-Markt noch herausfordernd ist.

Anbieten will man Abo-Modelle aus allen gängigen Fahrzeugklassen – vom Kleinwagen bis zum großen SUV. Die größte Nachfrage erleben im Moment noch die City-Modelle. Kaiser sieht hier zwei Benutzergruppen als prädestiniert: jene Nutzer, die aus dem bestehenden Budget nun steuerlich günstiger ihr Auto beziehen können, und jene Nutzer, die den Vorteil verwenden, um mit dem gleichen Geld ein Fahrzeugsegment nach oben zu springen.

Beispielrechnung Kleinwagen¹

Monatliche Abo-Kosten: 336 Euro

Ersparnis Unternehmen: über 480 € pro Jahr

Ersparnis für Arbeitgeber	monatlich	jährlich
Unternehmen spart an Lohnnebenkosten	40,11 €	481,32 €
Ersparnis Mitarbeitende: über 1.200 € pro Jahr		
Ersparnis für Mitarbeitende	Monatlich	Jährlich
Kosten des Abos durch Gehaltsumwandlung	233,07 €	2.796,84 €
Ersparnis gegenüber realen Abo-Kosten	102,93 €	1.235,16 €
Ersparnis für Mitarbeitende	30,63 %	30,63 %

Beispielrechnung Geländewagen²

Monatliche Abo-Kosten: 706 Euro

Ersparnis Unternehmen: ca. 1.100 € pro Jahr

Ersparnis für Arbeitgeber	monatlich	jährlich
Unternehmen spart an Lohnnebenkosten	91,98 €	1.091,76 €
Ersparnis Mitarbeitende: über 2.800 € pro Jahr		
Ersparnis für Mitarbeitende	Monatlich	Jährlich
Kosten des Abos durch Gehaltsumwandlung	470,55 €	2.796,84 €
Ersparnis gegenüber realen Abo-Kosten	235,45 €	2.825,40 €
Ersparnis für Mitarbeitende	33,35 %	33,35 %

Geschlossener Nutzerkreis

Fleetpool Deputy-CEO und CCO Alexander Kaiser: „Das Elektroauto-Abo im Gehaltsumwandlungsmodell bedeutet ‚mehr Auto vom Brutto‘ und ist damit ein wichtiger zukünftiger Baustein zur Demokratisierung der nachhaltigen beruflichen Mobilität. Darüber hinaus wird es ein bedeutsamer zukünftiger Vertriebskanal für alle OEMs werden und die Mobilitätswende entscheidend beeinflussen.“ Das wäre in der Tat ein Erfolg, bedenkt man, dass vor allem Großunternehmen angesprochen werden. Das könnten also in der Tat Stückzahlen werden. Die Autoindustrie wird sich über eine weitere Verbreiterung ihres wichtigsten Kanals für Stromer freuen: Firmenkunden.

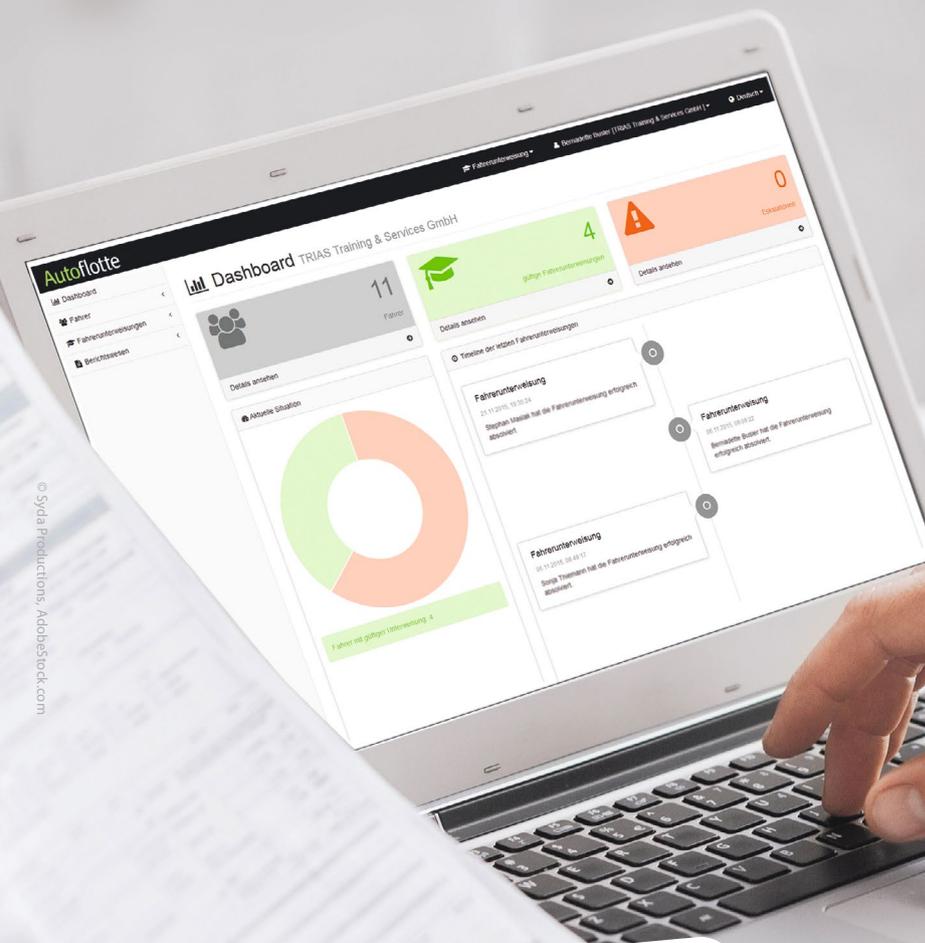
Rocco Swantusch

Quelle: Fleetpool

¹Annahme: 3.000 Euro Monatsbrutto x 12 Monatsgehälter, Steuerklasse I, Brandenburg

²Annahme: 3.000 Euro Monatsbrutto x 12 Monatsgehälter, Steuerklasse I, Brandenburg

Managen Sie Ihren Fuhrpark einfach und sicher!



§ Reduzierung des Haftungsrisikos

Autoflotte DriversCheck

Ihr praktisches Onlinetool für Fahrerunterweisung, UVV-Erinnerung und Führerscheinkontrolle

- ✓ rechtlich abgesichert mit Erfüllung der Unterweisungspflicht
- ✓ spart Zeit und Geld
- ✓ Fahrer lernen jederzeit und überall
- ✓ transparenter, digitaler Workflow
- ✓ jetzt auch in Englisch

Mehr Infos:

www.autoflotte.de/fahrerunterweisung



In Kooperation mit:

TRIAS
Smart Fleet Solutions

Autoflotte
DriversCheck