Eine Überzeugungsfrage?

Mit dem „Streitgespräch" hat Flottenmanagement seit diesem Jahr eine neue Serie im Magazin. Diesmal diskutierten Georgios Papadopoulos, Leiter Fuhrparkmanagement der R. STAHL Aktiengesellschaft, und Stefan Jacob, Leiter Fuhrparkmanagement DREWAG/ENSO, über die Vor- und Nachteile von Kauf- beziehungsweise Leasingfuhrparks.

v. li. n. re.: Kauf oder doch Leasing? Das diskutierten Georgios Papadopoulos, Stefan Jacob und Steven Bohg (Flottenmanagement)

Flottenmanagement: Herr Papadopoulos, können Sie zunächst einmal kurz schildern, wie sich Ihr Fuhrpark zusammensetzt?

Georgios Papadopoulos: Derzeit umfasst unser Fuhrpark insgesamt 130 Fahrzeuge, wovon der überwiegende Teil Pkw sind, die dann entweder als User-Chooser-Modell oder als Poolfahrzeug wiederzufinden sind. Gerade weil die Mehrzahl der Fahrzeuge mitarbeiterbezogen ist, kommen nahezu alle Varianten vor – vom Kombi über die Limousine bis zum SUV, der bei uns vermehrt angefragt wird. Die Auswahl der Fahrzeuge beschränken wir dabei nur hinsichtlich des Segments, wodurch dann natürlich auch indirekt eine CO_2-Obergrenze gegeben ist.

Flottenmanagement: Und wie sieht die Situation bei Ihnen aus, Herr Jacob?

Stefan Jacob: Wir haben derzeit 1.137 Fahrzeuge in der Flotte – mit steigender Tendenz. Die Gesamtzahl teilt sich im Wesentlichen in über 500 Nutzfahrzeuge, 397 Pkw, 61 selbstfahrende Arbeitsmaschinen beziehungsweise Spezialfahrzeuge und 144 Anhänger auf. Innerhalb des Pkw-Bereichs haben wir einen hohen Anteil an Kleinwagen, die überwiegend von Bauleitern wie Projektingenieuren für die Betriebsbereiche und als Poolfahrzeug für Mitarbeiter im Versorgungsgebiet genutzt werden. An zehn Standorten der Unternehmensgruppe kommt das Poolsystem zum Einsatz, worüber sich Mitarbeiter ein Fahrzeug für ihre Betriebsfahrten buchen können.

Flottenmanagement: War der hohe Anteil an Nutzfahrzeugen ausschlaggebend für die Entscheidung zum Kauf?

Stefan Jacob: Bei Nutzfahrzeugen kann man von einem echten Vorteil beim Kauf sprechen, da insbesondere in den Transportern Serviceeinbauten zu finden sind, welche sich während der Leasinglaufzeit nicht amortisieren lassen. Auch wenn die Einbauten im Leasingvertrag inkludiert sind, macht diese Form der Finanzierung in diesem Fall keinen Sinn, da man die Inneneinrichtung fast doppelt bezahlt, weil nach einer Nutzungsdauer von vier Jahren noch kein Austausch der Einrichtung erforderlich ist. Least man hingegen nur das Fahrzeug und nimmt die Einrichtung von einem Transporter in das Nachfolgemodell mit, hat sich in der Vergangenheit gezeigt, dass dies mit einem enormen Mehraufwand verbunden ist, und das nicht nur finanziell gesehen, sondern auch logistisch, da oftmals auch Anpassungen bei den Einbauten beim Fahrzeugwechsel vorgenommen werden müssen.

Flottenmanagement: Was waren die Beweggründe für die Entscheidung zum Fahrzeugleasing bei Ihnen, Herr Papadopoulos?

Georgios Papadopoulos: Aus meiner Sicht liegen die großen Vorteile des Leasings bei der Flexibilität und der Planbarkeit: So liegen die Leasingraten der Fahrzeuge pro Monat im Schnitt auf dem gleichen Level und zusätzlich muss man nicht zunächst mehrere Zehntausend Euro in die Hand nehmen, um ein Fahrzeug zu kaufen. Darüber hinaus kann man über Kilometerverträge die Laufzeiten sehr gut steuern und auch gut darauf reagieren, wenn sich die Kilometerleistung beispielsweise aufgrund von Einsätzen an ausländischen Standorten oder einer anderen Arbeitstätigkeit beziehungsweise eines anderen Gebiets verändert.

Flottenmanagement: Herr Jacob, gibt es beim Kauf einen wesentlichen Faktor, der eigentlich mehr von Bedeutung ist?

Stefan Jacob: Wie bereits angesprochen, sind Einbauten in Transportern bei uns ein großes Thema. Nach dem Zusammenschluss der Energieversorger verfügt ein Betriebsteil noch über Leasingverträge, die bis in die Transporterklasse reichen. Dadurch können wir auch ganz gut vergleichen, ob sich hier der Kauf gegenüber dem Leasing rechnet. Hier zeigt sich eben, dass die Anpassung der Einbauten beim Fahrzeugwechsel mit hohen Aufwänden verbunden ist. Gleichzeitig können wir aufgrund der geringen Kilometerlaufleistungen aber auch die Restwertproblematik sehr gut steuern und kalkulieren. So lässt sich gegenüber dem Leasing auch die Qualität der Fahrzeuge besser ausnutzen, weil beispielsweise die Nutzfahrzeuge nach zehn oder mehr Jahren beziehungsweise im Falle der Pkw diese nach bis zu acht Jahren gewechselt werden.

Flottenmanagement: Sie nutzen die Fahrzeuge über eine lange Dauer, wie gestaltet sich die Wiedervermarktung bei DREWAG/ENSO?

Stefan Jacob: Während sich die Vermarktung von Fahrzeugen mit hohen Kilometerleistungen nach drei oder vier Jahren schwierig gestaltet, ist dies bei unseren Fahrzeugen, die beispielsweise nach zehn Jahren rund 150.000 Kilometer gelaufen sind, kein Problem. Den Großteil der Vermarktung wickeln wir über lokale Gebrauchtwagenhändler ab. Der Rest wird über AUTOonline ausgesteuert.

Flottenmanagement: Dem Leasing wird nachgesagt, dass dadurch flexibler und schneller auf gesetzliche Rahmenbedingungen reagiert werden kann. Wie stehen Sie dieser Aussage gegenüber?

Georgios Papadopoulos: Natürlich sind diese zwei Punkte wesentliche Vorteile des Leasings. So haben wir zum Beispiel in der Vergangenheit auch die Leasinglaufzeit der Fahrzeuge von drei auf vier Jahre verlängert, wenn es die Situation erfordert hat, und konnten hier natürlich auch noch einmal Kosten einsparen, weil durch die Laufzeitverlängerung auch die monatlichen Raten gesunken sind. Zusätzlich können wir auch die aktuelle Diskussion zu Dieselfahrverboten

entspannter betrachten, da wir am Ende nicht die Vermarktung der Fahrzeuge übernehmen müssen und die Fahrzeuge in der Regel nach drei oder vier Jahren gewechselt werden, wodurch uns angedrohte Fahrverbote überhaupt nicht betreffen.

Flottenmanagement: Wie stehen Sie der Diskussion zu Dieselfahrverboten gegenüber, Herr Jacob?

Stefan Jacob: Es ist schon richtig, dass mir im Vergleich zum klassischen Leasingkunden die Restwerte der Fahrzeuge nicht egal sein können. So beobachten wir derzeit beispielsweise bei der Aussteuerung von Euro-5-Dieselfahrzeugen einen Knick bei den Restwerten, wenn wir diese mit Werten aus der Vergangenheit vergleichen. Dann tut es schon einmal weh, wenn wir Pkw-Modelle mit Dieselmotorisierung unter dem vorher einkalkulierten Wiederverkaufspreis abstoßen müssen. Jedoch gleicht sich dies auf die große Masse gesehen wieder aus, denn im Nutzfahrzeugbereich gibt es die Diskussion zu Dieselfahrzeugen fast nicht, da es einfach keine Alternative zum Dieselantrieb in diesem Bereich gibt.

Flottenmanagement: Sowohl im Kauf als auch im Leasing ist das Rückgabeprozedere meist ein heikles Manöver. Wie handhaben Sie das Rückgabeprozedere bei der R. STAHL Aktiengesellschaft?

Georgios Papadopoulos: Bei uns gehen die Fahrzeuge am Ende der Laufzeit zurück an den Leasinggeber beziehungsweise an den Händler, der dann für die Wiedervermarktung zuständig ist. Bei den wenigen Fahrzeugen, die noch über einen Restwertvertrag geleast sind, haben wir dann oftmals die Situation, dass Nachzahlungen geleistet werden müssen, da die anvisierten Restwerte aufgrund von Kilometerleistungen oder Schäden nicht erzielt werden können. Genauso hat uns dort auch der Einbruch des Gebrauchtwagenmarktes schwer getroffen. Daher sind wir nun auf Leasingverträge auf Kilometerbasis umgestiegen, da die Gesamtkosten hier einfach besser planbar sind. Dennoch sind wir als Fuhrparkleiter natürlich bemüht, die Mitarbeiter im Umgang mit dem Arbeitsmittel Fahrzeug zu sensibilisieren – ganz gleich, ob Leasing oder Kauf. Dass hier oftmals wenig durchgegriffen wird, obwohl die Häufigkeit von Bagatellschäden das normale Maß überschreitet, war auch ein Thema, das in den Workshops bei „Flotte! Der Branchentreff“ heiß diskutiert wurde.

Flottenmanagement: Wie oft hinterfragen Sie die aktuelle Beschaffungsmethode?

Georgios Papadopoulos: Kauf ist für uns keine Option, da allein die Beschaffung der Fahrzeuge einen enormen Mehraufwand bedeuten würde, auch wenn es vielleicht im Jahr „nur“ 30 oder 40 Fahrzeuge sind. Das hat auch damit zu tun, dass ich allein den Bereich Fuhrpark in unserem Unternehmen betreue und daneben auch noch einen anderen Aufgabenbereich betreuen muss. Wenn man dann bedenkt, dass es mit dem reinen Fahrzeugmanagement nicht getan ist, sondern man auch die Dienstwagennutzer in die Fahrzeuge einweisen muss, zahlreiche Vorschriften hinsichtlich Unfallverhütung und so weiter beachten muss, ist Leasing mit den zur Verfügung stehenden Servicekomponenten für uns die einzig logische Konsequenz.

Die letzte Analyse fand vor zwei Jahren statt, nach der wir dann auch die Entscheidung zu Kilometerverträgen getroffen haben. In der Regel entscheiden wir alle drei Jahre über die Zukunft unseres Fuhrparks neu.

Stefan Jacob: Bei uns erfolgt ständig eine entsprechende Kennzahlenarbeit, bei der wir bei den Fahrzeugkosten natürlich auch unsere Abschreibungen miterfassen. Dabei haben wir festgestellt, dass sich der Kauf für uns lohnt, da die Fahrzeuge nach sechs beziehungsweise zehn Jahren abgeschrieben sind, aber alle länger genutzt werden. Dass sich aus den Untersuchungen neue Entscheidungen ergeben, ist im Schnitt alle drei bis fünf Jahre der Fall: So war es beispielsweise 2014, als die Zusammenführung der zwei Energieversorger stattgefunden hat und wir der Geschäftsführung klar darlegen konnten, wie sich die Kosten beim Kauf beziehungsweise Leasing verhalten werden und welches Beschaffungsbudget für Fahrzeuge in den nächsten Jahren einzuplanen ist.

Auch wenn Kauf im Großen und Ganzen für uns die bessere Lösung ist, gibt es auch bei uns Ausnahmen: In den zwei obersten Leitungsebenen leasen wir die Fahrzeuge, weil hier ein Modellwechsel nach drei oder vier Jahren gewünscht wird.