

IMPRESSUM

Herausgeber, Verlag und Redaktion:



Flotte Medien GmbH
Theaterstraße 22, 53111 Bonn
Telefon: 0228/28 62 94-10
Fax: 0228/28 62 94-29
E-Mail: post@flotte.de
Internet: www.flotte.de

Geschäftsführer: Bernd Franke, Dipl.-Kfm.

Chefredakteur: Ralph Wuttke (V.i.S.d.P.)
E-Mail: rw@flotte.de

Redaktionsbeirat: Wolfgang Bock,
Stephan Faut, Melanie Gue, Thomas
Herbstritt, Peter Insam, Burkhardt Langen,
Jörg Martini, Andreas Nickel, Dieter
Prohaska, Melanie Schmahl, Sven Schulze

Redaktion: Steven Bohg, Patrick Broich,
Christian Kerz, Christian Löffler,
Janina Zenker
E-Mail: post@flotte.de

Layout: Lisa Görner
E-Mail: lg@flotte.de

Schlusskorrektur: Christina A. Sieger

Mitarbeiter dieser Ausgabe: Stefanie Borgert,
Lutz D. Fischer, Julia Scheurell,
Prof. Dr. Michael Schreckenber,
Katharina Schukin, Gerhard Trinkl

Fotos: Steven Bohg, Patrick Broich,
Julia Chodkowska, Christian Kerz; Bildwerk,
Destina, Dimitrios, Dmytro, Fokussiert, Igor
Link, Leonid Tit, Mediaparts, m.mphoto, ND
STOCK, OrthsMedien, Pixel Matrix, RonZe-
aland, Sergii Figurnyi, tktktk, Viacheslav
Yakobchuk, yuliachupina/stock.adobe.com

Anzeigen:

Bernd Franke (Leitung)
Telefon: 0228/28 62 94-11,
E-Mail: bf@flotte.de
Zeno Alberti
Telefon: 0228/28 62 94-12,
E-Mail: za@flotte.de

Sekretariat und Leserservice:

Katharina Schukin
Telefon: 0228/28 62 94-10,
E-Mail: ks@flotte.de

Druckauflage: 33.100 Exemplare

Erscheinungsweise:

Flottenmanagement erscheint 6 x jährlich
Bezugspreise 2023: Einzelheft 4,- Euro
Inland jährlich 20,- Euro (inkl. MwSt.)
Auslandspreise auf Anfrage

Für unverlangt eingesandte Manuskripte und Fotos wird keine Haftung übernommen. Sie werden nur zurückgesandt, wenn Porto beigelegt ist. Beiträge, die mit Namen gekennzeichnet sind, stellen nicht unbedingt die Meinung der Redaktion dar. Alle Rechte, soweit nicht anders gekennzeichnet, liegen beim Verlag. Eine Verwertung ist nur im Rahmen der gesetzlich zugelassenen Fälle möglich, eine weitere Verwertung ohne Einwilligung ist strafbar. Alle Rechte vorbehalten. © by Flotte Medien GmbH, Bonn. Gerichtsstand ist Bonn.

Neue Zeiten brauchen neues Denken - auch im Leasing



MAJK STRIKA,

Managing Director Continental Europe bei Holman

Digitalisierung, E-Mobilität, Kostendruck, Skalierung. Schon vor den Corona-Ausnahmehjahren war klar, dass sich die Flottenbranche verändern wird. Jetzt ist der Wandel definitiv da. Damit gelten auch viele vermeintlich unveränderliche Branchengesetze im Markt nicht mehr.

Versetzen wir uns gedanklich zurück ins Jahr 2020: Erinnern wir uns vor allem daran, dass Unternehmen sich von einem auf den anderen Tag auf eine neue Situation einstellen mussten. Lieferketten waren plötzlich unterbrochen, Aufträge brachen weg, Unternehmen konnten nicht mehr verlässlich planen. Die Preise im Gebrauchtwagenmarkt explodierten und Hersteller kämpften mit Chip-Mangel und Lieferproblemen. Die Auswirkungen der Ereignisse beschäftigten die Branche heute noch. In dieser Situation haben viele Unternehmen mit Fuhrpark entdeckt, wie wertvoll eine gewisse Flexibilität im Leasing sein kann. Denn: Ändert sich die Auftragslage in kurzer Zeit, stehen die nicht genutzten Fahrzeuge und dies kostet bekanntlich bares Geld. Oder neue Fahrzeuge werden schon gar nicht geliefert – die alten müssen aber laut Leasingvertrag zurückgegeben werden. Wie kann Flexibilität im Flottenleasing auch gleichzeitig Sicherheit bedeuten?

Unternehmen bietet sich seit Jahren ein beinahe unverändertes Bild in der Leasinglandschaft. Das weitverbreitete Kilometerleasing wird auch als Closed-End-Leasing bezeichnet. Dieses Modell ist beliebt: Laufleistung und Laufzeit wählen, fertig. Aber „all-inclusive“ heißt nicht unbedingt immer auch günstig. Die monatlichen Leasingraten erscheinen zunächst komfortabel. Jedoch sollten Leasingnehmer Verträge und Konditionen aufmerksam lesen. Nach Laufzeitende können sich Rückgabeschäden und beispielsweise Kosten für Mehrkilometer aufsummieren, die zu Beginn des Vertrags nicht genau vorhersehbar waren. Auch der Restwert des Fahrzeugs wird lediglich prognostiziert. Prognostiziert heißt aber nicht zwingend „real“. Fahrzeuge haben häufig über die Masse verteilt einen höheren Marktwert und werden deshalb oft zu einem deutlich höheren Wert verkauft als für den Leasingvertrag zugrunde liegenden kalkulatorischen Restwert. Vom Gewinn profitiert der Leasinggeber, nicht der Kunde.

Beim flexiblen Open-End-Leasingmodell hingegen müssen nicht direkt zu Beginn des Vertrags Nutzungsdauer und Fahrleistung festgelegt werden. Fahrzeuge können so lange und so viel gefahren werden, wie es das Business benötigt – und nicht, wie es ein Leasingvertrag fest vorgibt. Der Vertrag kann auch flexibel verlängert oder ab drei Monaten Laufzeit schon gekündigt werden (nach Ablösen der Restschuld). Ganz im Gegensatz zu einem Closed-End-Leasingmodell gibt es im Open-End-Leasing nach Beendigung des Leasingvertrags keine separate Berechnung für Minderwerte (Schäden), die sich vermeintlich aus der „unsachgemäßen“ Nutzung des Fahrzeugs begründen. Über den Weg der bestmöglichen Vermarktung (und möglicher aus Wirtschaftlichkeitsgesichtspunkten sinnvoller Reparaturen) des Fahrzeugs entscheidet der Leasingnehmer am Ende selbst. Der Vermarktungserlös gehört nach Begleichen der Restschuld dem Leasingnehmer. Somit können Firmen von den oft hohen Gebrauchtwagenpreisen profitieren.

Es wird deutlich: Flexibilität ist in Sachen Leasing Trumpf. Insbesondere in Zeiten, in denen sich Tag für Tag die Rahmenbedingungen ändern können – derzeit so schnell wie noch nie zuvor. Der Trend wird sich in einer immer komplexer werdenden Fuhrparkwelt in Richtung flexible Vertragsmodelle fortsetzen. Digitalisierung und neue Regelungen auf politischer Seite werden es zudem beinahe unverzichtbar machen, einen Partner an Bord zu holen, der Unternehmen alle Leistungen im Fuhrpark aus einer Hand anbietet. Denn wer im Dschungel von Leasingverträgen, E-Mobilitätslösungen, Schadenmanagement, THG-Quotenhandel, und, und, und den Überblick verliert, kann sich so an einen Leasing- und Fuhrparkmanagementpartner wenden, der mit seiner Expertise die individuell passende Lösung für das Unternehmen schneidert – sodass der Fuhrpark möglichst kosteneffizient gesteuert werden kann und zu einem sich lohnenden Investment wird.

Es wird deutlich: Flexibilität ist in Sachen Leasing Trumpf. Insbesondere in Zeiten, in denen sich Tag für Tag die Rahmenbedingungen ändern können – derzeit so schnell wie noch nie zuvor. Der Trend wird sich in einer immer komplexer werdenden Fuhrparkwelt in Richtung flexible Vertragsmodelle fortsetzen. Digitalisierung und neue Regelungen auf politischer Seite werden es zudem beinahe unverzichtbar machen, einen Partner an Bord zu holen, der Unternehmen alle Leistungen im Fuhrpark aus einer Hand anbietet. Denn wer im Dschungel von Leasingverträgen, E-Mobilitätslösungen, Schadenmanagement, THG-Quotenhandel, und, und, und den Überblick verliert, kann sich so an einen Leasing- und Fuhrparkmanagementpartner wenden, der mit seiner Expertise die individuell passende Lösung für das Unternehmen schneidert – sodass der Fuhrpark möglichst kosteneffizient gesteuert werden kann und zu einem sich lohnenden Investment wird.