

Wie viel kostet ein Auto?



Bild: Stanislav Jenis

Fuhrparkmanagement. Die Anschaffungskosten eines Fahrzeugs stehen im Prospekt. Um die Gesamtkosten zu kennen und im Griff zu haben, braucht es aber einiges mehr. Da heißt es, Know-how aufzubauen – oder auszulagern.

22.10.2014 | 13:22 | von Andreas Tanzer (Die Presse)

Rund 80 Prozent aller Firmenfahrzeuge werden von KMU betrieben“, sagt Nikolaus Engleitner von Heise Fleet Consulting. Noch wichtiger: Betrachtet man die Gesamtkosten, so liegt der Fuhrpark laut Engleitner fast immer unter den Top fünf, oft sogar hinter Personal und Wareneinsatz unter den Top drei der Kosten im Unternehmen – und zwar unabhängig von dessen Größe.

Entsprechend hoch sind die Einsparpotenziale, die im Fuhrparkmanagement erzielt werden können. Wichtig ist, so die Experten unisono, die Total Cost of Ownership (TOC) zu betrachten. Wobei bereits bei der Auswahl des Modells jede Menge Fehler gemacht werden, wie Harald Böck, Geschäftsführer der auf KMU spezialisierten B&M Fuhrparkmanagement GmbH, erklärt. Was oft in der Kalkulation übersehen wird, sind etwa die Unterschiede beim zu erwartenden Restwert, die die Gesamtkosten genauso beeinflussen wie der Anschaffungswert. Ebenso können Nebenkosten wie Reparatur oder Reifen unnötig hoch zu Buche schlagen, wenn nicht das optimale Fahrzeug gewählt wurde.

Falsche Kilometerleistung

Häufiger Fehler ist eine falsch eingeschätzte Kilometerleistung bei Leasingverträgen. „Die meisten fahren zu viel“, so Böck, wodurch bei der Rückgabe unerwartete Zahlungen fällig werden. Eine weitere Falle rund um Leasing ist die Gap-Abdeckung: Da der vertragliche

Restwert oft höher ist als der Zeitwert, kann ein Totalschaden mit dem falschen Versicherungsvertrag zu erheblichen Kosten führen. In der Frage der Finanzierung hängt für Böck die steuerlich optimale Variante stark von der Bilanzsituation des Unternehmens ab, es müsse im Einzelfall geprüft werden, ob Kredit, Kauf oder eine Leasing-Variante am günstigsten ist. Engleitner hingegen spricht sich klar gegen das sogenannte Operate Leasing aus, das alle Leistungen inklusive Wartung und Verwertung in monatliche Fixbeträge inkludiert. Seiner Ansicht nach fehlt hier die Transparenz, und die oft angeführten steuerlichen Vorteile dieser Variante sind vernachlässigbar. Er rät klar zu Restwert-Leasing mit Gewinnteilung. Engleitner weist auch auf den Einfluss des Fahrerverhaltens hin. Entsprechende Vereinbarungen – inklusive Vorgehensweise im Schadensfall – sollten in jedem Unternehmen getroffen werden.

Angesichts der Komplexität des Themas stellt sich die Frage, ob das Fuhrparkmanagement nicht ausgelagert werden sollte. Neben dezidierten Fuhrparkmanagement-Unternehmen bieten auch viele Autoimporteure oder Finanzdienstleister dieses Service von der Beschaffung über Wartung und Reparatur bis hin zur Verwertung an. Entgegen landläufiger Meinung können gerade kleine Unternehmen, die keine eigene Abteilung dafür haben, vom externen Fuhrparkmanagement profitieren, so die Experten einhellig. Neben der Expertise profitieren kleine Firmen auch von den Großkundenkonditionen der Fuhrparkmanager bei Kauf, Wartung oder Reifen, so Böck. Daher rechne sich das Outsourcing des Fuhrparkmanagements ab dem ersten Auto. Differenzierter sieht dies Werner Philipp, der als Produktmanager am Wifo Oberösterreich unter anderem für den Kurs „Im Fuhrpark erfolgreich Kosten senken“ verantwortlich ist. „Man muss situativ entscheiden, je nachdem, ob man jemanden im Unternehmen für diese Aufgabe hat.“

Auch die Frage, ob ein unabhängiger Dienstleister oder etwa ein Autoimporteur oder Finanzdienstleister zu bevorzugen ist, ist laut Experten nicht generell zu beantworten. Vorteil dezidierten Fuhrparkmanagers ist, dass sie nicht auf bestimmte Automarken eingeschränkt sind und jede der drei rechtlich voneinander unabhängigen Dienstleistungen – Modellauswahl, Finanzierung und laufende Betreuung – unabhängig voneinander bezogen und bei Bedarf separat geändert werden kann, so Böck. Allerdings gäbe es etwa von lokalen Autohändlern immer wieder Komplettangebote, die wegen möglicher Rabatte in den Anschaffungskosten sehr günstig sind, ergänzt Engleitner. Er rät sogar dazu, je nach Fuhrparkgröße zwei bis drei Anbieter zu nutzen, da deren Konkurrenz bessere Konditionen verspricht. Gleichzeitig warnt er vor Wildwuchs mit zu vielen Anbietern, was die Administration kompliziert macht.

Wer Know-how im Fuhrparkmanagement in eigenen Haus haben will, für den bieten neben dem Wifo Oberösterreich etwa auch das Wifo Wien oder das ÖPWZ entsprechende Kurse an.