



# Die Kosten für den Fuhrpark auf dem Prüfstand

Die Coronakrise hat den Fuhrpark als großen Kostenblock in vielen Unternehmen stärker in den Fokus gerückt. Lesen Sie hier, wie sich kurzfristig an der Ausgabenschraube drehen lässt.

**A**ls im März Unternehmen in Deutschland ihre Mitarbeiter ins Homeoffice schickten und Dienstreisen strichen, halbierte sich der Verkehr auf den Straßen. In der Spitze um 53 Prozent weniger Fahrten registrierte Versicherer HUK-Coburg anhand von Telematikdaten, für die Fahrleistungen von mehr als 165 000 Autofahrern repräsentativ ausgewertet wurden. Erst seit Ende Juni pendelt sich der Verkehr auf den deutschen Straßen wieder auf Vor-Corona-Level ein.

## Auslaufende Leasingverträge

Wochenlang wurden auch die Autos in den Firmenfuhrparks nur noch gemäßigt bis gar nicht bewegt. Neben dem positiven Effekt, dass die Tankkartenumsätze stark zurückgingen und sich so die Betriebskosten deutlich

reduzierten, standen die Fuhrparkmanager trotzdem vor der Herausforderung, auf die Kostenbremse zu treten. Der Fuhrpark ist in vielen Unternehmen der zweitgrößte Block nach den Personalkosten – eine wichtige Schraube angesichts einbrechender Umsätze.

Gleichzeitig stellte sich das Problem der Fuhrparkerneuerung und damit verbundener Neuanschaffungen – oder des Ersatzes auslaufender Leasingverträge. „Insbesondere die Leasingvertrags-Verlängerung wurde von unseren Kunden angefragt und von uns aktiv angeboten“, sagt Roland Meyer, Geschäftsführer LeasePlan Deutschland. Der Flottenanbieter betreut mehr als 110 000 Fahrzeuge in deutschen Fuhrparks. Meyer: „Dies geschah bei den großen Fuhrparkbetreibern, die wir betreuen, weniger zur Liquiditätssicherung

als vielmehr, um die Phase des Lockdowns zu überbrücken, in der Neuzulassungen, Fahrzeugüberführungen und Reparaturen teilweise gar nicht oder nur eingeschränkt möglich waren.“ Auch aktuell haben die Flottenverantwortlichen damit zu kämpfen, dass trotz wieder hochgefahrener Automobilproduktion Lieferzeiten nicht kalkulierbar sind. Die Verlängerung auslaufender Verträge bleibt damit erste Wahl; Alternative sind Mietwagen zur Kurz- oder Langzeitmiete.

Die Verlängerung hat auch finanzielle Vorteile – vor allem bei Fahrzeugen mit hohen Laufleistungen, die im Full-Service-Leasing vereinbart sind. „Bei Vielfahrern im Außendienst sind nach knapp drei Monaten Standzeit während der größten Corona-Beschränkungen schnell schon deutlich über 10 000 Minderkilometer angefallen“, weiß Flottenexpertin Birgit Grobusch vom Beratungsunternehmen Rent a Fuhrparkmanagerin. Das sind Fahrleistungen, die mit der monatlichen Leasingrate bereits bezahlt sind – und Minderkilometer werden in den meisten Verträgen maximal bis 10 000 Kilometer erstattet. „Hier muss für jeden einzelnen Vertrag und für jedes Fahrzeug geprüft werden, ob es nicht sinnvoll ist, die Leasingdauer zu verlängern und gleichzeitig die Gesamtfahrleistung anzupassen“, so Grobusch.

Ein weiterer Punkt, der für die Verlängerung spricht: Steht zu erwarten, dass der Dienstwagen teure Nachzahlungen wegen diverser Schäden auslöst, kann man diese finanziellen Verpflichtungen ein paar Monate in die Zukunft schieben. Das schont die durch Corona angespannte Liquidität. Für Leasinggesellschaften ist die verspätete Rücknahme auch nicht von Nachteil – wenn sich der Gebrauchtwagenmarkt wieder normalisiert hat, steigen die Vermarktungschancen für Leasingrückläufer. Hat das Unternehmen Corona-Soforthilfen erhalten, so dürfen diese für das Zahlen von Leasingraten eingesetzt werden. Das gilt auch für zinsgünstige KfW-Kredite zur Liquiditätssicherung.

## Hohes Einsparpotenzial

Firmenfuhrparks sollten neben den Leasingkosten auch die Versicherungsprämien unter die Lupe nehmen. Schon im Frühjahr registrierten große Versicherer wie Allianz oder HUK-Coburg wegen der zurückgegangenen Fahrleistungen eine sinkende Schadenquote. Hier kann es sich lohnen, mit dem Versicherer über eine Rückvergütung gezahlter Prämien zu reden oder über eine Prämienanpassung nach unten für die kommenden Monate. Wurden nicht genutzte Fahrzeuge abgemeldet – das ist vor allem im Nutzfahrzeugbereich der Fall –, bieten die Versicherer eine Ruheversicherung an, die bis zu 18 Monate laufen kann. Damit sind die Fahrzeuge, die auf einem eingezäunten Grundstück oder in einer Garage abgestellt werden müssen, gegen Schäden durch Naturgewalten, Feuer oder auch Diebstahl kostenfrei weiter versichert.

„Corona bietet aber auch die Chance, sich die Kostenstrukturen in der Flotte einmal grundsätzlich anzuschauen“, betont Fuhrparkexpertin Grobusch. Denn in vielen Flotten, vor allem kleiner und mittlerer Unternehmen, herrscht ein „gewachsenes Chaos“. Car Policy, Beschaffung der Fahrzeuge und



„Corona bietet die Chance, sich die Kostenstruktur im Fuhrpark grundsätzlich anzuschauen“

**Birgit Grobusch, Gründerin Rent a Fuhrparkmanagerin**

Schadenmanagement sind die drei wesentlichen Punkte, die es bei einer solchen Bestandsaufnahme mit Priorität zu bearbeiten gilt. „Allein eine Verdichtung der Modellauswahl mit festen Grundausstattungen bietet bessere Einkaufskonditionen, spart auch Kosten bei der Beschaffung von Zubehör wie Winterreifen und erhöht die Flexibilität bei der firmeninternen Übernahme eines Autos nach einem Personalwechsel“, sagt Grobusch. Eine solche Straffung bei gleichzeitigem Lieferanten-Vergleich bietet ein Kosten-Einsparpotenzial von rund 15 Prozent, rechnet Grobusch vor. „Damit lässt sich der Fuhrpark kostengünstiger betreiben, ohne zum Beispiel über Downsizing der Modelle überhaupt nachdenken zu müssen.“ Gemeint ist der Abstieg in kleinere Fahrzeugklassen – in jedem Unternehmen mit Dienstwagennutzung ein mittlerer Sprengsatz, und je nach Firma auch nicht ohne Einbindung des Betriebsrats möglich.

Auf den Prüfstand gehören dazu unbedingt das Schadenmanagement und die internen Prozesse. „Corona hat gnadenlos offengelegt, dass in vielen Unternehmen hier noch Nachholbedarf besteht, weil es zum Beispiel noch keine elektronischen Fahrzeugakten gibt“, sagt Grobusch. Homeoffice? Für viele Fuhrparkmanager in diesem Kontext ein Ding der Unmöglichkeit.

Mit der Elektrifizierung der Dienstwagenflotte, die auch von vielen Mitarbeitern gewünscht wird, ist das nächste große Thema bereits definiert. Hohe Zuschüsse für E-Fahrzeuge oder Plug-in-Hybride machen die reine Anschaffung oder das Leasing zunächst sehr attraktiv. Allerdings muss nicht nur die Car Policy angepasst werden. „Auch die Fahrprofile der Mitarbeiter müssen im Vorfeld sehr genau angeschaut und definiert werden, damit sich speziell Plug-in-Hybride bei den Betriebskosten nicht später doch als sehr teure Lösung für das Unternehmen entpuppen“, so Fuhrparkberaterin Grobusch. Bundesländer wie Nordrhein-Westfalen oder Baden-Württemberg unterstützen Unternehmen beim Umstieg, indem sie bis zu 50 Prozent der Kosten für die Beratung beim Aufbau der E-Flotte oder von Ladestationen übernehmen.

**Text:** Klaus Justen

**Fotos:** Adobe Stock, Archiv



„Insbesondere die Leasingvertrags-Verlängerung wurde von unseren Kunden angefragt“

**Roland Meyer, Geschäftsführer LeasePlan Deutschland**