



Leitfaden und Best Practice
aus der BME-Fachgruppe

„Fuhrparkmanagement“

2. Auflage
– Reifenmanagement
– Schadensmanagement

Zum Durchstarten ist es nie zu früh.



Fuhrparkmanagement ist kein Kinderspiel. Verwaltung, Finanzierung und Organisation erfordern einiges an Know-how. Damit Ihnen kein Sand ins Getriebe gerät, bieten wir Ihnen einen leistungsstarken und kompakten Versicherungsschutz mit einem umfassenden Service und schlanker Administration. Ob große oder kleine Flotten: Wir steuern mit Ihnen Ihre Ziele an – direkt, konsequent und partnerschaftlich.

Wir denken weiter.

HDI
GERLING

Industrie

www.hdi-gerling.de

Vorwort

Sehr geehrte Damen und Herren,

nichttraditionelle Beschaffungsfelder stehen meist nicht im Fokus des strategischen Einkaufs, bergen jedoch für Unternehmen aller Größen und Branchen erhebliche Einsparpotenziale. Insbesondere im Bereich Fuhrparkmanagement bleiben Einsparmöglichkeiten unerkannt. Aufwendungen für Dienstwagen bilden einen bedeutenden und stetig wachsenden Kostenblock in Unternehmen. Vor diesem Hintergrund ist ein enges Zusammenspiel zwischen Geschäftsleitung, Fachabteilungen sowie der Einkaufsabteilung notwendig.

Eine gute Unternehmensperformance ist insbesondere mit dem Erfolg der Einkaufsabteilung verknüpft. Bestmögliche Lösungen in der Beschaffung erfordern Zugang zu aktuellen, marktspezifischen Informationen. Der BME als neutrale Plattform bietet Unternehmen durch Benchmark-Services im Bereich Fuhrparkmanagement die Möglichkeit, sich anonym mit Anderen zu vergleichen. Die schnelle Ermittlung aussagefähiger Kennzahlen zeigt den einzelnen Teilnehmern auf, wo sie sich im Ranking befinden. Vergleichsdaten unterstützen die Ausschöpfung brachliegender Potenziale, ermöglichen die valide Messung des Unternehmenserfolgs, sorgen für Transparenz und eine bessere Marktübersicht.

Zudem gilt es vor dem Hintergrund neuer Aufgabenspektren, verstärkt externe Dienstleister in die Beschaffungsprozesse einzubinden. Die zielgerichtete Auswahl unter den vielen Angeboten auf dem Sektor „Fuhrpark“ stellt aktuell eine große Herausforderung dar. Wo genau sollten Entscheidungsträger die Grenze zwischen intern und extern zu verrichtenden Einkaufsaufgaben ziehen? Der BME stellt sich dieser Aufgabe und befasst sich mit dem Themen „Fuhrparkmanagement“ in einer eigenen Fachgruppe. Hier engagieren sich Anwender und erarbeiten praxisnahe Konzepte und Leitfäden zu aktuellen Fragestellungen.

Der in 2. Auflage vorliegende BME-Leitfaden „Fuhrparkmanagement“ ist ein wichtiges Analysetool. Unterteilt in die Kapitel „Juristische Aspekte“, „Insourcing/Outsourcing“, „Tankkarten“, „Ausschreibungen“, „Internationale Flottenlösungen“, „Manipulation“, „Schadensmanagement“, „Reifenmanagement“ sowie „Nachhaltigkeit und Umwelt“ hilft das Nachschlagewerk, sich schnell und unkompliziert einen umfassenden Marktüberblick zu verschaffen.

Ich wünsche Ihnen viel Erfolg bei der Optimierung Ihrer Beschaffungskonzepte und Aktivitäten.



Dr. Holger Hildebrandt, Hauptgeschäftsführer Bundesverband Materialwirtschaft, Einkauf und Logistik e. V. (BME)

Die Vervielfältigung, der Verleih, die Weitergabe sowie jede sonstige Form der Verbreitung oder Veröffentlichung, auch auszugsweise, bedarf der ausdrücklichen Zustimmung des Bundesverbandes Materialwirtschaft, Einkauf und Logistik e.V. (BME).

Inhalt

1	Einleitung	6
2	Juristische Aspekte	7
	■ Fahrzeughalter	7
	■ Delegation der Haftung	7
	■ Kontrollpflichten des Fuhrparkmanagements	9
	■ Entzug der Privatnutzung des Dienstwagens	11
3	Insourcing / Outsourcing	12
	■ Kauf- und Nichtkauf-Optionen	12
	■ Grundlage der In- und Outsourcingentscheidung	12
	■ Entscheidungsfindung In- / Outsourcing	14
	■ Vor- und Nachteile einer Selbstabwicklung aus Kundensicht	15
	■ Vor- und Nachteile Fremdadwicklung aus Anbietersicht	16
	■ Status Quo Outsourcing	16
	■ Alternativlösung Carsharing	22
4	Tankkarten	23
	■ Übersicht	23
	■ VW Leasing: Europa Tank & Service Karten	23
5	Ausschreibungen	26
	■ Allgemeine Ausschreibungsinformationen	26
	■ Anbietersicht der Flottenausschreibungen	27
	■ Anwendersicht der Flottenausschreibungen	28
	■ Erkenntnisse und Empfehlungen bei Ausschreibungen	30
	■ Wunschkunde	31
	■ Ausschreibungsmatrix	31
	■ Ausschreibungsstandard	33
6	Internationale Flottenlösungen	52
	■ Europäisches Flottenmanagement	52
	■ ALD: Internationales Fuhrparkmanagement – „Think global, act local.“	53

Manipulation **58**



- Typen der Manipulation 58
- Umgang mit Manipulation 60

Schadensmanagement **61**



- Allgemeines 61
- Inhouse- vs. Outsourcinglösung 62
- HDI-Gerling: Drei Säulen für Sicherheit im Fuhrpark 70

Reifenmanagement **73**



- Was steckt wirklich im Reifenmanagement? 73
- Aufzeigen der Relevanz für den Fuhrparkmanager 73
- Der Reifenmanagementprozess 73
- Überblick zum aktuellen Reifenmarkt 76
- Reifenanforderungen und Leistungspotentiale 77
- Verwendung von Sommer- und Winterreifen 80
- Kalkulation der tatsächlichen Kosten 80
- Behandlung bei Gewaltschäden 82
- Weitere Informationen rund um das Rad 82

Nachhaltigkeit und Umwelt **84**



- Einführung 84
- LeasePlan: Mensch und Maschine gemeinsam für mehr Umweltschutz im Fuhrpark 84

Wir über uns **87**



1 Einleitung

Der Einkauf bzw. das Leasing von Fahrzeugen für den Unternehmensfuhrpark und die Beschaffung entsprechender Dienstleistungen gehören zu den wichtigen nichttraditionellen Einkaufskategorien. Diese rücken seit einigen Jahren immer weiter in den Fokus des Einkaufs.

Durch die steigende Professionalisierung hat die Qualität der internen Prozesse und der Anfragen an die Anbieter zugenommen. Die verantwortlichen Mitarbeiter gewinnen an Erfahrung. Ausbildungsangebote und das Angebot an Fachinformationen nehmen zu.

Um diesen Trend zu unterstützen, beschäftigt sich die BME-Fachgruppe „Fuhrparkmanagement“ mit allen relevanten Aspekten des Fuhrpark- und Flottenmanagements.

Das Ergebnis der bisherigen Fachgruppensitzungen der Anwender von Flottenlösungen ist unter anderem dieser Leitfaden. In den folgenden Kapiteln wird der aktuelle Arbeitsstand der Praktiker aus der Fachgruppe wiedergegeben.

Unser Dank gilt unseren Partnern, durch deren Fachbeiträge (farblich abgehoben) der kostenlose Bezug dieser Publikation ermöglicht wurde.

Für die Unterstützung bei der Erstellung dieses Leitfadens bedanken wir uns besonders bei folgenden Fachgruppenmitgliedern:

Dirk Albrecht	VHV Versicherungen
Ralf Diederichs	Deutsche Lufthansa AG
Christian Hentscher	Credit Suisse Deutschland AG
Ricarda Meurer	Deutsche Apotheker- und Ärztebank
Andreas Pilz	Bayer Business Services GmbH
Claus-Uwe Pohlmann	Chemion Logistik GmbH
Sascha Reinke	NRW.BANK
Peter Riegel	DATEV eG
Peter Stamm	Boehringer Ingelheim
Johannes Unverfehrt	DACHSER
Doris Wahler	IG Metall
Norbert Wikowsky	DeTeFleetServices GmbH

Carsten Knauer
Referent BME e.V.

Juristische Aspekte

Gerade im Bereich der Nutzung von Kraftfahrzeugen treten häufig Unsicherheiten bezüglich der rechtlichen Situation und der Normen auf. Es kann sehr schnell zu materiellen und gesundheitlichen Schäden – auch bei Unbeteiligten – kommen. Bei hieraus resultierenden Haftungsfragen steht aber nicht nur der Fahrer des Fuhrpark-KFZ sondern in einigen Fällen auch der Halter, d.h. meist der Fuhrparkleiter, in der Verantwortung.

Vor diesem Hintergrund sind grundsätzliche Kenntnisse der Fahrzeughaltung, der Halterhaftung und der Kontrollpflichten des Fuhrparkleiters unabdingbar.

Fahrzeughalter

Die Haftung¹ eines Fuhrparkhalters besteht im Wesentlichen aus drei Elementen: Straf- bzw. bußgeldrechtliche Haftung, zivilrechtliche Haftung sowie versicherungsrechtliche Haftung. Halter eines Fahrzeuges ist, wer das Kraftfahrzeug für eigene Rechnung in Gebrauch hat und die entsprechende Verfügungsgewalt darüber besitzt. Halter ist somit in der Regel das Unternehmen, welches das Fahrzeug/den Fuhrpark angeschafft hat und es/ihn für betriebliche Zwecke nutzt. Für das Unternehmen, welches der wirtschaftliche Eigentümer des Fuhrparks ist, haftet grundsätzlich die Unternehmensführung.

Wenn kleine Vergehen (Ordnungswidrigkeiten) geahndet werden, gilt derjenige als Halter, der im Fahrzeugschein eingetragen ist. Bei größeren Vergehen (d.h. wenn sich die Staatsanwaltschaft einschaltet) wird eine umfassendere Halterdefinition nötig.

Folgende Übersicht dient der Verdeutlichung:

Fall	Halter
Jede Art von Dienstwagen	Unternehmen
Unternehmen zahlt Leasingrate	Unternehmen
Unternehmen bündelt und hat das KFZ in den Büchern . Mitarbeiter zahlt	Unternehmen
Unternehmen bündelt lediglich das Bestellvolumen, Mitarbeiter bestellen selbst und zahlen selbst (KFZ steht nicht in den Büchern)	Mitarbeiter

Delegation der Haftung

Kann und will die Unternehmensführung, welche wiederum für das als Halter fungierende Unternehmen haftet, diese Aufgabe nicht selbst ausüben, kann die Haftung im Ganzen oder zum Teil auf bestimmte Personen im Unternehmen delegiert werden. Dies ergibt sich aus § 9 II OWiG (Gesetz über Ordnungswidrigkeiten).² Die Übertragung der Pflichten muss dabei so gestaltet sein, dass die Erfüllung „in eigener Verantwortung“ geschieht. Eine ordnungsgemäße (schriftliche) Delegation kann jedoch nur an eine zuverlässige, erprobte und sachkundige Person im Unternehmen erfolgen. Verfügt das Unternehmen über einen Fuhrparkleiter, ist dieser (Inhalte des Arbeitsvertrages) bereits aus seiner Position heraus Halterverantwortlicher.

Die Delegation berührt gesetzliche Bestimmungen des Straßenverkehrsgesetzes, den Arbeitsvertrag des Mitarbeiters, seine Funktion und die entsprechenden Beauftragung (Mandat). Die Unternehmensführung muss für eine klare Organisationsstruktur des Fuhrparks sorgen. Dies kann u.a. durch die Aufgabendelegation an einen Fuhrparkleiter erfolgen. Der Fuhrparkleiter muss die Unternehmensleitung auf unklare oder fehlende Organisationsstrukturen hinweisen und kann eine klare Aufgabenzuweisung (Mandat) verlangen.

¹ Zur Haftung vgl. § 7 Straßenverkehrsgesetz: http://www.gesetze-im-internet.de/stvg/_7.html. Stand: 26.09.2011.

² Vgl. § 9 II Gesetz über Ordnungswidrigkeiten: http://www.gesetze-im-internet.de/owig_1968/_9.html. Stand: 26.09.2011.

Die Delegation der Pflichten kann hierbei aufgrund

- von gesetzlichen Bestimmungen,
- dem Arbeitsvertrag,
- der ausgeübten Funktion im Unternehmen (Fuhrparkleiter) oder
- einer gesonderten Beauftragung erfolgen.

Die Halterverantwortung kann nicht vom Fuhrparkleiter an die Nutzer weitergegeben werden. Durch die Regelungen des OWiG muss die Funktion des Fuhrparkleiters verhältnismäßig vorstandsnah (Vorstand → EK-Leiter → Fuhrparkleiter) aufgehängt sein: Die Unternehmensführung haftet und die Delegationskette muss kurz sein.

Jedoch können einzelne Aufgaben delegiert werden. In diesem Falle haftet der Halter zwar noch immer, es liegt aber kein Verschulden seinerseits vor. Aus der Delegation resultieren die folgenden Pflichten:

Pflichten des Halters	<ul style="list-style-type: none"> ■ Das Fahrzeug muss in einem ordentlichen Zustand sein. ■ Das Gefährdungspotential und das Risiko für Dritte muss möglichst gering gehalten werden. ■ Fürsorgepflicht gegenüber dem Mitarbeiter.
Pflichten des Fuhrparkleiters	<ul style="list-style-type: none"> ■ Als Beauftragter des Halters treffen ihn die gleichen Pflichten wie den Halter. ■ Kontrolle der Fahrzeuge.
Pflichten des Nutzers / Fahrers	<ul style="list-style-type: none"> ■ Einhaltung der straßenverkehrsrechtlichen Bestimmungen. ■ Haftung für von ihm verursachte Schäden. ■ Sorgsamer Umgang mit Betriebsmitteln.

Aus einer Verletzung der jeweiligen Pflichten kann sich eine **straf-, bußgeld- und versicherungsrechtliche Haftung** ergeben.

- **Strafrechtliche Haftung** tritt zum Beispiel auf, wenn die Fahrerlaubnis fehlt, ein Fahrverbot verhängt oder die Fahrerlaubnis entzogen wurde und die Nutzer trotzdem ein Firmen-KFZ fahren.
 - In diesen Fällen hat der Halter für die strafrechtlichen Konsequenzen gerade zu stehen.
 - Ebenfalls hat die Geschäftsführung in manchen Fällen nur ein begrenztes Interesse, strafrechtlicher Haftung hart vorzubeugen. Beispielsweise wenn ein wichtiger Vertriebsmitarbeiter seinen Führerschein für einen Monat abgeben muss, besteht nur ein begrenztes Interesse den Firmenwagen zu entziehen.
- **Bußgelder** kann das Unternehmen zahlen, dabei besteht die Möglichkeit, gezahlte Gelder vom Nutzer zurückzufordern, oder die Bescheide direkt an den Verursacher weiterleiten. Häufig werden Bußgelder jedoch bis zu einem gewissen Schwellenwert toleriert. Bei der Herausgabe einer ladungsfähigen Anschrift ist darauf zu achten, dass ein Aktenzeichen vorliegt.
- Die **versicherungsrechtliche Haftung** ist vor allem dann von Bedeutung, wenn die Versicherung aufgrund von verletzten Aufsichtspflichten nicht bereit ist zu zahlen (z.B. fehlende Fahrerlaubnis). In diesen Fällen haftet der Arbeitgeber und kann unter Umständen Regressansprüche gegenüber dem Fuhrparkleiter geltend machen.

Bei Haftungsfragen ist zwischen reinen Dienstwagen – hierzu zählen auch zur privaten Nutzung überlassene Dienstwagen – und Privatfahrzeugen, mit denen Dienstreisen durchgeführt werden, zu unterscheiden.

Modell	Betriebsmittel?	Halterhaftung
KFZ ausschließlich für dienstliche Zwecke	Ja	Unternehmen / Fuhrparkleiter
Dienstfahrzeug mit privater Nutzung	Ja	Unternehmen / Fuhrparkleiter
Privat-KFZ für Dienstreisen	Nein	Unternehmen haftet bei leichter Fahrlässigkeit für Schäden während der dienstlichen Nutzung. Ansonsten persönliche Angelegenheit – KFZ ist kein Betriebsvermögen.

Zur weiteren Unterscheidung vgl. nachstehende Übersicht:

Fall	Wer haftet?
Leichte Schäden bei Dienstfahrt	Unternehmen
Mittlere Schäden bei Dienstfahrt	Quotenregelung (Aufteilung des Schadens)
Vorsatz oder grobe Fahrlässigkeit bei Dienstfahrt ³	Mitarbeiter
Privatfahrt mit reinem Dienstfahrzeug	Mitarbeiter

Privatfahrten mit dafür vom Unternehmen nicht zugelassenen Dienst-KFZs aber auch gefährliches und unökonomisches Fahrverhalten können mit Zustimmung des Betriebsrates durch Black Boxes aufgedeckt werden. Im Sinne des Unternehmensfriedens sollte der Gebrauch allerdings vertraglich vereinbart werden.

Es empfiehlt sich, sofern es möglich und zumutbar ist, eine Vollkaskoversicherung abzuschließen. Geschieht dieses nicht, wäre aber möglich und zumutbar gewesen, so kann der Mitarbeiter, falls der Versicherungsschutz greifen würde, nur im Rahmen der Selbstbeteiligung zur Verantwortung gezogen werden. Die Selbstbeteiligung sollte im Vertrag festgeschrieben werden, da ansonsten gar keine Rechenschaft möglich ist.

Kontrollpflichten des Fuhrparkmanagements

Ungeachtet dessen ist das Fahrzeug sowohl vom Fahrer vor der Nutzung als auch im Jahresturnus von einem „Sachkundigen“ auf seine Betriebssicherheit zu prüfen (Sachkundigenprüfung). Als Prüfung eines Sachkundigen gilt dabei auch die regelmäßige Inspektion in der Fachwerkstatt. Es gelten die Unfallverhütungsvorschriften des § 57 D29 Abs.1 der Berufsgenossenschaftlichen Vorschriften (BGV):⁴

- (1) Der Unternehmer hat die Fahrzeuge bei Bedarf, mindestens jedoch einmal jährlich, durch einen Sachkundigen auf ihren betriebssicheren Zustand prüfen zu lassen.
- (2) Die Ergebnisse der Prüfung nach Absatz 1 sind schriftlich niederzulegen und mindestens bis zur nächsten Prüfung aufzubewahren.

Für die rechtzeitige und regelmäßige Überprüfung ist der Fuhrparkleiter verantwortlich. Ein Stempel der Fachwerkstatt reicht als Nachweis, dass die Sachkundigenprüfung ordnungsgemäß erfolgt ist. Die Prüfung geht im Bezug auf Fuhrparklösungen über die Aspekte der Verkehrssicherheit hinaus und bezieht sich auch auf die Arbeitssicherheit.

³ Eine Falschbetankung mit anschließender Fahrt gilt auch als grob fahrlässig.

⁴ Vgl. z.B.: http://bwwl.de/fm/2492/BGV_D29.pdf. Stand: 29.09.2011.

Der Halter ist also im Außenverhältnis für die Beachtung des Straßenverkehrsrechts verantwortlich. Im Innenverhältnis hat er eine Fürsorgeverpflichtung gegenüber den Mitarbeitern, die durch die Fahrzeugnutzung nicht zu Schaden kommen dürfen.

Der Fuhrparkleiter, im Außenverhältnis ist er „Repräsentant“ des Unternehmens (Halters), übernimmt die sich ergebenden Halterpflichten, ist also auch für die regelmäßige Sichtprüfung des Fahrers nach § 36 BGV D29 für das ihm zugewiesene Fahrzeug, die Einweisung des Fahrers in die Unfallverhütungsvorschriften (UVV) sowie die stichprobenartige Überprüfung von Fahrer und Fahrzeug verantwortlich. Im Innenverhältnis hat er Sorge dafür zu tragen, dass die Fahrzeugnutzer die Bestimmungen einhalten, unter denen die Fahrzeuge an sie übergeben werden (Car-Policy, Überlassungsvereinbarung und individuelle Vorgaben).

Der Fahrzeugnutzer schließlich hat im Außenverhältnis die Straßenverkehrsgesetze zu beachten. Innerbetrieblich hat er für eine schonende Fahrzeugnutzung zu sorgen.

Neben der Prüfung auf Betriebssicherheit muss sich der Fuhrparkleiter vergewissern, ob der Mitarbeiter über einen Führerschein als Urkunde über die Erteilung der Fahrerlaubnis der entsprechenden Klasse verfügt. Dies kann nur durch die Kontrolle des Originalführerscheins geschehen. Eine Kopie, ein Telefax oder die digitalisierte Form des Führerscheines ist nicht zu akzeptieren.

Liegt kein gültiger Führerschein vor, so ist die Fahrt zu untersagen bzw. der Dienstwagen ist zu entziehen.

Weiterhin ist zu prüfen, ob bestimmte Beschränkungen, Auflagen und Zusatzangaben, z.B. das Tragen einer Seh- oder Hörhilfe, die in Form von Schlüsselkennzahlen angegeben sind, eingehalten werden.⁵

Bei „Abteilungsfahrzeugen“ muss der Führerschein vor der Herausgabe des Schlüssels kontrolliert werden. Auch hier sollte darauf hingewiesen werden, dass kein „schleichendes Gewohnheitsrecht“ auftreten darf, da sonst das Unternehmen in der Haftung steht.

Besondere Aufmerksamkeit ist bei ausländischen Führerscheinen geboten. Es gilt grundsätzlich, dass ein gültiger ausländischer Führerschein auch in Deutschland Gültigkeit besitzt. Stammt der Führerschein nicht aus der EU, Liechtenstein, Island oder Norwegen und hat der Fahrer keinen Wohnsitz in Deutschland, so muss eine Übersetzung oder ein internationaler Führerschein vorliegen. Liegt ein deutscher Wohnsitz vor, so verfällt der ausländische Führerschein nach sechs Monaten. Unter Umständen ist eine einmalige Verlängerung um weitere sechs Monate möglich. Erfolgt die Umschreibung auf einen deutschen Führerschein innerhalb der genannten Frist, so sind verschiedene Elemente der Führerscheinprüfung nötig.⁶ Nach Ablauf der genannten Frist muss eine komplette deutsche Führerscheinprüfung erfolgreich abgelegt werden.

In diesem Fall kann der Fuhrparkleiter frühzeitig vorschlagen, dass das Unternehmen Mietwagen für in Deutschland eingesetzte Expatriates nutzt. Für das Unternehmen bzw. den Fuhrparkleiter besteht dann keine Halterverantwortung mehr.

Die Kontrolle der Fahrerlaubnis obliegt dem Halter bzw. dem Beauftragten, z.B. dem Fuhrparkleiter. Es empfiehlt sich, das Problem internationaler Führerscheine entweder mittels interner Datenbanken – Herkunft der Fahrer und daraus resultierende Handlungsschritte – oder über den oben angeführten Umweg eines Mietwagens zu vereinfachen und zu lösen.

Es erscheint sinnvoll, die Führerscheine mindestens zweimal im Jahr zu überprüfen, im Zweifelsfall häufiger. Solange die Daten nicht an Dritte weitergegeben werden, bestehen keine Konflikte mit dem

5 Die vollständige Auflistung der Schlüsselkennzahlen der Anlage 9 zu § 25 III FeV (Verordnung über die Zulassung von Personen zum Straßenverkehr) ist bspw. unter http://www.gesetze-im-internet.de/fev_2010/index.html zu finden. Stand: 26.09.2011.

6 Eine genaue Aufschlüsselung der Sonderbedingungen für Inhaber einer ausländischen Fahrerlaubnis ist in Anlage 11 zu § 31 FeV unter http://www.gesetze-im-internet.de/fev_2010/index.html zu finden. Stand: 26.09.2011.

Datenschutz. Die Prüfung sollte jeden Fahrer eines Dienstfahrzeuges einschließen und nachvollziehbar dokumentiert werden. Dies gilt auch bei der Delegation der Prüfung an Mitarbeiter oder Dienstleister, z.B. Leasingunternehmen die ein Komplettpaket anbieten, TÜV etc. Es muss gewährleistet sein, dass der Beauftragte über die Befähigung verfügt, die Prüfung durchführen und dokumentieren zu können. Diese Prüfung ist anhand von Stichproben durch den Fuhrparkleiter wiederum zu kontrollieren. Bei der Delegation ist zu beachten, dass der Betriebsrat zustimmen muss.

Des Weiteren sind die Mitarbeiter auf die Einhaltung gesonderte Vorschriften und das Bedenken von Gefahrenquellen hinzuweisen. Hierzu gehören z.B. die Warnwestenpflicht für KFZ als Betriebsmittel des Unternehmens und Hinweise auf die Problematik ungesicherter Ladung.

Der Fuhrparkleiter ist in den genannten Fällen wiederum für das ausreichende Vorhandensein der Warnwesten im KFZ und für Material zur Ladungssicherung zuständig. Der Fahrer hingegen ist dafür verantwortlich, die Ladung auch zu sichern (in Abwesenheit eines Ladeleiters) oder die Sicherung zu kontrollieren und die Warnweste im Bedarfsfall zu tragen.

Grundsätzlich gilt: eine klar strukturierte Organisation der Verantwortlichen hilft, die Zuständigkeiten transparent zu gestalten und Probleme zu vermeiden.

Entzug der Privatnutzung des Dienstwagens

Erhält ein Arbeitnehmer einen Dienstwagen, so ist vertraglich zu regeln, dass er diesen beim Ausscheiden aus dem Unternehmen an den Arbeitgeber zurück zu geben hat. Des Weiteren kann die Herausgabe des KFZs verlangt werden, wenn der Anspruch auf Fortzahlung des Entgelts bei Arbeitsunfähigkeit entfällt. Dies gilt ebenso, falls der Wagen weniger als drei Monate vor Beginn des Mutterschutzes Teil des Gehaltes geworden ist.

Probleme können bei der Gewährung von Sonderwünschen des Mitarbeiters bzgl. Sonderausstattung bei Leasingfahrzeugen entstehen. Scheidet der Mitarbeiter aus dem Unternehmen aus, dann hat das Unternehmen die erhöhte Rate zu tragen. Sonderzahlungen zum Ende der Nutzungsdauer sind nicht zulässig.

Lösung:

Die Zusatzzahlungen für Sonderausstattungen können auch direkt zwischen dem Mitarbeiter und der Leasinggesellschaft geregelt werden.

Eine andere Lösung kann folgendes Modell darstellen: Der Mitarbeiter bekommt die Möglichkeit in Höhe eines festzulegenden Prozentsatzes des normalen Anschaffungspreises auf eigene Rechnung Sonderausstattungsbestandteile zu bestellen. Das KFZ wird dabei z.B. auf fünf Jahre linear abgeschrieben. Scheidet der Mitarbeiter früher aus dem Unternehmen aus, so erhält er 10% des Buchwertes erstattet.

Generell kann in **Streitfällen** damit gerechnet werden, dass **Arbeitsgerichte ausgesprochen arbeitnehmerfreundlich** entscheiden. Dies ist bei den meisten strittigen Fragen rund um das Thema Fuhrpark und Haftung der Fall.

Die Rechtsprechung setzt in den Augen der Praktiker einige weitere Anreize, die Herausgabe von Firmenwagen zurückhaltend anzugehen.

Bei Ausscheiden oder Arbeitsrechtsprozessen die Herausgabe zu verlangen, kann den Arbeitgeber teuer zu stehen kommen, da der Mitarbeiter den Nutzungsausfall finanziell geltend machen kann.

Während der Mutterschutzzeit steht der Dienstwagen die ersten 12 Wochen weiterhin zur Nutzung frei.

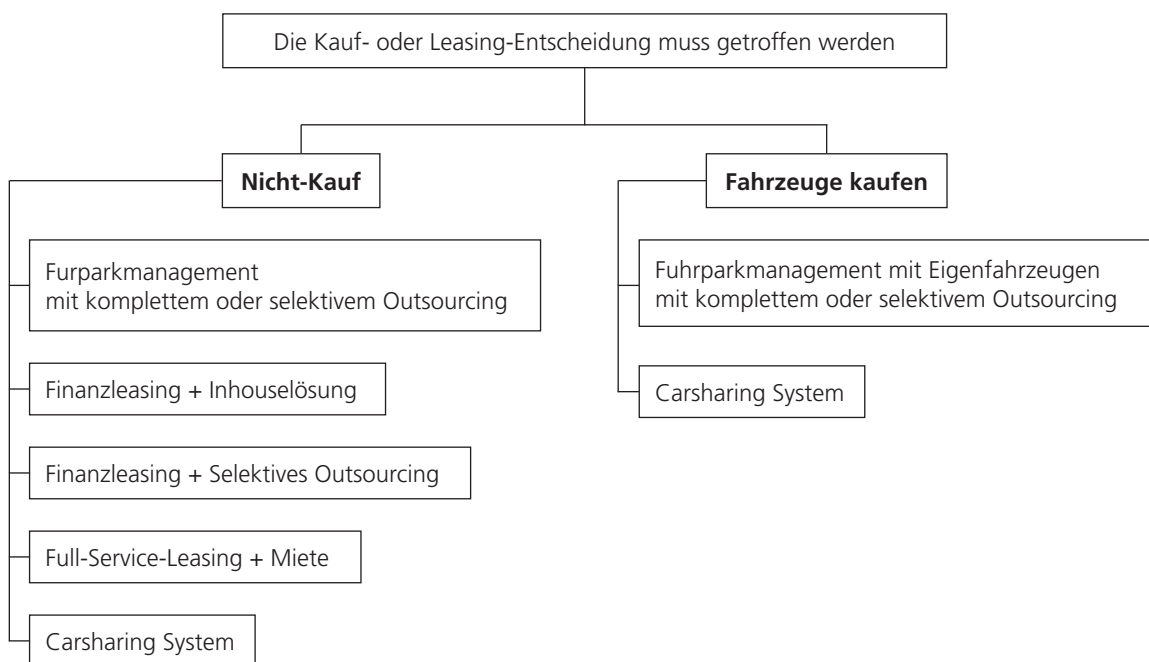
3 Insourcing / Outsourcing

Dieses Kapitel beleuchtet verschiedene Aspekte des Bereiches „Insourcing / Outsourcing“. So werden nachstehend u.a. unterschiedliche Optionen des Kaufes/Nichtkaufes, die Grundlagen und ein Entscheidungsdiagramm zur Entscheidungsfindung bei der Frage In- / Outsourcing sowie Vor- und Nachteile einer Selbstabwicklung aus Kunden- und Anbietersicht geschildert.

Bevor eine Entscheidung bzgl. des Kaufes bzw. des Nicht-Kaufes der Fahrzeuge gefällt wird, sollten sich die Entscheidungsträger über ihre Optionen klar werden.

Kauf- und Nichtkauf-Optionen

Bei der Wahl zwischen Erwerb der KFZs und den verschiedenen Leasingmodellen bieten sich zahlreiche unterschiedliche Optionen:



Grundlage der In- und Outsourcingentscheidung

Die Verschärfung des internationalen Wettbewerbs durch die Globalisierung der Märkte zwingt Unternehmen immer mehr dazu, ihre Managementkonzepte zu überdenken und nach adäquaten Alternativen in der täglichen Arbeit zu suchen.

Alle Bereiche einer Unternehmung sind hierbei ständig aufgefordert, kostengünstiger, kundenorientierter und schneller zu arbeiten. Hierbei wird ab einem bestimmten Punkt unweigerlich über eine Reduzierung der Fertigungstiefe in den Prozessabläufen zugunsten alternativer Möglichkeiten nachgedacht.

Die logische Konsequenz ist die Abwägung zwischen Eigenerstellung oder Fremdbezug von Leistungen und Produkten („make or buy“). Diese Abwägung wird im Wesentlichen davon beeinflusst, welche Produkte und Dienstleistungen das Unternehmen besonders gut bzw. besser als andere beherrscht, um sich vermehrt darauf konzentrieren zu können. Verbleibende Produkte und Leistungen werden schließlich bei geeigneten Anbietern eingekauft.

In- bzw. Outsourcing ist in diesem Zusammenhang keine Frage von gut oder schlecht sondern für die Beteiligten eher eine Frage von sowohl als auch.

Vor dem Hintergrund, dass alles nur so gut läuft, wie es geplant und umgesetzt wurde, kann jedoch eine vorschnelle und nicht gründlich durchdachte Entscheidung bzgl. des Out- oder Insourcings sehr teure Konsequenzen haben. Daher ist eine konservative und detaillierte Planung und die richtige Auswahl der Provider und Dienstleister oberstes Gebot.

Gerade im Fahrzeug- und Fuhrparkbereich galt in den letzten Jahren das Motto „je schlanker, desto besser“. Eine Entwicklung, welche die Geschäftsausweitung von Fuhrpark Providern und „Full-Service“-Leasinggesellschaften sicherlich positiv beeinflusste, weil diese übernehmen konnten, was kunden- und anbieterseitig entbehrlich und auslagerungsfähig erschien.

Im Extremfall wurde im Unternehmen sogar auf einen politischen Entscheider oder internen Koordinator ganz verzichtet und somit dem externen Dienstleister eine Vielzahl von Schnittstellen zum Unternehmen angeboten, wie Personal, Einkauf, Rechnungswesen, Rechtsabteilung etc. Tatsächlich dürfte es jedoch nur sehr wenige Fuhrparks > 50 PKWs geben, in denen nicht wenigstens Teilbereiche wie selbstverständlich outgesourct sind. Einer der fast immer outgesourcten Bereiche ist das Tankkartenmanagement durch Tankkartenprovider.

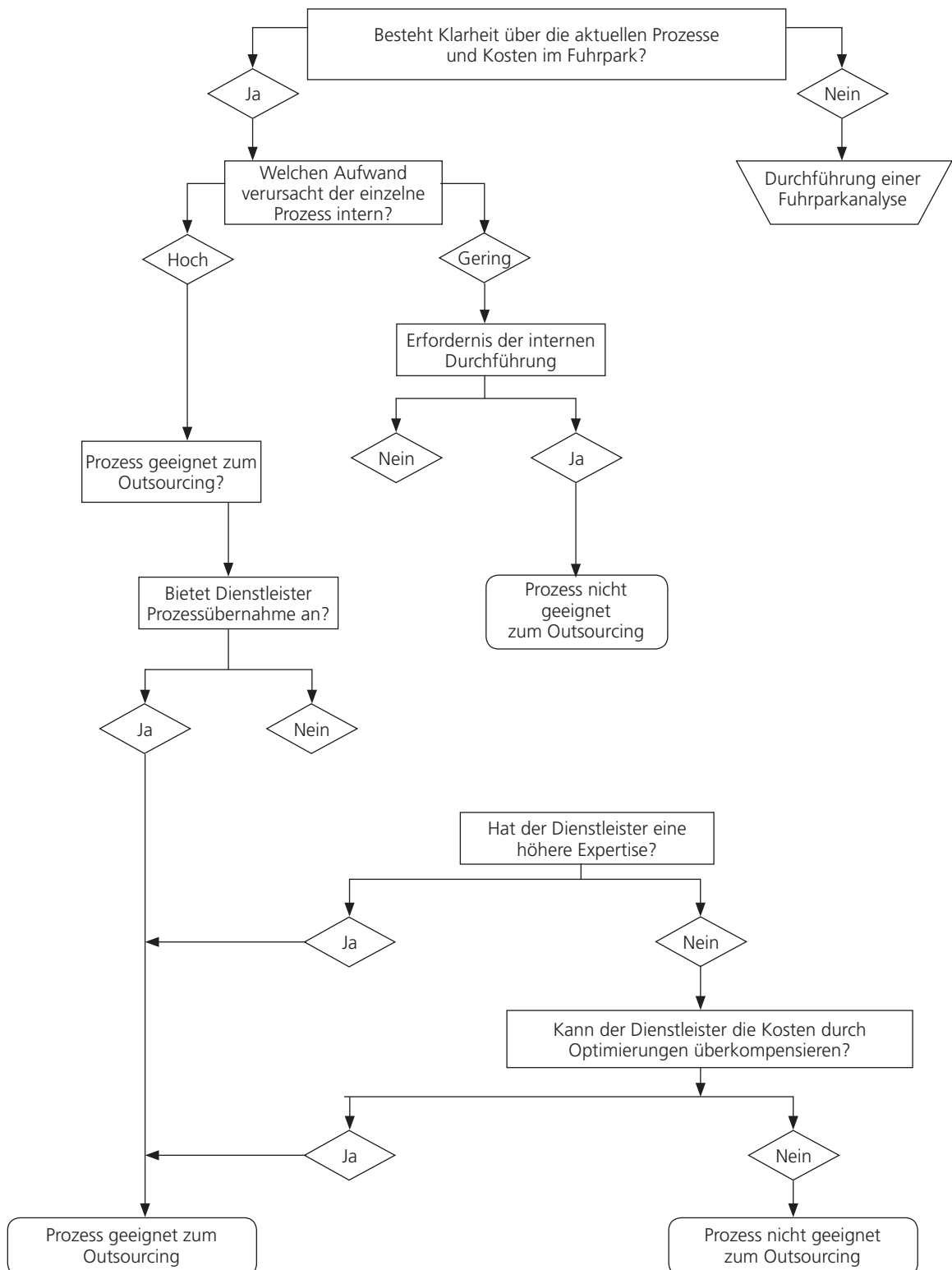
Mittlerweile kehrt sich der Trend wieder um. Viele Unternehmen haben gemerkt, dass sie über lange Zeit erworbene Kern- und Eigenkompetenzen nicht nur im Fuhrparkmanagement vorschnell an Dritte abgegeben und sich damit in ungewollte Abhängigkeit begeben haben.

Weiterhin wurden zunächst oft nur vordergründig Kosten gespart. Häufig wurde allerdings festgestellt, dass „Outsourcing“ in der gewählten Form oft teurer geriet als die bisher intern erbrachten Leistungen. Unzureichende qualitative oder auch quantitative Leistungen der Anbieter und ein damit verbundener erhöhter Koordinierungsaufwand zur Kompensierung der Mängel machten die Einsparungen schnell wieder zunichte.

Die Mischung macht es also aus: Der richtige Mix aus Fremd- und Eigenleistungen verschafft den Unternehmen Innovations- und Ertragskraft sowie die notwendige Flexibilität zur Veränderung von Prozessen auf den Märkten.

Entscheidungsfindung In- / Outsourcing

Nachdem über den Kauf der Fahrzeuge entschieden wurde, steht nun die Aufgabe bevor, über In- und Outsourcing der einzelnen Fuhrparkprozesse zu entscheiden. Letztlich muss es das Ziel sein, die Prozesse im Fuhrparkmanagement getrennt zu bewerten und für jeden einzelnen Prozess eine fundierte Outsourcingentscheidung zu treffen.



Vor- und Nachteile einer Selbstabwicklung aus Kundensicht

Vorteile	Nachteile
<ul style="list-style-type: none"> ■ Know-how im eigenen Haus Nutzung gewachsener eigener (Personal-) Ressourcen und Fähigkeiten. ■ Schnelligkeit Intern kann viel schneller auf geänderte Einflüsse reagiert und entschieden werden. ■ Flexibilität Die Umstellung auf veränderte Situationen kann auf kürzeren Wegen ohne Einbindung von Dritten erfolgen. ■ Kontrolle Intern gewachsene Kontrollmechanismen und Controlling-Tools sind sich ähnlicher als meist unterschiedliche extern eingebrachte. ■ Prozesseigner Die Prozesse werden auf interne Belange eingestellt und müssen nicht externen Vorgaben angepasst werden. ■ Synergien Bestehende Arbeits- und Prozessabläufe können z.B. für neue und zusätzliche Abläufe und Produkte genutzt werden. ■ Nutzung von Personal Zur Überbrückung von absehbaren „Konjunkturtälern“ ist es z.B. sinnvoll, qualifiziertes Personal vorübergehend zu „parken“ und anderweitig einzusetzen. 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Ressourcenplanung / -bindung Optimale Planung und Einsatz von Fachpersonal vor dem Hintergrund von Über- oder Unterkapazitäten ist nicht immer einfach. ■ Halbwissen Spezialisierte Dienstleister verfügen i.d.R. über qualifiziertes Fachpersonal zur Lösung und Abwicklung von Spezialbereichen (Technik- und/oder Reifen-Service, Schadenmanagement, Netzwerkkoordination von Dienstleistern etc.). ■ Regionaler Lösungsansatz Einkaufs- und Abwicklungskonditionen sind eher regional zufällig gewählt und vor dem Hintergrund „kleinerer Umsatzmengen“ nicht immer optimal. ■ Planung und Organisation Viele Termine sind schwer und ggf. unzureichend zu koordinieren (Fälligkeiten von Versicherungen, Steuern, GEZ-Gebühren, Wartungstermine, HU/AU, Sonderuntersuchungen, Führerscheinkontrollen etc.). ■ Vorhaltekosten Beispielhaft seien hier qualifizierte Personalreserven durch Urlaub, Krankheit und sonstige Abwesenheit, oder auch Ersatz-, Pool- oder Reservefahrzeuge genannt. ■ Begrenztes Potential zur Mengenbündelung Die oft begrenzte Fuhrparkgröße hat einkaufs- und konditionsseitig Nachteile gegenüber „großen“ (Leasing-)Anbietern bzw. Fuhrparkbetreibern und Flotteneignern.

Vor- und Nachteile Fremdadwicklung aus Anbietersicht

Vorteile	Nachteile
<ul style="list-style-type: none"> ■ Know-how und Marktwissen Je größer die Bündelung von Kundenfuhrparks ist, desto spezialisierter und kostengünstiger können Beschaffung, Verwaltung und Verwertung mit Fachpersonal aufgestellt werden. ■ Best practice Die Konzentration auf segmentierte Bearbeitung der Prozessabläufe führt mittelfristig zu immer besseren Arbeitsergebnissen und zusätzlichen Erträgen. ■ Mengenbündelungen Die Bündelung von Mengeneffekten hat erheblichen Einfluss auf Konditionen und Marktmacht gegenüber den Lieferanten. ■ Skaleneffekte Flottenmanagementunternehmen (Provider) bündeln die Nachfrage nach Leasingfahrzeugen und ermöglichen es den Leasinganbietern mit einem Minimum an Vertriebsaufwand eine Vielzahl von Nutzern zu erreichen. ■ Innovationsmöglichkeiten Die Intensität der segmentierten Mengenbearbeitung führt regelmäßig zu Verbesserungen in den Prozessabläufen, verbesserten Verfahrensweisen sowie neuen Ideen zu neuen Produkten und deren Gestaltung. 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Kundenabhängigkeit Der Eroberung von Kundenpotenzialen und Fuhrparks folgt regelmäßig die Ausweitung von erforderlichem Fachpersonal und Arbeitsplatzressourcen. Bei unzureichender Planung leidet der Anbieter in beiden Richtungen unter qualitativem und/oder quantitativem Personal- und/oder Kostendruck. Auch in der Gestaltung der Kundenpotenziale ergeben sich hier Chancen und Risiken (Besser zehn Kunden mit je 100 Fahrzeugen, als einen Kunden mit 1000), da der Wegfall eines Großkunden kostenseitig nur schwer zu kompensieren ist. ■ Preis-/ Kostendruck (Fachpersonal) Durchschnittlich qualifiziertes Personal ist zwar „preisgünstiger“ am Arbeitsmarkt zu haben, wird jedoch i.d.R. auch nur eher durchschnittliche Arbeitsergebnisse erbringen. Qualifiziertes Fachpersonal ist schwieriger zu bekommen und kennt i.d.R. auch seinen „Marktwert“. Die Mischung und Auswahl macht es aus; ggf. ist ein etwas teurerer Fachmann in der Lage, effektiver zu arbeiten und bessere Ergebnisse zu erreichen, als zwei preiswertere Mitarbeiter.

Status Quo Outsourcing

Im Flottenmanagement sind die relevanten Prozesse in drei Bereiche zu gliedern:

- Beschaffung
- Verwaltung
- Verwertung

Wegen der überwiegenden Praxis, Firmenfahrzeuge auf Leasingbasis zu nutzen und i.d.R. nur bei Spezialfahrzeugen zu kaufen oder zu finanzieren, wird in der nachfolgenden Kommentierung nur auf Full-Service Leasingbeschaffung Bezug genommen.

Für die jeweiligen Prozesse wurde untersucht, ob Nutzungssegmente sinnvollerweise eher intern, d.h. unter Nutzung von Ressourcen der Firma die die Firmenfahrzeuge unterhält, oder eher extern mit einem Provider durchgeführt werden sollten.

	Intern	Extern
--	--------	--------

A. Beschaffung

1. Vertragsmanagement „Produkt“

1.1. Reifen > 100 KFZ < 100 KFZ

Ab einer Fuhrparkgröße von ca. 100 Fahrzeugen kann das Abschließen eines eigenen Rahmenvertrages mit Reifenherstellern bzw. -handelsketten Sinn machen. Diese können je nach Situation regional oder überregional abgeschlossen werden. In einem Rahmenlieferabkommen sollten in regelmäßigen Abständen bestimmte Reifenfabrikate und -größen für Sommer- und Winterbereifung, Montagen, Dienstleistungen und Einlagerungen verhandelt und vereinbart werden.

1.2. Tankkarten – ✓

Vereinbarungen über Tankkarten werden je nach Art des Fuhrparkbestandes bei den vier großen Pools in Deutschland (ARAL, Esso/EuroShell, DKV, UTA) über die Leasingprovider gehalten und können wie andere Service-Dienstleistungen als Ergänzung zur Leasingabwicklung vereinbart werden. Die Kartenanbieter stellen dabei unterschiedliche Mindestanforderungen an den Fuhrparkbetreiber, wie z.B. die Mindestabnahme von 500l/Monat, 10.000l/Jahr oder 1000€/Monat. Der Vorteil der externen Tankkartennutzung liegt darin, dass die monatlichen Umsätze bei entsprechender Bonität nachschüssig abgerechnet werden. Weiterhin können beim Provider existierende Controlling-Tools genutzt werden.

1.3. Versicherung (✓) ✓

Wenn die KFZ-Versicherung kombinierbar ist mit anderen Firmenversicherungen und dadurch eine günstigere Prämie (z.B. Stückprämie) möglich ist, kann die Versicherung auch intern beschafft werden. Versicherungsprämien werden vor dem Hintergrund der bestehenden Flotte und der gewachsenen Schadenquote erhoben. Ein Vergleich zwischen interner und externer Versicherung ist auch im Sinne des notwendigen bzw. erforderlichen Deckungsumfanges und der jeweiligen Schadenquoten sinnvoll.

1.4 Schadensmanagement – ✓

Aufgrund des komplexen Ablaufs und des hohen Aufwands bei der Koordination aller Schritte bis zur endgültigen Schadensregulierung ist ein Outsourcing an Spezialisten sinnvoll, da diese mittlerweile über ausgefeilte Netzwerke verfügen und alle mit dem Schaden in Verbindung stehenden Rechnungen zunächst verauslagen und erst nach endgültiger Instandsetzung eine Endabrechnung mit dem Halter vornehmen können.

1.5. Wartung – ✓

Sofern im Rahmen des Leasingvertrages Wartungs- bzw. Inspektionsarbeiten durchgeführt werden sollen, sind die vertraglichen Regelungen extern festgelegt. Interne Abwicklung ist nur sinnvoll, wenn aus anderen Gründen ohnehin Fachpersonal und entsprechende Räumlichkeiten vorgehalten werden müssen

1.6. Mietwagen ✓ ✓

Mietwagenbedarf kleineren Umfangs kann vor dem Hintergrund kurzer Wege intern organisiert werden. Ab einem Bedarf von mehr als ca. 600 Tagesmieten p.a. kann es sinnvoll sein, mit einer Mietwagengesellschaft einen Rahmenvertrag mit Vorzugskonditionen abzuschließen. Hier kann man auch vorhandene Angebote der Leasing- und Fuhrparkprovider nutzen. Vor dem Hintergrund des Verdrängungswettbewerbs auf dem Mietwagensektor ist es bei Bedarf sinnvoll, eine Ausschreibung mit dem exakten Anforderungsprofil der Nutzer durchzuführen.

1.7. GEZ – ✓

In besonderen Fällen ist es möglich, mit den Rundfunkgesellschaften direkt eine vertragliche Regelung über die Abführung der Rundfunkgebühren zu erreichen. In aller Regel jedoch führt die Leasingbank die Bezahlung an die GEZ und die Abwicklung mit dem Leasingnehmer durch.

	Intern	Extern
1.8. KFZ-Steuer	✓	–
<p>Die Übernahme der KFZ-Steuerabwicklung durch Dritte hat sich in der Vergangenheit durch die Politik der Steuerbehörden eher in Richtung der Direktabwicklung durch den KFZ-Halter entwickelt. Genannt seien hier beispielsweise die zeitlich begrenzten Steuerbefreiungen nach Zulassung, der Übergang zur Verfahrensweise, das KFZ nur noch bei sofortiger Entrichtung der Steuer (bar oder Einzugsermächtigung) zum Straßenverkehr zugelassen werden und sich die Steuerbehörden dagegen wehren, mit jemand anderem als dem Halter direkt zu kommunizieren.</p>		
1.9. Individualfälle	✓	✓
<p>In individuellen Problemfällen, wie z.B. Sondereinbauten, Beschriftungen etc. ist im Einzelfalle zu prüfen, ob interne oder externe Regelungen der bessere Weg sind.</p>		
2. Vertragsmanagement „Dienstleistung“		
2.1. Zulassungs- und Überführungsservice	–	✓
<p>In den wenigsten Fällen ist es nicht möglich, diesen Service durch dritte Dienstleister (Leasinggeber, Autohaus oder auch Spezialisten wie DAD oder PS-Team) erbringen zu lassen.</p>		
2.2. Fleetmanagement	–	✓
<p>Die komplette Dienstleistungspalette der Fahrzeugbeschaffung/-verwaltung einschl. der buchhalterischen Abwicklung wird, in unterschiedlichen Ausprägungen, von Fleetmanagementgesellschaften angeboten. Diese Dienstleister können in verschiedenen Ausprägungen im Markt tätig sein; als Zusatzleistung zusammen mit einem Leasinggeber, als zusätzlicher Anbieter neben einer Leasinggesellschaft oder auch als unabhängige Provider.</p>		
3. Vertragsmanagement „Objekt“		
3.1. Fahrzeug	✓	✓
<p>Die Betreuung der Fahrzeuge/Fahrzeugnutzer kann – ja nach Ausprägung – intern oder extern erfolgen. Zu beachten ist, dass, mit zunehmender Flottengröße, das Vorhalten von Leistung und Expertise (= nur bedingt abbaubare Fixkosten) unabdingbar ist. Es sollte also auch unter diesen Aspekten eine betriebswirtschaftlich fundierte Prüfung hinsichtlich des Insourcings/Outsourcings erfolgen.</p> <p>Die Beschaffung der Fahrzeuge basiert in der Regel auf vorhandene Großabnehmerabkommen mit den Fahrzeugherstellern. Sollte aufgrund der Flottengröße diese Abkommen nicht realisierbar sein, ist es sinnvoll mit dem ausgewählten Händler Sondervereinbarungen zu treffen.</p> <p>Die Auswahl der Fahrzeuge sollte das Ergebnis einer unternehmensinternen Absprache (Personalabteilung, Einkauf, Flottenverantwortlicher) sein. Es ist zu beachten, in wie weit eine Pkw-Beschränkung (Hubraum, Bruttolistenpreis, Leasingrate, Verbrauch nach Euromix u.a.) für definierte Hierarchieebenen dargestellt wird. Auch bei der häufig praktizierten „User-Chooser“-Methode sollten Einschränkungen der Fahrzeugwahl aus betrieb-/vertriebswirtschaftlichen Gründen (Sportwagen, 2-Sitzer, Farben u.a.) bzw. sicherheitsrelevante Mindestausstattungsvorgaben wie Parkassistent oder Gepäcknetz erfolgen</p> <p>Gleichzeitig sollten Rahmenvereinbarungen mit Leasinggesellschaften/-banken über die Leasingbedingungen abgeschlossen werden. Diese gesonderten Vereinbarungen mit den Leasinggebern sind ab einer gewissen Flottengröße möglich und sollten immer den Standardleasingbedingungen vorgezogen werden.</p> <p>Auf Basis der bestehenden Vereinbarungen erfolgt dann die Bestellung des Fahrzeuges. In vielen Fällen setzt diese eine Beratung (auch datentechnisch möglich) des Fahrers voraus. Nach Lieferung des Pkw an den Nutzer setzt sich die „Fahrerdirektkommunikation“ über die gesamte Pkw-Laufzeit fort und be-</p>		

	Intern	Extern
--	--------	--------

inhaltet u.a. nachstehende Bereiche: Überbringung des Pkw, Tankkartenservice, Versicherungsservice, Schadensabwicklung, Info Werkstatt. Pkw-Aufarbeitung bei Rückgabe. Wurde nur Finanzleasing über den Leasinggeber geordert, fällt auch noch die Prüfung der Werkstattrechnungen für Instandhaltung/Reparatur an.

Gleichzeitig zu den oben geschilderten Serviceleistungen müssen die Dienstleistungen hinsichtlich der anfallenden Leistungen/Kosten im Rechnungswesen abgebildet werden; dieser Aufwand wird in der Regel häufig unterschätzt.

3.2. Kommunikationszubehör

– ✓

Zusatzausrüstungen wie Mobiltelefoneinrichtungen mit Freisprechanlage (ggf. Bluetooth gesteuert) oder auch GPS-gesteuerte Navigationssysteme bis hin zu mobilen Büroeinrichtungen (Laptop, Fax, Internetverbindung etc.) können in unterschiedlichen Kombinationen und Ausführungen, fabrikatsabhängig zum Teil bereits ab Werk, über den Fabrikatshändler oder nachträglich auch über spezialisierte dritte Anbieter für das Fahrzeug bestellt bzw. eingebaut werden. Bei werkseingebauten Modulen ist zu beachten, das solches Sonderzubehör vom Leasinggeber abschreibungs-/restwertseitig unterschiedlich behandelt werden kann und somit die Leasingrate beeinflusst. Bei Nutzung solcher Module über die geplante Nutzungsdauer des Fahrzeugs hinaus ist es sinnvoll, diese Module nachträglich in das Fahrzeug einzubringen und vor Rückgabe/Verwertung für ein Folgefahrzeug wieder auszubauen.

3.3. Sondereinbauten

– ✓

Hierzu zählt man individuelle nachträgliche Einbauten, die für die meist gewerbliche Nutzung des jeweiligen Fahrzeugs notwendig sind.

Es handelt sich hier meistens um Werkstatt- und Werkzeugeinrichtungen (z.B. ADAC-Pannenfahrzeug), Einrichtungen für Muster oder Kollektionen (Schuh- oder Bekleidungsindustrie) oder auch besondere Vorrichtungen für spezielle Transportaufgaben (Personenschutz, Spezial- oder auch Gefahrgut-Transporte). Hier ist jeweils im Vorfeld mit dem Leasing-Provider zu klären, in welchem Umfang Fahrzeug und Sondereinbauten für die wirtschaftliche Nutzung bewertet und abgeschrieben werden, sowie welche Vertragsart sinnvollerweise angewandt werden kann.

B. Verwaltung

1. Zulassung

– ✓

Die Neuzulassung der Firmenfahrzeuge wird in der Regel durch das Autohaus oder durch einen externen Zulassungsdienst veranlasst. Wichtig ist hierbei die entsprechende Überlassung von Legitimationen (Vollmachten, Kopie des HR-Auszuges, Deckungskarten der Versicherungsgesellschaft, Nachweis für Einzugsermächtigung der KFZ-Steuer u.ä.) für eine Zulassung.

2. Fahrzeugübergabe

– ✓

Die Fahrzeugübergabe kann durch das Autohaus oder durch einen externen Dienstleister erfolgen. Sofern der Fahrer nicht bereits Kenntnisse über die Bedienung des Fahrzeugs hat, muss er vor Übernahme in alle Funktionen (z.B. Audio- und Navigationssystem, Bedienelemente, Sicherheitseinrichtungen etc.) eingewiesen werden. Es ist vorteilhaft, wenn begleitende Nutzungsunterlagen (Tankkarte, Full-Service Unterlagen, Versicherungsnachweis etc.) bereits bei der Übergabe/Übernahme des Fahrzeugs ausgehändigt werden.

3. Fahrerberatung

(✓) ✓

Für den Nutzer sollte eine „Hotline“ eingerichtet sein, von der er in allen Fragen der Fahrzeugnutzung Hilfestellung und Informationen erhalten kann. Dies reicht von technischen bis hin zu personalrechtlichen Fragen.

	Intern	Extern
<p>4. Dienstwagenordnung</p> <p>Die Car Policy muss durch das Unternehmen (Fahrzeughalter) grundsätzlich selbst entwickelt werden und den Voraussetzungen und Bedingungen, unter denen die Firma ihren Mitarbeitern ein Dienstfahrzeug überlässt, Rechnung tragen. Wegen der komplexen rechtlichen und unternehmensindividuellen Lage ist eine ergänzende (Rechts-) Beratung durch Dritte, wie z.B. Leasinggeber, professionelle Fuhrparkmanagementunternehmen und –provider empfehlenswert.</p>	✓	(✓)
<p>5. Wartung, Inspektionen, Reifenwechsel</p> <p>Die Wartungsintervallvorgaben sowie die unterschiedlichen Inhalte und Umfänge der regelmäßig auszuführenden Wartungsmaßnahmen der Automobilhersteller und -Importeure sind für den Nichtfachmann schwer kontrollierbar. Sach- und fachkundiges Personal in der Rechnungsprüfung und –bearbeitung, wie es von entsprechenden Fuhrpark-Providern vorgehalten wird, bezahlt sich vor dem Hintergrund der möglichen Einsparungen (durchschnittlich bis zu 30%) quasi mindestens von selbst. Gleiches gilt für Reifenersatz und Reifenwechsel, da die möglichen Kombinationen von Reifenmarken, -größen, -ausführungen und -preisen für den Laien zu einem nahezu undurchdringlichen Dschungel werden.</p>	–	✓
<p>6. Rechnungswesen</p> <p>Das Prüfen und Buchen von Einzelrechnungen bzw.- belegen sollte von einem externen Dienstleister, wie z.B. dem Leasinggeber, durchgeführt werden, so dass intern nur noch das Buchen von konsolidierten Sammelrechnungen auf entsprechende Kostenstellen erfolgt. Gleiches gilt auch für das Zahlen von Rechnungen.</p>	–	✓
<p>7. Stammdatenverwaltung</p> <p>Die Erfassung und Verwaltung von Fahrzeugstammdaten in DV-Systemen ist eine wesentliche Voraussetzung zur Steuerung von Fuhrparks. Hier werden die wesentlichen Daten des Fahrzeugs, der Nutzer und deren Unternehmensbereiche, der geplanten Laufzeit und Kilometerleistung, der Lieferanten und ggf. auch der Provider festgehalten und ausgewertet. Die zu den Fahrzeugen zugebuchten „Betriebskosten“ führen zu einem erweiterten und aussagefähigen Reporting. Bereits bei Flotten mit mehr als ca. 30-50 Fahrzeugen erscheint es sinnvoll, die Systeme von externen Providern zu nutzen.</p>	–	✓
<p>8. Reporting und Monitoring</p> <p>Um eine Fahrzeugflotte sinnvoll und effektiv zu steuern, müssen Einzelfahrzeuge im Verhältnis zur Gesamtflotte regelmäßig nach Abweichungen im Soll-/Ist-Kostenbereich der fixen und variablen Betriebskosten ausgewertet und bewertet werden. Gleiches gilt für den Bereich der Soll-/Ist-Kilometer, sowie den Soll-/Ist-Kostenbereich der Tankdaten. Nur wenn alle Daten zeitnah und korrekt geführt werden, ist es möglich, „Ausreißer“ oder auch sog. „schwarze Schafe“ zu identifizieren und korrektive Maßnahmen einzuleiten.</p>	–	✓
<p>9. Versicherung und Schadensmanagement</p> <p>Siehe A Beschaffung Punkt 1.3 und 1.4. Regelmäßige Ermittlung der Schadenquoten, ggf. gegensteuernde Maßnahmen, Prüfung der Schadenabwicklungen, Kosten und Dienstleister.</p>	–	✓
<p>10. VOB-Management</p> <p>Das im Zusammenhang mit Verstößen, Ordnungswidrigkeiten und Bußgeldern stehende Management von Strafmandaten wird sinnvollerweise dort durchgeführt, wo die Stammdaten vorliegen, also extern. In Ausnahmefällen, wie sehr kleinen und übersichtlichen Fuhrparks ist die unmittelbare Weiterleitung an den Fahrer oft der schnellere Weg. Entsprechendes Augenmerk ist auf Fälle zu richten, wo es um die Einhaltung von Fristen bei möglichem (auch zeitlich begrenztem) Fahrverbot oder anderen strafrechtlichen Belangen kommt.</p>	(✓)	✓

	Intern	Extern
11. Tankkarten	(✓)	✓
Bevorzugt sollte die Bestellung und Verwaltung nicht selbst organisiert werden. Es ist lediglich eine Schlüsselperson notwendig, die beim entsprechenden Provider neue Karten bestellen, defekte Karten erneuern und nicht mehr benötigte Karten zurücksenden bzw. sperren kann.		
12. Pool-/Leihwagen	✓	✓
Ergänzend zum regelmäßig genutzten Fuhrpark sind kurzfristig einsetzbare Ersatzfahrzeuge bei Ausfall von Einzelfahrzeugen (Unfall, technischer Defekt, Wartungs-/Inspektionstermine, Vertragsablauf und Interimslösungen etc.) notwendig. Sinnvoll ist hier die Zusammenarbeit mit einem Vermietprovider, der vor dem Hintergrund eines guten Preis-/Leistungsverhältnisses passende Ersatzfahrzeuge anbieten kann. Dies kann regional durch den Flottenhalter oder auch überregional durch einen Provider erfolgen.		
13. Terminkontrolle	✓	✓
In einem gut geführten Fuhrpark sind bestimmte Termine, wie z.B. die für die Bestellung eines Folgefahrzeugs, für die Prüfung der Fahrerlaubnis, der arbeitsschutzrechtlichen (UVV) und technischen Prüfung (TÜV, AU) und ggf. die zur Zahlung der KFZ-Steuer und der GEZ-Gebühr, zu beachten. Dies kann sowohl intern als auch extern organisiert werden.		
14. Vertragsanpassungen und Umschreibungen	–	✓
Unvorhersehbare Ereignisse führen häufig dazu, dass die ursprünglich geplante Nutzungsdauer und/oder Kilometerleistung angepasst, vorzeitig beendet oder ein Vertrag auf einen anderen Nutzer oder Halter umgeschrieben werden muss. Wenn durch Reporting/Monitoring ersichtlich wird, dass ein Fahrzeug über einen vorbestimmten %-Punkt hinaus von der Ursprungskalkulation bis zum Vertragsende abweichen wird, kann es wirtschaftlich sinnvoll sein, den Vertrag hinsichtlich der veränderten Gegebenheiten neu zu kalkulieren und anzupassen. Da dies jedoch höchst komplex und individuell sein kann, sollte eine vorherige Wirtschaftlichkeitsberechnung Grundlage für eine entsprechende Entscheidung sein.		
15. Endabrechnung	–	✓
Die Endabrechnung ist der letzte Indikator für die Bewertung der Wirtschaftlichkeit des Fahrzeugs aus Vollkostengesichtspunkten. Erst wenn alle relevanten Kosten datumsgenau abgerechnet wurden (Versicherung, Steuer, Mehr-/Minderkilometer, Rückgabeschäden, Kostenverteilung an Dritte etc.), können unter Controllinggesichtspunkten die tatsächlichen Soll-/Ist-Kosten im Vergleich zu anderen vergleichbaren Fahrzeugen, Fabrikats- oder Nutzergruppen analysiert werden.		

C. Verwertung

1. Rücknahme	✓	✓
Die Rücknahme des Fahrzeuges erfolgt i.d.R. auf Initiative des Leasinggebers nach vorheriger Verabredung von Rückgeber und Rücknehmer anhand eines Rückgabeprotokolls an einem festgelegten Ort. In dem Protokoll wird zunächst der technische und optische Zustand des Fahrzeuges festgehalten. Ein Rücknahmeprotokoll wird bei gegenseitiger Übereinstimmung der aufgenommenen Daten von beiden Seiten unterschrieben. Parallel agieren alle Parteien über das mögliche Folgefahrzeug, das ggf. im Rahmen der Rückgabe direkt ausgeliefert werden kann.		
2. Aufarbeitung	–	✓
Wenn im Rahmen des Rücknahmeprotokolls gravierende Mängel oder Beschädigungen ersichtlich werden, wird ein sog. Rücknahmegutachten eines unabhängigen Sachverständigen in Auftrag gegeben, welches einen daraus erwachsenden „Minderwert“ des Fahrzeugs prüft und festlegt. Entweder wird dann ein externes Unternehmen mit der Aufarbeitung/Reparatur des Rückläufers beauftragt oder die festgestellte Höhe des Minderwertes wird zwischen den Parteien verrechnet. Ein Gutachten wird i.d.R. von beiden Parteien akzeptiert.		

	Intern	Extern
--	--------	--------

3. Rückgabe

–

✓

Die Rückgabe und Verwertung erfolgt je nach vertraglichen Gegebenheiten durch den wirtschaftlichen Eigentümer. Entweder ist dies der Leasingprovider, der i.d.R. über entsprechende Verwertungsmöglichkeiten verfügt, oder auch ein entsprechend aufgestellter Fabrikats- oder Gebrauchtwagenhändler. Die direkte Übernahme eines Fahrzeugs an den Nutzer oder eine dritte (Privat-) Person beinhaltet vielfältige rechtliche Risiken für die Beteiligten und wird i.d.R. ausgeschlossen.

Alternativlösung Carsharing

Eine andere Form des Outsourcings stellt die Nutzung eines Carsharingsystems dar. Dabei wird ein Pool von Fahrzeugen direkt beim Kunden platziert. Diese sind entweder Eigentum des Kunden oder des Dienstleisters (DL) und mit Bordcomputern ausgestattet. Die Mitarbeiter / Abteilungen / Kostenstellen melden sich über Internet / Travelmanagement an und erhalten hausintern die Kundenkarten. Die stunden-/ tage-/ wochenweise Reservierung einer Fahrzeugklasse ist sowohl kurzfristig als auch im Voraus über das Internet oder das Travelmanagement buchbar. Option: Bestätigung der Buchung, Kennzeichenübermittlung via E-Mail / SMS.

- Der Kunde öffnet das Fahrzeug mittels Kundenkarte. Diese öffnet nur das für den Kunden reservierte Fahrzeug.
- Der Fahrzeugschlüssel befindet sich im Handschuhfach.
- Getankt wird bargeldlos mittels Tankkarte auf Kosten des DLs.
- Am Ende der gebuchten Fahrt wird der Fahrzeugschlüssel wieder ins Handschuhfach gelegt und das Fahrzeug mit der Kundenkarte verschlossen. Bei Zwischenstopps wird das Fahrzeug, wie üblich, mit dem Schlüssel verschlossen. Gereinigt und gecheckt werden die Fahrzeuge 1x pro Woche durch den DL.

Der DL bietet evtl. nicht nur Miet-Fullservice an, sondern übernimmt auch die Wartung, die wöchentliche Reinigung und die Disposition des KFZs.

Folgende Vorteile können realisiert werden:

- Kostenreduktion durch Pooloptimierung.
- Kostenreduktion durch automatisierte Disposition und Schlüsselübergabe rund um die Uhr.
- Kostenreduktion durch stundenweises Mieten.
- Trennung nach Kostenstellen, individuell angepasste Rechnungen.
- Tanken ohne ‚Papierkram‘.
- Integration eines attraktiven Mitarbeitermodells ohne steuerliche Hürden.

4 Tankkarten

Übersicht

Bei der Einführung von Tankkarten müssen eine Vielzahl von Punkten bedacht, analysiert und bewertet werden. An dieser Stelle wird sich auf eine Aufzählung von Stichpunkten beschränkt, da sich jedes Unternehmen aufgrund seiner Anforderungen und seiner gewählten Strategie ein eigenes individuelles Vorgehen wählen muss.

Wichtige und unbedingt zu beachtende Punkte beim Thema „Tankkarte“ sind:

- 1) Welche Anbieter gibt es?
 - An Mineralölgesellschaften gebundene Anbieter
 - Anbieter, die nicht direkt mit Mineralölgesellschaft verbunden sind
 - Pooling untereinander möglich?
 - Wie ist die Netzabdeckung?
 - An wie vielen Tankstellen ist das Betanken des Fahrzeuges möglich?
- 2) Konditionen
 - Kartengebühr/Provision
 - Zahlungsbedingung
 - Abrechnungsmodalitäten
 - Kautions
 - Einzugsermächtigung
 - Kick-backs
- 3) Kartenarten
 - Cobrands
 - Europäische Karten und Akzeptanzstellen
 - Kundenbindungsprogramme
- 4) Steuerung und Controlling
 - Prüf- & Manipulationsmöglichkeiten
 - Wie ist das Reporting gestaltet? Ist es in das Controlling integrierbar?
 - Können Richtlinien zur Steuerung des Nutzers hinterlegt werden?
 - Kontrollierbarkeit der Sammelabrechnung
 - Behandlung von Barabrechnungen
 - Kilometerstandeingabe
 - Wie werden Tankungen außerhalb der Tankkartennutzung behandelt (Urlaub, Station nicht gefunden etc.)?
- 5) Strategie:
 - Verhandlungstechnik, Benchmarks, RFI, RFQ, KO-Kriterien vorbereiten.
 - Vertragsmanagement grundsätzlich (was ist betriebswirtschaftlich sinnvoll? Prozesse möglichst durchlaufend, Aufwand vs. Nutzen muss passen)
 - Strategisches Interesse der Mineralölkonzerne berücksichtigen.

VW Leasing: Europa Tank & Service Karten

Klein, aber oho!

Bargeldlos tanken – und bequem weitere Dienstleistungen der Volkswagen Leasing nutzen: mit den Europa Tank & Service Karten kein Problem. Zudem entlasten sie Flottenverantwortliche von vielen administrativen Tätigkeiten.

Die Prüfung und Verwaltung von Tankbelegen binden im Fuhrparkmanagement immense interne Ressourcen – doch das muss nicht sein: Die Europa Tank & Service Karten der Volkswagen Leasing GmbH sorgen für ein einfaches Handling und minimieren zugleich den Verwaltungsaufwand. Ob der Fuhrpark aus Pkws oder Nutzfahrzeugen besteht, spielt für das Leistungsangebot der Tank & Service Karten keine Rolle: Neben bargeldlosem Tanken stehen dem Fahrer weitere Dienstleistungen der Volkswagen Leasing GmbH wie zum Beispiel Wartung & Verschleiß bei einem flächendeckenden Tankstellen- und Servicenetz zur Verfügung. Die im Leasingvertrag eingeschlossenen Dienstleistungen

werden einfach über die Karte abgewickelt. Je nach Flottengröße bietet die Volkswagen Leasing GmbH die Europa Tank & Service Karte Bonus für kleine und mittelgroße Fuhrparks, sowie für größere Flotten – ab 50 Fahrzeugen – die Europa Tank & Service Karte Individual an. Besonders umweltbewusste Flottenmanager profitieren zudem von der Europa Tank & Service Karte ECO, die speziell für Erdgasfahrzeuge des Volkswagen Konzerns entwickelt wurde.

Europa Tank & Service Karte Bonus

Die Europa Tank & Service Karte Bonus in Kombination mit einem gewerblichen Leasing-Vertrag erlaubt es dem Dienstwagenfahrer, an über 19.000 Tankstellen in ganz Europa bargeldlos zu tanken. Möglich macht das die Kooperation mit Shell/Multinetz und Agip/Eni/Routex-Verbund. 500 Punkte Startguthaben bei Shell CLUBSMART, 10 Prozent auf Wagenwäschen an Agip-/Eni-Tankstellen und ein Preisnachlass von 1 Cent (inkl. USt.) pro Liter Diesel beim Tanken im Inland sorgen für enormes Sparpotential in Flotten. Ein kostenloses Tankkartendoppel aus euroShell Card und Agip/Eni MULTICARD mit zentraler Abrechnung aller Umsätze über die Volkswagen Leasing GmbH sowie ein kostenloses monatliches Verbrauchsreporting über Fahrleistungsabweichungen, Tankkartenumsätze nach Umsatzart, Termine, Kosten und vereinbarte Zahlungen erlauben volle Kostenkontrolle seitens des Fuhrparkmanagers. Dienstleistungen wie Wartung & Verschleiß können deutschlandweit bei rund 3.000 Werkstätten des Volkswagen Konzerns in Anspruch genommen werden.

Europa Tank & Service Karten Individual

Für größere Flotten ab 50 Fahrzeuge konzipiert ist die Europa Tank & Service Karte Individual. Je nach vereinbartem Leistungsumfang erhält der Fahrer eine Tankkarte, mit der er national oder europaweit bargeldlos Kraftstoff tanken und weitere Serviceleistungen wie Schmierstoffe oder Wagenpflege in Anspruch nehmen kann. Ob Aral Card, euro Shell Card, Agip/Eni MULTICARD oder ESSO CARD – der Fuhrparkverantwortliche hat die Wahl, sich je nach eigenem Leistungsbedarf und gewünschtem Tankstellennetz zu entscheiden – Wunsch-PINs und transparente Darstellung aller Leistungen in nur einer Rechnung inklusive.

Europa Tank & Service Karte ECO

„Grüne Flotten“ gewinnen in der Unternehmenswelt immer mehr an Bedeutung. Denn neben Image-Pluspunkten winken auch reduzierte Verbrauchskosten. Die Volkswagen Leasing GmbH unterstützt diesen Trend und stellt in Kooperation mit der DKV Euro Service GmbH + Co. KG die Europa Tank & Service Karte ECO bereit. Mit ihr kann flächendeckend an allen Stationen des DKV bargeldlos Erdgas (CNG) (an 500 Stationen) sowie Ottokraftstoff (an 10.700 Stationen) für Fahrzeuge mit bivalentem Antrieb bezogen werden.

Wartung & Verschleiß

Die Dienstleistung Wartung & Verschleiß lässt sich mit jeder der drei Tank & Service Karten nutzen. Im Leistungsumfang sind neben der Kostenübernahme für alle erforderlichen Wartungs- und Inspektionsarbeiten, die Kosten für gesetzliche HU (inkl. AU), Abschlepp- und Bergungskosten mit Ersatzmobilität, Umweltplaketten und Instandsetzungsarbeiten aufgrund von nutzungsbedingtem Verschleiß enthalten. Neu: Seit dem 01.01.2011 wird auch die Dokumentierte Fahrzeugprüfung gemäß UVV §57 BGV D29 integriert. Außerdem kann sich der Fuhrpark über die Dauer der Herstellergarantie hinaus gegen unerwartete Reparaturkosten an vielen mechanischen und elektrischen Bauteilen schützen. Besonders lukrativ: Für viele Fahrzeuge der Marken Volkswagen, Volkswagen Nutzfahrzeuge, Audi, SEAT und Skoda wurden die Raten für die Dienstleistung Wartung & Verschleiß um bis zu 50 Prozent reduziert.

FleetCARS

Ein gutes Flottenmanagement kann nur mit Hilfe der entsprechenden Daten und Informationen geleistet werden. Die Europa Tank & Service Karten sorgen in Kombination mit dem Online-Reporting-System FleetCARS für lückenlose Transparenz – Auswertungen und Analysen sind auf Knopfdruck möglich. Das Reporting-Tool der Volkswagen Leasing GmbH ermöglicht dem Flottenverantwortlichen die Analyse von Kostenverläufen und Bewegungsdaten der Fahrzeuge, sowie weiterer komplexer Datenmengen, darunter Kraftstoffumsatzauswertungen und Kilometerstände. So spart der Flottenmanager Zeit, um sich auf das zu konzentrieren, was zählt: die Optimierung seiner Flotte.

www.vw-leasing-fleet.de

VOLKSWAGEN FINANCIAL SERVICES

AKTIENGESELLSCHAFT

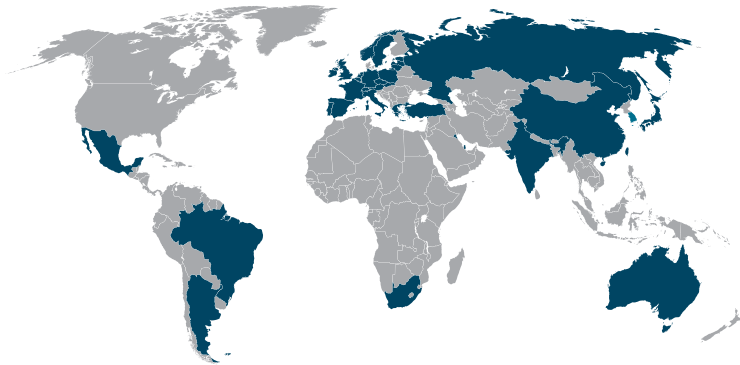
Eckdaten zum Unternehmen

Die **Volkswagen Financial Services AG** (VW FS AG) mit Sitz in Braunschweig ist eine hundertprozentige Tochter der Volkswagen AG. Die Marktführerin für automobiler Finanzdienstleistungen in Europa ist für die Koordination der weltweiten Finanzdienstleistungsaktivitäten des Volkswagen Konzerns verantwortlich und fördert dadurch in entscheidendem Maße den Absatz der Automarken des Konzerns.

Unternehmenskennzahlen	
Bilanzsumme	€ 65,33 Mrd.
Gewinn vor Steuern	€ 870 Mio.
Gesamtvertragsbestand	6,14 Mio.
Direktbankeinlagen	€ 20,13 Mrd.
Mitarbeiter	6.797

Stand: 31.12.2010

Die VW FS AG ist mit Gesellschaften in 35 Ländern über Beteiligungen und Dienstleistungsverträge verbunden.



Unter dem Dach der VW FS AG bieten die Tochtergesellschaften in operativer Hinsicht ihren Kunden die gesamte Produktpalette der Finanzdienstleistungen an:

Volkswagen Bank GmbH

Die 1949 gegründete Volkswagen Bank GmbH, inklusive ihrer Zweigniederlassungen Audi Bank, Škoda Bank und SEAT Bank, ist die führende Automobilbank in Europa. Ihr Angebot reicht von individuellen Finanzierungskonzepten und Mobilitätspaketen für Neu- und Gebrauchtfahrzeuge aller Marken des Volkswagen Konzerns über Händlerfinanzierungen bis zum Direct Banking durch den Geschäftsbereich Volkswagen Bank direct.

Die Volkswagen Bank direct, inklusive ihrer Zweigniederlassung Audi Bank direct, ist eine der führenden Direktbanken Deutschlands. Als Vollbank bietet sie ihren Kunden neben einem Girokonto flexible und bereits mehrfach ausgezeichnete Spar-, Anlage- und Investmentprodukte sowie Konsumenten- und Hypothekenkredite an. Die Direktbank verfügt über Filialen an allen deutschen Standorten des Volkswagen Konzerns und hat sich für seine Mitarbeiter zur Hausbank entwickelt.

Volkswagen Leasing GmbH

Die 1966 entstandene Volkswagen Leasing GmbH ist auf das Leasing von Einzelfahrzeugen an Privat- und Firmenkunden mit einem umfassenden Leistungsspektrum sowie das Management von Fahrzeugflotten spezialisiert. Umfangreiche Fuhrpark-Management-Systeme im Bereich der Planung, der Verwaltung und des Controllings sowie der modulare Aufbau der Dienstleistungen ermöglichen umfassende automobiler Mobilität. Die Volkswagen Leasing mit ihren Zweigniederlassungen Audi Leasing, Škoda Leasing und SEAT Leasing, ist Europas Nr. 1 unter den automobilen Leasinggesellschaften. Das Unternehmen hat bereits verschiedene Preise für seine Dienstleistungen und Produkte erhalten, unter anderem für sein auf ökonomische und ökologische Nachhaltigkeit ausgerichtetes Umwelt-Programm.

Volkswagen Versicherungsdienst GmbH

Die bereits 1948 gegründete Volkswagen Versicherungsdienst GmbH (VVD) betreibt als Versicherungsvermittler das gesamte Kfz-Versicherungsgeschäft für alle Konzernmarken der Volkswagen AG. Als Zweigniederlassungen agieren der Audi VersicherungsService, der Škoda VersicherungsService sowie der SEAT VersicherungsService. Ihre Aktivitäten konzentrieren sich vorrangig auf die Vermittlung von Versicherungspolice über die Händler des Volkswagen Konzerns. Jedes vierte Fahrzeug des Volkswagen Konzerns ist mit einer Kfz-Versicherung des Volkswagen Versicherungsdienstes ausgestattet. In Deutschland ist das Unternehmen der größte Vermittler von Kfz-Versicherungen. In anderen Ländern Europas, in denen das Unternehmen nicht mit eigenen Gesellschaften präsent ist, wird das Versicherungsgeschäft über Tochtergesellschaften oder Filialen der VW FS AG betrieben.

Volkswagen Versicherung AG

Mit ihrer neuen Tochtergesellschaft, der Volkswagen Versicherung AG, betreibt die Volkswagen Financial Services AG seit 2011 das Garantievericherungsgeschäft als Erstversicherer. Nach dem erfolgreichen Marktstart in Deutschland hat das Unternehmen bereits eine Filiale in Frankreich gegründet. Die Internationalisierung des Dienstleistungsgeschäfts ist insgesamt ein entscheidender Faktor zur Erreichung der globalen Wachstums- und Ertragsziele im Sinne der Strategie WIR2018.

5 Ausschreibungen

Wie in jedem Einkaufsbereich spielen Ausschreibungen auch bei der Beschaffung von Flotten eine große Rolle. Allerdings tritt häufig das Problem auf, dass Ausschreibungsvorlagen einfach aus der Literatur zusammenkopiert werden.

Folgende Probleme sind dabei häufig anzutreffen:

- Umfangreiche Ausschreibungen suggerieren Scheingenauigkeit
- Fragenkataloge sind teils widersprüchlich
(ausgeschriebene Leistungen sind somit trotz umfangreicher Ausschreibung nicht klar definiert)
- Häufig unklare Kundenpräferenzen und Beschränkungen der Nachfragemöglichkeiten im Rahmen der Ausschreibung
- Extremer (in dieser Breite irrelevanter) Informationsumfang wird angefragt –
Effekt: Die Beantwortung durch den Anbieter wird so aufwändig, dass sie in vielen dieser Fälle ausbleibt

Die Empfehlungen von Profis aus dem Einkauf und von der Anbieterseite sind im folgenden Abschnitt des vorliegenden Leitfadens dargestellt.

Allgemeine Ausschreibungsinformationen

Das Grundgerüst einer Ausschreibung des Fuhrparks beinhaltet

- allgemeine Informationen zur ausgeschriebenen Flotte,
- den Ablauf der Ausschreibung,
- die Anforderungen an die Anbieter,
- die Einkaufskonditionen,
- die Leasing- und Servicekonditionen sowie
- Informationen zu Preisbindung und über Referenzen.

Wichtige Bestandteile sind des Weiteren:

Themenkreis:	
Leasingkonditionen	Leasingfaktor Rabatte Gebrauchtwagenwerte Mehr- und Minderkilometer
Servicekonditionen	Pauschale für Sommer-/Winterreifen Ummontage & Einlagerung Wartung & Reparatur Mehr- und Minderkilometer KFZ-Steuer GEZ-Gebühren Tankkarte Schadensabwicklung
Ergänzende Dienstleistungen	Reporting Fahrerdirektkommunikation Web-Angebotstool

Es erweist sich als schwierig, von den Anbietern die optimalen Laufleistungen und die optimale Nutzungsdauer (=> Austauschzeitpunkt) zu erhalten. Eine Möglichkeit mehrere Laufzeit-Nutzungs-Zahlen leicht vergleichen zu können, ist es, eine entsprechende Matrix in die Ausschreibungsunterlagen aufzunehmen. Hierbei sollten jedoch höchstens drei bis vier Fahrzeugmodelle mit tatsächlich vorliegenden LL/LZ-Kombinationen angefragt werden. Daneben sollte der Anwender eine fundierte Analyse der zu erwartenden Zinsentwicklung einholen.

Nutzung (Monate) / Laufleistung (km/a)	18	24	30	36	42	48	54
20.000	Leasing- rate (€)
30.000
40.000
50.000
60.000

Zu Beginn einer Ausschreibung muss sich der Anwender zunächst über den Status-Quo klar werden und das Ziel der Ausschreibung definieren. Daneben muss der Anwender deutlich kommunizieren, welche Leistungen er exakt ausschreibt.

Folgende Punkte sind bei einer Ausschreibung u.a. zu berücksichtigen:

- Fuhrparkstruktur (Größe, Hersteller, Laufleistungen, Motorisierungen)
- Austauschzyklen (Austauschvolumen im laufenden und im folgenden Jahr)
- Art der Nutzung der Fahrzeuge
- Einteilung der Fahrzeuge in Fahrzeugklassen
- Vorhandene Rahmenabkommen
- Unternehmerische Vorgaben (Vorhandene Car Policy) Umsetzung
- Detaillierte Umschreibung der benötigten Dienstleistungen und deren
- Fahrzeuge sowie Angaben über deren Motorisierung, Laufleistung, Ausstattung und voraussichtliche Haltedauer
- Fullservice-Bestandteile?
- Schadensregulierung?

Anbietersicht der Flottenausschreibungen

In den Gesprächen mit der Anbieterseite wurden folgende zentrale Punkte angesprochen:

1. Bereitschaft der Unternehmen für ihre Flotte den Händler zu wechseln
 - Sehr wichtig, da mit Vertragshändlern der Leasinganbieter wesentlich bessere Tarife erzielt werden können.
 - Wenn ein Wechsel keine Option ist: Wer ist der aktuelle Händler?
2. Rahmenabkommen und Rabatte mit den Automobilherstellern
 - Raten als Grundlage der Kalkulation
3. Bereitschaft und erwartete Adaptionrate von elektronischen Bestellungen (Konfigurator)
4. Logistikkonzept bei der Übergabe
5. Koordinationsplanung: Welche Einbauten NACH Werk sind gewünscht?
6. Vertragsbeginn mit Zulassung oder Übergabe
7. Prozesse beim Austausch von Neufahrzeugen und Altfahrzeugen bei Fahrzeugwechseln
8. Versicherungswünsche
9. Inwiefern sollen Laufzeit-/Laufleistungsoptimierungen stattfinden?
10. Rückgabe
 - Abholung und Logistik
 - Schadensfeststellung und –bewertung
11. Anforderungen an das Betreuerteam auf Dienstleisterseite
 - Dienstleister muss für Planung seinen Personalbedarf kalkulieren
12. Instandhaltungsdetails
 - Wie sind Öl- und Kleinteile geregelt?
 - Freie Werkstätten sind nicht unbedingt für Anbieter billiger: Direkte Kosten versus Total Cost of Ownership

13. Wie wird Sonderzubehör (über Leder, Radio, Klima hinaus) in der Car Policy geregelt?
 - Bedeutende Wertminderungen durch ungewöhnliche Ausstattungen
 - Car Policies können für signifikante Einsparungen sorgen
14. Regelung bei Tankkarten
15. Zahlungsziele: Monatlich oder z.B. 45 / 60 Tage
16. Räderdetails
 - Ganzjahresräder oder Winter-Sommer-Wechsel
 - Marken oder Second Brand
 - Stahl- / Alufelge für Winter
17. Preisbindung
 - Ausgesprochen lange eingeforderte Preisbindungen mindern zwar das Risiko, erhöhen aber die Kalkulationssätze ungemein
18. Single-Dual-Multiple Lieferantenstruktur
 - Wichtiger Aspekt
 - Inklusive der Verteilung wichtig

Anwendersicht der Flottenausschreibungen

Die Bereitschaft zu einem **Händlerwechsel** wird als gering eingeschätzt. Sowohl Leasinggeber (LG) als auch Leasingnehmer (LN) wollen zumeist bei ihrem Händler bleiben. Auf Seiten des LG steckt dahinter auch die Absicht durch die langjährige vertrauensvolle Zusammenarbeit günstige **Rückkaufsvereinbarungen** zu treffen. Dies wirkt sich positiv auf das Rating und damit auf die Refinanzierungskosten aus. Für den Händler stellen allerdings langfristige Rückkaufzusagen ein nicht unbedeutendes **Risiko** dar. Die Einschätzung der Marktentwicklung über die klassischen Laufzeiten, wie z.B. 48 Monate, gleicht dem „Blick in die Kristallkugel“.

Konfiguratoren werden auch weiterhin insbesondere in größeren Unternehmen eine wichtigere Rolle spielen. Allerdings sollten die Angebote unter denen ausgewählt werden kann, gedeckelt werden. Im Konfigurator sind neben den eigenen Konditionen auch die Car Policy zu hinterlegen. Auf diese Weise wird die **Car Policy online umgesetzt** und „Fehlbestellungen“ können vermieden werden.

Bei vielen Sonderwünschen ist die **persönliche Kalkulation** allerdings besser als der Konfigurator. Ausschreibungen sind teurer als die Nutzung des Konfigurators.

Bei der Verhandlung der Fee sollte auch die **Überbringung des KFZs** innerhalb eines gewissen Radius bedacht werden. Darüber hinaus sind die Preise in einer Überbringungsmatrix festzulegen.

Einbauten nach Werk sind oftmals eine individuelle Angelegenheit (Bsp. Navigationssystem). Der **Gefahrenübergang** findet mit der physischen Übergabe des Wagens statt. **Versicherungswünsche** und die **Prozesse beim Austausch** der Fahrzeuge sind ebenfalls im Vertrag zu regeln.

Wie oben bereits angeschnitten, ist es schwierig, die optimale **Laufzeit bzw. Laufleistung** zu bestimmen. Es gilt auch hier: Der Anwender sollte versuchen, auf Basis der bisherigen Erfahrungen die optimalen Leistungen und Zeiten zu ermitteln und vertraglich zu fixieren.

Die Abholung zum Laufzeitende, die damit verbundene Logistik sowie die Schadensfeststellung und -bewertung müssen ebenfalls bereits in der Ausschreibung und bei den Vertragsverhandlungen berücksichtigt werden.

Die Planung des **Personalbedarfs auf der Dienstleisterseite** ist für den Anwender nur dann von Interesse, wenn hier ein Einsparpotential vermutet wird. Erfahrungen aus Ausschreibungen im Travelbereich zeigen allerdings, dass die Kosten nicht zwangsläufig von der Personalstärke des Betreuungsteams auf der Dienstleisterseite abhängig sind.

Bei der **Instandhaltung** stellt sich die Frage, ob **offene oder geschlossene Wartungsverträge** vereinbart werden sollen. Bei der Wahl eines offenen Wartungsvertrages ist einerseits mit der Ableh-

nung des Besuches einer tendenziell günstigen **Werkstattkette** durch das Management zu rechnen. Andererseits können sich Probleme beim vereinbarten Rückkaufwert ergeben. Der Vorteil einer Werkstattkette liegt in der Möglichkeit, einen deutschlandweit einheitlich organisierten Ansprechpartner zu haben. Der Besuch einer solchen Kette sollte unbedingt im Vertrag geregelt werden. Bei nachträglichen Einbauten können über die Ketten Einsparungen realisiert werden. Um Probleme mit dem Rückkaufwert bei der Rückgabe zu vermeiden, sollte die Zustimmung des Herstellers eingeholt werden. Unter Umständen kann bei der Wahl einer Werkstattkette die zum Konzern des Herstellers gehört, diese Problematik umgangen werden.

Fragen des **Sonderzubehörs** und die Zahlungsmodalitäten sind in der Car Policy genau festzulegen. Es ist zu berücksichtigen, dass ungewöhnliche Ausstattungen zu einer Wertminderung zum Laufzeitende führen können.

In Deutschland existieren zwei große Tankstellennetze. Von beiden sind **Tankarten** im Umlauf. Allerdings ist die Nutzung nur einer Tankkarte ausreichend. Es ist ratsam den Tankkartenvertrag direkt mit dem Mineralölkonzern abzuschließen (Vgl. Abschnitt 3.6 A 1.2 und Kapitel 4). Der Abschluss über die Leasinggesellschaft führt dazu, dass die Rabatte bei dieser verbleiben und nicht an den Leasingnehmer weitergegeben werden.

Ein weiterer interessanter Punkt ist die Frage des **Zahlungszieles**. Der Leasinggeber möchte eine möglichst frühzeitige Zahlung, der Leasingnehmer möchte möglichst spät bezahlen. In der Regel wird man sich in der Mitte treffen. Häufig wird eine Abrechnung zum Ende des Monats erstellt. Diese wird im Laufe des Folgemonates beglichen.

Im Umgang mit den **Rädern** kristallisiert sich folgendes Vorgehen als üblich heraus:

- Keine Ganzjahresreifen („Fahren im Sommer wie im Winter schlechter.“)
- Bei Abgabe des KFZs sind die Winterräder unter der Berücksichtigung der Ladungssicherung in den Kofferraum zu legen und mit abzugeben
- Selten Second Brand Räder
- Zumeist Alufelgen. Diese sind in den letzten Jahren stetig verbessert worden und benötigen keine Radkappen.
- Winterräder gleich mitbestellen. Somit ist die Eigentümerfrage geklärt.

Der **Aufzug der Winterreifen** sollte entweder in einem festgelegten Zeitraum zentral gesteuert erfolgen oder in die Verantwortung des Fahrers übertragen werden. Im zweiten Falle muss der Wechsel unbedingt durch den Fahrer dokumentiert und nachgewiesen werden. Es sollte auch hier ein Zeitraum vorgegeben werden, innerhalb dessen der Wechsel stattfinden muss. Das Unternehmen / der Fuhrparkleiter darf auch in diesem Zusammenhang die **Halterhaftung** nicht aus dem Auge verlieren.

Die Auswahl der **Lieferantenstruktur (single-dual-multiple)** sollte frühzeitig erfolgen und im Ausschreibungsprozess berücksichtigt werden. Grundsätzlich sind unterschiedlichste Lösungen denkbar und möglich. Ist lediglich ein Partner gewünscht, so könnte der Ausschreibung bspw. der Hinweis voranstellen, so zu bieten, dass man den gesamten Auftrag erhält.

Da der Ausschreibungsprozess 7 bis 8 Monate beansprucht, sind jährliche Ausschreibungen problematisch. Zu Überprüfung der Vorteilhaftigkeit des bestehenden Vertrages ist es sinnvoll, **Quick-Checks** durchzuführen.

Erkenntnisse und Empfehlungen bei Ausschreibungen

Es wird empfohlen, die Ausschreibungsgrundlagen, die Zusammensetzung des Fuhrparks und weitere Rahmenbedingungen möglichst detailliert zu kommunizieren:

Dazu gehören:

- Anzahl KFZ
- Anzahl Neukauf pro Jahr
- „Kernfahrzeuge“
 - Anteile Marken
 - Anteile Modelle
 - Laufzeiten
 - Laufleistungen
- Car Policy
 - Wie sieht sie aus (Plan) und wie wird sie gelebt (Ist)?
 - Marken und Modelle
 - Kaufpreise
 - Total Cost of Ownership
 - Sonderausstattung (Restwertmanagement)
- Gewünschtes Logistikkonzept (Übergabe, Abholung, auch Winterreifen)
- Einbauten nach Werk, falls nötig
 - „Komfortextras“: Netze, Navigationssysteme, etc. (zumeist problemfrei, wenn 100% rückrüstbar)
 - „Funktionsextras“: Kastenwägen, Werkzeugregale, Werbebeschriftung
- Vertragsbeginn
 - Zulassung?
 - Übergabe? (Was passiert bei Verzögerungen der Übergabe?)
- Versicherung (maßgeschneiderte Angebote für Leasing existieren zwar bereits – Aber: Versicherung aus dem Paket herauszunehmen und gesondert auszuschreiben kann gute Einsparungen bringen)
- Rückgaberegeln
 - Eigene Aufbereitung? Spart Geld, wenn Kapazität vorhanden
 - Pauschale denkbar – Anbieter profitiert auch: Keine Diskussion mehr, ob bei der Endabnahme noch versucht wird Profit herauszuschlagen
- Betreuerteam auf Anbieterseite (Größe, Struktur und Background)
- Zahlungsziele (kann allerdings separat eingepreist werden)
- Reifen
 - Runflat – viel teurer als Reserverad: Bei Platten viel höhere Kosten
 - Ganzjahresreifen: Winter und Sommer schlechter und gefährlicher. Einhellige Meinung: fast immer unsinnig
 - Logistikkonzept (Wann, wo und wie wechseln?)
- Preisbindung – begrenzt relevanter Punkt, da sie mit dem ersten Modellwechsel ausgehebelt wird.
- Weiche Ausschreibungsfaktoren zu Struktur, Kooperation, etc. die in Freitextfeldern angegeben werden können.
 - Diese qualitativen Faktoren zeigen die Dienstleistungsbereitschaft der einzelnen Anbieter und liefern eine gute Grundlage für das spätere Verständnis der Dienstleistungsbeziehung.
 - So können z.B. „Billigangebote“, die auf lange Sicht hohe Prozesskosten mit sich bringen, besser als solche identifiziert werden.

Aufbauend auf diesen Daten wurde in der Fachgruppe ein Gliederungsentwurf für eine professionelle Flottenausschreibung erarbeitet. Dieser Entwurf wurde von Anbietern und Anwendern gemeinsam entwickelt. Ebenso liegen dem Entwurf exemplarische Ausschreibungsmatrizen zweier Anbieter und der Fachgruppe bei.

Wunschkunde

Es hat sich gezeigt, dass auch der Anwender zum reibungslosen Ablauf der Ausschreibung beitragen kann. Durch den daraus resultierenden Minderaufwand können sich Kostenvorteile ergeben.

Wunschkunde der Anbieter
Er fragt in einer Car Policy klar definierte KFZs (keine KFZs mit z.B. überdimensionierter Ausstattung) mit guten Restwerten an.
Es existiert ein definierter Ansprechpartner, der die Vereinbarungen mit dem Dienstleister intern durchsetzt. (one face to the supplier)
Der Auftraggeber erfreut sich guter Bonität.
Der Kunde wünscht sich einen hohen Servicegrad, d.h. er nimmt eine Vielzahl von Dienstleistungen ab.
Es existieren klar definierte Prozesse.
Die Ausschreibung ist eindeutig im Bezug auf K.O.-Kriterien.
Die ausgeschriebene Flotte ist nicht zu homogen und ohne komplexe Sonderwünsche.
Der Kunde ist an der kontinuierlichen Verbesserung der Zusammenarbeit interessiert.

Der Wunsch, die K.O.-Kriterien einer Ausschreibung zu kennen, lässt auf eine gewisse Unsicherheit der Anbieter schließen. Die Anwenderseite möchte diese nicht offen legen, da sie ein objektives Angebot der Anbieter erhalten möchte.

Ausschreibungsmatrix

Anbieter 1	Anbieter 2	BME-Fachgruppe
Modell	Modell	Modell
Typ	Typ	Typ
Leistung in KW	KW	
	PS	
Hubraum ccm		
Getriebe		
Fahrzeuglistenpreis	Gesamt-Listenpreis	Listenpreis
Fahrzeuggesamtkosten		
Restwert		Restwert
Rabatt in %		Nachlass
Kalkulationsbasis		
Laufzeit in Monaten	Laufzeit in Monaten	Laufzeit in Monaten
Laufleistung in km p.a.	Laufleistung in km p.a.	Laufleistung in km p.a.

Anbieter 1	Anbieter 2	BME-Fachgruppe
Laufleistung in km gesamt		
Zins		Zins
	Service Rate: ausgewiesene Bestandteile	
	Reporting	Online-Reporting
	Summe aller Gebühren	
Management-Gebühr		
Administration-Gebühr		Verwaltungsgebühr
Restwert in %		
Finanzfaktor in %		
Finanzrate	Finanzrate	
Instandhaltung / Instandsetzung	Wartung / Verschleiß	Wartung / Verschleiß
	Überführungskosten	Überführung
	Zulassung	Zulassung
Sommerreifen 1 Satz		4 Sommerreifen
Winterreifen 1 Satz auf Felge		4 Winterreifen
	Reifenersatz	
	Reifeneinlagerung	
	Sicherheitspaket	
KFZ-Steuer	KFZ-Steuer	
GEZ	GEZ	
		Schadensmanagement
Werkzubehör		
	Gesamtrate zzgl. Geb	
Leasingrate pro Monat**	Gesamtrate inkl. Geb	Leasingrate
Versicherung inkl.	Leasingfaktor	
Teilkasko SB 300 €		
Vollkasko SB 1.000 €		
Gesamtrate pro Monat**		
Zur Information:		
Kraftstoffvorkalkulation		

Ausschreibungsstandard

Erläuterungen zum Thema 1 „Leasingausschreibungen“

Inwieweit man eine Standardisierung der Ausschreibungsunterlagen aufgrund der unterschiedlichen Anforderungen, die das ausschreibende Unternehmen stellt, erreichen kann, bleibt im Einzelfall zu prüfen. Folgende Unterlagen können aber bei der Erstellung der Ausschreibungsunterlagen helfen!

Step 1 - interne Vorbereitung

Im Rahmen der Ausarbeitung der Ausschreibungsunterlagen sollten sich die ausschreibenden Unternehmen intensiv mit der aktuellen Fuhrparksituation sowie mit Ihren konkreten Anforderungen an die zukünftige Fuhrparkausrichtung auseinandersetzen. Hierzu kann ein Fragenkatalog dienen!

Die Inhalte der Ausschreibung und der Ausschreibungsumfang orientieren sich am Fragenkatalog.

Step 2/3 - Ausschreibungsmatrix und Ausschreibungsparameter

Die Ausschreibungsunterlagen sollten aus zwei Teilen bestehen.

In der Ausschreibungsmatrix werden Leasingfaktoren, Servicemodule, etc. abgefragt. Sofern die Leasinggesellschaften Angebote mit vorgegebenen Nachlässen/Händlern und alternativ Angebote mit ihren eigenen Nachlässen/Händlern kalkulieren dürfen, sollten in jedem Fall zwei getrennte Matrizen angeboten werden. Dies erleichtert die folgende Auswertung der Angebote und stellt sicher, dass Angebote mit gleicher Kalkulationsgrundlage verglichen werden.

In der Ausschreibungsparametern werden „weiche“ Faktoren abgefragt, die bei der Entscheidung für den künftigen Leasingpartner unbedingt berücksichtigt werden sollten.

Step 4 - Händler und Ausstattung

Hier können weitere Informationen/Vorgaben an die Leasinggesellschaften übermittelt werden, die für die Kalkulation der Angebote wichtig sind.

Grundgerüst einer Ausschreibung laut Anwender	Vorüberlegungen und Ausschreibungsparameter laut Anbieter	Anmerkungen / Antworten	Parameter eingehalten	
			ja	nein
Fuhrparkgröße und Fuhrparkzusammensetzung - z.B. Herstellermatrix, Pflichtausstattung laut Car Policy, Großkundenabkommen, Fuhrparkentwicklung	Welche Fahrzeuge sollen ausgeschreiben werden? (Diese werden mit detaillierten Angaben zum Fahrzeugtyp und Motorisierung in die Ausschreibungsmatrix aufgenommen, ggf. mit Angabe der Schwackecodes)			
	Gibt es für die Fahrzeuge, die ausgeschrieben werden, eine vom Unternehmen vorgeschriebene Pflichtausstattung (innen/außen)? (Wenn ja, dann wird diese als Info für die Leasinggesellschaften in die Ausschreibungsmatrix aufgenommen! Eine solide Grundausrüstung der Fahrzeuge beeinflusst die Restwerteinschätzungen der Leasinggeber! Sollten sämtliche Fahrzeuge ausschl. mit einer einheitlichen Außenfarbe bestellt werden, dann muss dieses den Leasinggesellschaften mitgeteilt werden!)			
	Gibt es Großkunden-Rahmenabkommen über Nachlässe? (Zur Angebotskalkulation sollten diese Nachlässe vorgegeben werden, damit alle Leasinggesellschaften auf gleicher Basis kalkulieren, da die Angebote sonst nicht vergleichbar sind. Alternativ können alle Leasinggesellschaften Angebote mit eigenen Händlern/Nachlässen abgeben)			
	Gibt es feste Händlerverbindungen? (Diese sollten den Leasinggesellschaften vorgegeben werden. Alternativ können diese auch mit eigenen Händlern Angebote unterbreiten)			
	Gibt es aktuelle Vereinbarungen mit Händlern/Leasinggesellschaften über die Nebenkosten der Anschaffung und Rückholung der Fahrzeuge? (Zur abschließenden Einschätzung, ob die Angebote mit den vorgegebenen Nachlässen/Händlern vom Unternehmen, oder ob die Angebote mit den Nachlässen/Händlern der Leasinggesellschaften attraktiver sind, müssen auch die Nebenkosten berücksichtigt werden)	Nebenkosten Anschaffung Fahrzeugaufbereitung (z.B. Anbringung Firmenbeschriftungen) bundesweite Auslieferung zum Mitarbeiter Überführungskosten vom Werk bis zum Händler Zulassung Kosten Fahrzeugrückgabe bundesweite Rückholung vom Mitarbeiter Fahrzeugaufbereitung (z.B. Entfernung von Firmenbeschriftungen)		
	Gibt es feste Laufzeiten-/Laufleistungskombinationen, die bislang abgeschlossen wurden? (z.B. nie länger als 48 Monate und 150.000 Km)			

Grundgerüst einer Ausschreibung laut Anwender	Vorüberlegungen und Ausschreibungsparameter laut Anbieter	Anmerkungen / Antworten	Parameter eingehalten	
			ja	nein
Laufzeit und Laufleistungsanforderung	<p>Wie hoch sind die tatsächlichen Fahrleistungen pro Jahr der auszuschreibenden Fahrzeuge? (Wichtig für die Überlegung, welche Laufzeit-/Laufleistungskombinationen sinnvoll sind)</p> <p>Welche Bindefrist sollen die Angebote haben? (Bindefrist ist der Zeitraum, in dem die Angebote für alle bestellten Fahrzeuge Gültigkeit haben)</p> <p>Gelten die Konditionen auch für Fahrzeuge, die während der Bindefrist bestellt, aber erst nach Ablauf ausgeliefert werden? (analog 4 monatiger Preisbindungsfrist des Herstellers)</p>			
<p>Festlegung des Zeitrahmens der Ausschreibung</p> <p>Einholung eines klaren Mandates zur Durchführung der Ausschreibung und der Implementierung der Ergebnisse - z.B. Entscheidung über Beauftragung eines externen Beraters</p> <p>Abfrage unternehmenspolitischer Präferenzen - z.B. Berücksichtigung von Gegengeschäftsverbindungen und Wettbewerbssituation</p>				
2 Anforderungen an die Lieferanten				
<p>Unternehmensporträt Vorschlag Anbieterseite - Referenzen, Kennzahlen, Mitarbeiter</p>				

Grundgerüst einer Ausschreibung laut Anwender	Vorüberlegungen und Ausschreibungsparameter laut Anbieter	Anmerkungen / Antworten	Parameter eingehalten	
			ja	nein
Leistungsumfang der Leasingverträge	Welche Vertragsarten werden ausgeschrieben? (Wir gehen bei den folgenden Fragen, voreerst von Kilometerverträgen aus, da diese für Großkunden üblich sind)	Vertrag mit Mehr-/Minderkilometerabrechnung (Kilometervertrag) Vertrag mit Mehr-/Mindererlösteilung (Restwertvertrag)		
	Wie definiert die Leasinggesellschaft offene bzw. geschlossene Abrechnungen? (Unterscheidung bei Finanzierung und Service)			
	Was soll ausgeschrieben werden? (Finanz-Leasing, Full-Service-Leasing, Fuhrparkmanagement)			
	Sollen Wartung/Reparaturen offen oder geschlossen ausgeschrieben werden? (Sofern separate Administration-Fees von den Leasinggesellschaften verlangt werden, müssen diese in der Angebotsmatrix offen gelegt werden)			
	Welche Leistungen umfasst das Servicemodul? (Das Servicemodul sollte alle nach dem Kundendienstcheckheft vorgeschriebenen Wartungsarbeiten einschl. der dazu erforderlichen Löhne/Materialien enthalten. Enthalten ist auch die Beseitigung verschleißbedingter Schäden (außer an Aufbauten, Sonderzubehör, Sonderausstattungen, etc.))			
	Welche Leistungen sind nicht enthalten und werden als Weiterbelastungen an den Leasingnehmer berechnet? (z.B. Nachfüllöle zwischen den Inspektionen, Wagenpflege, Ersatz von Scheibenwischern, etc.)			
	Gibt es heute Vereinbarungen, die darüber hinausgehen, z.B. kostenloser Werkstattdatensatzwagen, Nachfüllöle zwischen den Wartungsintervallen enthalten, etc.?			
	Sofern Weiterbelastungen vom Leasinggeber bearbeitet werden, fallen dafür Bearbeitungsgebühren an? (z.B. pauschal oder prozentual)			
	Wenn Werkstattaufenthalte auch mal im Ausland notwendig sind, werden die Kosten vom Leasinggeber in voller Höhe übernommen? (Üblich ist übrigens, dass nur die Kosten übernommen werden, die für die Reparatur in Deutschland angefallen wären.)			
Ab welcher Reparaturkostenhöhe muss der Leasingnehmer eine Zustimmung des Leasinggebers einholen, bevor die Reparatur in Auftrag gegeben werden darf? (Wichtig für Handling in der Praxis, dieser Punkt sollte auch auf den Service-Schecks der Leasinggesellschaft ausgewiesen sein.)				

Grundgerüst einer Ausschreibung laut Anwender	Vorüberlegungen und Ausschreibungsparameter laut Anbieter	Anmerkungen / Antworten	Parameter eingehalten	
			ja	nein
	<p>Sollen Reifen offen oder geschlossen ausgeschrieben werden? (Sofern separate Administration-Fees von den Leasinggesellschaften verlangt werden, müssen diese in der Angebotsmatrix offen gelegt werden.)</p> <p>Welchen Umfang soll der Reifenservice/-ersatz haben? (Hier müssen genaue Vorgaben gemacht werden, da sonst jede Leasinggesellschaft anders kalkuliert, die Anzahl der Reifen dann häufig nicht ausreichen und die Angebote nicht vergleichbar sind. Die Leasinggesellschaften orientieren sich i.d.R. an den von den Herstellern gemachten Vorgaben zur Standardbereifung. Winterreifen werden i.d.R. mit Stahlfelgen kalkuliert.)</p>	<p>Bsp. Sommer-Reifenersatz limitierter Ersatz = Anzahl Sommerreifen unlimitierter Ersatz Winter-Reifenersatz mit Alu oder Stahl-Felgen/Radzierdeckel = Anzahl Winterreifen Reifeneinlagerung/ Montage/Wucht- und sonstige Nebenkosten Vorgabe von Reifenherstellern?</p>		
	<p>Wann darf der Reifenersatz vorgenommen werden? (Wechsel Sommer auf Winter und wenn die gesetzl. Mindestprofiltiefe unterschritten wird.)</p>			
	<p>Müssen Winterreifen am Leasingende an den Leasinggeber zurückgegeben werden? (Kommt vor, muss dann in der Praxis beachtet werden)</p>			
	<p>Soll der Leasinggeber/Fuhrparkmanager die Abwicklung der Kfz-Steuer und GEZ übernehmen? (Sofern separate Administration-Fees von den Leasinggesellschaften verlangt werden, müssen diese in der Angebotsmatrix offen gelegt werden.)</p>			
	<p>Soll der Leasinggeber/Fuhrparkmanager die Abwicklung der Kraftstoffabrechnung übernehmen? (Sofern separate Administration-Fees von den Leasinggesellschaften verlangt werden, müssen diese in der Angebotsmatrix offen gelegt werden.)</p>			
	<p>Welche Tankkarten werden benötigt? Was kosten diese?</p>			

Grundgerüst einer Ausschreibung laut Anwender	Vorüberlegungen und Ausschreibungsparameter laut Anbieter	Anmerkungen / Antworten	Parameter eingehalten	
			ja	nein
Abwicklung der Leasingangebote	Haben Einzelleasingangebote, d.h. Angebote, die in der Ausschreibung nicht unterbreitet wurden, mind. 4 Wochen Gültigkeit? (Wichtig für Bestellerscheidung des Mitarbeiters, evtl. Zuzahlungen, etc.)			
	Bleibt eine Kündigung des Leasing-Rahmenvertrages ohne Einfluss auf laufende Einzelverträge? (wichtig, damit Vereinbarungen weiter Gültigkeit haben, bis die Leasingverträge auslaufen.)			
	Wie erfolgt heute die Auslieferung der Fahrzeuge? (Abholung beim Händler, bundesweite Auslieferung zum Mitarbeiter.)			
	Wann beginnt der Leasingvertrag? (z.B. mit Übernahme des Fahrzeuges oder mit dem Tag der Zulassung.)			
	Sollen befristete Aktionsprämien der Hersteller mit einkalkuliert werden? (Empfehlung nein, entweder zu Leasingbeginn ausschütten lassen oder dann Rate neu kalkulieren lassen. Angebote sind ohne diese Prämien besser vergleichbar.)			
	Ab welcher voraus. Über-/Unterschreitung der Gesamtfahrleistung behält sich die Leasinggesellschaft eine Vertragsanpassung vor bzw. darf Unternehmen eine Anpassung anfordern?			
	Wird die Vertragsanpassung (z.B. bei Km-Ausreißern) rückwirkend auf Basis der Angebotsmatrix zum Zeitpunkt der Bestellung vorgenommen? (Sofern die Leasinggesellschaften Verträge bei Anpassungen mit aktuellen Restwerten kalkulieren, kann dies teuer werden.)			
	Erfolgt eine Vertragsanpassung ohne Berechnung von Bearbeitungsgebühren?			
	Kann die Vertragsanpassung bis zum Vertragsende vorgenommen werden? (Häufig werden zur Laufzeit die Vertragsdaten geprüft, evtl. angepasst. Sollte dies verpasst werden, könnte Unternehmen zur Vermeidung hoher Mehr-Km Nachzahlungen bis zum Vertragsende anpassen lassen, was häufig günstiger ist.)			
	Ist eine einvernehmliche Verlängerung des Vertrages bei Weiterzahlung der bisherigen Leasingraten bis zu 6 Monaten möglich? (Dies ist wichtig zur Überbrückung von Lieferverzögerungen. Ein Mietfahrzeug wäre als Interimslösung i.d.R. teurer.)			

Grundgerüst einer Ausschreibung laut Anwender	Vorüberlegungen und Ausschreibungsparameter laut Anbieter	Anmerkungen / Antworten	Parameter eingehalten		
			ja	nein	
	<p>Wird nach der Vertragsverlängerung zur Endabrechnung der Mehr-/Minder-Kilometer die ursprüngliche Gesamtleistung um 1/360 der jährlichen Soll-Laufleistung zur Erreichung der Mehr-/Minder-km erhöht? (Wichtig, denn wenn keine Anpassung erfolgt, fallen Mehr-Km, die durch die längere Nutzung zwangsläufig entstehen, viel zu hoch aus.)</p> <p>In welchen Fällen kann Unternehmen eine vorzeitige Vertragsauflösung wünschen? (Leasingvertrag eigentlich unkündbar. Auflösung bei Totalschäden/Diebstahl und auch auf Wunsch des Leasingnehmers üblich.)</p> <p>Wie kann der Vertrag vorzeitig gekündigt werden? (Bsp. Totalschäden bis zu 3 Wochen nach Kenntnis des Sachverhaltes zum Monatsende, auf Wunsch allerdings frühestens nach 12 Monaten oder 50% Vertragslaufzeit.)</p> <p>Welche Kosten fallen bei einer vorzeitigen Vertragsauflösung an? Detaillierte Berechnungsmethodik erfragen! (Das Rechenprozedere zur Ermittlung des Ablösewertes ist zwar bei allen Leasinggesellschaften ähnlich, aber versteckte Kosten, wie Bearbeitungsgebühren können diesen nachteilig erhöhen.)</p> <p>Wie werden bei einer vorgezogenen Auflösung die Service-Komponenten abgerechnet? Die Leasinggesellschaften bieten verschiedene Methoden an.</p> <p>Gibt es aktuelle Vereinbarungen, dass Leasingnehmer ein bestimmtes Kontingent von vorz. Auflösungen kostenfrei zurückgeben kann?</p> <p>Kann der Leasingnehmer einen Dritten als Käufer des Fahrzeuges benennen, damit der Ablösewert in diesen Fällen reduziert werden kann?</p>				
Einkauf der Fahrzeuge					

Bsp. Ablösewert =
Summe der offenen Leasingraten
+ kalkulierter Restwert
abgezinst auf den Zeitpunkt der Vertragsauflösung
zzgl. Vermarktungskosten/
Bearbeitungsgebühren
abzgl. Vermarktungsrisikos/
Gebrauchtwagenschätzung

Grundgerüst einer Ausschreibung laut Anwender	Vorüberlegungen und Ausschreibungsparameter laut Anbieter	Anmerkungen / Antworten	Parameter eingehalten	
			ja	nein
Versicherung und Schadensabwicklung	Soll der Leasinggeber/Fuhrparkmanager die Versicherungseindeckung und das Schadenmanagement übernehmen? (Sofern separate Administration-Fees von den Leasinggesellschaften verlangt werden, müssen diese in der Angebotsmatrix offen gelegt werden.)			
	Sofern der Leasingnehmer dies in Eigenregie durch eine interne Fachabteilung oder einen Dritten (z.B. Makler, Fuhrparkmanager) durchführen lässt, ist der Leasinggeber damit einverstanden? (Einige Leasinggeber behalten sich vor, für die Leasingfahrzeuge auch das Schadenmanagement durchzuführen.)			
	Ab welcher Schadenhöhe muss die Leasinggesellschaft informiert bzw. muss eine Reparaturfreigabe eingeholt werden? (hier werden feste EUR Grenzen definiert, um zu verhindern, dass wirtschaftl. Totalschäden repariert werden.)			
Rückgabe und Rückholung der Fahrzeuge	Dürfen Unfallreparaturen durch den Leasinggeber in Notfällen auch in Nicht-Herstellerwerkstätten durchgeführt werden? (Dies sollte erlaubt sein, denn nicht immer ist einer Hersteller-Werkstatt direkt vor Ort zu finden!)			
	Verlangt der Leasinggeber eine merkantile Wertminderung bei selbstverschuldeten Unfällen (Kasko)? (meist 10% vom Reparaturbetrag, da unterstellt wird, dass sich der kalkulierte Restwert durch den Unfall verschlechtert hat)			
	Wünscht der Leasingnehmer für die Fahrzeuge eine GAP Versicherung? Wenn ja, was kostet dies? (Diese deckt die Differenz zwischen den offenen Forderungen des Leasinggebers und der häufig niedrigeren Versicherungsleistung ab)			
	Wo werden die Fahrzeuge von den Mitarbeitern zurückzugeben bzw. ausgetauscht? (z. B. liefernder Händler, Sitz der Leasinggesellschaft, Firmensitz Unternehmen).			
	Welche Kosten für die Rückholung des Fahrzeuges verlangt die Leasinggesellschaft? (Es ist zu beachten, dass die meisten Leasinggesellschaften Rückholkosten für die Fahrzeuge zum Sitz der Leasinggesellschaft oder zu einem Vermarktungsplatz verlangen. Diese fallen auch an, wenn das Fahrzeug beim ausliefernden Händler zurückgegeben wird.)			

Grundgerüst einer Ausschreibung laut Anwender	Vorüberlegungen und Ausschreibungsparameter laut Anbieter	Anmerkungen / Antworten	Parameter eingehalten	
			ja	nein
	<p>Wird bei Rückgabe ein unabhängiges Sachverständigengutachten (TÜV, DEKRA,SGS) oder ein einfaches Rücknahmeprotokoll (z.B durch den Beauftragen der Leasinggesellschaft, Händler) erstellt? (Die Begutachtung und Festlegung von Minderwerten, d.h. Schäden, die nicht dem Alter und der Laufleistung des Fahrzeuges entsprechen ist ein wichtiger Kostenfaktor im Rahmen der Endabrechnung. Die Kosten sollte der Leasinggeber tragen.)</p>			
	<p>Welche Kosten fallen für das unabhängige Sachverständigengutachten an? (Das erste Rücknahmeprotokoll sollte kostenlos sein.)</p>			
	<p>Wann endet der Leasingvertrag? (wichtig, damit die Leasingratenzahlung pünktlich eingestellt wird. Üblich ist Tag der Rückgabe.)</p>			
	<p>Gibt es einen Katalog mit der Definition von Rückgabeschäden? (Wichtig, damit die bei der Rückgabe festgestellten Mängel am Fahrzeug, die der Leasinggeber akzeptieren bzw. nicht akzeptieren muss genau nachvollzogen werden können. Üblich ist mittlerweile ein Katalog mit Bildern, die die Mängel besser darstellen.)</p>			
	<p>Wird bei der Bewertung der Rückgabeschäden die Zeitwert/Minderwertmethode bzw. die „faire Fahrzeugbewertung“ angewandt? (Wichtig ist, dass die Kosten für Mängel an einem Fahrzeug, nicht wie bei einem Neufahrzeug bzw. als komplette Reparatur, z.B. Austausch einer Seitentür bei Kratzern, vom Leasinggeber definiert werden. Zwar mindern Kratzer, etc. den Restwert des Fahrzeuges, dennoch ist i.d.R. eine komplette Reparatur nicht notwendig.) Der Leasingnehmer sollte auf die „Faire Fahrzeugbewertung“ bestehen.</p>			
	<p>Wer trägt die Kosten für ein Gegengutachten, sofern keine Einigung über den Minderwert erzielt werden kann? (Üblich ist eine Kostenteilung.)</p>			
	<p>Gibt es eine Freigrenze (z.B. EUR 50,00) für Bagatellschäden für die keine Minderwerte berechnet werden?</p>			
	<p>Wie erfolgt die Berechnung/Vergütung von Mehr-/Minder-Kilometern? (Beim Full-Service-Leasing teilt sich dieser Satz in Finanz- und Servicepart. Beim Finanzpart ist ein prozentualer Satz vom Anschaffungspreis, z.B. 0,00025 üblich. Der Servicepart richtet sich nach dem Umfang der vereinbarten Servicemodule.)</p>			

Grundgerüst einer Ausschreibung laut Anwender	Vorüberlegungen und Ausschreibungsparameter laut Anbieter	Anmerkungen / Antworten	Parameter eingehalten	
			ja	nein
	<p>Wird der Berechnungssatz einheitlich für Mehr-/Minder-Kilometer angesetzt? Gilt dies für alle Vertragsarten?</p> <p>Erfolgt die Abrechnung je 1 Km oder je angefangene 1.000 km?</p> <p>Welche Freigrenze wird bei der Berechnung/Vergütung von Mehr-/Minder-Kilometern in Abzug gebracht? (Üblich sind mind. 2.500 km.)</p> <p>Wird der Berechnungssatz für Mehr-Kilometer, z.B. bei Überschreitung der vereinbarten Gesamt-Kilometer um 10.000 km erhöht? (Bei einigen Leasinggesellschaften üblich, dadurch erhöhen sich die Kosten für Mehr-Km erheblich.)</p> <p>Gibt es eine Begrenzung für die Vergütung von Minder-Kilometern? (Üblich sind 10.000 Minder-km.)</p> <p>Welche zusätzlichen Gebühren werden berechnet, wenn ein Mitarbeiter nach Vertragsende das Fahrzeug kaufen will? (i.d.R. Kosten für Garantien beim Verkauf an Privatleute. Grundsätzlich die Frage, ob der Kauf durch Mitarbeiter vor der Problematik der neuen Gewährleistung von Unternehmen gewünscht/erlaubt ist.)</p> <p>Gibt es eine firmeneigene Beschriftung/Beklebung der Fahrzeuge?</p> <p>Wenn ja, wer bringt die Beklebung auf bzw. entfernt diese Fahrzeugrückgabe? Welche Kosten fallen an? (Wenn die Fahrzeuge bundesweit vom Leasinggeber zurückgeholt werden, könnte dieser auch mit der Entfernung der Beklebung beauftragt werden.)</p>			
Reporting	<p>Welche Reportinhalte erwartet der Leasingnehmer vom Leasinggeber? (Bestandsübersicht, auslaufende Verträge, Kilometerausreisser, Kraftstoffverbräuche, etc.)</p> <p>Gibt es auch ein Reporting für bei anderen Leasinggebern geleaste Fahrzeuge?</p> <p>In welchen Intervallen soll der Leasinggeber diese Reports zur Verfügung stellen bzw. gibt es ein Online-Reporting?</p>			

Grundgerüst einer Ausschreibung laut Anwender	Vorüberlegungen und Ausschreibungsparameter laut Anbieter	Anmerkungen / Antworten	Parameter eingehalten	
			ja	nein
	Ist das Reporting für Deutschland und international verfügbar?			
Car Konfigurator	Gibt es einen online Car-Konfigurator?			
	Bildet der Konfigurator die Car-Policy des Unternehmens vollumfänglich ab? (Vorgaben / Ausschlüsse, sowie Referenzraten sollten berücksichtigt werden.)			
	Ist ein Gehaltsrechner (für Gehaltswandlungsmodelle) enthalten?			
Abrechnung der Fahrzeugkosten - z.B. elektronische Rechnungsstellung	Welches Zahlungsziel ist für Leasingrechnungen vereinbart?			
	Welche Verzugszinsen werden im „Fall der Fälle“ berechnet?			
	Wünscht Unternehmen, dass die Fuhrparkkosten regelmäßig in das eigene Buchhaltungssystem durch Datenfernübertragung eingespielt werden soll? (Hier genau die technischen Schnittstellen mit den Leasinggebern prüfen.)			
Abrechnung der Vertragsverhältnisse	Welche Kosten verlangt der Leasinggeber bzw. welche Restwertabschläge nimmt er vor, wenn Fahrzeuge umgemeldet werden müssen und einen 2. Haltereintrag erhalten? (Teilweise bis zu 2% Restwertabschlag bzw. EUR 300! Üblich ist mittlerweile, dass zumindest konzerninterne Ummeldungen mit gleichen Firmennamensbestandteilen kostenfrei sind.)			
	Welche Kosten fallen für den Versand des Kfz-Briefes an, wenn Unternehmen diesen benötigt?			
3	Ausschreibungsablauf festlegen	Teil A Die folgenden Parameter berücksichtigen Sie bitte zwingend bei Ihrer Angebotskalkulation. Sofern Sie den Vorgaben nicht entsprechen können, erläutern Sie bitte deutlich Ihr abweichendes Handling in der Spalte „Anmerkungen“.		
Qualitativer Teil - Erstellung und Versand eines Request for Information (RFI) / unternehmensspezifische Vorgaben	Vertragsart Der Leasingnehmer wird für die neu zu beschaffenden Fahrzeuge ausschließlich Kilometerverträge und reines Finanz-Leasing abschließen. Angebotsbinderfrist Die Angebote sollen für den Zeitraum vom bis zum fest vereinbart werden.			

Grundgerüst einer Ausschreibung laut Anwender	Vorüberlegungen und Ausschreibungsparameter laut Anbieter	Anmerkungen / Antworten	Parameter eingehalten	
			ja	nein
	<p>Gültigkeit nach Ablauf der Bindefrist Das Angebot soll auch für die Fahrzeuge, die zwar im Gültigkeitszeitraum bestellt werden, jedoch erst nach Ablauf des Gültigkeitszeitraumes ausgeliefert werden, Bestand haben. Bedingung: Zwischen Bestellung und Auslieferung dürfen nicht mehr als 4 Monate liegen (Handlung analog der Preisbindungsfrist der Hersteller)!</p>			
	<p>Einzelleasingangebote Angebote für Fahrzeuge außerhalb der Ausschreibung sollten eine Gültigkeit von 4 Wochen haben.</p>			
	<p>Nachlässe / liefernde Händler / Aktionsprämien der Hersteller Zur Kalkulation berücksichtigen Sie bitte ausschließlich die vom Leasingnehmer vorgegebenen Großabnehmerrabatte. Die Fahrzeuge werden bei den vom Leasingnehmer vorgegebenen Händlern beschafft (siehe Mappe „Händler“). Sofern Sie über eigene Händlerverbindungen bessere Angebote unterbreiten können, tragen Sie diese bitte in eine gesonderte Ausschreibungsmatrix ein. Kopieren Sie hierzu die Mappe „Ausschreibungsmatrix“ und geben Sie neben Ihren Leasingangeboten auch die Nebenkosten der Anschaffung (z. B. Fracht, Überführung, etc.), die bei Ihren Händlern entstehen an. Befristet gültige Aktionsprämien der Hersteller kalkulieren Sie bitte nicht mit ein. Diese werden erst bei Bestellung/Vertragsabschluss berücksichtigt, indem die Leasingrate neu kalkuliert wird oder die Aktionsprämie direkt ausgeschüttet wird. Ihre Angebote tragen Sie bitte in die Angebotsmatrix (siehe Mappe „Ausschreibungsmatrix“) ein. Sollten Sie separate Management und/oder Administration Fees berechnen, dann weisen Sie hier unbedingt darauf hin.</p>			
	<p>Alternative Angebote Sofern Sie über eigene Händlerverbindungen bessere Angebote unterbreiten können, tragen Sie diese bitte in eine gesonderte Ausschreibungsmatrix ein. Kopieren Sie hierzu die Mappe „Ausschreibungsmatrix“ und geben Sie neben Ihren Leasingangeboten auch die Nebenkosten der Anschaffung (z. B. Fracht, Überführung, etc.), die bei Ihren Händlern entstehen, an.</p>			

Grundgerüst einer Ausschreibung laut Anwender	Vorüberlegungen und Ausschreibungsparameter laut Anbieter	Anmerkungen / Antworten	Parameter eingehalten	
			ja	nein
	<p>Fahrzeugausstattung/-außenfarbe/Dieselpartikelfilter Alle Fahrzeuge werden, sofern vom Hersteller erhältlich mit einem Dieselpartikelfilter ausgestattet. Es sollte keine einheitliche Lackierung wie z.B. weiße oder rote Außenfarbe gewählt werden, sonst gibt es keine Vorgaben zur Fahrzeugaußenfarbe. Bitte geben Sie bei der Anfrage auch die Getriebeart an, da z.B. Oberklassenfahrzeuge oftmals mit Automatikgetriebe besser zu vermarkten sind. Weitere Hinweise zur Standard-Fahrzeugausstattung/-außenfarbe entnehmen Sie bitte der Mappe „Fahrzeugausstattung“. Diese dienen zur Orientierung, können in der Praxis selbstverständlich abweichen.</p>			
	<p>Fahrzeugausstattungslinien Bitte geben Sie bei Ihrer Anfrage die genauen Ausstattungslinien der von Ihnen angefragten Fahrzeugmodelle (z.B. Mercedes Classic, Elegance oder VW Trendline, Comfortline, etc.) an.</p>			
	<p>Auslieferung / Rückholung Wer liefert die Fahrzeuge zu welchen Kosten bundesweit aus?. Wie hoch sind die Rücknahmekosten?</p>			
	<p>Versicherung/Schadenhandling Schadenhandling Der Leasingnehmer behält sich vor, Versicherungsschäden in Eigenregie bzw. über einen Dritten mit den Versicherern abzuwickeln und abzurechnen. Schäden können auch noch zum Vertragsende abgerechnet werden. Die Leasinggesellschaft wird über Schäden am Fahrzeug spätestens bei Fahrzeugrückgabe umfassend informiert.</p>			
	<p>Vertragsanpassungen Vertragsanpassungen Der Leasingnehmer bemüht sich die Fahrleistungen bei Vertragsabschluss des Einzel-Leasingvertrages möglichst genau einzuschätzen. Sofern die tatsächliche Fahrleistung während der Vertragsdauer von der vereinbarten Fahrleistung abweicht, kann der Leasingnehmer bis zum Vertragsende die rückwirkende Umstellung des Einzel-Leasingvertrages verlangen. Grundlage für die Umstellung ist die zum Zeitpunkt des ursprünglichen Vertragsbeginns gültigen Kalkulationsparameter. Die vertragliche Umstellung ist für den Leasingnehmer nicht mit zusätzlichen Bearbeitungsgebühren verbunden.</p>			

Grundgerüst einer Ausschreibung laut Anwender	Vorüberlegungen und Ausschreibungsparameter laut Anbieter	Anmerkungen / Antworten	Parameter eingehalten	
			ja	nein
	<p>Stillschweigende Vertragsverlängerung Der Leasingnehmer hat die Möglichkeit Fahrzeuge bis zu 6 Monate nach Vertragsende weiter zu nutzen. Im Gegenzug zahlt der Leasingnehmer die vereinbarten Leasingraten weiter. Zur Abrechnung der Mehr-/Minder-Kilometer wird die ursprünglich vereinbarte Gesamtkilometerleistung linear im Verhältnis zur tatsächlichen Vertragsdauer hochgerechnet.</p>			
	<p>Vorzeitige Vertragsbeendigungen</p>			
	<p>Abrechnung vorzeitige Vertragsbeendigungen Bitte schildern Sie für alle weiteren vorzeitigen Beendigungen Ihre Abrechnungssystematik, nennen Sie den Abzinsungssatz und evtl. Bearbeitungs-/Vermarktungsgebühren.</p>			
	<p>Alternative Käufer Der Leasingnehmer hat die Möglichkeit zur Reduzierung des Ablösewertes bei vorzeitigen Vertragsbeendigungen einen alternativen Käufer zu benennen.</p>			
	<p>Mehr-/Minderkilometer am Vertragsende</p>			
- Erstellung und Versand eines Request for Information (RFI) / unternehmensspezifische Vorgaben	<p>MM-Freigrenze Nach Rückgabe der Fahrzeuge wird auf Basis des im Rücknahmeprotokoll dokumentierten Kilometerstandes die Mehr- bzw. Minderkilometer-Abrechnung durchgeführt. Abweichungen der Fahrleistungen von bis zu (+/-) 2.500 Kilometern werden in der Abrechnung nicht berücksichtigt und sind grundsätzlich in Abzug zu bringen (z.B. 3.500 Mehrkilometer: lediglich 1.000 km werden abgerechnet).</p>			
	<p>Begrenzung Vergütung/Nachberechnung der MM-Kilometer Sofern bei Ihnen eine Begrenzung der Vergütung/Nachberechnung der MM-Kilometer üblich ist, dann teilen Sie dies bitte mit.</p>			
	<p>Rückgabegutachten/-protokoll</p>			
	<p>Begutachtung der Fahrzeuge bei Rückgabe Bitte schildern Sie, wie Sie die Bewertung der Fahrzeugschäden bei der Rückgabe festhalten. Wird bei Ihnen ein „einfaches“ Rückgabeprotokoll oder ein „richtiges“ unabhängiges Sachverständigen-Gutachten (z.B. TÜV, DEKRA, SGS) erstellt? Werden hierfür separat Kosten berechnet?</p>			

Grundgerüst einer Ausschreibung laut Anwender	Vorüberlegungen und Ausschreibungsparameter laut Anbieter	Anmerkungen / Antworten	Parameter eingehalten	
			ja	nein
	<p>Gegengutachten Leasingnehmer Der Leasingnehmer hat grundsätzlich die Möglichkeit, bei Streitigkeiten über die Höhe der Minderwerte, ein Gegengutachten erstellen zu lassen. Die Kosten für das Gegengutachten teilen sich die Parteien.</p> <p>Schadenkatalog Zur Bewertung des Fahrzeugzustandes bei Rückgabe wird ein Schadenkatalog über den vom Leasinggeber zu akzeptierenden Fahrzeugzustand bzw. den vom Leasingnehmer auszugleichenden Schäden vereinbart. Bitte reichen Sie Ihren Schadenkatalog ein!</p> <p>Zeitwert-/Minderwert-Methode Bei der Ermittlung der Schäden werden das Alter und die Laufleistung des Fahrzeuges berücksichtigt (Zeitwert/Minderwert-Methode und faire Fahrzeugbewertung). Eine Abrechnung der Schäden auf der Basis einer 100% Instandsetzung erfolgt nicht.</p>			
	<p>Fahrzeuguimmeldungen</p> <p>Konzerninterne Fahrzeuguimmeldung Der Leasingnehmer behält sich vor, Fahrzeuge intern auf andere Tochtergesellschaften umzumelden, was zu einem 2. Haltereintrag führen kann. Die 1. Ummeldung je Fahrzeug ist in jedem Fall ohne Berechnung von Gebühren/Restwertabschlüssen möglich. Sofern aus dem 2. Haltereintrag aufgrund gleicher Namensbestandteile Rückschlüsse auf den 1. Haltereintrag möglich sind, darf auch bei weiteren Ummeldungen in keinem Fall eine Berechnung von Gebühren/Restwertabschlüssen erfolgen.</p> <p>Kfz-Brief-Versand Sofern der Leasingnehmer den Kfz-Brief während der Vertragslaufzeit benötigt, dürfen hierfür keine Bearbeitungsgebühren berechnet werden.</p> <p>Service-Module geschlossene Abrechnung (Zurzeit stehen Überlegungen an, entweder die geschlossene oder die offene Abrechnung zu nutzen)</p>			

Grundgerüst einer Ausschreibung laut Anwender	Vorüberlegungen und Ausschreibungsparameter laut Anbieter	Anmerkungen / Antworten	Parameter eingehalten	
			ja	nein
	<p>Technik-Service geschlossene Abrechnung Der Technik-Service umfasst alle nach dem Kundendienstcheckheft vorgeschriebenen Wartungsarbeiten einschließlich der dazu erforderlichen Löhne/Materialien. Kosten für Kraftstoff und für das eventuell zwischen den Ölwechseln nachzufüllende Motoröl sowie für Waschen, Reinigen, Polieren des Fahrzeugs, etc. trägt der Leasingnehmer. Weiterhin enthalten ist die Beseitigung verschleißbedingter Schäden (ausgenommen sind Kosten für Instandsetzungsmaßnahmen und Reparaturen an Aufbauten, Sonderzubehör und Sonderausrüstungen, die nicht Vertragsbestandteil sind). Sind auch die Gebühren für die Hauptuntersuchung, Abgasuntersuchung, Bremsensonderuntersuchung enthalten?</p>			
	<p>Reifen geschlossene Abrechnung Das Modul Reifen beinhaltet A. Den Ersatz von 4 Stück Sommerreifen sobald diese bis auf das gesetzliche Mindestmaß abgefahren sind. Die Sommerreifen entsprechen in Art und Größe den Reifen der Erstmontage. B. Den Ersatz von 4 Stück Winterreifen, die Kosten für saisonales Umrüsten der Winter- und Sommerräder, alle Montage-, Wucht- und sonstigen Nebenkosten sowie Einlagerung des nicht benötigten Reifensatzes. Die Winterreifen entsprechen in Art und Größe der Standardbereifung des jeweiligen Fahrzeuges gemäß Fahrzeugschein. Die Winterreifen enthalten einen zusätzlichen Satz Stahlfelgen.</p>	Die Anzahl der Reifen muß entsprechend der Gesamtlauflistung angepasst werden. Als Richtgröße kann man von ca. 25.000 km je Reifenpaar ausgehen!		
	<p>Weiterbelastungen geschlossene Abrechnung Der Leasinggeber vorauslagt sämtliche in Anspruch genommenen Reparaturen/Dienstleistungen, die über den Technik-Reifen-Service-Umfang hinausgehen und rechnet diese mit dem Leasingnehmer ab.</p>			
	<p>GEZ Das Modul GEZ beinhaltet die Gebühren für Radio- und Fernsehanlagen ausschließlich für die Vertragsdauer des Einzelleasingvertrages. Das Risiko der Rückerstattung für überzahlte Gebühren trägt der Leasinggeber.</p>			
	<p>Service-Module offene Abrechnung (Zurzeit stehen Überlegungen an, entweder die geschlossene oder die offene Abrechnung zu nutzen.)</p>			
	<p>Endabrechnung Service-Module offene Abrechnung Nach Vertragsbeendigung erfolgt eine zeitnahe Schlussabrechnung mit einer Gegenüberstellung der aufgewendeten Reifen-/Reparaturkosten und der vom Leasingnehmer gezahlten Service-Pauschalen. Der Saldo wird dem Leasingnehmer gutgeschrieben bzw. vom Leasingnehmer ausgeglichen.</p>			

Grundgerüst einer Ausschreibung laut Anwender	Vorüberlegungen und Ausschreibungsparameter laut Anbieter	Anmerkungen / Antworten	Parameter eingehalten	
			ja	nein
	<p>Weiterbelastungen offene Abrechnung Der Leasinggeber verauslagt sämtliche in Anspruch genommenen Reparaturen/Dienstleistungen, die über den Technik-Reifen-Service-Umfang hinausgehen und rechnet diese im Rahmen der Endabrechnung mit dem Leasingnehmer ab.</p> <p>Gebühren/ Fees Sofern Sie für die Abwicklung der offenen Abrechnung Gebühren bzw. Fee's berechnen, kalkulieren Sie diese bitte nicht in die Rate ein, sondern weisen Sie diese bitte gesondert aus (siehe „Ausschreibungsmatrix“).</p> <p>Sonstiges</p> <p>Sonstige Kosten Sofern mit dem Leasingvertrag Kosten anfallen, die in der Ausschreibungsmatrix nicht abgefragt wurden, beziffern Sie diese bitte. Von Ihnen in dieser Ausschreibungsmatrix nicht angegebene Kosten sind ausdrücklich nicht Bestandteil der später geschlossenen Einzelleasingverträge.</p> <p>Teil B Die folgenden Parameter sind keine Vorgaben zur Angebotskalkulation. Nehmen Sie aber bitte zu den Parametern in der Spalte „Anmerkungen“ Stellung und benennen Sie ggfs. anfallende Kosten! Ihre Antworten fließen in die Gesamtschätzung Ihrer Angebote ein.</p> <p>Verauslagte Kosten Sofern der Leasinggeber in Ausnahmefällen Kosten für den Leasingnehmer verauslagt. Wie hoch ist die Bearbeitungspauschale?</p> <p>Servicekarte / Service-Schecks Die Fahrer sollen mit einer Servicekarte und/oder Service-Schecks ausgerüstet werden.</p> <p>Mahngebühren Der Leasingnehmer wird Zahlungsverpflichtungen pünktlich nachkommen. Welche Mahngebühren berechnen Sie im „Fall der Fälle“?</p> <p>Tochtergesellschaften Können die mit dem Leasingnehmer vereinbarten Konditionen und Vertragsbedingungen auch von den dem Leasingnehmer angeschlossenen Unternehmen (Beteiligungen) genutzt werden? Wie hoch müssen die Beteiligungsverhältnisse sein, um eine Einbindung vornehmen zu können?</p>			
- Erstellung und Versand eines Request for Information (RFI) / unternehmensspezifische Vorgaben				

Grundgerüst einer Ausschreibung laut Anwender	Vorüberlegungen und Ausschreibungsparameter laut Anbieter	Anmerkungen / Antworten	Parameter eingehalten	
			ja	nein
	<p>Module Der Leasingnehmer wird in der Regel die bei der Ausschreibung angefragten Dienstleistungskomponenten in Anspruch nehmen. In Ausnahmefällen behält er sich eine Anpassung des Dienstleistungsumfangs vor.</p> <p>Erstellung einer Ausschreibungsmatrix - siehe Tabellenblatt Beispiele für RFQ</p>			
4	<p>Quantitativer Teil - Erstellung und Versand eines Request for Quotation (RFQ)</p> <p>Beschaffungsstrategie</p> <p>Festlegung der Vertragspartner</p> <p>Rahmenabkommen</p>			
5	<p>Implementierungsplan</p> <p>Festlegung der Verantwortlichkeiten</p> <p>Zeitplan</p> <p>Design des Reportings</p> <p>Prozessfestlegung der Zusammenarbeit</p> <p>Identifizierung von Einsparungspotentialen</p> <p>Service Level Agreements</p> <p>Road Show</p>			

6 Internationale Flottenlösungen

Europäisches Flottenmanagement

Europäische Flottenlösungen im Fuhrparkmanagement sind durch folgende Merkmale gekennzeichnet:

- zentrale Ansprechpartner auf europäischer Ebene
- einheitlich für alle Länder verfügbare Full Service Dienstleistungen
- einen Europäischen Rahmenvertrag und SLA unter Beachtung der nationalen AGB
- regelmäßige, landesübergreifende Reports für die Gesamtflotte
- landesspezifische Beratung, die Konzepte für einzelne Länder integriert
- eine auf dem Gesamtvolumen basierenden Preisgestaltung mit Angebotsmatrizen für die einzelnen Länder

Für die Implementierung einer europäischen Flottenlösung sind einige Voraussetzungen zu erfüllen. Auf Seiten der Anwender bedeutet dies, dass die nationalen Geschäftsbereiche die Umsetzung der gemeinsamen Ziele und Vereinbarungen uneingeschränkt unterstützen. Es müssen alle relevanten Informationen zur Erstellung von Angeboten und optimalen Fuhrparklösungen in den jeweiligen Ländern bereitgestellt werden.

Für die Anbieter europäischer Flottenlösungen gelten ebenfalls einige Anforderungen: Sie müssen über eine europäisch ausgerichtete Organisation und internationales Key Account Management verfügen. Das Unterhalten von eigenen Gesellschaften in den wichtigsten Standortländern ist für das Durchsetzen und Einhalten von Vereinbarungen auf der jeweiligen Landesebene unabdingbar. Die angebotenen Dienstleistungen und Leistungsstandards müssen einheitlich und die Konditionen transparent sein. Das Reporting der Dienstleister muss für das angebotene Länderspektrum standardisiert sein.

Die Vorteile einer solchen länderübergreifenden Lösung bestehen vor allem in der

- Auslagerung der Steuerung des kompletten europäischen Fuhrparks an den Leasinganbieter und
- der erhöhten Transparenz durch vereinheitlichte Fuhrparkverordnungen und Lieferantenkonsolidierung sowie der Verträge und Kosten.

Unter Umständen können zudem Kosteneinsparungen durch Größenvorteile und das vereinheitlichte internationale Reporting realisiert werden.

Probleme bei der Umstellung auf einen europäischen Fuhrpark sind v.a. durch lokale Unterschiede begründet. Diese Uneinigkeit muss für die erfolgreiche Einführung einer europäischen Flottenlösung überwunden werden. Nachfolgend sind die häufigsten Probleme in den Bereichen Fahrzeugbeschaffung, Dienstleister und Lieferanten, Leasing und Besteuerung in einer Übersicht dargestellt.

Europäische Flottenlösungen - Lokale Unterschiede verhindern erhoffte Einheitlichkeit



Fahrzeugbeschaffung

- Listenpreise und Nachlässe (selbst bei internationalen Herstellerabkommen)
- Kulturelle Faktoren bei Fahrzeugauswahl und Ausstattung
- Länderspezifische Modelle des Herstellers
- Zulassung, Überführung und Auslieferung

Leasing

- Leasingformel
- Abschreibungsmodalitäten / Restwerte
- Full-Service-Bausteine (unterschiedliche Markt- und Kundenanforderungen)
- Operative Abwicklung bleibt vor Ort

Dienstleister und Lieferanten

- Werkstatt- und Reifenservicenetze mit landesspezifischer Preis-, Nachlasspolitik, Arbeits- und Teilekosten
- „Unvermeidliche“ lokale Anbieter (Kraftstoff, Versicherung)
- Nationale Geschäftsbedingungen (AGB)

Besteuerung

- Steuern im Zusammenhang mit Kauf und Zulassung (z.B. Luxussteuern)
- Erstattung von Umsatzsteuern auf Leasingraten, Kraftstoff, Versicherung und Service
- Berechnung des geldwerten Vorteils / Absetzbarkeit

© BME, September 11.

ALD: Internationales Fuhrparkmanagement – „Think global, act local.“

Im Zuge der weltweiten Globalisierung ist eine zunehmende Nachfrage nach internationalen Flottenlösungen zu verzeichnen. Ausgehend von grenzüberschreitendem Wachstum internationaler und europäischer Großunternehmen sowie der parallel stattfindenden Zentralisierung von Unternehmensfunktionen wächst der Bedarf nach internationalen Fuhrparkmanagement-Lösungen insbesondere seit Einführung des Euro konstant. Insbesondere nach der Finanzkrise ist zu beobachten, dass sich nunmehr auch größere mittelständische Unternehmen diesem Trend anschließen und damit die Dynamik weiter erhöhen.

Wesentlicher Treiber für die Suche nach internationalen Flottenlösungen ist das Erzielen von Synergien, die sich durch Volumenbündelung im Einkauf und einer Vereinheitlichung und Straffung von Prozessen (Prozesskostenreduktion) realisieren lassen. Weitere Ergebnisse können sich in einer Harmonisierung des Unternehmensbildes und Außenauftritts (Corporate Identity) widerspiegeln.

Die steigende Anzahl regulatorischer Auflagen und deren Standardisierung bzw. Harmonisierung auf europäischer Ebene beschleunigt den skizzierten Bedarf genauso wie die Verlagerung von Produktionsstätten in die so genannten „Emerging Markets“ und jüngst in die Schwellenländer.

Markt⁷: Der europäische Flottenmarkt lässt sich für 2010 auf 25,5 Millionen Fahrzeuge beziffern. Die sogenannten reifen Flottenmärkte Deutschland, UK, Frankreich und die BeNeLux-Länder repräsentieren dabei den größten Anteil am Gesamtmarkt. Gegenüber den süd- und osteuropäischen Märkten verzeichnen sie jedoch nur ein geringes Wachstum. Außerhalb Europas gewinnen die Märkte Brasilien, China und Indien immer mehr an Bedeutung im Flottengeschäft und weisen hohe, teilweise zweistellige Wachstumsraten im Jahresvergleich aus.

7 Quellen: Eigene Berechnungen auf Basis ACEA 2011, Datamonitor 2011, Fleet Europe 2011.

Die drei größten, internationalen herstellerunabhängigen Leasinggesellschaften halten einen Marktanteil von etwa 38%. Weitere 31% werden von herstellerabhängigen Gesellschaften gehalten. Eine Vielzahl von kleineren und hauptsächlich lokal agierenden Leasinggesellschaften betreuen die verbleibenden Fahrzeuge.

Im Portfolio von ALD Automotive befinden sich derzeit ca. 340.000 Fahrzeuge von so genannten International Corporate Accounts (kurz ICA) und repräsentieren damit einen Anteil von knapp 40% des Gesamtbestandes der ALD Automotive. Diese Expertise an eigener Erfahrung aus 37 Ländern erlaubt es, die zentralen Anforderungen an Partner für internationales Fuhrparkmanagement zu postulieren.

Allgemeine Merkmale: Die kundenindividuelle Motivation dieser ICA zeigt als übergeordnete Cluster die bereits eingangs geschilderten Treiber, denen als Zielsetzung klare Effektivitäts- und Effizienzziele zugrunde liegen. Die durch Vereinheitlichung und Standardisierung zu erzielenden Prozesskostenreduktionen sind einer der Hauptgründe für eine internationale Lösung. Erst durch eine solche Harmonisierung ist es möglich, einen multinationalen Fuhrpark auch wirksam zu steuern. Insofern folgt der Anspruch an ein zentrales Monitoring und Controlling der Fuhrparkgeschehnisse als weiterer wesentlicher Antrieb zwangsläufig, um Erkenntnisse zur Volumen- und Leistungsbündelung zu erhalten.

Internationaler Rahmenvertrag: Ein internationaler Rahmenvertrag muss dem Internationalisierungsansatz sachlogisch folgen. Ein solcher Rahmenvertrag sollte typischerweise übergeordnete, generelle Gesichtspunkte der Kunden-Lieferantenbeziehung, wie z.B. Serviceumfänge, regeln. Bei fester Vereinbarung eines einheitlichen Zinssatzes für einen gemeinsamen Währungsraum ist der Einschluss der Floating-Option zu empfehlen, die wiederum an öffentlich einsehbare Indizes, z.B. Swap-Sätze, zu knüpfen ist.

Für zusätzliche Transparenz und Einheitlichkeit in der Leistungsabrechnung sorgen Regelungen zu den so genannten Management-Fees, die die Kosten für Standard-Dienstleistungen widerspiegeln. Servicepauschalen (z.B. Reifenservice) sind damit explizit nicht gemeint, da hier die Kosten zwischen den jeweiligen Ländern zu deutlich variieren können. Ein internationaler Rahmenvertrag ist demzufolge als Klammer ('umbrella agreement') über lokal und länderspezifisch zu schließenden Rahmenverträgen zu verstehen.

Account Management: Ein internationaler Großkunde sollte durch einen ihm zugeordneten International Account Manager betreut werden. Dieser ist zentraler Anlaufpunkt („Single point of contact“) für alle international relevanten strategischen Aspekte des Kunden. Hierzu zählen beispielsweise neben der Verhandlung des vorab erwähnten Rahmenvertrages, die Implementierung des neuen Kunden in allen Ländern sowie die Entwicklung und Einhaltung einer einheitlichen Car Policy. Um ein echtes Management des Fuhrparks zu gewährleisten, ist dieser Account Manager für die Bereitstellung des Reportings und die Einhaltung der vereinbarten Service-Levels verantwortlich. Als erster, zentraler Ansprechpartner liefert er dem Kunden die entscheidenden Kennzahlen zur Steuerung des Fuhrparks und dient konsequenterweise als erste Eskalationsstufe. Nach Vereinbarung der Steuerungskennzahlen gilt es diese, über ein permanentes Monitoring hinaus, in regelmäßigen Review-Meetings auf zentraler und je nach Bedarf auf lokaler Ebene in Aussage und weiterer Gültigkeit zu bewerten.

Reporting: Essentiell für die funktionierende internationale Zusammenarbeit ist ein umfassendes und aussagekräftiges internationales Reporting durch den ausgewählten Partner. Zentrales Kriterium ist die Fähigkeit zur Abbildung der vereinbarten Key Indikatoren in den beteiligten Ländern.

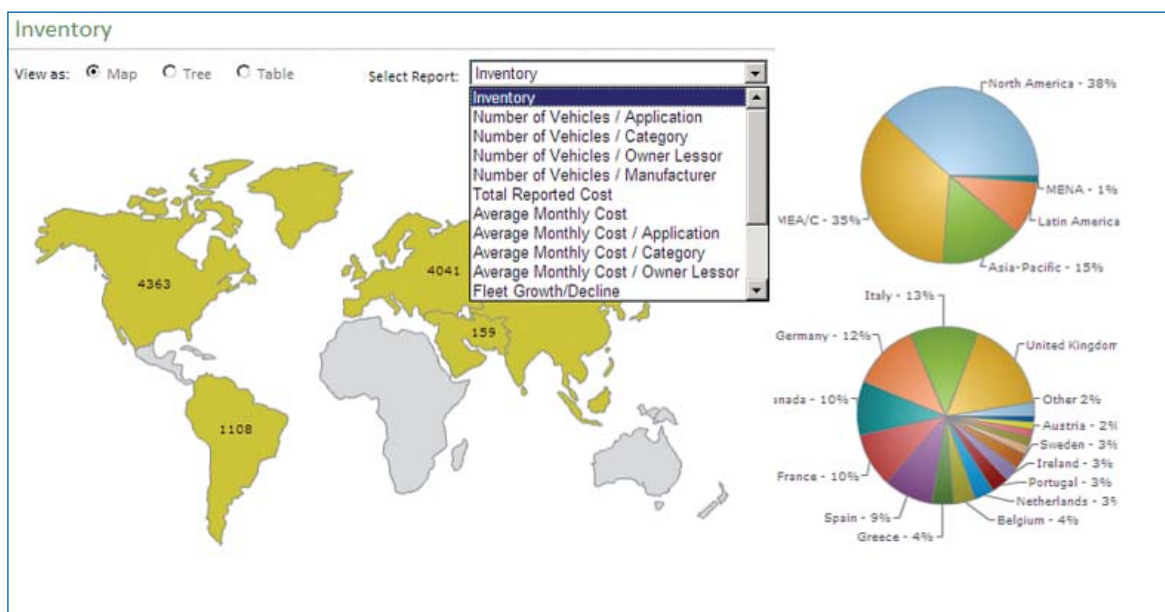


Abbildung 1: Auszug aus globalem Bestandsreport via ALDNET (Kunde anonymisiert)

Die Key Indikatoren haben die bekannten, fuhrparkimmanenten Kostentreiber wie z.B. Leasingraten, Kraftstoff, Reifen und Versicherung (Schäden) zu reflektieren. Demzufolge sind Reports zu Abnahmemengen z.B. bei Fahrzeugherstellern evident, um Bündelvorteile und Mengenboni auch tatsächlich zu realisieren. Das Reporting sollte mehrsprachig sein, um dem international Verantwortlichen auf Kundenseite die Möglichkeit zu geben, Maßnahmen auf Basis der vorliegenden Erkenntnisse ohne Zeitverzug in den jeweiligen Ländern fundieren und ergreifen zu können. Durch die Einschränkung von Zugriffsrechten kann der Kunde bei gegebener Mehrsprachigkeit seine jeweiligen Landesorganisationen nicht nur aktiv einbinden, sondern durch diese Transparenz die Akzeptanz einer zentralisierten Steuerung fördern – „Betroffene zu Beteiligten machen“.

Standard sollten z.B. Informationen zu Fahrzeugbestand, laufenden Fahrzeugbestellungen, planmäßigen Fahrzeugterminierungen oder Abweichungen von Plan- zu Soll-Fahrleistungen sein. Ein CO₂-Reporting, das nur auf den Norm- und nicht auch auf den tatsächlichen Verbrauch abhebt, ist unzureichend. Schließlich erlaubt ein umfassendes Reporting die Betrachtung des Einzelfahrzeugs wie der Gesamtflotte unter den aufgezeigten Parametern. Funktionalitäten wie Personalisierung, graphische Darstellung der individuellen Auswertung, Excel- und PDF-Downloads gelten als „state of the art“. Ein Währungskonverter, Sortierungs- und Filtermöglichkeiten sowie die Möglichkeit mittels verschiedener Zugriffsberechtigungen (so genannte Rollen) organisatorische und fachliche Hierarchien zu berücksichtigen, runden die Anforderungen an ein adäquates Reporting ab.

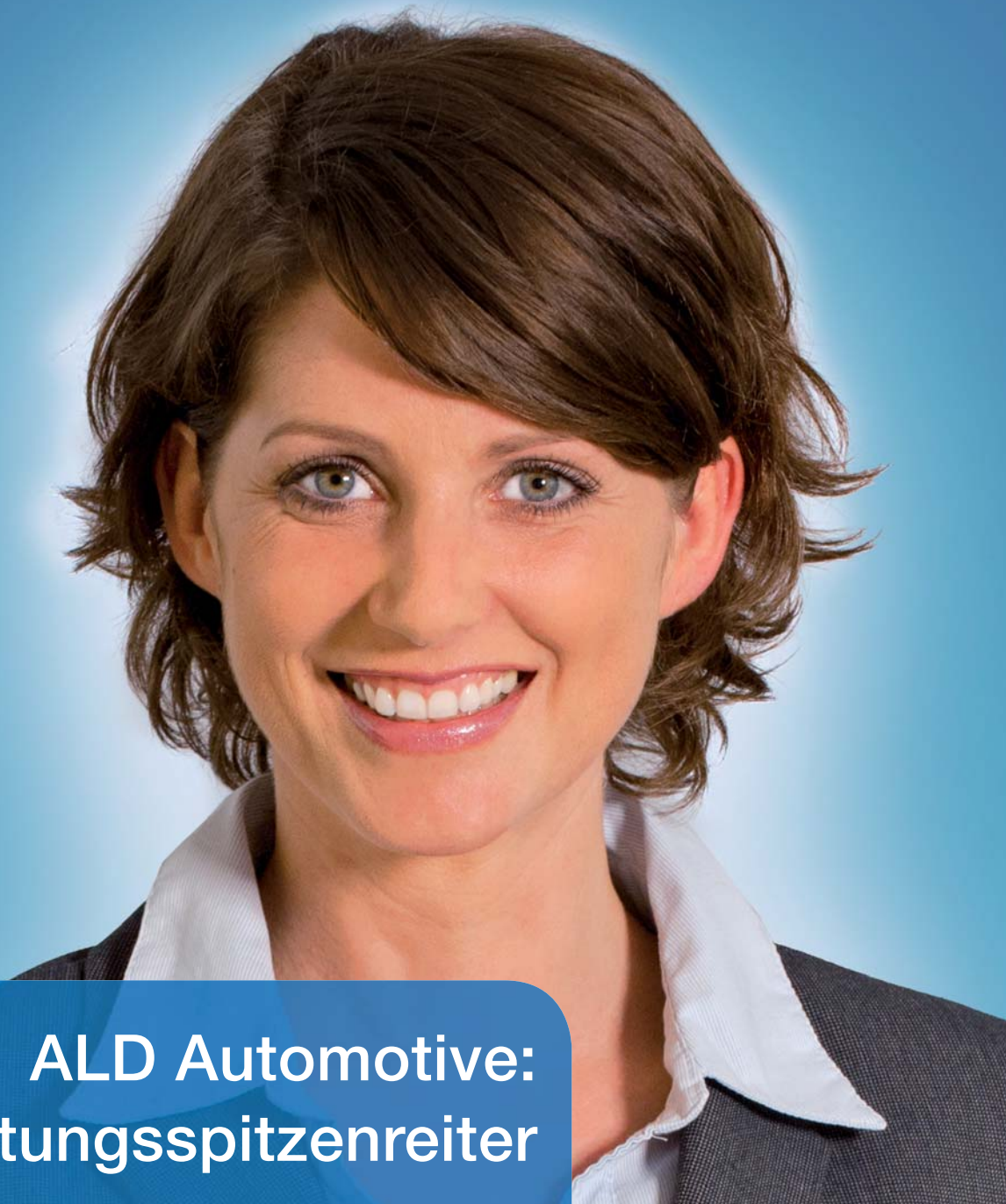
Einsparpotenziale: Durch den Abschluss eines internationalen Rahmenvertrages mit einer Leasinggesellschaft lassen sich durch Einkaufs- und Prozessbündelung spürbare Einsparungen erzielen. Lokale, kleinere Fuhrparks erhalten mittels Einbindung über einen internationalen Rahmenvertrag i.d.R. ein besseres Preis- und Konditionsniveau (z.B. Rabattstrukturen). So lassen sich Effekte aufgrund von Importeurstrukturen durch einen Leasinggeber mit entsprechender Einkaufsgröße wettmachen. Weitere Einsparungen können durch Festschreibung der Zinskonditionen und Management-Fees sowie durch Prozesskostenentlastung realisiert werden.

Regelmäßige Beratung und Reviews: Im Rahmen eines zentralisierten Account Managements sollten regelmäßig gemeinsame Reviews durchgeführt werden. Ziel dieser Gespräche sind die Festlegung und Überprüfung der Fuhrparkstrategie. Hier sind vom Leasinggeber qualifizierte und quantifizierte Vorschläge zur optimalen Fuhrparklösung zu unterbreiten. Wiederkehrende Themen sind u.a. eine internationale Car-Policy, Hersteller-, Modell- und Fahrleistungsberatung sowie die Überprüfung lokaler Subventionsprogramme. Aktuell im Focus sind globale CO₂-Programme inkl. Elektromobi-

lität, das Outsourcing von Dienstleistungen und Programme zur Fahrerezufriedenheit. Generell ist jede Herangehensweise, die nicht auf den so genannten „Total Cost of Ownership“ (TCO) basiert, abzulehnen.

Geographische Präsenz: Grundvoraussetzung für eine umfängliche Realisierung der Einsparpotentiale ist eine ausreichende geographische Präsenz des Leasinggebers, um den Kundenanforderungen an eine Gesamtlösung nachzukommen. Angesichts der Komplexität der Märkte im Rahmen der zunehmenden Internationalisierung empfiehlt sich bei der Wahl des Leasingpartners darauf zu achten, dass dieser mit einer eigenen Niederlassung bzw. Landesgesellschaft vor Ort vertreten ist, um die Einhaltung der vereinbarten Qualitätsstandards und Servicelevels sicherzustellen.

Fazit: Internationale Fuhrparklösungen sind kein bloßer Trend mehr. Die weitestgehende Vereinheitlichung prozessualer aber auch regulatorischer und (aufsichts-)rechtlicher Standards – gepaart mit Outsourcing und Offshoring einzelner Unternehmensbereiche – fordert von Kundenseite eine ökonomisch schlüssige Bewertung der hier nur grob skizzierten, möglichen Effekte. Das gilt insbesondere vor dem Hintergrund der Internationalisierung der Finanzmärkte, welche einzelne Leasinggesellschaften – gegenüber anderen Fuhrparklieferanten – bereits abbilden. Regionale Besonderheiten liegen einerseits in fuhrparkrelevanten Teilbereichen (z.B. Fahrzeugsteuern, Fahrzeugversicherung) und andererseits im Fahrzeugbereich selbst, wie z.B. in der Markenakzeptanz und der Fahrzeugausstattung. Der richtige Leasingpartner mit Präsenz in den Märkten des Kunden wird beides liefern können: internationale Kompetenz und effizientes Fuhrparkmanagement unter Berücksichtigung regionaler Besonderheiten.



ALD Automotive: Dienstleistungsspitzenreiter

Als professioneller Dienstleister ist uns bewusst, wie wichtig es Ihnen ist, sich in der Zusammenarbeit auf seinen Partner verlassen zu können. Tagtäglich treten wir an, um Ihnen unser Bestes zu geben – unsere Servicequalität.

Ein Top-Service durch unsere Kundenbetreuung und eine persönliche Betreuung vor Ort durch unseren Außendienst stellt dies sicher.

Dass wir damit auf dem richtigen Weg sind, bestätigen uns die Leser von Autoflotte und Firmenauto: Wir sind bester herstellerübergreifender Leasingdienstleister*. Und auch eine unabhängige Kundenzufriedenheitsanalyse** belegt:

92 % unserer Kunden sind zufrieden bzw. sehr zufrieden.

Noch kein Kunde der ALD Automotive? Wir freuen uns auf Ihre Kontaktaufnahme!

* Leserwahl „Flotten-Award 2011“ der Zeitschrift Autoflotte und „Beste Marken 2011“ der Zeitschrift Firmenauto

** Basis: 516 befragte Kunden der ALD Automotive



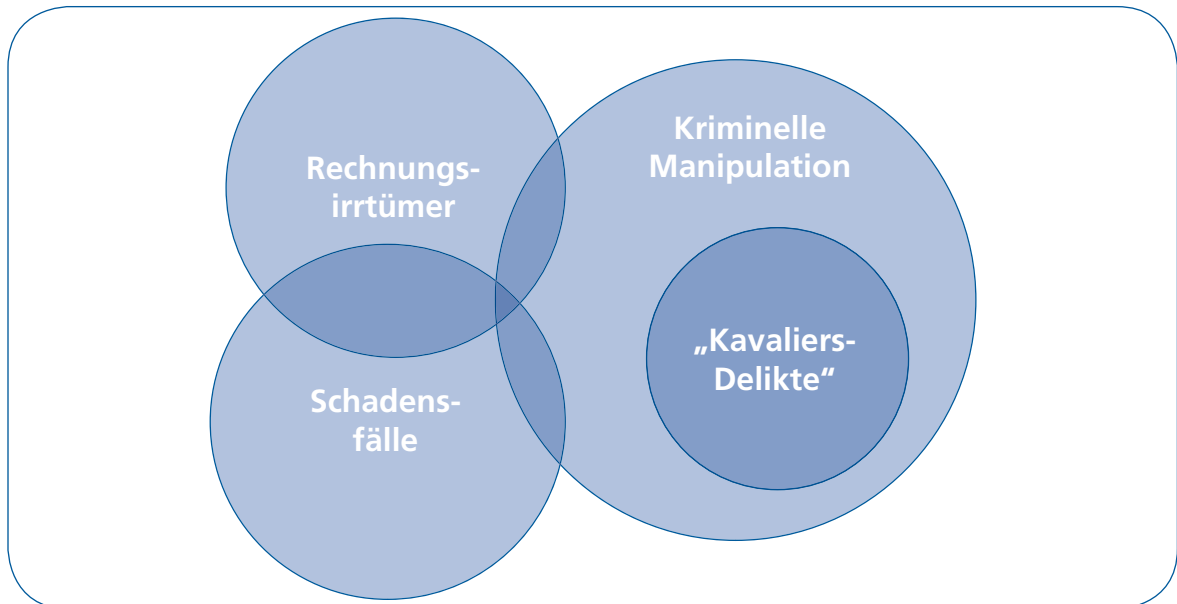
LET'S DRIVE TOGETHER



Manipulation

In der Praxis ist Manipulation differenziert zu betrachten und kann wesentlich in vier Hauptkategorien unterschieden werden. Diese sind nicht überschneidungsfrei.

Typen der Manipulation



■ „Kavaliersdelikte“

- z.B. das Tanken von Premiumkraftstoffen um mehr Punkte auf der Bonuskarte gutgeschrieben zu bekommen.
- Mit einfachen Regeln oder Systemen gegensteuern und beispielsweise diesen Kraftstoff über die Tankkarte ausschließen.

■ Rechnungsirrtümer

- Diese treten durchaus in einer ausreichend hohen Anzahl auf, um das Thema für das Flottenmanagement attraktiv zu machen
- Systeme und Kontrollprozesse können zu Einsparungen führen

■ Manipulation

- In vielen Ausprägungen beobachtbar
- Nutzer tanken in einigen Fällen für den Privatwagen mit
- Manche Nutzer generieren eine Vielzahl von Schadensfällen
- Versicherungen sorgen z.B. bei Verbundschäden am Stauende für Probleme
- Werkstätten und Leasinggeber wittern bei Schadensfällen ein Zusatzgeschäft – auch hier ist eine strenge Aufsicht wichtig.
- Ein striktes Rechnungsmanagement ist bei diesen Problemen ein einfacher aber erfolgreicher Lösungsansatz.

■ Kriminelle Manipulation

- Diese Art von Manipulation kommt häufiger vor als zu vermuten ist und darf deshalb nicht vernachlässigt werden.
- Konstantes Benzinabzweigen gehört genauso in diese Kategorie wie das Verursachen von Bagatellschäden mit Unfallflucht
- Um gegen Machenschaften dieser Art vorzugehen sind klare Kontrollen und ein hartes Vorgehen gefragt. Das klare Commitment der Unternehmensleitung ist für ein hartes Durchgreifen unabdingbar.

Art der Manipulation	Gegenmaßnahmen
Premium Benzin tanken	Warengruppen und Dienstleistungen können über ein spezielles Codierungssystem bei fast allen Tankkartengesellschaften selektiv ein- oder ausgeschlossen werden. Im Einzelfalle sollte direkt Kontakt mit der Tankkartengesellschaft aufgenommen werden,
Mittanken für Privatwagen	Bei Kleinmengen nicht zu tracken. ABER: Täter werden irgendwann gierig und fallen auf. Auch dann: schwer zu beweisen
Vielzahl von Schadensfällen (Verbundschäden am Stauende)	<ul style="list-style-type: none"> ■ Schadenarten (Front-/Heck-/Seiten/Glasbruch etc.) analysieren und Gegenmaßnahmen einleiten. ■ Ggf. gezieltes Fahrsicherheitstraining anstoßen. ■ Art des Fahrzeugs, Motorisierung und Getriebeart dem gewollten Fahrstil über Car-Policy anpassen. ■ Bonus-/Malussystem einführen (Beteiligung des Fahrers am Unfallgeschehen). Kontrolle, wer ist Unfallgegner? (gleicher Nachname, etc.)
Manipulation von Werkstätten bei Inspektionen und Reparaturen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Rechnungen durch einen Fachmann auf sachliche und inhaltliche Richtigkeit prüfen lassen (KFZ-Fachmann, TÜV, Dekra, GTÜ u.ä.). ■ Controlling und Monitoring durch Rechnungserfassung nach Kostenarten und Verfolgung des Lebenslaufes (Garantie/Kulanz etc.). ■ Rahmenabkommen mit ständig wiederkehrenden Werkstätten verhandeln und abschließen (Rabatte Boni, Sonderkonditionen, Hol-/Bringservice etc.). ■ „zero tolerance“-Prinzip. Auffällige Werkstätten eine zeitlang ständig prüfen und alle Auffälligkeiten rigoros reklamieren. ■ Regelmäßige Kontrolle und unabhängige Gutachten.
Rechnungsirrtümer / Mehrfachabrechnung	Rechnungsmanagement, Kontrollprozesse und Systeme (zero-tolerance)
Kriminelle Manipulation	<p>Korruption, Bereicherung durch beteiligte Dienstleister:</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Druck auf Händler für private Belange (Konditionen für eigenes Fahrzeug, Zuwendungen, Vergünstigungen bei Anschaffungen). ■ Gleiches gilt für alle beteiligten Dienstleister und Lieferanten (Reifen, Tankstellen, Werkstätten etc). ■ Versuch des „preiswerten“ Kaufes des Fahrzeugs am Vertragsende mit Mehrerlöschance bei Weiterverkauf u.ä. ■ Kontrolle und hartes Vorgehen bei Aufdeckung → Commitment Vorstand

Art der Manipulation	Gegenmaßnahmen
Aufweichen des Nutzerverhaltens	<p>Ankündigung und Durchführung von entsprechenden Kontrollen:</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Entsprechende Formulierungen in Car-Policy und Überlassungsvereinbarung. ■ Ermittlung und Meldung des erfassten Durchschnittsverbrauchs. ■ Prüfung und Reklamation von Dienstleisterrechnungen an den Fahrer: <ul style="list-style-type: none"> ■ Wozu 10 Liter Mitnahmeöl? ■ Wozu dieses oder jenes Fahrzeugzubehör und/oder Pflegemittel? ■ Prüfung der Vollständigkeit der Fahrzeugausstattungen und Sonderanschaffungen bei Fahrzeugrückgabe: <p>Z.B.: Velourmatten, Gummimatten, Laderaummatten und Abdeckungen, Winter/Sommerreifen, Radabdeckungen, Dachträgersysteme, Bordmappen, Warnwesten, Sicherheitszubehör, welches in ein Folgefahrzeug übernommen werden kann, sonstige Anbau- und Zubehörteile, die durch den Arbeitgeber angeschafft wurden, etc.</p>
Überzogenes Instandsetzungsvolumen mit/ohne Beteiligung des Fahrers (z.B. Glasschäden am Zweitwagen)	Aufwendiges Controlling
Kauf von Tankstellenartikel für den Privatwagen z.B. Öle, Wischer, Frostschutz, Batterien	kein/geringes Entdeckungsrisiko
Delikthafte Verhalten im Straßenverkehr (bis hin zur Fahrerflucht)	Ggf. rufschädigend
Überzogene Fahrzeugnutzung (z.B. Dritte fahren Fahrzeug)	Von Car-Policy abhängig
Nichtpfleglicher Umgang	Bei gestreuten Fuhrparks erst am Ende des Nutzungszeitraums erkennbar
Einbau von Billigersatzteilen zu Originalersatzteilpreisen	Aufwendige Kontrolle

Umgang mit Manipulation

- Die richtigen Signale zu senden und dadurch einen „erziehenden“ Einfluss auf die Fahrer auszuüben, ist hilfreich. Bereits durch wenige hinterfragte Fälle lässt sich oft eine größere Anzahl an Unstimmigkeiten verhindern.
- Als Werkzeug können z.B. „Zero Tolerance Wochen“ dienen: In bestimmten Zeiträumen wird jeder Verstoß verfolgt, egal wie klein. So setzt sich bei den Nutzern das Wissen durch, dass auch kleine Verstöße keine Kavaliersdelikte sind.

Auch die Rolle der Versicherer wird kritisch gesehen: Die Versicherer reagieren nach simplen, teils „unglücklichen“ Regeln:

- Bei einem Schadensfall von unter 1.000€ wird zumeist blind erstattet.
- Bei Fällen über 1.000€ wird zumeist geprüft und auch minimale Unstimmigkeiten werden reklamiert. Dies kann zu unverhältnismäßigen Kosten bei nur geringen Überschreitungen der 1.000€ Grenze führen.

8 Schadensmanagement

Allgemeines

Das Versicherungsrecht im Allgemeinen sieht vor, dass die Regulierung von Schäden vor dem Hintergrund vorgenommen wird, dass ein Geschädigter finanziell so gestellt wird, als ob das Schadensereignis nicht eingetreten wäre.

Bei der Regulierung von Schäden werden daher Wertverbesserungen durch Reparaturen und die Verwendung von Neuteilen (sog. „Neu für Alt“) sowie mögliche ersparte Aufwendungen des Geschädigten in der Schadensabrechnung berücksichtigt.

Schadenersatzforderungen des Geschädigten werden also sowohl sachlich als auch rechtlich bewertet und angemessen reguliert.

Im jeweiligen Regulierungsfalle spricht man vom Schadensmanagement.

Der Begriff Schadensmanagement bezieht sich also auf die organisierte Bewältigung von Schäden bei z.B. Fahrzeugfuhrparks bei gewerblichen Unternehmen, Versicherungen, Mietwagenverleihern, Leasinggesellschaften oder Speditionen. Dabei werden zwei Bedeutungen unterschieden:

1.) Schadensmanagement als unternehmerische Steuerungsaufgabe:

In (Versicherungs-)Unternehmen wird diese Bezeichnung gerne für die Organisationseinheit (Abteilung, Team) gewählt, welche die Arbeitsabläufe der Schadensabteilung festlegt.

2.) Schadensbearbeitung im Einzelfall:

Unter Schadensbearbeitung versteht die Versicherungswirtschaft alle Tätigkeiten, die mit der Bearbeitung und Abwicklung von Schadensfällen (Schadensregulierung) zusammenhängen. Das Schadensmanagement ist zu den betrieblichen Leistungsprozessen zu zählen und stellt einen bedeutenden Bestandteil der Versicherungsproduktion dar. Es umfasst alle Geschäftsprozesse von der Aufnahme des Schadens über die Sachstandsermittlung bis zur Auszahlung bzw. Naturalersatz.

Je nach Sparte und Unternehmen verläuft der Prozess des Schadensmanagements unterschiedlich. Einige grundlegende Bearbeitungsschritte lassen sich jedoch verallgemeinern:

Geschäftsprozesse im Schadensmanagement:

Schadenanlage

- Ausschluss Doppelanlage
- Aufnahme der Schadensmeldung
- Anlage einer Schadensakte
- Prüfung des Versicherungsschutzes

Schadenbearbeitung

- Erfassen von Aussagen von Versicherungsnehmer, Geschädigten, Zeugen etc.
- ggf. Einholen von Gutachten durch Sachverständige, Ärzte etc.
- Betrugsprüfung
- Beurteilung des Schadens durch Sachbearbeiter

Schadensregulierung / Exkasso

- Information des Versicherten über das Ergebnis der Beurteilung
- Anweisung der Zahlung bzw. des Naturalersatzes
- Regress

Inhouse- vs. Outsourcinglösung

Vor- und Nachteile von Schadenabwicklung im Detail bei „Inhouse“ und „Outsourcing“ siehe nachfolgende Tabelle:

Prozessbeschreibung		Bemerkungen/Hinweise	Inhouse Vorteile	Inhouse Nachteile	Outsourcing Vorteile	Outsourcing Nachteile
1. Schadeneintritt, Schadenmeldung						
Telefonisch, per Mail oder Fax	Schadendaten soweit wie möglich aufnehmen. Kein schriftliches Schuldenerkenntnis abgeben. Keine Schadenersatzansprüche anerkennen. Keinerlei Zahlungen zusagen oder leisten. Bei Personenschäden oder unklarer Haftungslage auf jeden Fall Polizei (ggf. Feuerwehr bzw. Krankenwagen) hinzuziehen. Wenn möglich, die Unfallstelle gegen den nachfolgenden Verkehr absichern und gefährdete Personen aus der Gefahrenzone entfernen. Mögliche Beweise sichern (Foto-Handy, Pocket Kamera etc.) Auf Besonderheiten achten und ggf. Polizei informieren (Beleuchtung/Bereifung des gegnerischen Fahrzeugs, Hinweise auf Handynutzung, Alkohol, Medikamente etc.).	Interne Prozessabläufe, Anlaufstationen und Gesprächspartner sind bekannt.	Eingeschränkte Erreichbarkeit der erforderlichen Gesprächspartner. Mögliche ggf. fehlerhafte Verselbständigung der Schadenabwicklung.	Prozessabläufe und Netzwerke stehen. 24h Erreichbarkeit der Schadenhotline.	Standardisierte Abwicklung. Geringere Flexibilität in der Feinabstimmung.	
Klärung der Schadenart	siehe nachfolgende Schadenarten. Falls sich Fahrlässigkeit oder Vorsatz bei der Schadenbearbeitung herausstellen, kann die Regulierung ganz oder teilweise durch den Versicherer abgelehnt werden.	Informelle Organisation, schnelle Reaktionsmöglichkeiten	Im Zweifel geringere Fachkompetenz bei der Einschätzung der Schadenart und der ggf. daraus erwachsenden Konsequenzen.	Schnelle und fachlich sichere Reaktion zur nachfolgenden Schadenabwicklung.	Standardisierte Abwicklung. Geringere Individualisierte Abwicklungsmöglichkeiten.	
Haftpflichtschaden	Bei selbstverschuldetem Unfall verursachte Schäden an geschädigten Dritten. Üblicherweise unbegrenzte Deckung bei Sachschäden, 7,5Mio€ bei Personenschäden.	Mögliche Kompensationsvorteile im Versicherungsbereich durch ggf. großes Firmenversicherungspaket.	Möglicherweise geringe Kenntnis von Schadenquote, Prämienaufkommen und Versicherungsumfang.	Klare Rahmenvertragliche Vereinbarungen. Ständige Überprüfung des optimalen Versicherungsschutzes und -umfangs.	Standardisierung. Ggf. kundenseitig bedingte notwendige Einschränkungen bei der Wahl der Versicherungsgesellschaft und des Deckungsumfangs.	

Prozessbeschreibung	Bemerkungen/Hinweise	Inhouse	Inhouse	Outsourcing	Outsourcing
	Erläuterungen	Vorteile	Nachteile	Vorteile	Nachteile
Vollkaskoschaden	Unfallbedingte Schäden am eigenen Fahrzeug. Soweit abgeschlossen werden Schäden durch nicht fahrlässig verursachte oder durch unbekannte Dritte verursachte Fahrzeugschäden am versicherten Fahrzeug unter Abzug der jeweils vereinbarten SB durch den Versicherer reguliert.	Ab einer bestimmten (Keine Vorschläge) eventuell kein Abschluss einer (Voll-) Kaskoversicherung notwendig. Rückstellung statt Prämienzahlung. Zahlung von Schäden aus diesem Topf. Auflösung der Rückstellungen als a.o. Ertrag möglich.	Im Zweifel eingeschränkte Kenntnisse über Möglichkeiten und Vorteile in der Schadenabwicklung.	Klare Prozessabläufe. Umfassende Kenntnisse in der Schadenabwicklung.	Ggf. kundenseitig bedingte Einschränkungen bei der Wahl der Versicherungsgesellschaft und des Deckungsumfangs.
Teilkaskoschaden (Fahrzeug-Teilversicherung)	Soweit abgeschlossen, werden Fahrzeugschäden unter Abzug einer SB erstattet, die durch nachstehende Unfallereignisse entstehen.	Individuelle Prozessabläufe, schnelle Reaktionen möglich.	Aufbau und Pflege eines Reparatur- und Werkstattnetzwerks zur optimalen Schadenabwicklung.	Bestehende Netzwerke, umfassende Kenntnisse zur Kostenoptimierung.	Standardisierte Prozessabläufe, individuellere Kundenbetreuung schwierig.
Brand und Explosion	In Verbindung mit Unfallgeschehen				
Diebstahl/Entwendung	Grundsätzlich unter Hinzuziehung der Polizei zur Dokumentation des Diebstahls und der Sicherung möglicher Beweise.	s.o.	s.o.	s.o.	s.o.
Zufälliger Untergang. Unmittelbare Einwirkung von Unwettern (Sturm, Hagel, Blitzschlag oder Überschwemmung).	Keine Versicherungsdeckung bei Einwirkung durch „höhere Gewalt“ (z.B. kriegerische Ereignisse) oder „Naturgewalten“ (z.B. Erdbeben).				
Schäden und Folgeschäden an Schläuchen (Schäden durch Verlust von Flüssigkeiten) sowie an der Verkabelung durch Kurzschluss (Marderschäden).	Schaden muss durch Gutachten festgestellt werden.				

Prozessbeschreibung	Bemerkungen/Hinweise		Inhouse		Outsourcing	
	Erläuterungen	Vorteile	Nachteile	Vorteile	Nachteile	
Bruchschäden an allen Verglasungen (auch Spiegel, Scheinwerfer und Rückleuchten).	Verursachungsunabhängig (Vandalismus, Steinerschlag oder im Rahmen von Unfallgeschehen).					
Zusammenstoß mit Haarwild (Wildschaden).	Bei Wildunfällen ist, soweit möglich, grundsätzlich und unmittelbar zur Beweissicherung (Haarspuren) die nächstgelegene Polizeistation aufzusuchen und der Wildschaden zu protokollieren. Fehlt dies, wird der Schaden nicht reguliert.					
2. Wiederherstellung der Mobilität						
Fahrzeugzustand	Fahrbereit oder nicht, bzw. verkehrstüchtig oder nicht?	Individuelle Lösungen möglich.	schwierige Einschätzungen zum Fahrzeugzustand zu erwarten, keine Erreichbarkeit außerhalb der Bürozeiten.	hohe Einschätzungskompetenz, schnelle Entscheidungen zu erwarten. Erreichbar 7/24.	Standardisierte Prozesse, wenig Spielraum zu individuellen Entscheidungen.	
3. Werkstatt						
Mietwagen	Schadenminderungspflicht beachten.	s.o.	Aufbau und Pflege eines Mietwagennetzwerks.	Bestehendes Ersatzwagenetzwerk, z.T. kostenlos (Typ A).	s.o.	
Schadenakte anlegen	Halter, Schadenmanager, Versicherung	schneller und individueller Zugriff.	Aufwändige Kommunikation und Abstimmung mit den weiteren Beteiligten.	Professionelle und kompetente Koordination der Prozessabläufe.	Gefahr von Informationslücken.	
4. Abschleppdienst	Wird bei Immobilität durch Polizei beauftragt.	s.o.	Eingeschränkte Kenntnisse des Marktes im Ab-schleppbereich.	Umfassende Kenntnisse innerhalb der entsprechenden Branche.	Beseitigung von bereits geschaffenen Tatsachen.	
	Kostenübernahme lediglich bis in die nächstgelegene Fach- bzw. - Fabrikatswerkstatt.					

Prozessbeschreibung	Bemerkungen/Hinweise		Inhouse		Outsourcing	
	Erläuterungen	Vorteile	Nachteile	Vorteile	Nachteile	
5. Gutachten	Bis zu einer voraussichtlichen Schadenhöhe von ca. 1.500€ genügt ein schriftlicher Kostenvorschlag einer Fachwerkstatt, darüberhinaus wird i.d.R. ein neutraler öffentlich bestellter Sachverständiger mit einem Schadengutachten beauftragt.	Individueller Zugriff und schnelle Lösungen.	Eingeschränkte Kenntnisse im Bereich Gutachten und Sachverständige.	Ausgebaute Kenntnisse und Erfahrungen im Gutachtermarkt.	Standardisierte Prozessabläufe, individuellere Kundenbetreuung schwierig.	
6. Information an Leasinggesellschaft	Leasinggeber ist wirtschaftlicher Eigentümer des verunfallten Fahrzeugs. Dieser muss zeitnah informiert werden.	Direkter Zugriff auf LG, bessere Möglichkeiten individuelle Lösungen zu platzieren.	LG kann eigene Schadenabwicklung forcieren.	Über entscheidende Vertragsgestaltung standardisierte Verfahrensweisen.	Als externer Dienstleister nur indirekte Zugriffsmöglichkeit auf LG.	
7. Freigabe der Reparatur	Wegen „Sicherungsschein“ muss die Freigabe der Reparatur durch LG/Versicherer eingeholt werden.	s.o.	s.o.	s.o.	s.o.	
8. Rechnungsabwicklung	Reparaturrechnungen für das versicherte Fahrzeug sind grundsätzlich an den Halter auszustellen und dem Fuhrparkprovider zur weiteren Prüfung/Regulierung zu überlassen. Auf keinen Fall von der Werkstatt vorgelegt sog. „Reparaturkosten-Übernahmeerklärungen bzw. sonstige Forderungsabtretungen unterzeichnen. Bei Rechnungsstellung von Unfallschäden ist die Werkstatt dazu anzuhalten, die Dauer der Reparatur in Tagen auf der Rechnung zu vermerken.	I.d.R. erster Empfänger der entsprechenden Rechnungsbelege.	Setzt Kompetenz bei der Prüfung von Reparaturrechnungen voraus; Nachverfolgung der unterschiedlichen Berechnungen der beteiligten Dienstleister, hoher Wiedervorlaufgeaufwand.	Hohe Abwicklungskompetenz in den Prozessabläufen und den Rechnungsprüfungen.	ggf. später Eingang der zu bearbeitenden Belege. Zeitverzögerungen zu erwarten.	

Prozessbeschreibung		Bemerkungen/Hinweise		Inhouse		Outsourcing	
	Erläuterungen	Vorteile	Nachteile	Vorteile	Nachteile	Vorteile	Nachteile
Mietwagen	Die Anmietung eines Ersatzfahrzeugs ist grundsätzlich nur nach vorheriger Absprache mit dem Arbeitgeber/Schadenmanager vorgesehen, um ggf. mögliche Alternativen zu prüfen. Ausschließlich bei einem vom Unfallgegnern verschuldeten Unfall ist eine Erstattung von Mietwagenkosten möglich. Als Mietwagen ist i.d.R. ein „klassen-niedrigeres Fahrzeug, als das verunfallte anzumieten, da Versicherer Abzüge von bis zu 15% der Mietwagenkosten wegen sog. „ersparter Eigenaufwendungen“ vornehmen. Mietwagenkosten werden nur für die Dauer der Reparaturtage erstattet.	Rückgriff auf individuelle Ersatzwagenstellung (freie Eigenfahrzeuge, eigene Netzwerkverbindungen etc.).	Mögliche Abhängigkeiten von individuellem Marktgeschehen, Gefahr von Nichtbeachtung vorgegebener Regularien.	Bestehendes und erprobtes Netzwerk und entsprechende Prozessabläufe.	Standardisierte Arbeitsabläufe, individuellere Kundenbetreuung dadurch u.U. schwierig.		
Gutachter	Üblicherweise wird bis zu einer Schadenhöhe von 1.500.--€ (KVA) kein detailliertes Schadengutachten zur Regulierung erstellt. Bei voraussichtlichen Instandsetzungskosten von mehr als 1.500€ ist in jedem Fall die weitere Vorgehensweise mit dem Versicherer (Schadenmanagement) wegen Erstellung eines Beweissicherungsgutachtens abzustimmen.	Kurze Reaktionszeiten für KVA und Gutachten, schneller Zugriff auf Werkstatt und Gutachter.	eher regionaler Ansatz in Konditionen und den Prozessabläufen.	Ausgebaute Kenntnisse und Erfahrungen im Gutachtermarkt.	Standardisierte Arbeitsabläufe, individuellere Kundenbetreuung schwierig.		
Abschleppkosten	Falls bei einem Unfall, bei dem das Fahrzeug nicht mehr fahrbereit ist, nicht bereits ein durch die hinzugezogene Polizei bestellter Abschleppdienst benachrichtigt wurde, kann dies für das eigene Fahrzeug entweder durch den Fahrer oder das zuständige Schadenmanagement geschehen. Vor dem Hintergrund der Schadenminderungspflicht gegenüber dem Versicherer ist das Abschleppen lediglich bis zur nächstgelegenen Fachwerkstatt gestattet.	s.o.	s.o.	Umfassende Kenntnisse innerhalb der entsprechenden Branche.	s.o.		

Prozessbeschreibung		Bemerkungen/Hinweise		Inhouse		Inhouse		Outsourcing		Outsourcing	
		Erläuterungen		Vorteile		Nachteile		Vorteile		Nachteile	
9. Haftpflichtschaden											
Fremdschaden. Ansprüche von gegnerischer Versicherung abwickeln.		Bei Schäden, die vom Nutzer des versicherten Fahrzeugs verursacht oder verschuldet wurden, sind sowohl dem Unfallgegner bzw. der Versicherung die versicherungsrelevanten Daten des Verursachungsfahrzeugs zur Schadenregulierung bekanntzugeben.		Schnelle Reaktionszeiten in Richtung gegnerischer Versicherung.		Eher unzureichende Kenntnisse in den Bereichen Anspruchsstellung, Kosten etc.		s.o.		Standardisierte Prozessabläufe, individuellere Kundenbetreuung schwierig.	
Eigenschaden. Ansprüche an gegnerische Versicherung stellen.		Alle Ansprüche und die entsprechenden Formularebelege sind umgehend und zeitnah der eintrittspflichtigen Versicherung oder dem entsprechenden Schadenmanagement zur Erstattung einzureichen.		s.o.		s.o.		hohe Einschätzungs kompetenz bei der Anspruchsstellung, schnelle Entscheidungen in der Schadenregulierung sind zu erwarten.		s.o.	
Kontrolle des Zahlungseingangs.		Über die Schadenakte der Versicherung bzw. über die eigene Schadenakte sind die entsprechenden Zahlungsströme zu kanalisieren und die jeweiligen Zahlungen/Erstattungen zu kontrollieren.		kurze Wege, schnelle Reaktionen in Einzelsegmenten der Schadenbearbeitung.		hoher Zeitaufwand bei der Zusammenstellung und Kontrolle der Ansprüche und Zahlungsströme, ebenso bei der Führung der Schadenstatistik.		Professionelle Kompetenz in der Abwicklung und den Prozessabläufen der Schadenbedingten Zahlungsströme.		s.o.	
10. Kaskoschaden											
Nicht mutwillig oder fahrlässig entstandener Eigenschaden am versicherten Fahrzeug.		Reparaturen und Instandsetzungen nach Freigabe durch Versicherung veranlassen. Rechnungen und sonstige erforderliche Unterlagen zusammenstellen und an Versicherung zur Erstattung schicken.		s.o.		s.o.		s.o.		s.o.	

Prozessbeschreibung		Bemerkungen/Hinweise		Inhouse		Outsourcing	
	Erläuterungen	Vorteile	Nachteile	Vorteile	Nachteile		
11. Reporting Abschluss der Schadenakte.	Prüfung der Regulierung aller Schadenansprüche im Sach- und Personenschadenbereich. Sach- und Inhaltliche Dokumentation des Schadenereignisses.	Alle Daten und Fakten sind schnell greifbar und können individuell ausgewertet werden, sofern sie in einer eigenen Datenbank dokumentiert sind.	Hoher Zeitaufwand bei der Zusammenstellung der Schadensdaten und der sich daraus ergebenden Konsequenzen und Entscheidungen.	Klare Prozessabläufe. Umfassende Kenntnisse in der Schadenabwicklung, aktuelle Marktkenntnisse im Schadenmanagement und möglichen Maßnahmen; ggfs. Online-Reportingdatenbank vorhanden.	s.o.		
12. Risk Management - mögliche Maßnahmen - Mensch: Fahrsicherheitstraining	Analyse von spezifischen Schadenhäufungen und Angebot von speziellen Fahrtrainings.	Sehr individuelle Möglichkeiten, speziell auf Fahrer und Situation angepasst.	Häufig versendet das Thema im Zuge von aktuellem Tagesgeschäft.	Hohe Markt- und Möglichkeitenkenntnisse. Maßnahmen i. d. R. abgekoppelt vom Unternehmensgeschehen.	Möglichkeiten nur gegeben, wenn vertragliche Vereinbarungen mit Halter / Vertragspartner vorhanden.		
Maßnahmen im Rahmen der UVV:	Kontrolle der Einhaltung von Unfallverhütungsvorschriften der BGs.	Direkter Zugriff auf Fahrer und Fahrzeug, bessere Möglichkeiten individuelle Lösungen zu platzieren.	Im Zweifel unzureichende Kenntnisse der UVV-Vorschriften. Risiko bei Auffälligkeiten.	Erforderliche Maßnahmen werden mit Firma/Halter vereinbart und unabhängig eingesteuert (UVV-Prüfung des Fahrzeugs, Führerscheinkontrolle etc.).	s.o.		

Prozessbeschreibung	Bemerkungen/Hinweise	Inhouse	Inhouse	Inhouse	Outsourcing	Outsourcing
	Erläuterungen	Vorteile	Nachteile	Vorteile	Nachteile	Nachteile
Präventives Bonus-/Malus-System	Ergänzungen in der Car-Policy bzw. der jeweiligen Überlassungs-Vereinbarung (z.B. Bonusregelung bei Unfallfreiheit oder gestaffelte Kostenbeteiligungen bei nachhaltiger Schadenhäufigkeit).	Sehr individuelle Möglichkeiten, speziell auf Fahrer, Fuhrpark und Situation angepasst.	Viel Diskussions- und Abstimmungsbedarf mit internen Abteilungen (Geschäftsleitung, Betriebsrat, Personalabteilung etc.).	Fertige vorhandene Konzepte mit Wirkung auf Prämien und Schäden, hohe Markt- und Prozessablauf-Kenntnisse.	s.o.	s.o.
– Organisation						
Systematisches Schadenberichtswesen	Analyse von Schadenereignissen als Entscheidungsgrundlage zu Maßnahmen im Fuhrpark geschehen.	s.o.	Häufig versandet das Thema im Zuge von aktuellem Tagesgeschäft.	s.o.	s.o.	s.o.
Ursachenanalyse	z.B. Häufungen von Front- und/oder Heckschäden, Eigenschäden mit oder ohne Fremdbeteiligung, Schadensgeschwindigkeitsanalysen, Schäden im Stadt- oder Überlandverkehr, Gewaltschäden etc.).	s.o.	s.o.	s.o.	s.o.	s.o.
– Technik						
Unfallvorbeugende Technik wie: ABS, ESP, ASR	u.a. ABS, ESP, ASR, Anfahrhilfe am Berg	s.o.	Diskussionen wegen möglicher Kostenerhöhungen im Fuhrpark.	Fertige vorhandene Konzepte mit Wirkung auf Prämien und Schäden, hohe Einkaufs-, Markt- und Beschaffungskennnisse.	s.o.	s.o.
Abstandswarner, Rückfahr-Parkhilfe		s.o.	s.o.	s.o.	s.o.	s.o.
Routenplanung	Einsatz von Navigationsgeräten zur Touren- und Zeitplanung.	s.o.	s.o.	s.o.	s.o.	s.o.
Einhaltung von Wartungszyklen.	siehe auch UVV.	Minimierung von Nutzungsausfall.	Schwer zentral zu steuern.	s.o.	s.o.	s.o.

HDI-Gerling: Drei Säulen für Sicherheit im Fuhrpark

Ob kleine Flotte oder großer Fuhrpark: Für jeden Anspruch gibt es die passende Versicherungslösung. Wichtig ist für den Versicherungsnehmer dabei, ein an seinem Bedarf orientiertes Produkt zu erhalten. So lässt sich beispielsweise ab einer Fuhrparkgröße von 50 Fahrzeugen ein maßgeschneiderter Vertrag entwerfen, der auf einer individuellen Kalkulation basiert und sämtliche spezifischen Gegebenheiten des Kunden berücksichtigt.

Und auch bei kleineren Flotten findet sich die geeignete Absicherung. So lassen sich bereits bei einem mittelgroßen Fuhrpark alle Fahrzeuge unter einem Rahmenvertrag zusammenfassen. Bei einer kleinen Flotte sollte der Versicherungsnehmer auf eine einfache und überschaubare Beitragsermittlung achten, die durch wenige, schnell zu bestimmende Tarifmerkmale entsprechend der Fahrzeugnutzung bestimmt wird.

Vertragsverwaltung

Die Betreuung und Steuerung von Fuhrparks ist mit administrativem Aufwand verbunden. Damit dieser möglichst gering bleibt und die Kosten niedrig, ist für jeden Flottenbetreiber eine schlanke Vertragsverwaltung ein wichtiges Kriterium bei der Wahl des Versicherers. Verschiedene und flexible Abrechnungsverfahren garantieren Fuhrparkverantwortlichen die für sie passende Lösung, erleichtern deren Arbeit und sorgen für Effizienz im hauseigenen Prozess.

So sollten sie zwischen Einzel- oder Sammeldokumenten sowie Stichtagsabrechnungen und Beitragsammelrechnungen wählen können, die Flottenmanager als PDF-Dokument oder Excel-Liste per verschlüsselter E-Mail oder herkömmlich auf Papier per Post erhalten. Im Excel-Format lassen sich hierbei die Inhalte nach den Wünschen des Kunden aus der Fülle der verfügbaren Daten definieren und anordnen. Die Entwicklung des Fuhrparks haben die Flottenkunden somit durch monatsaktuelle Reportings jederzeit unter Kontrolle. Zusätzlich dazu sollten sie neben umfangreichen Standardauswertungen wie Fahrzeug-, Schaden- und Versicherungsdaten auch Auswertungen ganz nach ihren spezifischen Anforderungen erhalten.

- *Beispiel Stichtagsabrechnung: Dabei werden für alle Fahrzeuge je Fahrzeuggruppe Stückbeiträge kalkuliert und in der Regel vierteljährliche oder monatliche Abrechnungsintervalle festgelegt. Alle Zu- und Abmeldungen zwischen den einzelnen Stichtagen bleiben dabei unberücksichtigt. Losgelöst von der Wahl des Abrechnungsverfahrens steht es den Kunden offen, ob sie eine monatliche, viertel-, halbjährliche oder jährliche Zahlungsweise wünschen.*

Für die Flottenversicherung ist eine dauerhafte elektronische Versicherungsbestätigung (eVB) selbstverständlich. Der Flottenbetreiber erhält eine siebenstellige eVB-Nummer, mit der er selber oder sein Flottendienstleister bundesweit seine Fahrzeuge dann ohne großen Aufwand zulassen kann.

Riskmanagement

Im Falle eines Unfalls, bei dem ein Sachschaden am Fahrzeug entsteht, sind für den Versicherten die finanziellen Belastungen und der organisatorische Aufwand meist höher als der Betrag, den er als Ausgleich von seiner Versicherung erhält. So muss der Flottenbetreiber die zusätzlichen Kosten für beispielsweise interne Sachbearbeitung, Ausfallzeiten, Gehalts- und Lohnfortzahlungen im Krankheitsfall sowie höhere Beiträge zur Berufsgenossenschaft selbst tragen. Daher ist es in aller Interesse, Schäden möglichst zu vermeiden.

Flottenkunden sollten somit den Anspruch an ihren Versicherer haben, dass der ihnen ein umfassendes Riskmanagement bietet. Ausgangspunkt eines tragfähigen Schadenverhütungskonzepts ist eine detaillierte Schadenanalyse, in der Berater harte Fakten und weiche Faktoren sammeln und auswerten. Die Daten liefern Erkenntnisse darüber, auf welche Ursachen Schäden im Fuhrpark am häufigsten zurückzuführen sind. Hinzu kommt eine detaillierte Bewertung der Fuhrparkstruktur mit Fahrzeugen und Fahrern. Daraus entwickeln Spezialisten in enger Zusammenarbeit mit dem Fuhr-

parkmanager individuelle Maßnahmen, durch die sich die Schadenhäufigkeit und somit die direkten und insbesondere indirekten Unfallfolgekosten senken lassen.

- *Beispiel Schulungskonzept für Mitarbeiter: Bei der Schadenanalyse zeigt sich eine Häufung von Unfällen beim Einparken. Eine Empfehlung der Riskmanager wäre, die Fahrzeuge mit Einpark-Assistenzsystemen auszustatten. Ratsam ist es ebenfalls, die Mitarbeiter in Schulungen – mit oder ohne Einparkhilfen – durch professionelle Fahrtrainer praktisch weiterzubilden und ihnen die Tücken, Gefahren und Grenzen von Fahrerassistenzsystemen zu erläutern.*

Die Schadenhäufigkeit systematisch zu reduzieren, zahlt sich aus. Nach Erfahrungen der HDI-Gerling Industrie Versicherung rechnet es sich, in ein Schadenverhütungskonzept zu investieren. Gemeinsam mit der HDI-Gerling Sicherheitstechnik bietet der Industrieversicherer Betreuung aus einer Hand: Mit umfassendem Reporting und Controlling werden die Investitionen für gezielte Maßnahmen ins Verhältnis zur weiteren Schadenentwicklung im Kundenunternehmen gestellt.

Schadenservice

Auch bei einem kleinen Auffahrunfall oder einer defekten Frontscheibe ist der Aufwand für einen Flottenbetreiber größer – und teurer –, als es auf den ersten Blick erscheint. Wenn ein Wagen beschädigt wird, entstehen eine ganze Reihe von notwendigen Arbeiten. Dann geht es um Schnelligkeit und Zuverlässigkeit des gesamten Instandsetzungsprozesses, um die Ausfallzeit möglichst gering zu halten. Angefangen bei der Schadenmeldung über eventuell nötigen Abschleppservice, Organisation eines Ersatzwagens und gegebenenfalls der Benachrichtigung der Leasingfirma bis zum Erstellen eines Gutachtens, zur Freigabe der Reparatur, zur Rechnungsabwicklung und zum Reporting.

- *Beispiel 24-Stunden-Schadenmanagement: Freitag, 17.30 Uhr. Ein Fahrer meldet dem Fuhrparkmanager, dass er gerade auf der A 7 in einen Unfall verwickelt wurde. Für den Verantwortlichen bedeutet das: Überstunden und jede Menge zusätzliche Arbeit. Aufgrund langjähriger Erfahrungen bietet HDI-Gerling Flottenbetreibern ein Schadenmanagement, das im Schadenfall rund um die Uhr schnellste Hilfe leistet und den kompletten Prozess von der Unfallmeldung bis zur Abrechnung übernimmt.*

Allein bundesweit verfügt zum Beispiel HDI-Gerling über ein Partnernetzwerk im Pannen- und Schadenfall mit mehr als 2.000 Betrieben. So lässt sich jederzeit und überall die für jeden Schaden richtige Werkstatt finden. Dieser Service, bei dem der Industrieversicherer keine finanziellen Interessen verfolgt, garantiert absolute Transparenz und reduziert Ausfallzeiten nachweislich von zwischen acht bis zehn Tagen auf fünf oder sechs Tage. Flottenbetreiber können so Zeit, Geld und Nerven sparen.

HDI-Gerling Industrie Versicherung AG

Aus Erfahrung wird Sicherheit für die Zukunft. Getreu dieser Devise präsentiert sich die HDI-Gerling Industrie Versicherung AG als starker Partner von Mittelstand, Industrieunternehmen und Konzernen. 90 Prozent der deutschen Großunternehmen und nahezu 80.000 kleine und mittlere Unternehmen vertrauen auf unser umfassendes Leistungsangebot.

Unsere Kundennähe stellen wir durch elf Standorte in Deutschland sicher, an denen wir die komplette Servicepalette individueller Betreuung anbieten. Denn eine große Stärke der HDI-Gerling Industrie ist es, regional tief verwurzelt zu sein. Ihre direkten Ansprechpartner in unserer Niederlassung kennen die Begebenheiten an Ort und Stelle genau und verfügen über umfangreiches Expertenwissen in allen wesentlichen Bereichen. Dazu kommt eine hohe Zeichnungskapazität in einer gefestigten Konzernstruktur. Unsere dezentrale Organisation ermöglicht es uns, sämtliche Prozesse regional abzuwickeln. Damit Ihre globale Entwicklung nicht an Grenzen haltmachen muss, sind wir auch in den entlegensten Teilen der Erde an Ihrer Seite und garantieren Ihnen weltweiten Versicherungsschutz: Über Tochtergesellschaften und Netzwerkpartner ist HDI-Gerling Industrie Versicherung in mehr als 130 Ländern aktiv.

Von der Haftpflicht- über Sach- und Feuerversicherung, Kraftfahrt-, technische und Transportversicherung bis zu Rechtsschutz und vielen weiteren ganz speziellen Absicherungen Ihrer betrieblichen Risiken bieten wir Kompakt- und Kombi-Policen sowie ganz individuelle und branchenspezifische Lösungen.

Auch im Bereich gewerblicher Kraftfahrzeuge verfügen wir über eine ganz besondere Expertise. Dabei gilt: Je vielfältiger die Fuhrparkstruktur unseres Kunden, desto besser sind unsere Leistungen. Daher garantieren wir höchst individuelle Deckungs- und Abrechnungsformen, ein umfangreiches FlottenConsulting sowie einen kompletten FlottenSchadenService.

Abgerundet wird unser Angebotsspektrum durch die HDI-Gerling Sicherheitstechnik GmbH mit mehr als 100 Mitarbeitern, die unsere Versicherungsnehmer in allen Fragen rund um sicherheitstechnische Aspekte begleiten. Das Unternehmen bietet für Entscheider von Fahrzeugflotten umfassende Beratungs- und Dienstleistungen an: von der unabhängigen Unterstützung bei der Optimierung des Fuhrparks über eine ganzheitliche Risikobewertung, um die Sicherheit und Wirtschaftlichkeit im Fuhrpark durch Schadenverhütung zu erhöhen, bis hin zur fachlichen und logistischen Organisation von Unfallinstandsetzungen.

Neben dieser Unterstützung im Fuhrpark erhalten unsere Kunden darüber hinaus innovative Sicherheitslösungen, Beratungs- und Schadenverhütungsdienstleistungen für alle relevanten Bereiche wie Haftpflicht-, Sach- und Transportrisiken: aus einer Hand und exakt auf die betrieblichen Bedürfnisse abgestimmt. Unsere Kompetenz sichert Ihren Unternehmenserfolg.

Kontakt:

Matthias Küchemann
Leiter Kraftfahrt Vertrag im Geschäftsfeld Industrie
HDI-Gerling Industrie Versicherung AG
matthias.kuechemann@hdi-gerling.de

Jens Könemann
Leiter Services Kraftfahrt
HDI-Gerling Sicherheitstechnik GmbH
jens.koenemann@hdi-gerling.de

9 Reifenmanagement

Was steckt wirklich im Reifenmanagement?

Unter den Begriff Management versteht man das geplante Handeln zum Erreichen bestimmter Zielstellungen. Bezogen auf das Reifenmanagement gehören dazu das Entwickeln, das Planen und das Umsetzen von Strategien, Strukturen und Systemen zur Ausrichtung des betrieblichen Fuhrparks auf ein Reifenkonzept, welches in Hinsicht auf die eigene Geschäftstätigkeit angemessen erscheint.

Aufzeigen der Relevanz für den Fuhrparkmanager

Oberflächlich betrachtet mag das Thema Reifen eher banal erscheinen. Beim genauen Betrachten stellt man jedoch fest, dass nicht nur Reifen inzwischen echte Hightech-Produkte mit unterschiedlichsten Eigenschaften sind. Auch der Markt mit den unterschiedlichen Anbietern und Dienstleistungen bzw. Konzepten entwickelt sich ständig weiter. Darüber hinaus belasten auch die geltenden gesetzlichen Vorschriften und die damit verbundene Haftung dieses Thema. Am Ende ist dann da auch noch die zweimal im Jahr auftkommende Belegflut aus dem saisonalen Reifenwechsel.

Dies alles muss vom Fuhrparkmanager im Spannungsfeld der Anforderungen der Fahrzeugnutzer an die Fahreigenschaften und der Verpflichtung zur Wirtschaftlichkeit gemanagt werden.

Die Regelmäßigkeit des Auftretens von immer gleichartigen Leistungen birgt dabei Chancen zur Entwicklung von standardisierten Steuerungsprozessen. Belegberge lassen sich nur vermeiden, wenn man den Prozess von Anfang an steuert. Gleiches gilt grundsätzlich auch für das Aufdecken von Einsparpotentialen – egal ob bei den Betriebs- oder den Prozesskosten.

Der Reifenmanagementprozess

Für die Steuerung von Geschäftsprozessen zur Erreichung definierter Zielstellung verwendet man Managementprozesse. Diese bestehen aus vier Teilschritten, z.B.

- Analyse
- Konzeption
- Umsetzung
- Begleitung

Bei der Übertragung auf das Thema Reifen ergeben sich hieraus folgende Schwerpunkte:

Die Analyse:



Innerhalb der Analyse wird zunächst der Bedarf ermittelt, d.h. die Bestandsbereifung inkl. Felgen für Fahrzeuge und / oder Fahrzeuggruppen wird aufgeschlüsselt. Darüber hinaus sollten auch alle möglichen Reifen- und Felgengrößen identifiziert und erste Einschränkungen über bereits verwendete Felgen berücksichtigt werden.

Diese Informationen finden sich in der EG Konformitätserklärung oder man bemüht einen entsprechenden Reifendienstleister. Die Reifenhersteller oder Reifenhandelsketten verfügen heute über eigenständige Abwicklungsplattformen, bei denen die Eigenmarken in die Prozesse integriert sind. Zusätzlich gibt es neutrale Datenlieferanten, welche diese Informationen für elektronische Prüfprozesse sammeln.

Der letzte Schritt zur kompletten Bedarfsanalyse besteht in der Ermittlung aller gewünschten Laufzeit- / Laufleistungskombinationen. Allerdings ist eine vorschnelle Eingrenzung eher unvorteilhaft, da sprungfixe Kosten manchmal für überraschende Ergebnisse in der TCO Betrachtung sorgen können.

Der zweite Teil der Analyse beschäftigt sich mit der Marktübersicht. Dazu gehören spezielle Produktinformationen zu Reifen wie z.B. der Preis, die Haltedauer, etc. Nicht ohne Grund sind einige Informationen zu Reifeneigenschaften ab spätestens dem 01. November 2012 gesetzlich vorgeschrieben. Die Klassifizierung erfolgt zukünftig in standardisierter Form über drei Parameter: 1. Kraftstoffeffizienz, 2. Nasshaftung und 3. Rollgeräusch. Auf jeden Fall sollte man diese Informationen bei den jeweiligen Anbietern in vergleichbarer Form hinterfragen oder auf entsprechende Reifentests (Anlage ADAC Motorwelt vom NR. 3, März 2010) zurückgreifen.

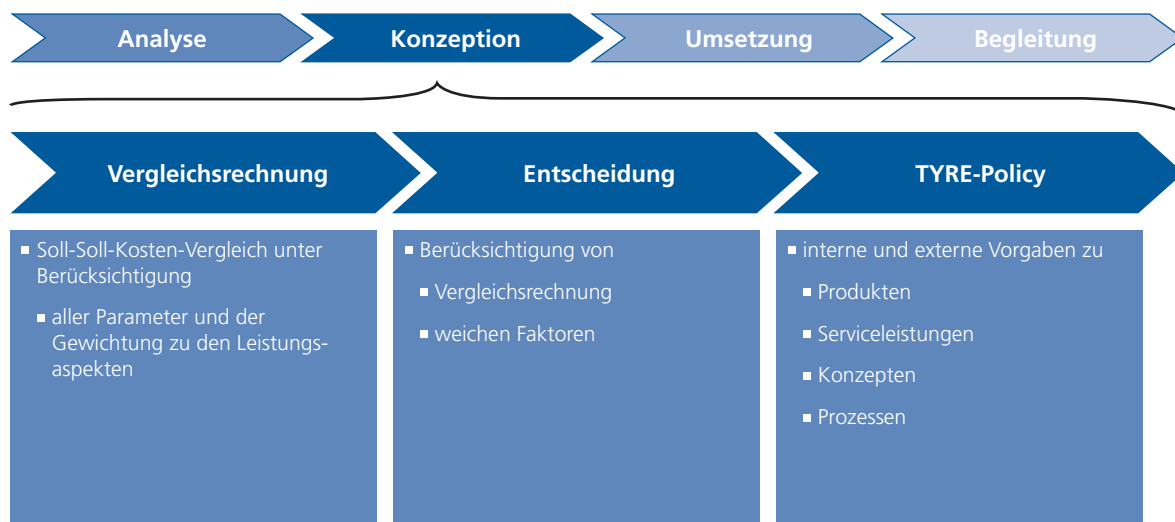
Zusätzlich müssen in die Marktübersicht aber auch die Leistungen der Dienstleister wie Einlagerung, Auswuchten, Radwechsel, etc. einfließen. Außerdem sollten Abwicklungskonzepte und -prozesse berücksichtigt werden. Ein limitierter Reifenersatz unterscheidet sich vom unlimitierten Reifenersatz nicht zwingend im Preis, aber sehr wohl im Leistungsinhalt. Die Übernahme des Verschleißrisikos ist ein kleiner aber feiner Unterschied, der über die Rechtmäßigkeit von Risikoaufschlägen entscheidet und bei Nachzahlungen auch Einfluss auf die verbindliche Budgetierbarkeit der Reifenkosten hat. Bei den Prozessen ist von besonderer Bedeutung, ob und wie Standardprozesse des Dienstleisters eine Individualisierung zulassen. Das heißt, ob die Dienstleister in der Lage sind, berechnete Anpassungen des Auftraggebers abzubilden. Häufig liegt darin der Schlüssel zur Entlastung der eigenen Organisation. Die Anzahl und Komplexität von Schnittstellen sagt häufig auch etwas über die Prozesssicherheit aus.

Am Ende der Analyse steht dann die Parametrisierung und Gewichtung der gesammelten Leistungsaspekte. Wichtig hierbei ist die Betrachtung der einzelnen Aspekte wie:

- Produktmerkmale
- Serviceleistungen
- Prozesskosten
- Interner Abwicklungsaufwand
- Imagefaktoren
- Sonstige Anbieterspezifika
- etc.

ohne Berücksichtigung der Auswirkungen im Gesamtkonzept. Im Wechsel der Betrachtung von den einzelnen Parametern hin zur Gesamtsicht liegt der Übergang von der Analyse zur Konzeption.

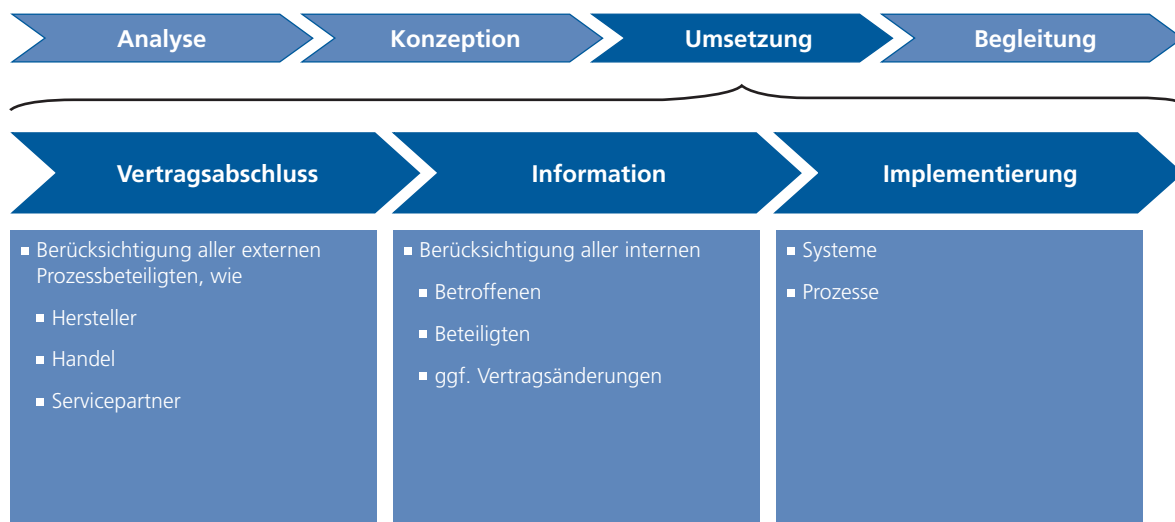
Die Konzeption:



Der Weg zu einer unabhängigen Gesamtsicht führt über eine Vergleichsrechnung. Bei diesem Kostenvergleich müssen alle einzelnen Parameter der Leistungsaspekte und deren Gewichtung berücksichtigt und in einer „Barwertlogik“ dargestellt werden. Auf Basis dieser Matrix, welche die neutrale Kosten-Nutzen-Struktur der verschiedenen Leistungsangebote abbildet, kann unter Berücksichtigung von „weichen Faktoren“ eine eindeutige Entscheidung für eine der eigenen Geschäftstätigkeit angepasste Nutzungs- und Einkaufsstrategie getroffen werden.

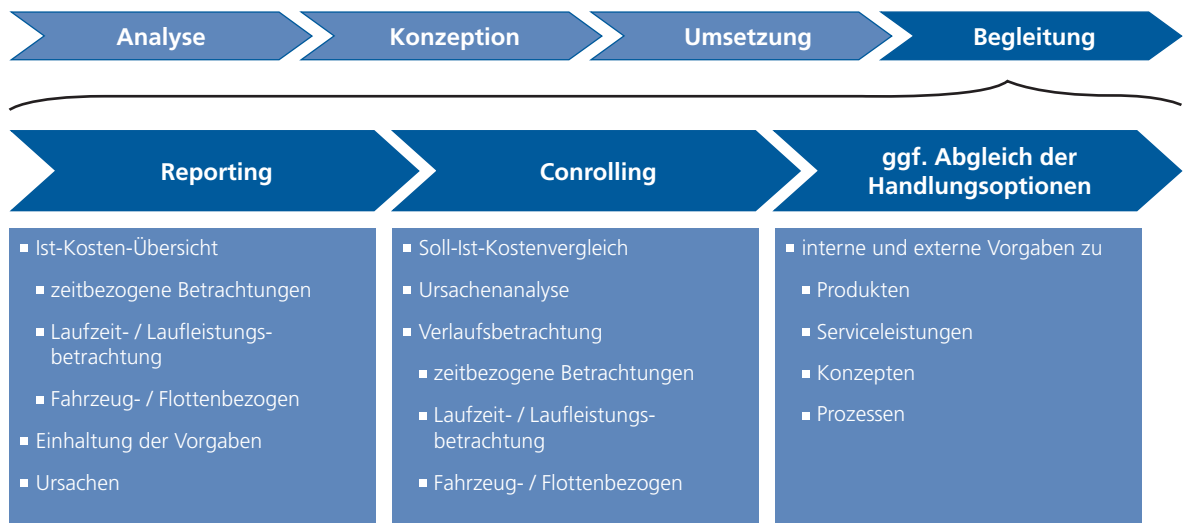
Das Ergebnis dieser Entscheidung wird dann in einer „Tyre – Policy“ festgehalten und enthält interne und externe Vorgaben zu den Produkten, Serviceleistungen, Konzepten und Prozessen.

Die Umsetzung:



In diesem Teil des Reifenmanagementprozesses geht es um die Manifestation der Entscheidung in entsprechenden Verträgen und die Implementierung von Systemen und/oder Prozessen. Wichtig ist hierbei die Berücksichtigung aller Prozessbeteiligten wie z.B. Reifenhersteller, Handel und Servicepartner. Selbstredend müssen alle Betroffenen und auch die intern Beteiligten ausreichend informiert werden. Hierbei sind ggf. auch Vertragsanpassungen im Überlassungsvertrag oder der Car-Policy zu berücksichtigen.

Die Begleitung:



Nach erfolgreicher Einführung wird begleitend beobachtet, ob die Prognosen zu dem umgesetzten Reifenkonzept auch eintreffen. Dazu benötigt man vom Dienstleister ein ausführliches Reporting oder kann dieses über ein eigenes System erstellen. Eine aussagefähige Ist-Kosten-Übersicht sollte eine zeitbezogene, laufzeit- / laufleistungsbezogene und fahrzeug- / flottenbezogene Analyse ermöglichen.

Aber auch die Überwachung der Einhaltung von Vorgaben und eine Darstellung von Ursachen für Abweichungen sind Basisanforderungen.

Aus dem Vergleich der ursprünglichen Kalkulation mit den Ist-Kosten, der Verlaufsbetrachtung in den o.g. Kategorien und einer Ursachenanalyse können anschließend Handlungsoptionen für Anpassungen der internen oder externen Vorgaben zu Produkten, Serviceleistungen, Konzepten und/oder Prozessen ermittelt werden.

Überblick zum aktuellen Reifenmarkt

Der Reifen ist immer eine Summe von Kompromissen. Neben vielen Faktoren sind auch das Nutzungsprofil und die Fahreranforderungen für die Auswahl des geeigneten Reifens entscheidend.

Nachfolgend sind die Strukturen des aktuellen Reifenmarktes dargestellt. Neben der Konzernmutter werden auch die Tochtergesellschaften und evtl. Handelsgesellschaften aufgeführt. Weiter wird in A- und B-Marken unterschieden. Die A-Marken sind dabei die hochwertigeren Reifen, wobei dies nicht heißt, dass eine B-Marke schlechte Qualität liefert. Teilweise sind diese Reifen sogar sehr gut zu einzelnen Herstellern und Fahrzeugen passend. (Geschwindigkeitsindex, Tragfähigkeitskennzahl, Größe). Der Unterschied zwischen A- und B-Reifen bestehen wesentlich im Preis, der Haltbarkeit und dem Preis-Leistungs-Verhältnis.

Konzern	Töchter	Handelsgesellschaft
Continental (A)	PKW: <ul style="list-style-type: none"> ■ Uniroyal (klein A, groß B) ■ Semperit (B) ■ Barum (B) NFZ: <ul style="list-style-type: none"> ■ Gislaved ■ Viking ■ Matador ■ Mabor ■ General (über Europaimporteur) 	Vergölst
Pirelli (A)	Metzeler (insb. Motorrad)	Pneumobil
Goodyear (A), Dunlop (A)	<ul style="list-style-type: none"> ■ Fulda (B) ■ Sava (B) ■ Pneumant (runderneuert) 	Goodyear: <ul style="list-style-type: none"> ■ Premio Reifenservice Dunlop: <ul style="list-style-type: none"> ■ 4 Fleet Group
Michelin (A)	<ul style="list-style-type: none"> ■ BF Goodrich (B) ■ Kleber (B) ■ Laurant (runderneuert) 	Euromaster
Bridgestone (A)	Firestone (B)	First Stop
Vredestein (B)		Keine eigene Handelsgesellschaft
Hankook (B)		Keine eigene Handelsgesellschaft
		Unabhängige Handelsgesellschaft: Service Quadrat

Reifenanforderungen und Leistungspotentiale

Luftdruck: Es wird empfohlen, die Reifen grundsätzlich mit 0,2 bar mehr Luftdruck zu befüllen, als angegeben. Im Winter sollte der Reifen nochmals mit zusätzlichen 0,2 bar befüllt werden.

Laufleistung: Die Laufleistung ist abhängig von der Antriebsart, von der Fahrwerksauslegung (Unter- bzw. Übersteuerung) und dem Fahrverhalten. Es sollte eine Laufleistung von 45.000 km gefordert werden.

Reifenprofil: Vom Gesetzgeber ist ein Mindestprofil von 1,6 mm vorgeschrieben. Die Fachgruppe Fuhrpark des BME empfiehlt jedoch aus Sicherheitsgründen beim Betrieb des KFZs im Winter ein Profil von 4mm und im Sommer ein Profil von 3 mm als Mindestgröße.

Reifenkennzeichnungen: Auf dem Reifen ist eine Vielzahl von Informationen angebracht. Unter anderem sind dies Informationen zum Namen des Reifens, der Produktpalette, speziellen Markierungen wenn der Reifen konkret für einen Automobilhersteller gefertigt wurde und Informationen darüber, ob der Reifen schlauchlos ist.

Reifendimension: Die Kombination aus Zahlen und Buchstaben gibt die Größe und die Dimension des Reifens an.



Abbildung: Reifendimension

Der in der Abbildung angezeigte Code 205/55 R 16 bedeutet, dass der Reifen eine Breite von 205 mm hat, das Verhältnis der Reifenhöhe zur Reifenbreite 55% beträgt, der Reifen eine radiale Bauart vorweist und der Durchmesser der Felge 16 Zoll ist.

Tragfähigkeitskennzahl: Die Tragfähigkeitskennzahl sagt aus, welche maximale Last, unter einem gegebenen Reifendruck (2,5 bar), ein Reifen tragen kann. Nachstehende Tabelle stellt die Tragfähigkeit übersichtlich dar.

Tragfähigkeitskennzahl	Tragfähigkeit in kg	Tragfähigkeitskennzahl	Tragfähigkeit in kg	Tragfähigkeitskennzahl	Tragfähigkeit in kg
65	290	86	530	107	975
66	300	87	545	108	1000
67	307	88	560	109	1030
68	315	89	580	110	1060
69	325	90	600	111	1090
70	335	91	615	112	1120
71	345	92	630	113	1150
72	355	93	650	114	1180
73	365	94	670	115	1215
74	375	95	690	116	1250
75	387	96	710	117	1285
76	400	97	730	118	1320
77	412	98	750	119	1360
78	425	99	775	120	1400
79	437	100	800	121	1450
80	450	101	825	122	1500
81	462	102	850	123	1550
82	475	103	875	124	1600
83	487	104	900		
84	500	105	925		
85	515	106	950		

Geschwindigkeitssymbol: Die Kennzeichnung sagt aus, wie hoch die zulässige Höchstgeschwindigkeit des Reifens ist. Folgende Darstellung bietet einen Überblick:

Symbol	Höchstgeschwindigkeit	Symbol	Höchstgeschwindigkeit
C	60 km/h	P	150 km/h
D	65 km/h	Q	160 km/h
E	70 km/h	R	170 km/h
F	80 km/h	S	180 km/h
G	90 km/h	T	190 km/h
J	100 km/h	U	200 km/h
K	110 km/h	H	210 km/h
L	120 km/h	V	240 km/h
M	130 km/h	W	270 km/h
N	140 km/h	Y	300 km/h



Abbildung: Tragfähigkeitskennzahl und Geschwindigkeitssymbol.

Wintermarkierungen: Die M+S-Kennzeichnung tragen Reifen, die den Anforderungen des §2 IIIa StVo entsprechen. M+S-Reifen gibt es als Winter- und Allwetterreifen. Sie sind keinen exakt festgelegten und normierten Tests unterzogen worden. Dieser Tatsache wurde Rechnung getragen, indem ein Symbol entwickelt wurde, welches eine Schneeflocke in einem stilisierten Berg zeigt:

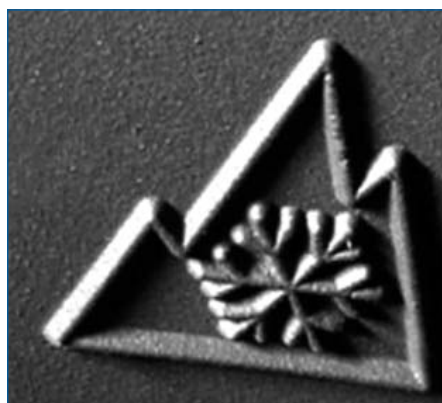


Abbildung: Schneeflockensymbol für einen Winterreifen, der in einheitlichen Tests überdurchschnittlich abschnitt.

Das Symbol garantiert, dass ein Winterreifen in einem festgelegten Testverfahren 110% im Vergleich zu einem Referenzreifen erreicht hat.

Quelle Bilder Reifenanforderungen und Leistungspotentiale: www.checkin-reifenservice.de, www.reifendienstkastel.de, www.motorvision.de

Informationen zur Reifenherstellung: Hier ist ein Code vermerkt, der Rückschlüsse auf das Reifenwerk in dem der Reifen hergestellt wurde, zulässt. Ebenso ist eine vierstellige Zahl angegeben, welche die Kalenderwoche und das Jahr der Produktion angibt, z.B. 0510 für KW 5 im Jahr 2010.

Verwendung von Sommer- und Winterreifen

Nach der Straßenverkehrsordnung (§2 IIIa, StVo) gilt: „Bei Glatteis, Schneeglätte, Schneematsch, Eis- oder Reifglätte darf ein Kraftfahrzeug nur mit Reifen gefahren werden, welche die in Anhang II Nummer 2.2 der Richtlinie 92/23/EWG des Rates vom 31. März 1992 über Reifen von Kraftfahrzeugen und Kraftfahrzeuganhängern und über ihre Montage (ABl. L 129 vom 14.5.1992, S. 95), die zuletzt durch die Richtlinie 2005/11/EG (ABl. L 46 vom 17.2.2005, S. 42) geändert worden ist, beschriebenen Eigenschaften erfüllen (M+S-Reifen).“⁸

Autofahrer, die bei den genannten winterlichen Straßenverhältnissen mit nicht adäquater Bereifung unterwegs sind, müssen mit einem Bußgeld in Höhe von 40€ rechnen. Entsteht durch die falsche Bereifung eine Behinderung, z.B. ein Stau, oder wird ein Unfall verursacht, erhöht sich das Bußgeld auf 80€ und der Fahrer erhält einen Punkt im Verkehrszentralregister in Flensburg. Das Parken mit Sommerreifen bleibt ohne Konsequenzen.⁹

Die Winterreifen sollten ab Anfang Oktober aufgezogen werden. Klassisch spricht man von der Faustregel von „O bis O“. D.h. ab Ostern kann das KFZ dann wieder mit Sommerreifen betrieben werden. Konkreter als der schwankende Ostertermin ist es, Anfang April als Zeitpunkt für die Umstellung von Winter- auf Sommerreifen zu nennen. Als Richtwert gilt weiter, dass ab einer Temperatur von 7°C der Betrieb des KFZs mit Winterreifen unter Sicherheitsaspekten vorteilhaft ist. So ist das Bremsverhalten durch den besseren Grip des Winterreifens (Bremsweg!) ab der genannten Temperatur besser als beim Sommerreifen. Aus eben diesem Grund schlägt der Winterreifen auch beim Thema Aquaplaning den Sommerreifen. Kaufmännisch betrachtet empfiehlt es sich, den sechsmonatigen Wechseltturnus einzuhalten, da der dann gleichmäßige Reifenabrieb dazu führt, dass keine Mehrkosten durch zusätzliche Sommer- oder auch Winterreifen entstehen.

Kalkulation der tatsächlichen Kosten

Wie in allen Bereichen gibt es auch bei der Beschaffung der Reifen verschiedene Beschaffungsmodelle und Preisfaktoren. In diesem Kapitel werden zunächst die Vor- und Nachteile dreier verschiedener Beschaffungswege dargestellt. Nachfolgend wird auf die Kostendarstellung sowie die Ermittlung der Reifenrate eingegangen.

Beschaffungsmodelle:

	Vorteile	Nachteile
Kauf (vorschüssig)	<ul style="list-style-type: none"> Investition erfolgt erst bei tatsächlichem Bedarf. Die Auswahl von Reifenmarken, Reifengrößen und Reifenhändlern kann individuell erfolgen. Die Beschaffung kostet unter Berücksichtigung möglicher Benchmarks den Wert, den der Markt unter Einbeziehung aller Faktoren aktuell repräsentiert. 	<ul style="list-style-type: none"> Die tatsächliche Höhe der Investition bleibt bis zum Kauf unbekannt und kann nur geschätzt werden. Kostenplanung und Budget zu bewerten, ist schwierig.

⁸ Vgl. http://www.gesetze-im-internet.de/stvo/_2.html. Stand: 23.09.2011.

⁹ Vgl. z.B. <http://www.fulda.com>. Stand: 23.09.2011.

	Vorteile	Nachteile
Full Service Reifenmanagement der Leasinggeber (mtl. anteilig)	<ul style="list-style-type: none"> ■ Budget kann erstellt werden, Kostenplanung ist vorgegeben. ■ Prozessabläufe, Händlernetz, Hersteller und Reifendimension stehen fest. 	<ul style="list-style-type: none"> ■ sog. „Versicherungsprinzip“: Geld fließt in monatlichen Raten. Kauf erfolgt erst nach einer gewissen Zeit (unverzinsten Kredit). ■ Monatliche Rate enthält Aufschläge für mögliche Kostenrisiken des Leasinggebers.
Full Service Reifenmanagement der Reifenhersteller (ct./km)	<ul style="list-style-type: none"> ■ Hersteller ermittelt und trägt das Kostenrisiko des möglichen Verschleißes. ■ Miet-Charakter. Die Nutzung erfolgt nach dem Prinzip „pay as you earn“. Die in einer Periode (z.B. monatlich) gefahrenen Kilometer werden ermittelt und mit dem jeweiligen ct./km Betrag abgerechnet. 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Kalkulation der Hersteller eher undurchsichtig. ■ Risikozuschläge bei der Kalkulation sind zu vermuten. ■ Es ist empfehlenswert, auf Basis der geplanten Kilometerleistung einen Preisvergleich zu Kauf und der Reifenrate beim Full Service Reifenmanagement der Leasinggeber anzustellen.

Kostendarstellung: Laufleistung und Mengengerüste:

Die Kalkulation eines Reifensatzes enthält eine Vielzahl von Elementen. Der Hersteller ermittelt durch eigene Tests eine durchschnittliche Lebensdauer sowie eine entsprechende Kilometerhaltbarkeit eines Reifens. Die Lebensdauer in Jahren wird beeinflusst durch die allmähliche Aushärtung (Ausgasung) des Reifens und seiner Materialien bis hin zum endgültigen Verlust der ursprünglichen Eigenschaften (Haftung und Reibung in unterschiedlichen Anwendungen). Dieser Zeitpunkt beginnt ca. ab dem 6. Lebensjahr.

Die Kilometerhaltbarkeit unterliegt dem stetigen Verlust des Reifenprofils bis zur gesetzlichen Mindesthaltbarkeitsgrenze in mm (Zum Profil vgl. Ausführungen zur Verwendung von Sommer- und Winterreifen!). Dieser ständige Reifenabrieb kann, entsprechend der geforderten Eigenschaften des Reifens, schneller oder langsamer erfolgen. Er wird aber auch durch die individuelle Fahrweise, die richtige Fahrwerkseinstellung, den richtigen Reifendruck, die Antriebsart (Front- oder Heckantrieb) sowie das Fahrprofil (Kurz- oder Langstrecke) beeinflusst. Diese unterschiedlichen Einflüsse resultieren in Kilometerlaufleistungen, die mindestens ca. 40.000 km und maximal bis 80.000 km betragen können. Leasinggesellschaften legen für ihre Kalkulationen i.d.R. 50.000 km Laufleistung zugrunde.

Die Ermittlung einer Reifenrate erfolgt in etwa nach folgendem Prinzip:

Durchschnittlicher Reifenpreis je Reifendimension über alle Hersteller (KB-Preisliste)

./.

Durchschnittlich gewährter (Großkunden-)Rabatt pro Hersteller und Reifenhandelskette

+

Montagekosten und ggf. Radkappen, Einlagerungskosten (Sommer-/Winterreifen) sowie weiterer individueller Dienstleistungen

+

möglicher Margen, Risikozuschläge sowie Verwaltungs- und Vorhaltekosten (Management Fee)

Dieser Betrag pro Reifen oder Reifensatz wird im Falle des Leasings durch die Anzahl der geplanten Nutzungsmonate und im Falle der Herstellermiete durch die geplante Kilometerleistung geteilt. Man erhält so (vereinfacht dargestellt) entweder die monatliche Reifenrate oder die kalkulierten ct./km.

Behandlung bei Gewaltschäden

Im Bereich der Reifen werden Gewaltschäden oft von sogenannten Bordsteinkanten- und Schlaglochfahrern verursacht. Bei der Behandlung dieser Schäden kommt es darauf an, wer das Risiko des Kostenverlaufes zu tragen hat („offene“ bzw. „geschlossene“ Abrechnung = Dienstleister oder Anwender). Werden Reifen wegen möglicher Mängel oder Beschädigungen vorzeitig ausgetauscht, wird der Reifendienst für den Leasinggeber oder auch den Halter schriftlich festhalten, was die Ursache für den Reifenschaden war. Entsprechend vertraglicher Vereinbarungen im Hintergrund werden diese Zusatzkosten anteilig oder ganz dem jeweiligen Verursacher weiterbelastet. Hier gibt es eine Vielzahl von Möglichkeiten der Kostenbeteiligung.

Um Unstimmigkeiten und Missverständnissen im eigenen Hause aus dem Wege zu gehen, ist es ratsam, unter Beteiligung aller Betroffenen eindeutige Regelungen für den Fall von Gewaltschäden und der Tragung von Folgekosten festzuhalten. Dies kann individuell in der Car-Policy und/oder den Überlassungsvereinbarungen festgelegt werden.

Weitere Informationen rund um das Rad

Wulstreifen werden bei größeren Reifendimensionen im Niederquerschnittsbereich angeboten, um die meist sehr teuren Aluminiumräder gegen unterschiedliche Beschädigungen (zumeist Bordsteinkantenfahren) zu schützen. Der Reifenwulst im Außenbereich der Felgen steht hierbei leicht gegenüber dem Felgenbett heraus und verhindert, dass die Felge an der Bordsteinkante beschädigt wird.

Ganzjahresreifen sind eigentlich nur für besondere Einsätze geeignet, die man intensiv besprechen sollte. Der Ganzjahresreifen ist ansonsten immer ein schlechter Kompromiss, da er im Sommer grundsätzlich schlechter als ein Sommerreifen und im Winter schlechter als ein Winterreifen ist.

Der **Run Flat Reifen** ist ein spezieller und leider auch teurer Reifen, der über ein inneres Notlaufsystem bei Druckverlust verfügt. Die Reifenflanken sind entsprechend verstärkt und ein Innenwulst verhindert, dass der Reifen bei Druckverlust auf der Felge innen aufliegt und somit bei Weiterfahrt zerstört wird. Gibt in Grenzbereichen (bis ca. 80 km/h) größere Fahrstabilität, verhindert Fahrzeugstillstand und Reifenwechsel. Man sollte jedoch trotzdem zügig die nächste Werkstatt aufsuchen und den Schaden reparieren lassen.

Reifen Kit vs. vollwertiges Ersatzrad

Das Reifen-Reparatur-Kit setzt sich seit Jahren immer mehr durch. Reifenpannen sind vor dem Hintergrund der immer besser werdenden Reifenqualitäten und der im Vergleich zu früher besseren Straßen ständig rückläufig. Reparatur-Kits sorgen bei Anwendung für kurzfristige Dichtigkeit und entsprechenden Reifendruck, um den Reifenschaden baldmöglichst in einer Werkstatt beheben zu können. Weiterhin wird das Fahrzeuggewicht mangels eines vollwertigen Ersatzrades gemindert, was u.a. zu geringerem Kraftstoffverbrauch führt.

Das vollwertige Ersatzrad hat historische Wurzeln, da es durch seine Positionierung im Kofferraumboden Bestandteil des Knautschverhaltens bei einem Heckaufprall genutzt wurde. Gleichzeitig hatte man ein vollwertiges Rad für das Fahrzeug zur Verfügung, welches bei der Reifennutzung oft mit eingebunden wurde. Das vollwertige Ersatzrad erhöht jedoch auch das jeweilige Fahrzeuggewicht.

Bei modernen Fahrzeugen ist das Reifen Kit zu bevorzugen.

Aluräder im Wintereinsatz: Winteraluräder haben eine besondere Beschichtung, der i.d.R. Nässe, Kälte und Salzfraß nicht mehr viel anhaben können. Weiterhin sind sie mittlerweile nur noch unwesentlich teurer als entsprechende Stahlfelgen und haben im Betrieb optische sowie kosmetische Vorteile. Ein weiterer Vorteil ist die Gewichtsersparnis gegenüber Stahlfelgen, was positive Effekte auf den Kraftstoffverbrauch hat. Die geringeren sogenannten „ungefederten Massen“ der Aluräder am Fahrzeug führen zum Einen zu geringerem Verschleiß am Fahrwerk sowie zum Anderen in der Folge zu höherem Fahrkomfort wegen verbessertem Ansprechverhalten von Federung und Stoßdämpfern. Weiterhin entstehen positive Effekte bei der Fahrzeugverwertung.

Reifengas: Die Wirkung von Reifengas ist grundsätzlich umstritten. Befürworter sprechen von einem stabileren Reifendruck, da das Reifengas mit seiner größeren Molekülstruktur weniger anfällig gegen schleichenden Druckverlust am Reifen ist und daher zu einem geringeren Reifenabrieb führt. Der wünschenswerte stabile Reifendruck soll weiterhin zu einem komfortableren Abrollen und Einfedern der Gummimischung führen.

Gegner argumentieren mit dem Hinweis, dass die genannten positiven Auswirkungen einer Reifengasfüllung stark überbewertet wären und die kostenpflichtigen Gasfüllungen keine wirklichen Vorteile gegenüber „normaler“ Luft hätten. Ein abschließendes Urteil möge jeder für sich selbst fällen.

Einführung

Das Thema Nachhaltigkeit und Umwelt ist auch für die Unternehmensfuhrparks von großer Bedeutung, da der PKW-Verkehr relevant zur Luftbelastung beiträgt. Im Bereich CO₂ sind das z.B. ca. 12% der Gesamtemission. Durch eine entsprechende Gesetzgebung sind die Emissionen einiger Schadstoffe in den vergangenen Jahren zurückgegangen. Zumindest im Bereich CO₂ wird sich dieser Trend fortsetzen. So sinkt die CO₂-Grenze ab 2015 auf 130g/km und ab 2020 auf 95g/km.

Die Emission weitere Schadstoffe wird dabei allerdings oft vergessen. Beim Elektrofahrzeug wird häufig nur die lokale Emissionsfreiheit gesehen. Dabei kommt es bei der Umweltverträglichkeit dieser Fahrzeuge ganz wesentlich darauf an, wie der genutzte Strom produziert wurde. Werden regenerative Energieträger bei der Produktion eingesetzt, bietet die Elektrifizierung ein erhebliches Potential zur Senkung der Schadstoffemissionen. Allerdings sind die Preise für Elektrofahrzeuge heute noch unverhältnismäßig hoch, die Verfügbarkeit von Stromtankstellen ist gering und die Reichweiten nicht ausreichend, um mit konventionell angetriebenen Kfz mithalten zu können. Übergangstechnologien wie z.B. Range Extender, d.h., ein Verbrennungsmotor produziert Strom zur Verlängerung der Reichweite des E-Motors, tragen dem Rechnung.

Da die Entwicklung im Bereich Fahrzeuge, Nachhaltigkeit und Umwelt sehr rasant ist, ist es nur schwer möglich längerfristig gültige Tipps und Hinweis in einem Medium wie dem vorliegenden Leitfaden zu geben. Die Fachgruppe „Fuhrpark“ des BME beschäftigt sich regelmäßig mit diesem Thema und bringt ihre Ansätze und aktuelle Entwicklungen auf dem BME-Thementag „Nachhaltige Fuhrparkkonzepte“ ein.

Nicht vergessen werden darf der Hinweis, dass der Mensch mit seinem Fahrverhalten einen wesentlichen Beitrag zur Verbrauchsminderung und damit der Reduktion der Schadstoffemission beitragen kann. Daneben sinken durch weniger Verbrauch auch die Treibstoffkosten für das Unternehmen. Anreize zur Nutzung verbrauchsarmer Kfz sollten unbedingt in der jeweiligen Car Policy, z.B. durch Bonus/Malus-Regelungen, gesetzt werden.

LeasePlan: Mensch und Maschine gemeinsam für mehr Umweltschutz im Fuhrpark

Wer den Umweltschutz in seinem Unternehmen ernst nimmt, darf auch vor seinem Fuhrpark nicht Halt machen. Mit den richtigen Maßnahmen können Flottenbetreiber nicht nur positiven Einfluss auf die eingesetzten Fahrzeuge, sondern auch auf das Fahrverhalten ihrer Dienstwagennutzer nehmen, und bringen dadurch ihren Fuhrpark sowohl ökologisch als auch ökonomisch auf die richtige Spur. Denn Umweltschutz im Fuhrpark spart nicht nur Emissionen, sondern auch Kosten.

Allem voran sollte dabei eine intelligente Marken- und Modellpolitik stehen, die sich in der unternehmenseigenen Dienstwagenordnung wiederfindet. Derzeit lassen sich bei vielen Automobilherstellern interessante technologische Entwicklungen hin zu spritsparenden Fahrzeugmodellen beobachten. Daher kann es für Fuhrparkmanager sinnvoll sein, die in ihrem Fuhrpark bestehende Markenpolitik regelmäßig zu überprüfen, neu zu berechnen und eventuell an zukunftsweisenden kraftstoffärmeren Marken und Modellen auszurichten.

Über sogenannte Bonus-Malus-Systeme in der Dienstwagenordnung lassen sich der Kraftstoffverbrauch und damit die CO₂-Emissionen einer Flotte regulieren. Anhand von Herstellerangaben zu den Normverbräuchen können für jede Nutzergruppe der Dienstwagenordnung geeignete Referenzfahrzeuge und dadurch CO₂-Obergrenzen bestimmt werden. Entweder werden dabei Modelle, die diese Grenzwerte überschreiten, von vorne herein gänzlich ausgeschlossen. Oder sie sind aus Motivationsgründen weiterhin zugelassen, der Dienstwagennutzer wird jedoch über ein Zuzahlungsmodell selbst zur Kasse gebeten und zahlt pro Gramm überschrittenem CO₂-Wert einen festen monatlichen Malusbetrag. Wer als Dienstwagennutzer sein Limit hingegen nicht ausnutzt, wird durch einen Bonus, der ihm regelmäßig über seine Gehaltszahlung zufließt, belohnt.

Neben herkömmlich angetriebenen Fahrzeugmodellen sollte auch der Einsatz alternativer Fahrzeugantriebe wie Erdgas- oder Hybridautos geprüft werden. Es sollte dabei beachtet werden, dass sie sicherlich zur Reduzierung schädlicher Emissionen und damit zum Umweltschutz beitragen, ihre Tauglichkeit unter gesamtunternehmerischen Aspekten jedoch nicht pauschal als positiv beurteilt werden kann. Vielmehr muss hier stets eine individuelle Betrachtung erfolgen, zum Beispiel hinsichtlich des Einsatzgebiets und dessen Versorgung mit geeigneten Tankstellen und Werkstätten.

Aber nicht allein die Automobiltechnik nimmt Einfluss auf den Kraftstoffdurchsatz und die Umweltmissionen einer Unternehmensflotte. Auch das Fahrverhalten jedes einzelnen Dienstwagnutzers kann entscheidend dazu beitragen, die Umweltbelastung zu reduzieren. Vorausschauendes Fahren kann den Verbrauch und damit den CO₂-Ausstoß um durchschnittlich zehn Prozent senken, einige Experten sprechen gar von Einsparungsmöglichkeiten bis zu zwanzig Prozent. Um diese Einsparungen realisieren zu können, müssen die Fahrer jedoch entsprechend geschult werden. Dazu eignen sich Öko-Fahrtrainings. In diesen Trainings lernen die Fahrer, wie ihr Fahrverhalten Einfluss auf den Kraftstoffverbrauch ihres Fahrzeugs nimmt. Dabei stellen Trainingsteilnehmer oftmals überrascht fest, dass neben der Kraftstoff- und Emissionseinsparung auch Zeit herausgefahren wird. Denn durch vorausschauendes Fahren ist man in der Regel nicht langsamer sondern durchschnittlich sogar fünf Prozent schneller unterwegs.

Leider erzielt eine einmalige Seminarteilnahme nicht den gewünschten Langzeiteffekt, denn unter dem täglichen Arbeitsdruck hält der Bleifuß schnell wieder Einzug. Daher sind andauernde Folgemaßnahmen notwendig. Hier kann ein unternehmensinterner Sprintsparwettbewerb helfen. Wer durch eine angemessene Fahrweise seinen Durchschnittsverbrauch senkt, nimmt beispielsweise an der Verlosung attraktiver Gewinne teil oder wird mit besseren Ausstattungsdetails beim nächsten Dienstwagen belohnt. Dazu wird für alle am Sprintsparwettbewerb teilnehmenden Fahrer regelmäßig deren Verbrauch ermittelt und dem Hersteller-Normverbrauch des jeweiligen Fahrzeugs gegenübergestellt. Diejenigen Fahrer, deren Verbrauch bis lediglich zehn Prozent über dem in der Regel knapp angesetzten Normverbrauch liegt, oder die ihren Verbrauch im Vergleich zur vorherigen Messperiode um mindestens fünf Prozent verringert haben, werden belohnt. Darüber hinaus kann auch die unternehmensweite Bekanntgabe und Belobigung besonders umweltbewusster Dienstwagnutzer eine geeignete Maßnahme sein, um Mitarbeiter freiwillig zu einem kraftstoffsparenden und damit umweltschonenden Fahren zu motivieren.

Auch wenn sich der CO₂-Ausstoß im Fuhrpark nicht völlig vermeiden lässt, können Unternehmen eine ausgeglichene Ökobilanz für ihren Fuhrpark erreichen. Grundlage hierfür ist ein aussagekräftiges Berichtswesen, das die Emissionen basierend auf den tatsächlichen Verbrauchsdaten der Flotte errechnet. Diese Umweltbelastungen können dann über Umweltagenturen durch nationale oder internationale und von der UN zertifizierte Umweltprojekte wie Wiederaufforstungen neutralisiert werden.

Insgesamt zahlen sich Umweltschutzinitiativen im Unternehmensfuhrpark nicht nur für die Natur aus. Alle Maßnahmen, die Fuhrparkbetreiber umsetzen, um den ökologischen CO₂-Fußabdruck ihrer Flotte zu minimieren, lassen auch die Kasse klingeln. CO₂-Emissionen können einzig und allein über einen reduzierten Kraftstoffverbrauch eingespart werden. Da Kraftstoffkosten ungefähr ein Drittel der Vollkosten einer Unternehmensflotte ausmachen, wird damit einem der größten Kostenverursacher im Fuhrpark der Kampf angesagt. Im Zusammenspiel aller Maßnahmen sind Einsparungen von zehn Prozent zu erreichen. Dazu kommen dank einer vorausschauenden Fahrweise Einsparungen zwischen fünf und zehn Prozent im Bereich der Kosten für Wartung, Reifen und Unfallschäden, denn die Risiken von unfallbedingten Fahrzeugschäden und der Fahrzeugverschleiß werden gesenkt. Wer seinen Fuhrpark und seine Fahrer also ökologisch lenkt, schont nicht nur nachhaltig die Umwelt, sondern entlastet auch spürbar sein Fuhrparkbudget.



DIE WELTMARKE IM FUHRPARKMANAGEMENT UND IHR EINZIGARTIGES FUHRPARK-VERWÖHNPROGRAMM:

Für Unternehmensflotten aller Größen entwickeln wir mit Leidenschaft innovative Produkte, die das Fahrzeugleasing und Fuhrparkmanagement nicht nur erheblich vereinfachen, sondern es außerdem messbar wirtschaftlicher machen.

Unser Antrieb ist es, immer wieder neue Maßstäbe in Transparenz, Flexibilität und Effizienz zu setzen. Dank unserer absoluten Kundenorientierung liefern wir individuelle Lösungen und gehen flexibel auf Ihre Unternehmenssituation ein. Erwarten Sie also überraschend gute Ideen für Ihren Fuhrpark und stellen auch Sie fest: It's easier to leaseplan.

LeasePlan Deutschland GmbH

Hellersbergstraße 10 b

41460 Neuss

Tel.: 02131 132200

marketing@leaseplan.de

WWW.LEASEPLAN.DE



It's easier to leaseplan

Wir über uns

BME e.V.

Der Bundesverband Materialwirtschaft, Einkauf und Logistik e.V. (BME) hat sich in den 55 Jahren seines Bestehens als der Fachverband für Einkauf und Logistik in Deutschland etabliert. Ziel ist es, die Wissenschaft, die Aus- und Weiterbildung sowie den Erfahrungsaustausch auf allen Gebieten der Materialwirtschaft, des Einkaufs und der Logistik zu fördern. Der BME setzt sich für die Qualifikation seiner Mitglieder ein, um ihre Leistungsfähigkeit zu heben. Der Verband ist Dienstleister für rund 8.000 Einzel- und Firmenmitglieder. Er ist offen für alle Branchen (Industrie, Handel, öffentliche Auftraggeber, Banken/Versicherungen etc.) und Unternehmensformen.

Der Verband repräsentiert alleine über seine Firmenmitglieder ein Beschaffungsvolumen von 1,25 Billionen Euro (Quelle: infratest, 2010).

BME Akademie GmbH

Im Bereich Aus- und Weiterbildung bietet die BME Akademie GmbH mit über 650 Veranstaltungen im Jahr ein breites Spektrum von Seminaren, Managementforen, internationalen Inhouse-Trainings und Zertifizierungslehrgängen rund um Einkauf und Logistik an.

Die Angebote sind gekennzeichnet durch:

- Aktualität
- Praxiserfahrung
- ein umfangreiches Themenportfolio
- Networking und Benchmarking

Mehr als 150.000 zufriedene Teilnehmer sprechen für sich!

BME Marketing GmbH

Als einhundertprozentige Tochtergesellschaft des BME e.V. bietet die Marketing GmbH im Rahmen von Fachveranstaltungen und Printmedien eine ideale und wirksame Marketing- und Präsentationsplattform. Interessierte Anbieter und Dienstleister können über diese Plattform potentielle Geschäftspartner – hochrangige Einkaufsentscheider aus großen Konzernen und mittelständischen Unternehmen – gezielt kontaktieren. Mittlerweile vertrauen gut 300 Unternehmen der BME-Marketingplattform und nutzen diese für ihre Businessziele.

BMEnet GmbH

Die BMEnet GmbH unterstützt mit ihren Informationstools und kundenspezifischen Analyseprogrammen den Einkauf:

- In den *BMEnet Guides*, der Marktübersicht Beschaffung und den Fach- und Beschaffungsnews stehen die relevanten Informationen zur Auswahl des passenden Dienstleisters bereit.
- Die *BME-TOP-Kennzahlen* im Einkauf bilden die Grundlage zur Messung der Effizienz der Prozesse und Organisation des Einkaufs.
- *BME-Preisspiegel* enthalten Preisanalysen und Prognosen für ausgewählte Produktgruppen sowie konkrete Empfehlungen für die Auswahl einer geeigneten Beschaffungsstrategie.
- *BME-Preisbenchmarks* bieten eine Plattform zur Überprüfung ihrer Einkaufspreise auf Basis echter Einkaufspreise vergleichbarer Unternehmen.
- *GermanQualitySourcing.com*: innovative Zertifizierungsplattform mit BME-Lieferantensiegel „GermanQualitySourcing“ sowie nutzbringenden Tools für Einkäufer und Lieferanten (Online)

Sektion Beschaffungsdienstleister

Kostenloser Service für BME-Mitglieder

Die BME-Sektion Beschaffungsdienstleister unterstützt BME-Mitglieder bei der Suche nach adäquaten Einkaufsdienstleistern: In anonymisierter Form versendet der BME Ihre schriftliche Anfrage an den verbandsinternen Beschaffungsdienstleisterpool. Die eingehenden Angebote der Dienstleister werden direkt an Sie weitergeleitet. Bei Interesse stellt der BME Ihnen die entsprechenden Kontaktdaten zur Verfügung.

Fachgruppenkonzept

Um den Erfahrungsaustausch zu fördern und unseren Mitgliedern einkaufsspezifisches Know-how zur Verfügung zu stellen, hat der BME e.V. in den vergangenen Jahren zahlreiche Fachgruppen initiiert. In diesen BME-Fachgruppen tauschen erfahrene Einkäufer ihr Wissen aus und bündeln dieses in Form von Veröffentlichungen. So erhalten BME-Mitglieder Informationen zu aktuellen Marktentwicklungen und Best Practice, zu den verschiedensten Themenkomplexen.

Aktuell aktive Fachgruppen sind u.a.:

- ✓ Edelstahl- bzw. Stahleinkauf
- ✓ Einkauf im Krankenhaus
- ✓ Einkauf in Stadtwerken
- ✓ Einkauf von Reisedienstleistungen
- ✓ Einkauf von Fuhrparkdienstleistungen
- ✓ Einkauf von Marketingdienstleistungen
- ✓ Energieeinkauf
- ✓ Low Cost Country Sourcing
- ✓ Personal im Einkauf
- ✓ Projekteinkauf
- ✓ Seltene Erden
- ✓ Value Management

Darüber hinaus liegen **Fachpublikationen** zu folgenden Themen vor:

- I. Beratungseinkauf
- II. Beschaffungsdienstleister
- III. Einkaufskennzahlengerüst
- IV. Einkauf von Reisedienstleistungen
- V. Fuhrparkmanagement
- VI. Einkauf von Veranstaltungsleistungen
- VII. Einkauf von Marketingleistungen
- VIII. Energieeinkauf

Ansprechpartner:

Carsten Knauer

Referent Sektion Beschaffungsdienstleister
Tel.: 069 30838-132
E-Mail: carsten.knauer@bme.de

Matthias Berg

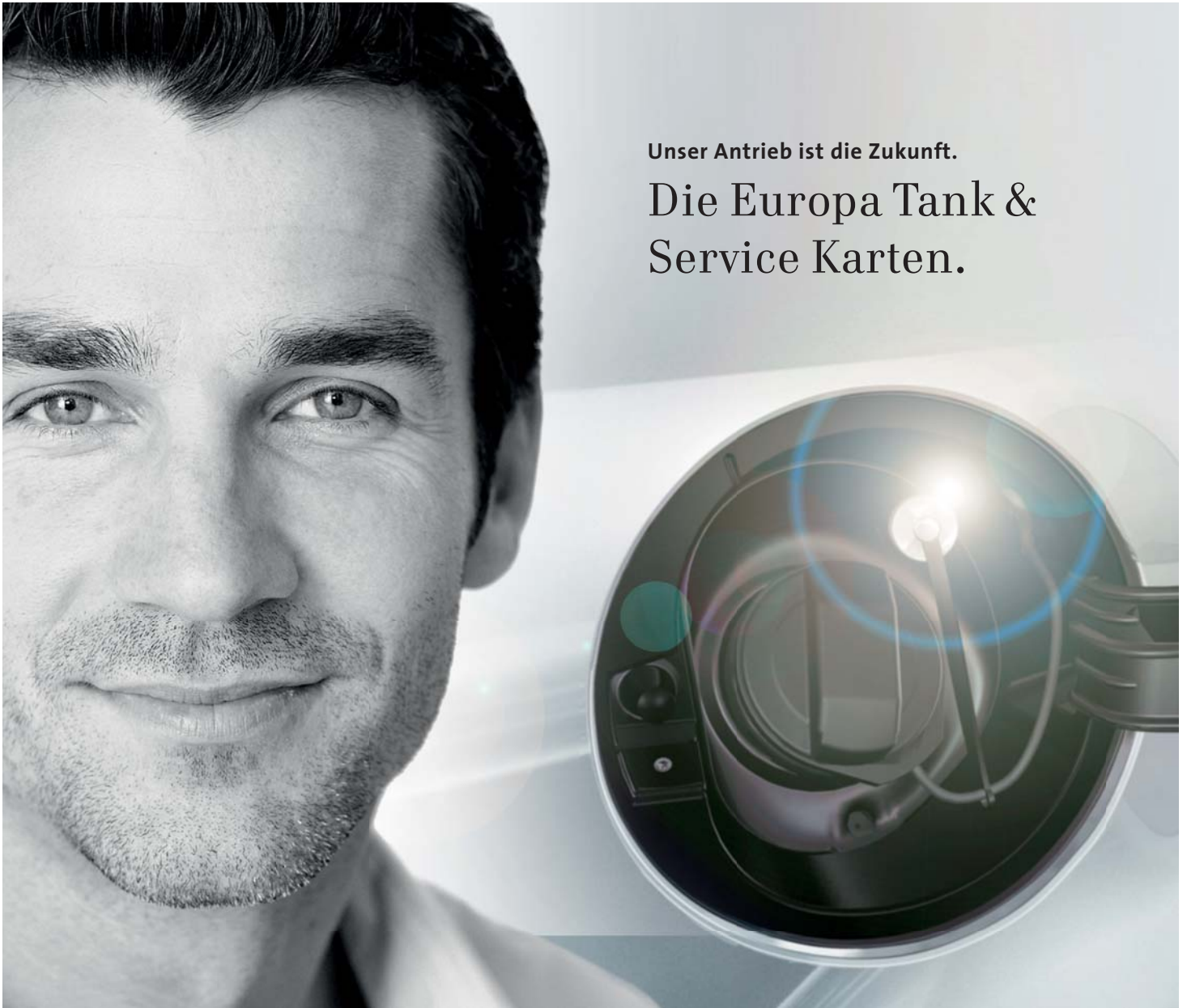
Referent Sektion Beschaffungsdienstleister
Tel.: 069 30838-128
E-Mail: matthias.berg@bme.de

Quelle Titelbild: Deutsche Leasing

BME e.V.

Bolongarostr. 82
65929 Frankfurt a. M.
Telefon: 069 30838-0
Fax: 069 30838-199
info@bme.de
www.bme.de





Unser Antrieb ist die Zukunft.

Die Europa Tank & Service Karten.

Die neue Ära der Tankkarten hat begonnen: Mit den Europa Tank & Service Karten der Volkswagen Leasing GmbH nutzen Sie ein einzigartiges System, das gleichzeitig Tank-, Werkstatt- und Serviceleistungen abwickelt. Für Sie und Ihre Fahrer bedeutet das ein bequemes Handling an 365 Tagen im Jahr, deutschlandweit. Reportet werden die Daten über das Programm FleetCARS. So behalten Sie immer den Überblick über Ihre Flotte.

Unbegrenzte Vielfalt für Sie – eben mehr als eine Karte. Überzeugen Sie sich selbst von den Vorteilen unter: www.vw-leasing-fleet.de

VOLKSWAGEN LEASING

GMBH