

## INTERVIEW

## „Parallelen zum Mobilfunk“

Durch die Mengeneffekte kann Full-Service-Leasing auch für kleine Fuhrparks attraktiv sein, glaubt Peter Hellwich, Inhaber der PHS Fuhrpark- und Logistikberatung in Germering. Bei der künftigen Entwicklung des Leasing-Geschäfts sieht er Parallelen zur Mobilfunkbranche.

DAS GESPRÄCH FÜHRTE KARSTEN ZUNKE

**Herr Hellwich, was spricht heutzutage dafür, Transporter zu leasen?**

**Hellwich:** Das Finanzierungs-Leasing ist nicht mehr per se die günstigste Anschaffungsmöglichkeit. Die Körperschaftsteuer ist gesunken, daher lohnt sich Leasing aus steuerlichen Aspekten kaum noch. Aber es lohnt sich trotzdem, wenn man Konditionen und Services berücksichtigt, die damit verbunden sind. Mitunter werden Zinssatz oder Restwert vom Hersteller gestützt. Auch können sich Unternehmen durch Full-Service-Leasing gegen künftige Preisturbulenzen absichern.

**Welche beispielsweise?**

**Hellwich:** Sehr attraktiv ist es, seine Transporter gegen steigende Reifenpreise abzusichern, indem das Reifenmanagement in die Leasing-Rate integriert wird. Und wer mit seiner Flotte sehr viele Ölwechsel hat, kann sich mit den Modulen Wartung und Verschleiß auch gegen Ölpreissteigerungen absichern.

**Lohnt sich Full-Service-Leasing auch für kleinere Fuhrparks?**

**Hellwich:** Mittlere und kleinere Firmen profitieren von den enormen Mengeneffekten, die Leasing-Gesellschaften reali-

sieren. Ein Leasing-Geber, der über 100.000 Reifen verhandelt, kann andere Einkaufspreise realisieren als in kleiner Fuhrparkbetreiber mit einem Bedarf von 100 Reifen. Interessant ist Full-Service-Leasing auch, wenn ein Großteil der Flotte gleichzeitig umgestellt werden soll und man die Qualität der neuen Fahrzeuge nicht einschätzen kann. Mit einem Full-Service-Leasing kann man Erfahrungen mit den neuen Fahrzeugen sammeln und anschließend das Wartungs- und Reparaturrisiko gegebenenfalls auch wieder selbst tragen.

**Aber ist da wirklich alles Gold, was glänzt?**

**Hellwich:** Die Gruppenfreistellungsverordnung GVO besagt, dass Firmen mit ihren Fahrzeugen auch freie Werkstätten aufsuchen können, ohne den Gewährleistungs- oder Garantieanspruch zu verlieren. Der Trend zum Full-Service-Leasing ist damit zunächst eine klare Gegenbewegung zur GVO. Je mehr Wahlmöglichkeiten Kunden haben, desto stärker versuchen die Anbieter, sie an sich zu binden. Das funktioniert über inkludierte Zusatzservices sehr gut. Aber jeder Service und jede Absicherung hat ihren Preis. Das muss man individuell mit spitzen Bleistift nachrechnen. Außerdem muss bedacht werden, dass fixe Fahrzeugkosten zwar Planungssicherheit bringen. Aber wenn Aufträge ausbleiben oder

die geplante Auslastung des Fuhrparks nicht erreicht wird, hat der Unternehmer keine Stellschrauben mehr, um die Kosten zu senken.

**Wie entwickelt sich das Leasing-Geschäft weiter?**

**Hellwich:** Es gibt Parallelen zum Mobilfunk. Beim Handy konnte man früher zwischen drei Providern und zwei Tarifen wählen. Mittlerweile gibt es Dutzende Anbieter mit diversen Flatrates. Diese Entwicklung wird auch im Leasing-Bereich immer stärker Einzug halten. In letzter Konsequenz wird der Kunde nicht mehr ein Leasing-Gut kaufen, sondern Mobilität. Der Kunde wird auswählen können, welches Auto in welcher Qualität er für welchen Zeitraum nutzen möchte – und zwar unabhängig davon, ob er einen Neu- oder einen Gebrauchtwagen wünscht. Das einzig Wichtige wird die Mobilität sein, die dahinter steckt. ◀



### GRATISTOOL des Monats ProFirma PROFESSIONAL

Einen kostenlosen Fachbeitrag zum Thema aus dem Angebot von **ProFirma Professional** finden Sie auf [www.profirma.de](http://www.profirma.de)

**Fuhrpark-Controlling.** Der Fachbeitrag erläutert Ihnen, wie Sie Transportleistungen zu minimalen Kosten realisieren.