



Süsse Verführungen setzen auf Flottenmanagement

OUTSOURCING VON KLEINFLOTTEN

von Roger Umbricht

Wer kennt nicht Minor oder Munz, hat nicht schon einmal davon gekostet oder sich dazu verführen lassen? Die Maestrani Schweizer Schokoladen AG mit Sitz in Flawil ist mit ihren 150 Mitarbeitenden ein typisches KMU. Zwei Drittel ihrer pro Jahr produzierten Spezialitäten vertreibt sie innerhalb der Schweiz. Maestrani hat sich bei ihrem Wagenpark für Fullservice Leasing mit kilometerbasierter Abrechnung entschieden.



Bei Maestrani werden drei Berechtigungsstufen für Firmenfahrzeuge unterschieden: Für das Kader und den Aussendienst wird eine bestimmte Fahrzeugkategorie beziehungsweise Ausstattung vorgegeben, was bereits eine kleine aber nicht unerhebliche Kostenkontrolle darstellt. Aktuell sind rund 15 Firmenfahrzeuge im Einsatz.

Ehe vor anderthalb Jahren auf die neue Fullservice-Lösung umgestellt wurde, hat Maestrani sämtliche Fahrzeuge selbst gekauft und anschliessend über die Hausbank finanziert. Es war ein reines Finanz-Leasing mit dem Ziel, die Fahrzeuge innert vier Jahren voll zu amortisieren. Die Fahrzeugverwaltung wurde firmenintern gemacht.

Zurückblickend meint der Maestrani-Flottenmanager Walter Bruderer: «Die alte Lösung war nicht mehr zeitgemäss und mit zu hohem Aufwand und Kosten verbunden. Unterhaltsrechnungen konnten aufgrund der fehlenden Automobilkompetenz nicht fachgerecht geprüft werden. Des Weiteren fehlte ein Fahrzeugreglement sowie eine klare Abstufung der einzelnen Berechtigungen.»

Nachteile bei der Eigenverwaltung

Die Amortisation der Leasingobjekte ist eine bekannte Grösse, welche auch budgetiert werden kann. Doch was man ganz klar nicht vorhersehen kann, sind die Unterhaltskosten. Für diese wird ein bestimmter Betrag angenommen, welcher jedoch meist zu niedrig ausfällt.

Bezieht ein Fahrer zum Beispiel die falschen oder zu teure Reifen, oder lässt er ungerechtfertigte Reparaturen und Servicearbeiten ausführen, ist dies im Budget nicht berücksichtigt. Wenn dies niemand im Überblick behält und kontrolliert, dann bezahlt man leider meist zu viel Garagenleistungen.

Ein weiterer Zeitpunkt, bei dem ordentlich Geld verschenkt werden kann, ist der Moment des Verkaufs nach Ende der Nutzungsdauer. Das kommentiert Walter Bruderer folgendermassen: «Der Fahrzeugverkauf ist äusserst mühsam, wenn man kein Autokäufer ist. Und was die Autos im Wiederverkauf bringen, weiss man ohne entsprechendes Know-how auch nicht.»

PayTheMobility

Warum aber hat sich Maestrani gerade für das neue Dienstleistungsangebot von PayTheMobility, einer Tochter der Auto-Interleasing AG entschieden? Walter Bruderer hat hier eine dezidierte Meinung: «Die auf dem Markt angebotenen Leasingprodukte sind alle sehr ähnlich. Es bestehen fixe Laufzeiten, oft sind die Bezugsquellen und Partner vorgeschrieben, und bei einer vorzeitigen Fahrzeugrückgabe warten hohe Strafgebühren. Ich habe in meiner Funktion als Flottenmanager immer versucht, von den angebotenen Standardlösungen wegzukommen und mehr Unabhängigkeit mit einer individuellen massgeschneiderten Lösung zu erlangen. Mit einem professionell aufgestellten Partner wie Auto-Interleasing profitieren wir in allen



Auch der Genuss braucht ein Flottenmanagement.

Bereichen von optimierten Konditionen ohne Einschränkung bei der Wahl der Lieferanten. PayTheMobility bietet selbst für Firmenkunden ab einem Fahrzeug eine auf die Kundenbedürfnisse exakt zugeschnittene Lösung an, die in puncto Flexibilität und Transparenz einzigartig im Schweizer Leasingmarkt ist.»

Gerade als KMU rechnet es sich, mit einem professionellen Dienstleister zu kooperieren. Man spart sich die Anstellung von eigenen Fachkräften mit Automobilkompetenz und man profitiert von optimierten Einkaufskonditionen, die das Leasingunternehmen an seine Kunden weiter gibt.

Flottenmanagement mit kilometerbasierter Abrechnung

Selbst für Unternehmen mit solidem Geschäftsgang ist es beinahe unmöglich, die zu erwartende Kilometerleistung des Fuhrparks vorherzusagen. Sowohl geschäftliche als auch private Faktoren können kurzfristige Änderungen bewirken. Dies verursacht Kosten, welche nicht genau budgetierbar sind.

Walter Bruderer sieht die Vorteile der Flexibilität. «Dank des im Voraus bekannten Kilometerpreises bei unterschiedlicher Laufzeit

und Kilometerleistung weiss ich jederzeit, mit welchen Mehr- oder Minderkosten ich rechnen muss und kann allenfalls entsprechende Rückstellungen vornehmen lassen. Der grosse Vorteil liegt ganz klar in der Budgetierung, die mit dem Konzept der kilometerbasierten Abrechnung um ein vielfaches leichter und genauer wird.»

Der Kilometerpreis kann auf Vollkostenbasis alles rund um das Fahrzeug enthalten: Amortisation, Service, Unterhalt, Reifen, Versicherung, Verkehrssteuern, Treibstoff. Die Berechnung des Kilometerpreises schliesst nur die Dienstleistungselemente ein, die der Kunde wünscht.

Dienstleistungsqualität

Die Zusammenarbeit mit einem Dienstleister basiert vor allem auf Vertrauen und dem passenden Angebot. Im Arbeitsalltag sind es jedoch die Personen, die mit ihrem Einsatz und Know-how den Unterschied ausmachen. Abschliessend bemerkt Walter Bruderer dazu: «Das Team von PayTheMobility und Auto-Interleasing macht einen hervorragenden Job. Es ist wichtig, dass die Kontakte der Schnittstellen gut einarbeitet sind und auch eine gewisse Stetigkeit aufweisen. Zu viele

Wechsel können zu Know-how-Verlust führen, was sich umgehend auf die Dienstleistung auswirken kann.»

Weitere Informationen



Roger Umbricht
ist Geschäftsführer
von PayTheMobility.

PayTheMobility AG
St. Jakob-Strasse 72
CH-4132 Muttenz
Telefon +41 (0) 43 205 13 23
r.umbricht@paythemobility.ch
www.paythemobility.ch

PayTheMobility ist eine Tochtergesellschaft von Auto-Interleasing AG
St. Jakob-Strasse 72
CH-4132 Muttenz
Telefon +41 (0) 61 319 32 32
Telefax +41 (0) 61 319 32 92
info@auto-interleasing.ch
www.auto-interleasing.ch