

Eine flotte(n) Sache

DER GESCHÄFTSWAGEN ALS MOTIVATOR UND IMAGEFAKTOR

von Beat Imwinkelried

Geschäftsentscheide werden nicht nur am Tisch gefällt. Oft entscheidet der Bauch für oder gegen eine Zusammenarbeit. Ausschlaggebend sind dabei Faktoren wie beispielsweise das Renommee einer Firma oder das Auftreten des Geschäftsvertreters. Die Wirkung von Auftreten, Verhalten, Sprache und Kleidung fällt dabei ebenso ins Gewicht wie das Fahrzeug, mit dem jemand vorfährt. Auch für den Mitarbeitenden selbst ist es ein durchaus reizvoller Motivator, einen Geschäftswagen nutzen zu dürfen.



In vielen Unternehmen ist es noch üblich, die Mitarbeitenden mittels Kilometerpauschale oder anhand der effektiv gefahrenen Strecken zu entschädigen, wenn diese mit ihrem Privatfahrzeug für den Arbeitgeber unterwegs sind. Seitens der Betroffenen wird die Kilometerentschädigung oft als Lohnbestandteil aufgefasst, was jedoch unter dem Aspekt der Vollkostenbetrachtung des Fahrzeugs einschliesslich der Finanzierung und der Wertminderung beim Wiederverkauf durch die geschäftliche Nutzung nicht korrekt ist.

Firmenfahrzeuge können hingegen sowohl dem geforderten Stand der Technik wie der Einhaltung von Emissionsgrenzwerten entsprechen, genau nach dem erforderlichen Einsatzzweck ausgewählt werden und dem Imageaspekt wie Marke, Fahrzeugtyp, Farbe, Beschriftung, Alter und Carrosseriezustand gerecht werden. Ausserdem können sie als Lohnerhöhung zur Motivation beim Personal eingesetzt werden.

Das Geschäftsfahrzeug als Motivator

Mit der Einführung des neuen Lohnausweises wurde eine detaillierte Deklaration der Lohnnebenkosten umgesetzt. Erhält der Mitarbeitende ein vom Arbeitgeber zur Verfügung gestelltes Geschäftsfahrzeug, welches er auch für Privatfahrten ohne erhebliche Einschränkungen, durch beispielsweise fest eingebaute Vorrichtungen, benutzen kann, wird ihm ein monatlicher Privatanteil in Höhe von 0.8 Prozent des Nettokaufpreises, jedoch mindestens CHF 150, als Bruttolohn aufgerechnet.

Kostet ein Firmenfahrzeug beispielsweise netto CHF 45'000, werden dem Mitarbeitenden jährlich CHF 4'320 an zusätzlichen Lohnbestandteilen ausgewiesen, welche zu versteuern sind.

Im Gegenzug dazu erhält der Arbeitnehmende ein modernes Fahrzeug zur Privatnutzung, bei dem die Kosten wie Finanzierung, Treibstoff,

Reifen, Service/Unterhalt, Verkehrssteuer, Vignette, Wagenwäsche et cetera vom Arbeitgeber unter Umständen gänzlich getragen werden. Durch bessere Einkaufskonditionen und die Finanzierung über den Flottenmanager gibt es auch noch mehr Auto für weniger Geld. Das gute Händler- und Vertriebsnetz ermöglicht auch beim Fahrzeugwiederverkauf einen besseren Restwert. Diese Vorteile steigern letztlich die Attraktivität des Arbeitgebers, der am Arbeitsmarkt mittels der sogenannten «Fringe Benefits» qualifiziertes Personal ansprechen und seinen bestehenden Mitarbeitenden einen wertvollen Bonus bieten kann.

Fahrzeug als Lohnbestandteil

In der Schweiz steht heute gemäss Studien etwa der Hälfte der Mitarbeitenden der ersten Führungsebene, einem Drittel der zweiten Ebene und knapp 20 Prozent der dritten Ebene ein Geschäftswagen zur Verfügung, wobei sich die Vergabe auf der dritten Ebene stark auf den Vertrieb konzentriert. Führungskräfte der ersten Ebene können ihren Geschäftswagen in mehr als 80 Prozent der Fälle auch in der Freizeit unbegrenzt nutzen. Auf der zweiten und dritten Ebene sind dies knapp über 70 Prozent.

Wird das Auto als Motivationsinstrument gewählt und sind das Firmenwagenreglement sowie die Fuhrparkbewirtschaftung implementiert, lässt sich beobachten, dass das Firmenfahrzeug konsequent eingesetzt wird – möglichst ohne Parallelsysteme wie die Kilometerpauschale. In der Schweiz sind Pauschalpensen und eine Kilometerentschädigung neben den Firmenfahrzeugen noch weit verbreitet. Der Trend geht aber klar in Richtung Geschäftswagen als Lohnbestandteil.

Win-win-Situation für beide Seiten

Vor allem für besser verdienende Mitarbeitende können die Belastungen durch die Einkommenssteuern erheblich sein. Viele Un-

ternehmen suchen deshalb nach wirksamen Möglichkeiten der steuerlichen Optimierung der Gesamtbezüge. Insgesamt gesehen sind die finanziellen Vorteile von Firmenfahrzeugen für Mitarbeitende und Unternehmen jedoch weiterhin beachtlich.

Ein Kadermitarbeitender, der ein Fahrzeug im Wert von CHF 50'000 zu 80 Prozent privat nutzt, erhält einen effektiven Wert von fast CHF 20'000 pro Jahr. Davon werden zwar CHF 4'800 an sein Einkommen aufgerechnet, dennoch erwächst ihm ein finanzieller Vorteil aufgrund von Steuerersparnissen und Ersparnissen bei AHV und Pensionskasse, die je nach Grenzsteuersatz und Situation einige tausend Franken ausmachen können.

Nicht nur der Arbeitnehmende, sondern auch der Arbeitgeber kann sparen. Dank tieferer Lohnnebenkosten spart der Arbeitgeber in diesem Beispiel bis zu CHF 1'700 (siehe Praxisleitfaden Firmenfahrzeuge Schweiz). Das wichtigste Argument für den Einsatz eines Firmenwagens ist allerdings nicht der Kostenaspekt, sondern der hohe Motivationsfaktor für die Mitarbeitenden.

Gepflegtes Auftreten

Die Aussenwirkung von Firmenfahrzeugen gegenüber Kunden ist beachtlich. Stellen Sie sich vor, der Kreativdirektor einer Werbeagentur, welche ihren Kunden moderne, innovative und kreative Werbelösungen verkauft, erscheint zur Sitzung mit seinem privaten verbeulten Kombi. Auch der Umwelttechnikspezialist verkauft sich schlecht, wenn sein Vertreter mit einer Emissionsschleuder vorfährt. Dagegen macht es einen sehr guten Eindruck, wenn sich die Flotte aus aktuellen Modellen zusammensetzt und gepflegt – gewaschen und ohne Beulen oder Kratzer – dasteht. Der Eindruck vom Fuhrpark fällt letztlich auf die angebotene Leistung zurück.



Der Wiedererkennungseffekt und der kurze Rückblick auf die erhaltene Leistung sind garantiert, wenn man im Strassenverkehr das in den Hausfarben und mit der Beschriftung versehene Servicefahrzeug oder den Mitarbeitenden im Aussendienst seines Lieferanten oder Dienstleisters fahren sieht. Es kann auch sein, dass man auf diesem Weg auf eine Firma aufmerksam wird und allenfalls sogar eine Kundenbeziehung entsteht.

Die Investition in einen Fuhrpark besteht somit aus mehreren Komponenten:

- Lohnbestandteil und Motivationsmittel für qualifizierte Mitarbeitende
- Ausdruck der Firmenphilosophie und der Leistungsqualität
- Mobile Werbeträger für die Neukundengewinnung und zur Kundenbindung
- Beitrag zum Umweltschutz

Moderne Fahrzeugflotte

Insbesondere Firmen, die sich aktiv für den Umweltschutz einsetzen oder für ihr Umweltmanagement nach ISO 14001 zertifiziert sind, achten bei ihrer Firmenflotte auf geringere Abgasemissionen sowie Treibstoffverbrauch, auf die Wiederverwertbarkeit der Fahrzeuge nach Ablauf der Betriebsdauer und darauf, dass die

Fahrzeuge genau für ihren Einsatzzweck und bezogen auf das benötigte Ladevolumen hin dimensioniert sind.

Dieser Beitrag an einem sinnvollen und umweltschonenden Einsatz der Betriebsmittel steht heute jedem Unternehmen gut an, wenn es darum geht, die Produktion, die Dienstleistung und die Logistik zur Einsparung an CO₂ zu optimieren.

Zusammenarbeit mit einem Flottenmanager

Das Übertragen der Flottenbewirtschaftung an einen Flottenmanager hält dem eigenen Personal den Rücken frei, um sich auf das Kerngeschäft zu konzentrieren. Der Flottenmanager steht im ganzen Prozess zur Seite – beginnend bei der Fahrzeugauswahl und Beschaffung über die Bewirtschaftung wie Service und Unterhalt mit Reparaturfreigaben und Rechnungskontrolle, Kraftstoffmanagement, Versicherung und Schadenhandling, Reifenservice, die Bearbeitung von Garantie- und Kulanzfällen, Verkehrssteuer, bis hin zur Abrechnung von Ersatzwagen, Vignette und Wagenwäsche.

Der Flottenmanager hält professionelle Reportingwerkzeuge bereit, sodass der Flottenkunde einen Überblick über verschiedene Kostenas-

pekte hat und ein Benchmarking führen kann. Auf der Suche nach einem möglichst effizienten Einsatz der finanziellen Mittel stehen verschiedene Optionen zur Verfügung: vom Fahrzeugkauf durch den Kunden bei einer starken Eigenkapitalbasis bis hin zum sogenannten Full-Service – der Finanzierung und Bewirtschaftung durch den Flottenmanager.

Am Ende des Nutzungszyklus eines Fahrzeugs steht dessen Wiederverkauf. Auch dort bietet der Flottenmanager durch seine etablierten Vertriebskanäle klare Vorteile, was sich im Restwert des Fahrzeugs niederschlägt. Ein guter Flottenmanager bietet ein professionelles und effizientes Handling in der gesamten Flottenbewirtschaftung und wird seiner treuhänderischen Funktion jederzeit gerecht.

Weitere Informationen



Beat Imwinkelried
ist Vorsitzender der Geschäftsleitung und Präsident des Verwaltungsrates bei Auto-Interleasing AG.

www.auto-interleasing.ch