



Einbau Hybridbatterie: Die neue Antriebsart wird immer wichtiger, so auch für das Volumenmodell C-Klasse. Ab 2019 soll auch der EQC, das erste reine Elektrofahrzeug von Mercedes-Benz, in Bremen gebaut werden.

Die Krux mit dem Kostensparen

Optimierung Bevor Betreiber von Flotten erfolgreich den Rotstift ansetzen, müssen sie die effektiven heutigen Kosten ihres Wagenparks kennen.

BALZ EGGENBERGER

Das Optimieren der Flottengesamtkosten ist komplex und hat viele Facetten. Viele Gespräche zwischen Fuhrparkbesitzern und Anbietern von Flottenlösungen oder Beratern beginnen mit dem Wunsch des Flottenbesitzers, die Kosten der aktuellen Fahrzeugflotte zu senken. Doch wie steht es mit der Ausgangslage? Oftmals sind die effektiven Flottengesamtkosten nicht oder nur teilweise bekannt. Die Kenntnis dieser Ausgaben wäre aber relevant, um zukünftige Einsparungen berechnen zu können.

Ungefähre Basis mit Hochrechnungen

Die Mehrheit der Unternehmen in der Schweiz kauft die Fahrzeuge nach wie vor selber und verwaltet diese selber. In solchen Fällen ist es oft schwierig, eine verlässliche Baseline für die Berechnung von Einsparpotenzialen zu schaffen. Ein oft angewendeter Ansatz ist, die Lebenszykluskosten zumindest eines Teils der in den letzten Jahren ausgewechselten Flottenfahrzeuge im Nachhinein zu rekonstruieren. Dabei geht es um das Zusammentragen der Kosten, die jedes einzelne Fahrzeug der aktuellen Flotte vom Tag der Beschaffung bis zur Wiederverwertung tatsächlich verursacht hat. Meistens werden die Kosten von den jüngsten Fahrzeugen eruiert, die in den letzten Monaten ausgetauscht worden sind. Mittels Hochrechnung dieser Daten auf die Flottengrösse gewinnt man dann zumindest eine ungefähre Basis für die Simulation von verschiedenen Einsparscenarien.

Die Kosten des Fahrzeugparks ändern sich – das macht Prognosen schwierig.

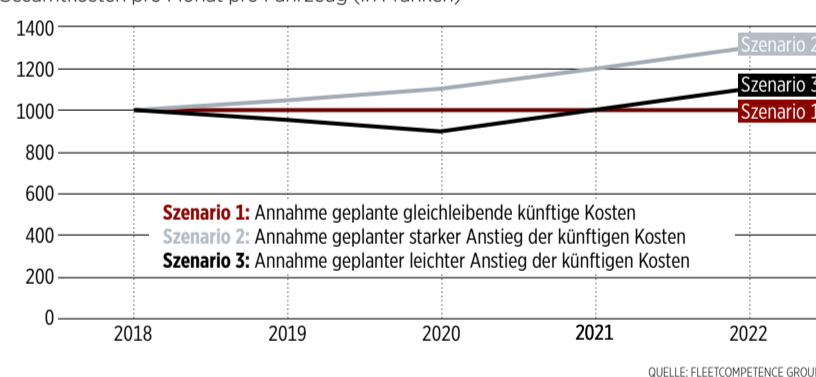
Die Herstellung von Kostentransparenz ist etwas einfacher bei Unternehmen, die mit einem externen Full-Service-Leasing- oder mit einem Fleet-Management-Anbieter zusammenarbeiten. Dies sind in der Schweiz aber erst wenige Unternehmen. Dieser externe Partner kann im Normalfall die effektiven Kosten der von ihm verwalteten Fahrzeuge liefern. Aber auch hier ist zu prüfen, ob tatsächlich alle relevanten Kosten in den zugestellten Kostenübersichten enthalten sind. Nicht berücksichtigt sind sicher die Kosten, die etwa nach Ablauf von Einzel-Leasing-Verträgen dem Kunden zusätzlich belastet werden (zum Beispiel Kosten für Schäden am Fahrzeug oder Kosten für Überkilometer). Ebenfalls müssten die Kosten von Selbsthalten, die der Kunde bei Unfällen selber bezahlt hat, sowie allfällige Nachzahlungen für den effektiven Treibstoffverbrauch zu den gelieferten Kosten dazugezählt werden. Erst dann hätte man eine aussagekräftige Ausgangslage zum Simulieren von zukünftigen Einsparungen.

Sowohl bei Kauffloten als auch beim Leasing ist es aber mit dem entsprechenden Aufwand grundsätzlich möglich, die bisherigen Fahrzeuggesamtkosten einigermaßen verlässlich zu eruieren. Doch was heisst das nun in Bezug auf die ermittelte Baseline? Würden die gleichen Fahrzeuge wieder gleich hohe Gesamtkosten generieren, wenn diese heute abermals beschafft würden? Eher nicht. Die Fahrzeugkosten sind nicht konstant. Am

15. Januar 2015 hat die Schweizerische Nationalbank (SNB) den Euro-Mindestkurs aufgehoben. In der Folge sind die Beschaffungspreise der meisten europäischen Fahrzeugmarken und ihrer Autos, dank den gewährten Euro-Boni, in der Schweiz teilweise massiv gesunken. Das hatte einen entsprechenden Effekt auf die Flottengesamtkosten, die in den meisten Fällen nach Mitte Januar 2015 ebenfalls gesunken sind. Zudem erneuern sämtli-

So entwickeln sich die Kosten einer Fahrzeugflotte

Gesamtkosten pro Monat pro Fahrzeug (in Franken)



FLEETCOMPETENCE GROUP

Kenner des internationalen Flottengeschäfts

Rebstein Die Fleetcompetence Group mit Sitz in Rebstein im St. Galler Rheintal unterstützt Unternehmen mit Fahrzeugflotten bei der Entwicklung und Umsetzung von Strategien zum internationalen Flottenmanagement. Hierzu hat sie weltweit ein Partnernetz mit spezialisierten und erfahrenen Flottenexperten aufgebaut. Diese verbinden lokales Know-how und Expertise mit einer zentralen Projektleitung.

Genf Mit dem International Fleet Meeting Geneva hat Fleetcompetence innerhalb weniger Jahre eine anerkannte

Networking-Plattform am Autosalon Genf für die internationale Flottenbranche geschaffen.

St. Gallen Fleetcompetence und die Hochschule für angewandte Wissenschaften St. Gallen bieten seit 2015 einen Zertifikatslehrgang für Flotten- und Mobilitätsmanagement an. Das Unternehmen unterstützt daneben Transparenz und Verständnis zwischen Kunden und Dienstleistern. Zu diesem Zweck führt es regelmässig Marktstudien zu Flottenthemen durch.

www.fleetcompetence.com

che Hersteller regelmässig die Modellpaletten. Neue Modelle wurden in den letzten Jahren dank dem technischen Fortschritt immer sparsamer. Weniger CO₂-Ausstoss bedeutet auch weniger Verbrauch und damit tiefere Treibstoffkosten.

Nur schon diese beiden Beispiele zeigen, dass die Fahrzeuggesamtkosten der letzten vier Jahre von diversen nicht vorhersehbaren Faktoren beeinflusst worden

sind und dass sich die Gesamtkosten bei gleichen Fahrzeugmodellen im Verlauf der Zeit auch schnell verändern können.

Genaue Prognosen sind unmöglich

Niemand kann zum heutigen Zeitpunkt genau abschätzen, welche nicht vorhersehbaren Entwicklungen in den nächsten Jahren einen Einfluss auf die Fahrzeuggesamtkosten haben werden.

Die Fahrzeuggesamtkosten ändern sich mit der Zeit – und je länger der Zeithorizont ist, desto ungenauer sind die Prognosen (siehe Grafik).

Was also kann ein Unternehmen tun, welches trotz diesen möglichen Entwicklungen auch zukünftig relevante Cost Savings – also Kosteneinsparungen – nicht nur simulieren, sondern auch realisieren möchte? Ein bewährter Lösungsansatz ist die Kooperation mit einem externen Full-Service-Leasing-Anbieter. Dieser externe Partner übernimmt einen grossen Teil der zukünftigen Risiken und offeriert dem Unternehmen Mobilität zu Fixkosten. So lassen sich die zukünftigen Fahrzeugkosten grundsätzlich hochrechnen und es lässt sich das Einsparpotenzial gegenüber der Ausgangslage berechnen. Aber auch bei diesem System gibt es Einschränkungen. Je nach Marktentwicklung wird auch der Full-Service-Leasing-Anbieter bei neuen Einzelverträgen je nach Marktentwicklung die Berechnungsgrundlagen anpassen. Das betrifft vor allem die Höhe der Restwerte und der Zinsen. Da ein Unternehmen im Normalfall nur rund 25 Prozent der Flotte pro Jahr ersetzt, dauert es also rund vier Jahre, bis der gesamte Fahrzeugpark erneuert ist. In dieser Zeit kann sich in einem dynamischen Marktumfeld sehr viel verändern. Es ist deshalb wichtig, bei der Auswahl eines externen Partners nicht nur das aktuelle Angebot, sondern vielmehr auch die zeitliche Verbindlichkeit der relevanten Faktoren und Werte zu regeln.

In vielen Fällen wird sich erst nach Ablauf des Flottenerneuerungszyklus zeigen, ob das angepeilte Ziel der Einsparungen wirklich erreicht wurde. Falls nicht, könnte es dafür sehr viele Gründe geben, die niemand voraussehen konnte. Nachkalkulationen sind in Anbetracht der vielen möglichen Einflussfaktoren äusserst schwierig. Das Thema ist und bleibt daher für die Flottenbetreiber komplex.

Balz Eggenberger, Gründer und Inhaber, Fleetcompetence Europe GmbH, Rebstein SG.