

Rückverformen: Weil das Fahrzeuggerippe leichte Deformationsschäden aufweist, muss dieses mit schwerem Gerät auf der Richtbank korrigiert werden.

Darum prüfe vertieft, wer sich binden will

Auslagerung Durch die intelligente Nutzung von Dienstleistern kann das Management der Firmenwagenflotte im Unternehmen effizient gestaltet werden. Hierbei gilt es aber, einen konsequenten Auswahlprozess durchzuführen.

BALZ EGGENBERGER

Betrachtet man die Ergebnisse des «Corporate Vehicle Observatory» der Leasinggesellschaft Arval (Schweiz), Cham ZG, so zeigt sich für die Outsourcer hierzulande ein ernüchterndes Bild: Innerhalb des achtjährigen Beobachtungszeitraums stagnieren die Anteile der Leasingfinanzierung auf tiefem Niveau. Das Operatingleasing erreicht gerade 12 Prozent Marktanteil. Und das Finanzleasing liegt mit 26 Prozent auf dem tiefsten Stand seit Start der Marktbefragung. Dagegen hält der Kauf zur Finanzierung der Firmenwagen unverändert einen Anteil von 60 Prozent. Auch die Inanspruchnahme von Outsourcing-Leistungen durch die Unternehmen bleibt weiter gering.

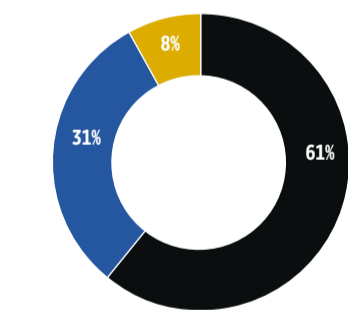
Diese Resultate von Arval entsprechen den Ergebnissen der «Car Policy Studie 2016» von Fleetcompetence Europe. Bei der Frage, inwieweit sie externe Dienstleister im Flottenmanagement einsetzen, geben rund 60 Prozent der befragten Schweizer Firmen an, dass sie ihre Geschäftswagen selbst verwalten (Inhouse Management). Weitere rund 30 Prozent der Unternehmen kennen Mischformen. Einen Teil der Fahrzeuge verwalten diese Unternehmen selber, einen Teil lassen sie durch externe Dienstleister managen. Nur 8 Prozent der befragten Unternehmen arbeiten ausschliesslich mit einem externen Flottenmanagement-Dienstleister zusammen.

Dem Dienstleister sagen, was man will
Um eine smarte Nutzung externer Dienstleister zu gewährleisten, ist es wich-

tig, dass der Kunde selbst klar strukturiert mit den Dienstleistern umgeht. Dies beginnt mit einer sorgfältigen Bedürfnisanalyse und endet bei einer erfolgreichen Implementierung.

Im ersten Schritt ist daher die genaue Definition der gewünschten Dienstleistungen nötig. Dies bedingt im eigenen Unternehmen eine Analyse der Anforderungen. Häufig wird auch verkannt, dass es bei der Nutzung von Flottendienstleistern nicht um alles oder nichts geht. Vielmehr sollten möglichst die Tätigkeiten ausgelagert werden, die im Unternehmen selbst einen hohen Aufwand produzieren oder für die eine technische Expertise erforderlich ist. Ein typisches Beispiel sind die Garagenrechnungen für Wartung und Unterhalt.

Inhouse versus extern



■ Wir verwalten die Firmenfahrzeuge selber (Inhouse Management)
■ Wir machen beides
■ Wir arbeiten mit einem externen Dienstleister zusammen (Oursourcing)

QUELLE: CAR-POLICY-STUDIE 2016

Diese kommen in grosser Zahl von unterschiedlichen Lieferanten ins Unternehmen geflattert und produzieren hier hohen Aufwand bei Prüfung und Verbuchung. Hinzu kommt, dass zur inhaltlichen Prüfung fachliche Expertise notwendig ist. Stimmen die angesetzten Arbeitswerte, wurden Rabatte berücksichtigt oder sind die Ersatzteile zu Recht aufgeführt? Alle diese Fragen können nur von einem technischen Experten beantwortet werden. Diese sind in den Unternehmen aber meist nicht vorhanden. Daher ist dies ein Bereich, der sich sehr gut für die Auslagerung an einen Dienstleister eignet.

Alle Abteilungen miteinbeziehen

Im Rahmen der Bedürfnisanalyse ist es zudem wichtig, alle relevanten Unternehmensbereiche einzubeziehen. So sollte es nicht geschehen, dass wichtige Abteilungen wie zum Beispiel die Finanzbuchhaltung oder die Personalabteilung erst am Ende der Implementierung hinzugezogen werden. An einem solchen Fehler kann unter Umständen das gesamte Outsourcing-Projekt scheitern.

Wird nach Festlegung der Anforderungen im Unternehmen eine Ausschreibung durchgeführt, ist es wichtig, die gewünschten Leistungen detailliert und präzise zu definieren. Sonst kann es später leicht Überraschungen geben. Genau so erging es einer Firma mit einer bedeutenden Fahrzeugflotte, welche im Rahmen eines länger dauernden Ausschreibungsprozesses den künftigen Flottendienstleister ausgewählt hatte. Der Dienstleister hatte alle Anforderungen im Rahmen der Ausschreibung nahezu komplett bejaht, auch die Frage nach einem Online-Reporting. Es dauerte nur

wenige Wochen, bis hierüber die ersten Konflikte ausbrachen – dies bereits in der Implementierungsphase. In den folgenden Monaten wurde hieraus eine Dauerdiskussion. Die Frage war: Was ist ein Online-Reporting? Der Dienstleister verstand hierunter den Versand einer Excel-Datei aus seinem internen Flottenmanagement-System an den Kunden. Der Kunde hingegen war davon ausgegangen, dass er über das Internet jederzeit auf ein aktuelles Reporting des Dienstleisters zugreifen kann. Reichlich Managementressourcen wurden von beiden Seiten investiert und die Probleme doch nicht bis zur nächsten Ausschreibung – einige Jahre später – gelöst...

Zu empfehlen ist deshalb, die verschiedenen Prozesse und speziellen Anforderungen an den zukünftigen Dienstleister im Rahmen des Auswahlprozesses mit

dem Outsourcer im Detail zu besprechen und klar zu regeln. Am Schluss des Auswahlprozesses sollten dann sämtliche Regelungen und Abmachungen im Dienstleistungsvertrag wiederzufinden sein.

Wichtig sind in diesem Andock-Prozess zwischen Unternehmen und Dienstleister nebst umfassenden Marktkenntnissen auch Managementenerfahrung. Hilfreich ist – gleichgültig, ob intern oder extern – ein Mediator, der den Prozess strukturiert und als «Dolmetscher» in den Gesprächen und Verhandlungen sicherstellt, dass alle die gleiche Sprache sprechen. Dann sind die Chancen für einen erfolgreichen Start und eine langfristige Zusammenarbeit mit dem externen Dienstleister am grössten.

Balz Eggenberger, Managing Partner
Fleetcompetence Europe GmbH, Rebstein SG.

FLEETCOMPETENCE GROUP

Erfahrener Kenner des Flottengeschäfts

Dienstleister Die Schweizer Fleetcompetence Group unterstützt Unternehmen mit Fahrzeugflotten bei der Entwicklung und Umsetzung von Strategien zum internationalen Flottenmanagement. Hierzu kann Fleetcompetence auf 35 erfahrene Flottenexperten in Europa und Nordamerika zugreifen. Mit dem International Fleet Meeting Geneva hat Fleetcompetence zudem innerhalb weniger Jahre eine anerkannte Networking-Plattform am Autosalon Genf für die internationale

Flottenbranche geschaffen. Zudem bieten Fleetcompetence Europe und die Hochschule für angewandte Wissenschaften St. Gallen 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

Der Autokilometer ist neu 1 Rappen günstiger

Fahrkosten Ein Durchschnittspersonenwagen kostet 70 Rappen pro Kilometer. Die Kosten lassen sich mit einem USB-Stick von TCS schnell und einfach berechnen.

DAVID VENETZ

Die mit dem Personenwagen aus dienstlichen Gründen gefahrenen Kilometer sind gegenüber den Steuerbehörden auszuweisen. 2017 sind die Durchschnittskosten pro Kilometer um 1 Rappen tiefer als 2016. Vor dem Hintergrund der tieferen Pendlerabzüge kann man mit dem prakti-

schon USB-Stick «Kilometerkosten 2017» des TCS die Betriebskosten von Fahrzeugen schnell und einfach berechnen.

Der 8 Gigabyte grosse USB-Stick «Kilometerkosten 2017» ist ein nützliches Instrument für Firmenbuchhaltungen und Personalabteilungen. Denn er ermöglicht es, die Betriebskosten von einem oder von mehreren Fahrzeugen rasch und unkompliziert zu berechnen. Weil die Privatnutzung des Geschäftswagens seit 2005 der Steuerpflicht unterliegt, sind die über den TCS-Stick ermittelten Kosten vorschriftsgemäss im Lohnausweis auszuweisen. Ein neues Berechnungsmodul ermöglicht es zudem, die Betriebskosten (TCO) von zwei Fahrzeugen zu vergleichen. Auch für Privatpersonen ist die Berechnung der Kilo-

meterkosten hilfreich, sei es zur Ermittlung der eigenen Betriebskosten oder auch für deren Verrechnung an Drittpersonen. Das

SO WIRD GERECHNET

Festes und Variables zusammenzählen

Auto-Betriebskosten Die Berechnung der Kilometerkosten für Personenwagen mit der TCS-Tabelle setzt sich aus festen und variablen Kosten zusammen und basiert auf dem Katalogpreis des Fahrzeugs (Neuwagen-Kaufpreis) und der jährlichen Kilometerleistung.

- Die Fixkosten enthalten alle festen

Vorgehen für die Berechnung der Kosten ist dabei denkbar einfach: Die insgesamt anfallenden Betriebskosten – fixe und vari-

Kosten: Abschreibung, Kapitalverzinsung, Verkehrssteuer, Haftpflichtversicherung, Teilkasko, Nebenauslagen, Garagierungskosten, Fahrzeugpflege.

- Die variablen Kosten sind fahrleistungsabhängig. Dazu gehören Wertminderung, Treibstoffkosten, Reifen, Service und Reparaturen.

able – werden durch die gefahrene Kilometerleistung geteilt und ergeben somit die Kosten pro Kilometer. Ein Fahrzeug mit einem Durchschnittspreis von 35 000 Franken und einer Jahreslaufleistung von 15 000 Kilometern verursacht neu pro Kilometer Kosten von 70 Rappen (bisher 71 Rappen). Die tieferen Durchschnittskosten sind hauptsächlich auf die Entwicklung der Benzinpreise 2016 zurückzuführen.

Das TCS-Bordbuch bietet überdies die Möglichkeit, private und geschäftliche Fahrten systematisch zu erfassen und die angefallenen Kosten periodisch zu verrechnen oder auszuweisen.

David Venetz, Mediensprecher, Touring Club der Schweiz (TCS), Bern.