

Sicherheit beim Outsourcing des Flottenmanagements – die vertraglichen Regelungen mit der



Leasingverträge sind komplex. Flottenbetreiber sollten sich deshalb schon vor Abschluss die einzelnen Vertragsbestandteile genau erklären lassen.

Leasingverträge sind eine komplexe Angelegenheit. Deshalb zahlt sich ein aufmerksamer Blick auf die Regelungen der Rahmen- und Einzelverträge oft in barem Geld aus. Wir verraten, worauf Sie unbedingt achten sollten, um sich vor bösen Überraschungen zu schützen.

Gastbeitrag von Thilo von Ulmenstein, fleetcompetence europe GmbH

Ein Unternehmen hatte sich nach mehrmonatiger Prüfung dazu entschieden, sein Flottenmanagement künftig durch eine Leasinggesellschaft durchführen zu lassen. Neben der Finanzierung im Full-Service-Leasing sollte die Gesellschaft auch weitere Dienstleistungen rund um die Flotte übernehmen. Zuvor war eine umfangreiche Ausschreibung erfolgt. Schliesslich hatte man sich nach Abwägen der Angebote für einen Dienstleister entschieden und war mit ihm in Vertragsverhandlungen eingetreten.

Dieser klassischen Ausgangssituation sehen sich immer mehr Unternehmen im Markt gegenüber, denn die Tendenz zum Outsourcing des Flottenmanagements wächst langsam, aber stetig. Die Ansicht,

dass mit dem Abschluss der Ausschreibung und der Auswahl des künftigen Dienstleisters alles Wesentliche abgeschlossen ist, kann aber sehr trügerisch sein.

Üblicherweise nutzen die meisten grossen Leasinggesellschaften eigene Vertragsdokumente, deren Inhalte sehr gründlich studiert werden sollten. Denn hier befinden sich diverse Stellhebel, die sich auf die Kosten – die aktuellen oder die künftigen – stark auswirken können. Ganz überwiegend wird mit einem sogenannten Rahmenvertrag gearbeitet, der eher allgemein gehaltene Regeln der Zusammenarbeit festlegt, und einem Vertrag zu den Dienstleistungen, ihren Inhalten und Umfängen. Für jedes Fahrzeug gibt es dann den sogenannten Einzelleasingvertrag, der die Konditionen

und Leistungsumfänge eines einzelnen Leasingfahrzeugs konkret umfasst. Wird zwischen dem Kunden und der Leasinggesellschaft eine internationale Zusammenarbeit in mehreren Ländern verabredet, wird ein internationaler Rahmenvertrag als Dach über die Zusammenarbeit erstellt.

Nachvollziehbare Vertragsregelungen

Ein erster wichtiger Rat: Stellen Sie sicher, dass Inhalt und Umfang der beschriebenen Leistungen für Sie selbst klar und verständlich sind. Da der Vertrag nicht von Ihnen erstellt wurde, enthält er die Definitionen und Sichtweisen der Leasinggesellschaft. Aber was versteht diese unter einem Ersatzfahrzeug, für das Sie eine monatliche Rate zahlen? Wird dieses aus einer gleich

Flottenmanagements – mit der Leasinggesellschaft

grossen oder einer kleineren Fahrzeugkategorie gewählt? Wie viele Tage können Sie es nutzen?

Was genau enthält der Begriff «Reporting»? Wie sieht dieses aus, wie wird es zur Verfügung gestellt? Entstehen Kosten, wenn Sie besondere Anforderungen stellen?

Sind Sie bei Service, Reparatur oder Reifenwechsel in Ihrer Wahlfreiheit eingeschränkt? Wie verteilen sich die Partner des Leasinggebers geografisch? Passt diese Verteilung zu Ihrer Flottenstruktur? Diese nur beispielhaft genannten Punkte sollten klar und für Sie nachvollziehbar im Vertrag definiert sein.

Einer der wichtigsten Punkte mit hohem Kostenrisiko ist die Durchführung von Anpassungen und Änderungen während des laufenden Einzeleasingvertrages. Stellen Sie sicher, dass Ihnen alle Parameter bekannt sind, die die Leasinggesellschaft für eine Rekalkulation des Leasingvertrags, zum Beispiel wegen Überschreitung der Kilometerlaufleistung, heranzieht. Nur so können Sie Neuberechnungen nachvollziehen. Ansonsten drohen hier bei Auslaufen der Verträge hohe Nachberechnungen.

IN EIGENER SACHE



Balz Eggenberger



Thilo von Ulmenstein

Die ausgewiesenen Fuhrparkexperten Balz Eggenberger und Thilo von Ulmenstein (beide Inhaber der fleetcompetence europe GmbH) unterstützen die Zeitschrift aboutFLEET als fachlicher Beirat und kommentieren darüber hinaus regelmässig Flottenmanagementthemen.



Foto: Gina Sanders / Fotolia

Rückgabeschäden können am Ende eines Leasingvertrages für Unstimmigkeiten sorgen. Neutrale Fahrzeugsachverständige können bei Unstimmigkeiten für Klärung sorgen.

Schäden bei der Rückgabe

Häufig wird ein zurückgegebenes Leasingfahrzeug schon gar nicht mehr als zur Flotte gehörig wahrgenommen. Dies ist riskant, denn nach (und gerade mit) Rückgabe des Fahrzeugs können erhebliche Kosten auf Sie zukommen. Auch hier gibt es zwei wichtige Konstellationen: Der Leasingvertrag endet regulär oder vorzeitig.

Kosten entstehen in beiden Fällen häufig. Bei regulärer Rückgabe kann die vereinbarte Laufleistung z.B. deutlich überschritten worden sein oder der Leasinggeber berechnet Ihnen Schäden, die er am Fahrzeug festgestellt hat. Bereiten Sie sich auf diese Punkte sorgfältig vor. Welche Vereinbarungen sind bei Ihrer Flottengrösse marktüblich? Was genau ist ein gebrauchstüblicher Verschleiss am Fahrzeug und was wird als Beschädigung in Rechnung gestellt? Diese Definitionen sollten klarer Bestandteil des Vertragswerks sein und transparent und nachvollziehbar für Sie sein. Nur dann haben Sie die Möglichkeit, die Abrechnungen zu prüfen. Gerade der Punkt «Schäden bei Rückgabe» gerät immer mehr in den Fokus.

Stellen Sie daher auch sicher, dass eine faire Regelung bei Uneinigkeit getroffen wird und auch die Frage geregelt wird, wer die entsprechenden Kosten trägt. Denn diese sind je Fahrzeug schnell im vierstelligen Bereich.

Vorzeitige Vertragsbeendigung

Mindestens so wichtig sind die Regelungen für die vorzeitige Vertragsbeendigung, z.B. wenn der Firmenwagenfahrer vor Vertragsende aus Ihrem Unternehmen ausscheidet. Die hier in den Standardverträgen oft festgelegten «Entschädigungen» sind weit weg von der oft versprochenen «fairen Partnerschaft». Häufig soll sowohl die Differenz zwischen Buchwert und tatsächlichem Verwertungserlös getragen werden und oft dazu noch eine Strafzahlung für die entgangenen Leasingraten. Hier ist das einzelne Kostenrisiko noch höher und kann auch schon fünfstelligen Beträge erreichen.

Auch die sogenannten Nebenkosten sollten Sie sich genau erläutern lassen. Hier werden häufig Gebühren für «Administration» aufgeführt, die eigentlich zum normalen Geschäft gehören und doch schon durch die vereinbarte Management Fee abgegolten sein sollte. Oder Sie erhalten Rechnungen für die Fahrzeugbegutachtung bei Rückgabe, die die Leasinggesellschaft im eigenen Auftrag und natürlich zur Wahrung der eigenen Interessen in Auftrag gegeben hat. Diese Beträge sind zwar oft nicht hoch, summieren sich aber über die Laufzeit.

Fazit

Diese wenigen Beispiele machen deutlich, dass die komplexe Dienstleistung Full-Service-Leasing auch in komplexe Verträge mündet. Stellen Sie daher sicher, dass Sie im Vorfeld Ihre eigenen Interessen klar definiert haben, Ihnen der Vertrag in jeder Zeile klar und verständlich ist und Sie berücksichtigt haben, welche wirtschaftlichen Bedingungen für vergleichbare Flotten im Markt üblich sind. Erst wenn ein solcher Vertrag unterschrieben ist, ist die Auswahl Ihres Flottenmanagement-Partners im Outsourcing-Projekt erfolgreich abgeschlossen. ■

www.aboutFLEET.ch