


Holman Driving What's Right

FULL-SERVICE- LEASING – SO VIEL KOSTET ES WIRKLICH

Einsparpotenziale für Flotten:
Beispielrechnungen für
Leasing, Reifen und Wartung

 **FREE YOUR FLEET**



Der Klügere rechnet nach

Das geschlossene Full-Service-Leasing ist ein praktischer Service. Mit einer Rate, die alles abdeckt, ist das jeweilige Fahrzeug rundum versorgt. Leasing, Wartung, Reifen – der Flottenmanager muss sich um nichts mehr kümmern. Das ist praktisch, vermeintlich risikoarm und für manche Unternehmen sogar notwendig, weil es keine Ressourcen für das Flottenmanagement gibt.

Aber wie so häufig im Geschäft muss man für diese Vorteile einen Preis bezahlen. Und der ist viel höher, als manche annehmen. Es lohnt sich nachzurechnen. Denn oft wird bei einer Ausschreibung nur auf die niedrigste Rate geschaut. Doch was am Anfang billig scheint, kann den Flottenmanager und sein Unternehmen am Ende teuer zu stehen kommen. Wer schon eine Weile im Geschäft ist, weiß: Abgerechnet wird zum Schluss und da kommt häufig beim Leasing das dicke Ende in Form von Nachzahlungen. Das fühlt sich irgendwie nicht richtig an, aber bei der nächsten Beschaffungsrunde macht man es dann wieder so, bis man sich daran gewöhnt hat.

Was passiert, wenn man es anders macht? In diesem Whitepaper wollen wir Ihnen anhand konkreter Marktdaten vorrechnen, was Sie wirklich beim Full-Service-Deal zahlen und was Sie mit der Alternative, einem offenen Full-Service-Leasing, einsparen können.

i

In diesem Whitepaper haben wir Marktdaten vom Full-Service-Leasing analysiert und für Sie aufbereitet. So können Sie besser entscheiden, was gut für Sie ist.

Geschlossenes Full-Service-Leasing vs. offenes Full-Service-Leasing

Der Zauber von Full Service ist das Delegieren von Arbeit. Dafür bezahlt man wie erwähnt einen Preis. Was heißt das genau? Es gibt in Full-Service-Verträgen viele Restriktionen. Zum Beispiel sehen Sie in der Abrechnung selten die tatsächlich angefallenen Kosten. Kurz: Full-Service muss man sich leisten wollen. Denn eines ist Full Service definitiv nicht: all-inclusive.

Bei Full Service dürfen Sie in der Regel ...

- ... nur so viel fahren wie vereinbart.
- ... das Fahrzeug nicht früher zurückgeben.
- ... nur zu vom Leasinggeber genehmigten Werkstätten fahren.
- ... nicht an den Einsparungen partizipieren, denn:

- Jeder extra benötigte Reifen, der nicht vorab eingeplant war, wird zwar voll weiterberechnet, aber für jeden weniger benutzten Reifen bekommen sie meist kein Geld zurück.
- Jede ungeplante Reparatur wird voll weiterberechnet, aber Kosten, die nicht angefallen sind, werden nicht an Sie ausgezahlt.

Muss das so sein? Nein. Full Service geht auch anders. Fairer, transparenter, offen. Mit Modellen, in denen Sie nur das zahlen, was auch wirklich anfällt. Wie das geht, zeigen wir auf den folgenden Seiten – mit realen Marktdaten gerechnet.

In der Grafik unten zeigen wir Ihnen vorab die Unterschiede der beiden Systeme.

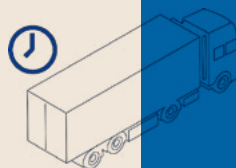
GESCHLOSSENES FULL-SERVICE-LEASING

SICHERHEIT DURCH STILLSTAND

CLOSED-END-LEASING

Geringe Flexibilität bei den Verträgen.

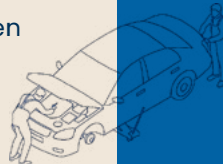
Leasing



FULL-SERVICE-PAUSCHALE

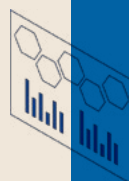
Starre Pauschalen.
Häufig unnötige Mehrkosten.

Wartung
und Reifen



Nur Full-Service-Rate wird angezeigt.

Daten-
intelligenz



OFFENES FULL-SERVICE-LEASING

SICHERHEIT DURCH FLEXIBILITÄT

OPEN-END-LEASING

Jederzeit flexibel auf wirtschaftliche Anforderungen des Geschäftes reagieren.

ISTKOSTEN-ABRECHNUNG

Zahlen, was Sie nutzen.
Ohne versteckte Margen.

Alle Istkosten können reportet und es kann auf Einzelbelege zugegriffen werden.

Was bedeutet Closed-End-Leasing?

Am Anfang steht die Frage: Warum akzeptieren deutsche Unternehmen den Full-Service-Deal? Wir glauben, weil Ihnen die nötigen Informationen fehlen, um sich anders zu entscheiden. Dabei ist die Datenlage transparenter und besser verfügbar denn je. Man muss im digitalen Zeitalter weder Genie noch Orakel sein, um den Restwert eines Fahrzeugs zu berechnen. Deswegen haben wir Marktdaten vom Full-Service-Leasing analysiert und für Sie aufbereitet.

Unsere Grundthese ist, wie gesagt, dass es sich nicht lohnt, bei Ausschreibungen nur auf die niedrigste Rate zu schauen. Denn diese Rate kann am Ende durch versteckte Kosten steigen. Was meinen wir damit? Beginnen wir bei der Leasingrate eines Closed-End-Leasing-Vertrags. In unserer Grafik unten zeigen wir, wie eine scheinbar niedrige Rate im Lebenszyklus durch unerwartete Kosten steigt.

Warum Sie Closed-End-Leasing häufig teurer zu stehen kommen kann als ursprünglich geplant



Die Leasingrate beim Closed-End-Leasing scheint billiger



Closed-End-Leasing kann wegen versteckter Kosten teurer sein

Was ist die **stillschweigende Verlängerung** und warum kann sie problematisch sein?

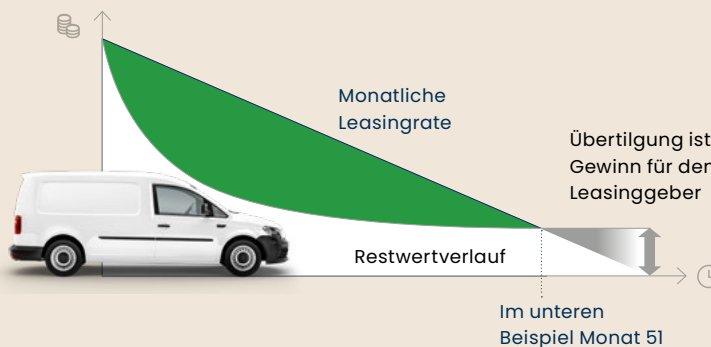
Neben den unerwarteten Kosten kommt noch ein weiteres Phänomen hinzu: die stillschweigende Verlängerung. Die stillschweigende Verlängerung bei geschlossenen Verträgen ist, wenn man sein Leasingfahrzeug länger nutzt als vorher vereinbart.

Das hat meist gute Gründe, das nächste Fahrzeug ist noch nicht geliefert oder die Planung hat sich geändert. Die stillschweigende Verlängerung zu nutzen, ist bequem. Die stillschweigende Verlängerung wird deshalb als toller Service verkauft. Ist dieser Service aber wirklich so selbstlos? Geht so. Für einen Leasinggeber, der einen geschlossenen Vertrag vereinbart hat, gibt es kaum etwas Besseres. Warum?

Die Leasingrate läuft auf gleichem Niveau weiter, aber das Auto verliert zum Ende der Laufzeit viel weniger an Wert. Das heißt praktisch: Am Ende hat der Leasinggeber, der das Fahrzeug verkauft, einen höheren Verkaufsgewinn. Je länger das Stillschweigen, desto höher der Gewinn.

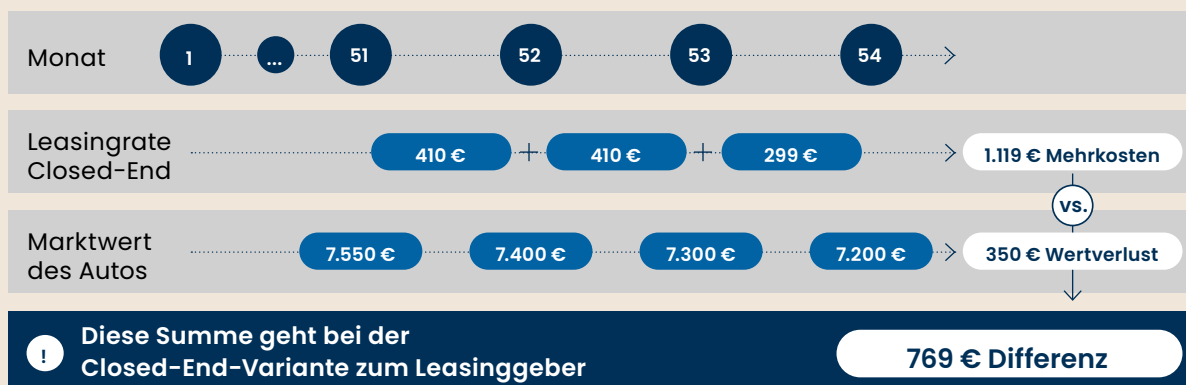
Das zu berechnen, ist nicht ganz einfach. Aber wie bei Versicherungsverträgen oder Aktienfonds kann man am besten Geld verdienen, wenn die Dinge so kompliziert sind, dass der Kunde die Konditionen einfach akzeptiert. Wir haben deshalb an einem realen Beispiel (Vertrag mit 51 Monaten Laufzeit, der 2,73 Monate stillschweigend verlängert wurde) das Prinzip für Sie durchgerechnet und die Ergebnisse vereinfacht dargestellt.

Das Prinzip: stillschweigende Verlängerung



Die Beispielrechnung:

So entsteht die Differenz zwischen Leasingkosten und Werteverlust



Was bedeutet **offenes Full-Service-Leasing**?

Open-End-Leasing* ist ein offenes Leasing mit flexiblen Verträgen. Die Unterschiede in den Leasingvarianten liegen vereinfacht gesagt in der Flexibilität und in der Regelung des Verkaufserlöses. Flexibilität bedeutet, dass Sie die Laufzeit der Verträge problemlos verlängern oder verkürzen können. Oder dass die Anzahl der gefahrenen Kilometer nicht im Vorhinein festgelegt werden muss. Das ist häufig sehr praktisch, da die genaue Nutzung einer Flotte schwer vorhersagbar ist. Im Open-End-Leasing geht das recht einfach.



ARI hat 2017 das Open-End-Leasing mit ihrem Produkt FlexLease in Deutschland neu definiert.

*Open-End-Leasing ist in diesem Whitepaper als flexibler Vollamortisationsvertrag definiert, es gelten die Bedingungen von unserem Produkt FlexLease.

1. **Bei Vertragsabschluss** wird ein flexibler Vertrag abgeschlossen. Statt oft intransparenten „Kalkulationen“ wird ein Tilgungsplan vereinbart, der maximal transparent ist. Da nicht jedes Auto gleich genutzt wird, gibt es auch für jedes Fahrzeug einen optimierten, individuellen Finanzierungsvertrag.
2. **Während der Laufzeit** bietet Open-End-Leasing verlässlich gleichbleibende monatliche Zahlungen, bei denen alle Leistungen klar definiert sind. Die Laufzeit ist schon ab drei Monaten flexibel – nach dieser Zeit ist der Vertrag durch Begleichen der Restschuld jederzeit kündbar – das Fahrzeug gehört Ihnen.
3. **Nach Ende der Laufzeit** gibt es bei uns keine Minderwertabrechnung, da sie den Wertverlust nicht widerspiegelt. Sie können das Fahrzeug weiterfahren, verkaufen oder den Verkauf uns überlassen. Die Erlöse gehören in jedem Fall Ihnen.

Vorteile des Open-End-Leasing-Produkts FlexLease im Lebenszyklus des Fahrzeuges

1. Bei Vertragsabschluss

- ✓ Flexibler Vollamortisationsfinanzierungsvertrag (wie Mietkauf)
- ✓ Feststehender Tilgungsplan für maximale Transparenz
- ✓ Individueller Finanzierungsvertrag pro Fahrzeug

2. Während der Laufzeit

- ✓ Gleichbleibende monatliche Zahlung
- ✓ Nach 3 Monaten jederzeit ablösbar, volle Flexibilität

3. Nach Ende der Laufzeit

- ✓ Differenz zwischen dem Verkaufserlös und der Restschuld gehört dementsprechend Ihnen



Nachgerechnet – Leasing

Mit welchen Daten haben wir gerechnet?

Wer steile Thesen aufstellt, der muss liefern. Und zwar anhand konkreter Daten. Wir haben deswegen einen unserer Kunden gebeten, uns seine Zahlen von voll abgerechneten Fahrzeugen für unsere Rechnung zur Verfügung zu stellen, das heißt Originalverträge und die Leasingendabrechnung. So können wir genau sehen, was wer gezahlt hat, und daneben unsere Open-End-Verträge theoretisch nachrechnen. Anhand der Rückgabeprotokolle der Leasinggesellschaft konnten unsere Remarketing-Experten dann beispielsweise analysieren, wie niedrig das Fahrzeug bewertet wurde, und vergleichen, wie viel das Fahrzeug im Verkauf tatsächlich gebracht hätte.

Extraktion der relevanten Daten aus Kilometerleasingverträgen

- ✓ Originaltarife und tatsächliche Nutzungszeit
- ✓ Vertragliche Anpassungen
- ✓ Stillschweigende Verlängerung
- ✓ Kosten bei Vertragsende (Schäden und zu viel/zu wenig gefahrene Kilometer)

Simulation eines Open-End-Leasings

- ✓ Berechnung der Zinsen unter Verwendung von Marktbenchmarks (Euro-Swap)
- ✓ Simulation der angemessenen Vertragslaufzeit anhand von Remarketing-Projektionen (Schwacke)
- ✓ Schätzung des tatsächlichen Verkaufserlöses durch die ARI Remarketing-Abteilung

Die Studie stellt die tatsächliche Nutzung und die Kosten des Fahrzeugs dar. ARI vergleicht diese Kosten mit den Kosten, die bei einem offenen Vertrag entstanden wären.

Nachgerechnet – Leasing

So lesen Sie die Tabellen

Es gibt natürlich Menschen, die Tabellen und Zahlen lieben. Falls Sie nicht zu dieser Spezies gehören, versuchen wir, es Ihnen so leicht wie möglich zu machen, unsere Rechnungen nachzuvollziehen. Wir wollen ja, dass Sie nachrechnen. Denn – wir können es nicht oft genug sagen – in den vermeintlichen Details stecken Ihre Sparpotenziale. Zahlenprofis können diese Seite überspringen. So lesen Sie unsere Tabellen.

SCHRITT 1: URSPRÜNGLICHER GESCHLOSSENER EINZELLEASINGVERTRAG

Wenn man einen geschlossenen Vertrag abschließt, scheint er häufig günstig und einfach. Es werden eine Laufzeit und eine Laufleistung festgelegt. Der Listenpreis des Fahrzeuges abzüglich Ihres Rabattes ergibt den Finanzierungsbetrag (oft auch Mietberechnungsgrundlage oder einfach Kaufpreis genannt) des Leasingvertrages. Jetzt werden noch ein Zins und ein prognostizierter Verkaufswert festgelegt, um die Leasingrate zu berechnen. Diese sehen Sie in Schritt 3.

Grundangaben

Fahrzeug	Pkw 4	
	Tiguan	
Laufzeit (Monate)	48	
Laufleistung (Kilometer p.a.)	30.000	
Listenpreis, netto	34.218,50 €	
Nachlass	5.474,96 €	
Finanzierungsbetrag	28.743,54 €	

SCHRITT 2: NACHTRÄGLICHE ANPASSUNG AN DIE TATSÄCHLICHE NUTZUNG

Dann kommt die Realität. Und in der ist die Nutzung aus guten Gründen meist anders als geplant (Lieferprobleme des Nachfolgefahrzeugs, höherer Einsatz wegen Unternehmenserfolg, Freude am Fahren etc.). Die häufigste Herausforderung bei diesem Kunden: Laufzeit/Laufleistung werden überschritten. Deswegen wird der Vertrag angepasst und die Leasingrate verändert sich (s. Schritt 3). Aber selbst nach einer Anpassung wird das Fahrzeug dann selten pünktlich zurückgegeben und der Vertrag wird stillschweigend verlängert. Das sind Kosten, die ebenfalls in die Rechnung gehören.

Vertragsanpassung Laufzeit (Monate)	56
Vertragsanpassung Laufleistung (Kilometer p.a.)	29.520
Stillschweigende Verlängerung (Monate)	2,47

SCHRITT 3: ABRECHNUNG GESCHLOSSENER EINZELLEASINGVERTRAG

Abgerechnet wird bekanntlich zum Schluss. Die angefallenen Leasingraten vor der Vertragsanpas-

sung werden mit den angefallenen Leasingraten nach der Vertragsanpassung addiert. Durch die Vertragsanpassung gibt es häufig auch rückwirkend Nachzahlungen bzw. Gutschriften, die ebenfalls hinzugezogen werden. Da hört die Rechnung aber nicht auf. Die Fahrzeuge werden oft vom Leasinggeber als „minderwertig“ eingestuft und der Kunde muss diese Minderwerte ausgleichen. Die Kosten aus Rückgabeschäden (Kratzer im Lack, Delle in der Tür etc., nach der Minderwertliste des Leasinggebers bewertet) müssen ebenfalls addiert werden. Zum Schluss gibt es noch die Kosten der stillschweigenden Verlängerung, die sich aus der neuen Leasingrate (also nach Vertragsanpassung) und der Dauer der stillschweigenden Verlängerung aus Schritt 2 ergeben. Wenn man diese Kosten zusammenrechnet, ergibt sich ein anderes Bild als bei Vertragsbeginn. Die Kosten sind in den meisten Fällen gestiegen.

Anzahl Monate vor Vertragsanpassung	51
Leasingrate vor Vertragsanpassung	369,29 €
Summe der Leasingraten	18.833,79 €
Anzahl Monate nach Vertragsanpassung	5
Leasingrate nach Vertragsanpassung	365,00 €
Nach-/Rückzahlung (aus Vertragsanpassung)	-221,08 €
Summe Leasingraten (nach Vertragsanpassung)	1.603,92 €
Kosten „Rückgabeschäden“	2.066,00 €
Kosten „Stillschweigende Verlängerung“	900,33 €
Gesamtkosten Leasingvertrag	23.404,04 €

Kosten Closed-End-Leasing

SCHRITT 4: VERGLEICH ABRECHNUNG OFFENER EINZELLEASINGVERTRAG

Sind diese Kosten nicht normaler Teil des Geschäfts? Wir haben nachgerechnet. Und zwar nach unserem offenen Leasingssystem. Wie viel hätten die gleichen Autos in der gleichen Zeit und mit der gleichen Nutzung gekostet, wenn man in einem Open-End-Leasing nur die Differenz zwischen Anschaffungs- und Wiederveräußerungswert, analog einer Kaufsituation, plus einem transparenten Zins gezahlt hätte? Sollte das offene Leasing günstiger als das geschlossene Leasing gewesen sein, so ist dies an einer negativen Differenz zu erkennen (wie in diesem Beispiel). Die Differenz entspricht also der möglichen Einsparung. Eine positive Differenz würde wiederum Mehrkosten darstellen.

Leasingrate ARI FlexLease	347,83 €
Laufzeit analog Kilometerleasingvertrag	58,47
Summe der Leasingraten	20.336,46 €
Restschuld	11.470,96 €
Verkaufserlös	-11.300,00 €
Verkaufsgebühr	240,00 €
Gesamtkosten Leasingvertrag FlexLease	20.507,42 €

Differenz

-2.896,63 €

Open-End-Leasing

Nachgerechnet – Leasing

Was waren die Ergebnisse unserer Rechnung für Pkw?

Die Tabelle zeigt verschiedene Fahrzeugmodelle unterschiedlicher Marken, Fahrzeugklassen und Nutzungsverhalten. Aber das Ergebnis ist bei fünf von sechs Modellen das gleiche: Der Kunde hätte ordentlich Geld sparen können, wenn er statt Closed-End-Leasing Open-End-Leasing gewählt hätte. Um genau zu sein: pro Fahrzeug durchschnittlich 1.903 €. Und das bei gleicher Leistung. Hochgerechnet auf die 300 Pkw in der Flotte ergibt sich eine Ersparnis von rund 130.000 € pro Jahr. Ein hochinteressantes Sparpotenzial.

Einsparung

1.903 €/Fahrzeug

8 % der Finanzierungskosten

130.109 € p. a.

	Pkw 1	Pkw 2	Pkw 3	Pkw 4	Pkw 5	Pkw 6
Fahrzeug	Ford S Max	VW Passat	VW Passat	VW Tiguan	Ford Galaxy	BMW 318
Laufzeit (Monate)	43	48	43	48	48	48
Laufleistung (Kilometer p.a.)	55.000	40.000	55.814	30.000	35.000	40.000
Listenpreis, netto	31.903,38 €	30.670,00 €	32.550,42 €	34.218,50 €	45.546,23 €	37.207,00 €
Nachlass	7.975,85 €	5.367,25 €	8.625,86 €	5.474,96 €	11.386,56 €	7.069,33 €
Finanzierungsbetrag	23.927,54 €	25.302,75 €	23.924,56 €	28.743,54 €	34.159,67 €	30.137,67 €
Vertragsanpassung Laufzeit	51	54	44	56	49	48
Vertragsanpassung Laufleistung	47.058	37.800	47.300	29.520	26.000	40.000
Stillschweigende Verlängerung (Monate)	2,73	7,90	-	2,47	0,83	-
Anzahl Monate vor Vertragsanpassung	47	54	40	51	42	48
Leasingrate vor Vertragsanpassung	419,41 €	357,42 €	410,68 €	369,29 €	522,24 €	358,28 €
Summe der Leasingraten	19.712,27 €	19.300,68 €	16.427,20 €	18.833,79 €	21.934,08 €	17.197,44 €
Anzahl Monate nach Vertragsanpassung	4	-	4	5	7	-
Leasingrate nach Vertragsanpassung	410,00 €	357,89 €	442,54 €	365,00 €	514,00 €	-
Nach-/Rückzahlung (aus Vertragsanpassung)	-434,44 €	25,61 €	1.292,45 €	-221,08 €	-362,29 €	-
Summe Leasingraten (nach Vertragsanpassung)	1.205,56 €	25,61 €	3.062,61 €	1.603,92 €	3.235,71 €	-
Kosten „Rückgabeschäden“	2.071,00 €	595,00 €	660,00 €	2.066,00 €	1.490,00 €	2.093,00 €
Kosten „stillschweigende Verlängerung“	1.120,67 €	2.827,33 €	-	900,33 €	428,33 €	-
Gesamtkosten Leasingvertrag	24.109,49 €	22.748,62 €	20.149,81 €	23.404,04 €	27.088,12 €	19.290,44 €
Leasingrate ARI FlexLease	397,25 €	400,78 €	431,14 €	347,83 €	506,07 €	456,76 €
Laufzeit analog Kilometerleasingvertrag	53,73	61,90	44,00	58,47	49,83	48,00
Summe der Leasingraten	21.345,57 €	24.808,28 €	18.970,16 €	20.336,46 €	25.219,16 €	21.924,48 €
Restschuld	4.875,63 €	3.315,34 €	6.909,35 €	11.470,96 €	12.221,55 €	11.320,31 €
Verkaufserlös	-7.200,00 €	-7.800,00 €	-7.800,00 €	-11.300,00 €	-13.085,00 €	-10.400,00 €
Verkaufsgebühr	240,00 €	240,00 €	240,00 €	240,00 €	240,00 €	240,00 €
Gesamtkosten Leasingvertrag FlexLease	19.261,20 €	20.323,62 €	18.079,51 €	20.507,42 €	24.355,71 €	22.844,79 €
Differenz	-4.848,30 €	-2.425,00 €	-2.070,30 €	-2.896,63 €	-2.732,42 €	3.554,35 €

Was heißt das hochgerechnet auf Ihre Flotte?

Gesamteinsparungen in der Stichprobe
Anzahl der analysierten Monate
Einsparungen pro Fahrzeug und Monat
Flottengröße mal Monate des Jahres
Jährliche Gesamteinsparungen

11.418 €

316 Monate

36,13 €/Monat

300 x 12 Monate = 3.600 Monate

3.600 Monate x 36,13 € = 130.068 €

Durch Rundungsdifferenzen können geringfügige Abweichungen in der Darstellung einzelner Beträge innerhalb des Berichts auftreten.

Nachgerechnet – Leasing

Was waren die Ergebnisse der Rechnung für Transporter?

Gilt diese Rechnung nur für Pkw? Wir haben nachgerechnet. Auch diese Tabelle zeigt verschiedene Fahrzeugmodelle und Nutzungsarten. Wieder ist das Ergebnis bei fünf von sechs Modellen: Pro Fahrzeug hätte der Kunde durchschnittlich 1.120 € pro Fahrzeug sparen können, wenn er statt Closed-End-Leasing Open-End-Leasing gewählt hätte. Hochgerechnet auf 180 Transporter der Flotte ergibt sich eine Ersparnis von 40.303 € pro Jahr. Ein weiterer interessanter Aspekt: Anders als bei den Pkw hat der Kunde die Transporter am Ende des Leasingvertrages gekauft (dargestellt in der Tabelle als „Kaufpreis“), um eine hohe Endabrechnung zu vermeiden und die Fahrzeug weiterzufahren. Bei Open-End-Leasing ist das selbstverständlich. Der Unterschied: Sie müssen die Entscheidung nicht aus der Befürchtung einer hohen Endabrechnung heraus treffen, sondern weil es für Sie strategisch Sinn ergibt. Denn beim Verkauf bekommen Sie bei Open-End-Leasing den vollen Verkaufswert, nachdem Sie die Restschuld beglichen haben.

Einsparung

1.120 €/Fahrzeug

5 % der Finanzierungskosten

40.303 € p.a.

	Trapo 1	Trapo 2	Trapo 3	Trapo 4	Trapo 5	Trapo 6
Fahrzeug	Ford FT 280K	Ford FT 280M	Ford Transit 260K	Ford Transit 350L	Ford FT 260K	Ford Transit 300M
Grundangaben						
Laufzeit (Monate)	60	60	60	60	60	60
Laufleistung (Kilometer p.a.)	40.000	40.000	40.000	30.000	35.000	7.500
Listenpreis, netto	29.290,00 €	24.625,00 €	23.105,00 €	35.300,00 €	23.575,00 €	32.200,00 €
Nachlass	10.544,40 €	10.367,13 €	9.010,95 €	13.414,00 €	7.072,50 €	9.016,00 €
Finanzierungsbetrag	18.745,60 €	14.257,88 €	14.094,05 €	21.886,00 €	16.502,50 €	23.184,00 €
Kosten Closed-End-Leasing						
Vertragsanpassung Laufzeit	60	60	60	60	60	60
Vertragsanpassung Laufleistung	40.000	40.000	16.298	13.043	35.000	6.000
Anzahl Monate vor Vertragsanpassung	60	60	43	48	60	43
Leasingrate vor Vertragsanpassung	248,75 €	205,00 €	194,90 €	300,17 €	218,97 €	293,04 €
Summe der Leasingraten	14.925,00 €	12.300,00 €	8.380,70 €	14.408,16 €	13.138,20 €	12.600,72 €
Anzahl Monate nach Vertragsanpassung	-	-	17	12	-	17
Leasingrate nach Vertragsanpassung	-	-	266,78 €	343,37 €	-	288,71 €
Nach-/Rückzahlung (aus Vertragsanpassung)	-	-	-297,59 €	-330,51 €	-	-236,16 €
Summe Leasingraten (nach Vertragsanpassung)	-	-	4.237,67 €	3.789,93 €	-	4.671,91 €
Kaufpreis	5.300,00 €	4.700,00 €	5.300,00 €	8.100,00 €	5.800,00 €	9.900,00 €
Gesamtkosten Leasingvertrag	20.225,00 €	17.000,00 €	17.918,37 €	26.298,09 €	18.938,20 €	27.172,63 €
Kosten Open-End-Leasing						
Leasingrate ARI FlexLease	265,41 €	193,57 €	194,36 €	272,86 €	228,00 €	262,87 €
Laufzeit analog Kilometerleasingvertrag	60	60	60	60	60	60
Summe der Leasingraten	15.924,60 €	11.614,20 €	11.661,60 €	16.371,60 €	13.680,00 €	15.772,20 €
Restschuld	4.806,90 €	4.199,19 €	4.009,64 €	7.969,28 €	4.675,34 €	10.150,57 €
Gesamtkosten Leasingvertrag FlexLease	20.731,50 €	15.813,39 €	15.671,24 €	24.340,88 €	18.355,34 €	25.922,77 €
Differenz	506,50 €	-1.186,61 €	-2.247,13 €	-1.957,21 €	-582,86 €	-1.249,86 €

Was heißt das hochgerechnet auf Ihre Flotte?

Gesamteinsparungen in der Stichprobe
Anzahl der analysierten Monate
Einsparungen pro Fahrzeug und Monat
Flottengröße mal Monate des Jahres
Jährliche Gesamteinsparungen

6.717 €
360 Monate
18,66 €/Monat
180 x 12 Monate = 2.160 Monate
2.160 Monate x 18,66 €/Monat = 40.306 €

Durch Rundungsdifferenzen können geringfügige Abweichungen in der Darstellung einzelner Beträge innerhalb des Berichts auftreten.

Nachgerechnet – Reifen

Leasing ist bei Einsparungen der größte Hebel. Aber jeder Kaufmann weiß, auch im Detail kann man viel erreichen. Wir haben das am Beispiel Reifenmanagement durchgerechnet. Das Ergebnis hat unsere Erfahrungen bestätigt: Auch die Reifenpauschalen zu entbündeln, das heißt, alle tatsächlich genutzten Reifen einzeln zu bezahlen, kann erhebliche finanzielle Vorteile bringen.

Diese Kalkulation ist einfach durchzuführen: Bei den meisten Reifenpauschalen ist immer eine begrenzte Anzahl an Reifen inklusive. Jetzt müssen die Reifenpauschalen nur mit den realen Kosten verglichen werden. Bei Prüfung der Zahlen fällt sofort eine seltsame Logik auf: Jeder zusätzliche Reifen kostet extra. Aber wenn der Kunde weniger Reifen braucht, wird das meist nicht honoriert. Ein anderes Beispiel: Wenn ein Nutzer über einen Nagel fährt, wird dieser Reifen meistens durchbelastet, auch wenn das Reifenkontingent noch nicht ausgeschöpft wurde.

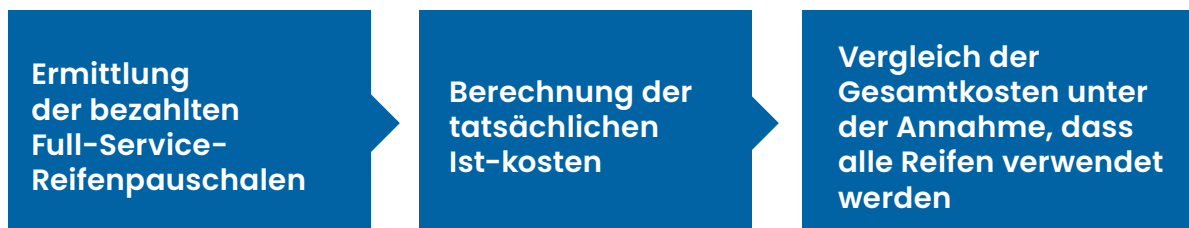
Reifen: Pauschalen entbündeln lohnt sich



Nachgerechnet – Reifen

Mit welchen Daten haben wir gerechnet?

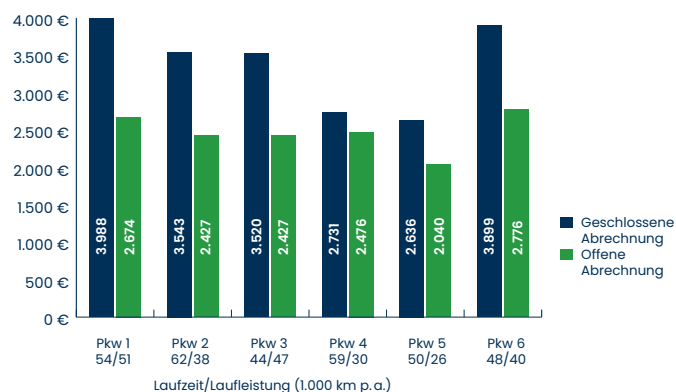
Wieder haben wir von unseren Kunden reale Pauschalpreise und Zusatzkosten erhalten und diese mit den Istkosten einer offenen Kalkulation verglichen. Die Grundannahme war, dass alle Reifen verwendet wurden.



Die Ergebnisse unserer Reifenkostenanalysen für Pkw

Einsparung **916 €/Fahrzeug** **27% der Reifenkosten** **62.622 € p.a.**

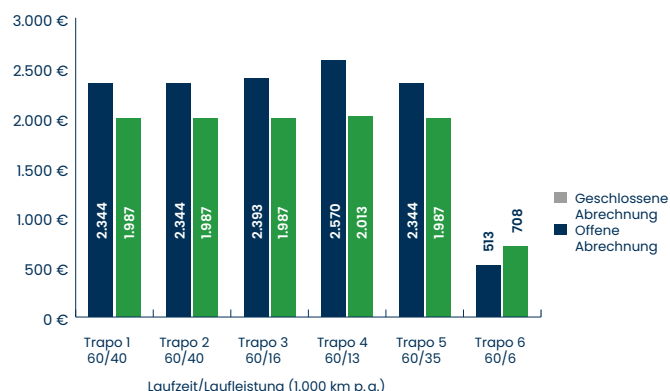
- Die erwarteten Ist-Kosten unterschreiten bei allen sechs analysierten Fahrzeugen die bezahlten Full-Service-Raten deutlich, in Summe um 5.497 € (oder 17,4 € pro Fahrzeug und Monat bei 316 analysierten Monaten).
- Durch ein offenes Flottenmanagement hätte man durchschnittlich pro Fahrzeug 916 € sparen können.
- Bei 300 Pkw bedeutet dies pro Jahr ca. 62.600 € (17,40 € x 300 Pkw x 12 Monate).



Die Ergebnisse unserer Transporteranalyse

Einsparung **307 €/Fahrzeug** **15% der Reifenkosten** **11.044 € p.a.**

- Die erwarteten Istkosten unterschreiten bei fünf von sechs analysierten Fahrzeugen die bezahlten Full-Service-Raten deutlich, in Summe um 1.841 € (oder 5,11 € pro Fahrzeug und Monat bei 360 analysierten Monaten).
- Durch ein offenes Flottenmanagement hätte man dementsprechend durchschnittlich pro Fahrzeug 307 € sparen können.
- Bei 180 Transportern bedeutet dies pro Jahr ca. 11.000 € (5,11 € x 180 Transporter x 12 Monate).



Durch Rundungsdifferenzen können geringfügige Abweichungen in der Darstellung einzelner Beträge innerhalb des Berichts auftreten.

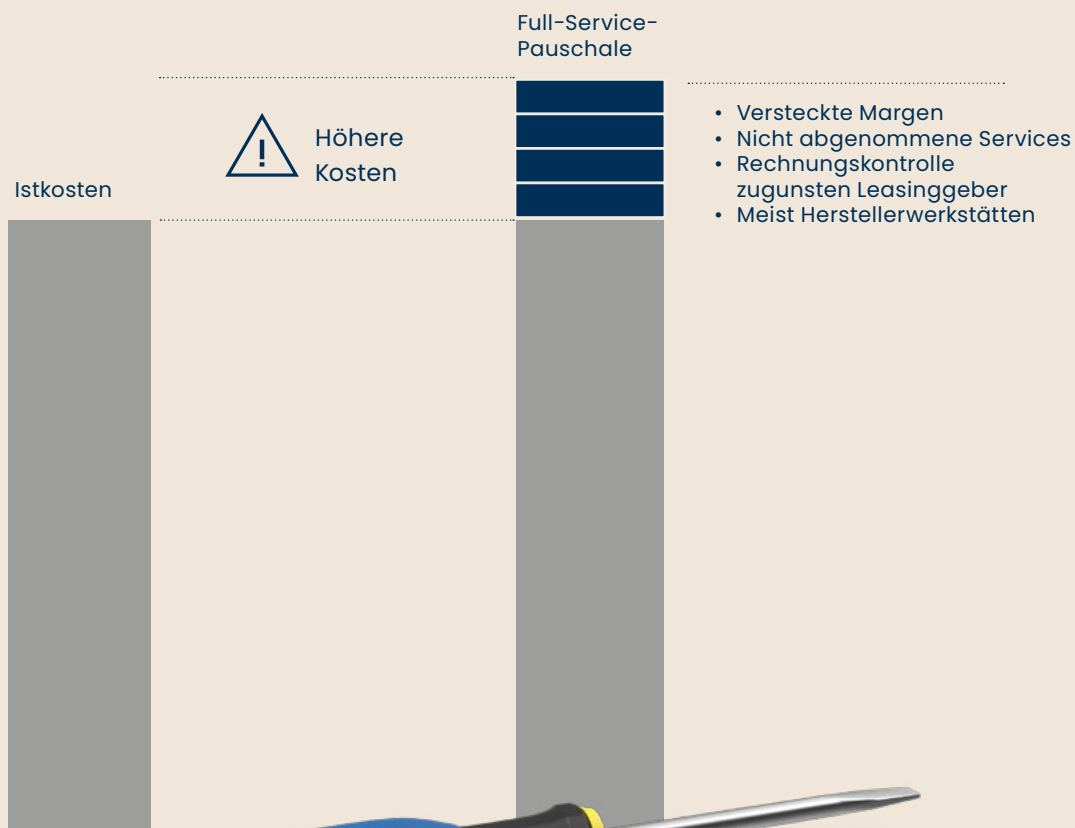
Nachgerechnet – Wartung

Durch die Digitalisierung ist es kein Problem mehr, die Kosten der Wartungspläne von Herstellern und Arbeitssätze von Werkstätten transparent zu berechnen. Das macht es einfach zu analysieren, was die tatsächlich angefallenen Wartungen und Reparaturen gekostet haben, und erlaubt es uns, diese Kosten mit den bezahlten Full-Service-

Pauschalen zu vergleichen. Wenn man dies durchführt, stößt man auch hier auf merkwürdige Fakten: Ungeplante Wartungs- und Reparaturkosten werden meist weiterbelastet, aber ungeplante niedrigere Kosten werden nicht gutgeschrieben. Auch ist nicht schlüssig, warum der Kunde im ersten Jahr eines Leasingvertrages jeden Monat eine Pauschale bezahlen muss, obwohl noch gar keine Wartung stattfindet. Das heißt am Ende: Geld verlässt das Unternehmen und arbeitet für jemand anderen. Gerade bei größeren Flotten können diese vermeintlich kleinen Details eine große Auswirkung haben.

In der Grafik zeigen wir den Unterschied zwischen einer offenen Rate, in der Sie nur zahlen, was Sie nutzen, und einer Closed-End-Rate.

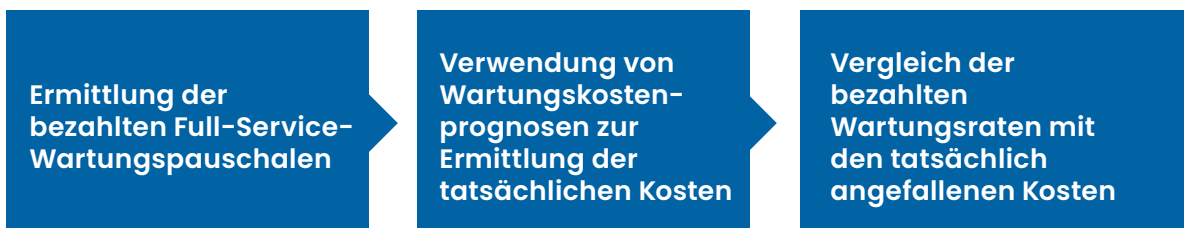
Wartung: Da ist mehr für Sie drin



Nachgerechnet – Wartung

Mit welchen Daten haben wir gerechnet?

Bei der Wartung vergleichen wir die bezahlten Wartungspauschalen mit den Kosten der laut OEM-Wartungsplänen tatsächlich angefallenen Wartungen und Reparaturen.



Die Ergebnisse unserer Wartungskostenanalyse für Pkw

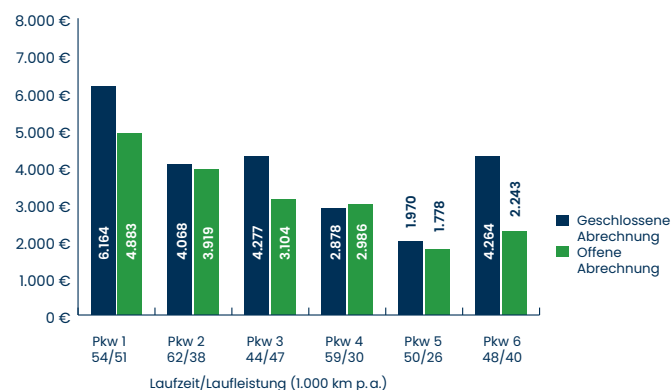
Einsparung

785 €/Fahrzeug

20 % der Wartungskosten

53.654 € p. a.

- In Summe ergab die Analyse eine Einsparung von 4.710 € (oder 14,90 € pro Fahrzeug und Monat bei 316 analysierten Monaten).
- Durch ein offenes Flottenmanagement hätte man durchschnittlich pro Fahrzeug 785 € sparen können.
- Bei 300 Pkw bedeutet dies pro Jahr ca. 53.600 € (14,90 € x 300 Transporter x 12 Monate).



Die Ergebnisse unserer Wartungskostenanalyse für Transporter

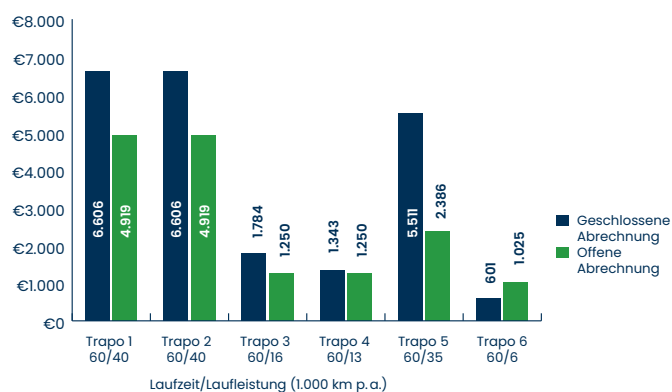
Einsparung

1.117 €/Fahrzeug

30 % der Wartungskosten

40.212 € p. a.

- In Summe ergab die Analyse eine Einsparung von 6.702 € (oder 18,60 € pro Fahrzeug und Monat bei 360 analysierten Monaten).
- Durch ein offenes Flottenmanagement hätte man durchschnittlich pro Fahrzeug 1.117 € sparen können.
- Bei 180 Transportern bedeutet dies pro Jahr ca. 14.200 € (18,60 € x 180 Transporter x 12 Monate).



Durch Rundungsdifferenzen können geringfügige Abweichungen in der Darstellung einzelner Beträge innerhalb des Berichts auftreten.

Gesamtergebnis

Das wichtigste Ergebnis: Es lohnt sich nachzurechnen. Und es lohnt sich, alle verfügbaren Finanzierungs- und Abrechnungsformen zu kennen und zu vergleichen. Was heißt das konkret? In unserem Rechenbeispiel, einem Fuhrpark von 300 Pkw und 180 Transportern, konnte ein Einsparpotenzial im sechsstelligen Bereich identifiziert werden. Bei gleichem Full-Service-Level – ohne Einschränkungen.

337.934 €
jährliche
Gesamtersparnis

BASISLINIE = GESAMTKOSTEN VON 2.959.571 €*

* PROJEKTIRT AUF BASIS DER ANALYSIERTEN FAHRZEUGE UND DEREN KOSTEN!



Leasing



Reifen



Wartung

Pkw	130.109 €	62.622 €	53.654 €
Transporter	40.303 €	11.044 €	40.212 €
Summe	170.412 €	73.666 €	93.866 €



FREE YOUR FLEET

Fazit: Full-Service-Leasing ist ein praktischer Service. Mit einer Rate, die alles abdeckt, ist das jeweilige Fahrzeug rundum versorgt. Leasing, Wartung, Reifen – der Flottenmanager muss sich um nichts mehr kümmern. Doch häufig werden bei diesem Service künstlich niedrige, teils subventionierte Raten angeboten. Unsere Rechnung zeigt: Am Ende kann es dann aber viel teurer werden als nötig. Unser Rat: Kontrollieren Sie nicht nur die Rate bei der Ausschreibung, sondern installieren Sie ein ganzheitliches Kostenmanagement

über den gesamten Flottenzyklus hinweg. Denn selbst eine am Anfang günstig wirkende Rate kann Sie, wie in diesem Whitepaper beschrieben, oft teuer zu stehen kommen. Unsere Empfehlung: Warum versuchen Sie denn nicht mal einen Full Service der anderen Art? Offen, transparent, bei dem Sie nur zahlen, was Sie auch wirklich nutzen. Somit umgehen Sie unnötige Profitmargen, erhöhen die Effektivität Ihres Fuhrparks und steigern den Gewinn Ihres Unternehmens. Wir beraten Sie gerne.

Holman

Driving What's Right

HOLMAN – DAS UNTERNEHMEN HINTER FLEXLEASE

Es gab noch nie so viele Möglichkeiten, Flotten zu managen. Nur ein Bruchteil davon wird genutzt. Holman will als unabhängiger Anbieter seinen Kunden immer die beste Lösung suchen. Als deutsche Tochter eines in dritter Generation geführten Familienunternehmens mit 100-jähriger Tradition sind wir dabei nicht nur professionell, sondern auch gute Partner und erfahrene Experten mit dem Herz am rechten Fleck. Die über 2 Millionen Fahrzeuge in der Betreuung sprechen für den Erfolg dieser Mentalität und machen uns zum größten familiengeführten Leasing- und Fuhrparkmanagement-Dienstleister weltweit.

HABEN SIE NOCH FRAGEN? WIR SIND FÜR SIE DA.

www.holman.com/de/kontakt/