

A man in a light blue button-down shirt is looking down at a clipboard he is holding. He is standing next to a car, with the hood of a blue car in the foreground and the side of a red car behind him. The background is a bright, slightly overcast sky.

Holman
Driving What's Right

Holman

Asset Management

Verwalten Sie nicht nur Ihre Flotte,
sondern steigern Sie ihren Wert!

Mehr Wert aus Ihrer Flotte – mit der richtigen Strategie


Der Fahrzeugmarkt befindet sich im Wandel. Schwankende Gebrauchtwagenpreise, steigende Instandhaltungskosten und lange Lieferzeiten für Neufahrzeuge verändern die Spielregeln. Was früher eine verlässliche Routine war – Fahrzeuge beschaffen, nutzen und verkaufen – ist heute ein Balanceakt zwischen Kostenkontrolle, Werterhalt und Verfügbarkeit. Ältere Modelle verlieren an Attraktivität, während Reparaturen teurer werden. Und wer zu spät oder zu früh verkauft, riskiert spürbare Wertverluste.

Für Sie als Fuhrparkmanager stellt das sowohl eine Herausforderung als auch eine Chance dar. Denn mit einer datenbasierten Strategie lassen sich Risiken minimieren, Kosten optimieren und der Werterhalt Ihrer Flotte nachhaltig sichern.

Auf den nächsten Seiten erhalten Sie Impulse, wie Sie aus Ihrem Fuhrpark einen echten Wertvorteil machen – für mehr Effizienz, Sicherheit und Zukunftsfähigkeit.



Dieses Whitepaper zeigt Ihnen, warum jetzt der richtige Zeitpunkt ist, Ihre Flottenstrategie zu hinterfragen und wie Holman Asset Management Sie dabei unterstützt, den maximalen Wert aus Ihrer Flotte herauszuholen. Es verdeutlicht, wie Marktveränderungen, steigende Kosten und Lieferengpässe klassische Routinen infrage stellen und welche Chancen eine datenbasierte Strategie bietet.



Fahrzeuge beschaffen, nutzen und routinemäßig verkaufen.

Doch während Sie an bewährten Routinen festhalten, schwankt der Gebrauchtwagenmarkt stark und der richtige Verkaufszeitpunkt entscheidet über Gewinn oder Verlust. So zeigt der Preisindex für gebrauchte leichte Nutzfahrzeuge in Deutschland auch Ende 2024 weiterhin einen negativen Trend. Grund dafür sind gesenkte Neuwagenpreise der Hersteller, die die Nachfrage ankurbeln und ältere Modelle auf dem Gebrauchtwagenmarkt unattraktiver machen¹.

Zugleich warten Sie oft monatelang auf Neufahrzeuge, wodurch Ihre Flotte teilweise stillsteht. Zwar haben sich die Lieferzeiten im Vergleich zum Vorjahr 2024 verbessert, doch

bestehen nach wie vor Engpässe durch globale Krisen und anhaltende Lieferkettenprobleme. Für Kleintransporter, die für viele Flotten unverzichtbar sind, liegen die Lieferzeiten aktuell bei etwa 6 bis 12 Monaten, abhängig von Hersteller und Modell².

Parallel zum zunehmenden Fahrzeugalter erhöhen sich die Instandhaltungskosten spürbar. Die Preise für Reparaturen haben deutlich zugelegt, die Stundenverrechnungssätze in der Karosseriebranche sind laut DEKRA in den letzten Monaten um mehr als 9 % gestiegen. Das treibt Ihre Betriebskosten nach oben und zeigt, wie wichtig ein rechtzeitiger Fahrzeugverkauf für den Werterhalt ist³.

¹ Autovista Group, „Price pressures continue to impact used LCVs in Europe“, 2024, <https://autovista24.autovistagroup.com/news/price-pressures-continue-to-impact-used-lcvs-europe/>

² ADAC, „Lange Neuwagen-Lieferzeiten: Leasing als schnelle Alternative“, 2025, https://www.adac.de/fahrzeugwelt/magazin/finanzierung/lieferzeiten-neuwagen-leasing/?utm_source=chatgpt.com

³ Schaden.news, „Rekordwert: DEKRA Reparatur Stundensatz steigt um mehr als 9 Prozent“, 2025, <https://www.schaden.news/rekordwert-dekra-reparatur-stundensatz-steigt-um-mehr-als-9-prozent/>

Jetzt ist der richtige Moment, um auf eine neue Strategie zu setzen.

Entscheiden Sie sich für ...



Maximalen Werterhalt

– durch gezielte Steuerung der Haltedauer auf Basis datengetriebener Entscheidungen, die den optimalen Verkaufszeitpunkt ermitteln und den besten Wiederverkaufswert sichern.



Sichere & flexible Fahrzeugverfügbarkeit

– durch frühzeitige Planung und flexibler Beschaffungsstrategie, die Lieferengpässe reduziert und Flottenausfälle vermeidet.



Effiziente Kosten- & Zeiteinsparungen

– dank Unterstützung erfahrener Experten, die administrative Aufgaben übernehmen und Ihnen den Rücken für Ihr Kerngeschäft freihalten.



Optimierte Rückgabe- & Verkaufsprozesse

– durch klar strukturierte Abläufe, die Rückgaben vereinfachen, Kosten senken und maximale Restwerte sichern.

Ihr Fuhrpark, Ihr Wertvorteil. Wir sind an Ihrer Seite.



Verwalten Sie nicht nur Ihre Flotte, sondern steigern Sie ihren Wert!

Holen Sie mehr aus Ihrer Flotte heraus – mit einem ganzheitlichen Ansatz, der weit über klassische Nutzungskonzepte hinausgeht. Unser Service unterstützt Sie dabei, den langfristigen Werterhalt Ihrer Fahrzeuge zu sichern.



Völlig transparent.
Datenbasiert.
Flexibel.

1. Persönlicher Austausch

Im persönlichen Austausch entwickeln wir gemeinsam die nächsten Schritte für Ihre Flotte. Damit erkennen wir frühzeitig Potenziale und reagieren gezielt mit einer Strategie, die genau zu Ihren Zielen passt.

2. Analyse und Bewertung

Auf Basis unseres Austauschs wird Ihr Fahrzeugbestand von uns analysiert und bewertet. Dabei berücksichtigen wir Faktoren wie Marktentwicklung, Laufleistung oder Ausstattung. Sie erhalten für jedes Fahrzeug eine präzise Auswertung mit konkretem Einsparpotenzial.

3. Maßgeschneiderte Beratung

Anschließend beraten wir Sie individuell zur bestmöglichen Weiterverwendung Ihrer Fahrzeuge. Wir zeigen Ihnen, wann ein Verkauf – und damit der optimale Zeitpunkt für einen Fahrzeugtausch – wirtschaftlich sinnvoll ist. Doch die Entscheidung bleibt selbstverständlich in Ihren Händen.

4. Rückgabeprozess und Fahrzeugverkauf

Bei Bedarf begleiten Sie unsere Remarketing-Experten aktiv durch den Rückgabeprozess und unterstützen Sie beim professionellen Verkauf – für maximale Restwerte und minimale Aufwände.

5. Neubeschaffung

Auch bei der anschließenden Neubeschaffung stehen wir an Ihrer Seite. Gemeinsam finden wir die passende Lösung, damit Ihre Flotte jederzeit leistungsfähig und zukunftssicher aufgestellt bleibt.

Praxischeck: So steigert eine smarte Flottenstrategie den Werterhalt Ihrer Fahrzeuge

Wie sieht nachhaltiger Werterhalt im Tagesgeschäft konkret aus? Anhand eines fiktiven Kundenbeispiels zeigen wir, wie eine datenbasierte Steuerung die Fahrzeugverfügbarkeit sichert, Kosten reduziert und gleichzeitig den Wiederverkaufswert Ihrer Flotte maximiert.

Das Unternehmen hinter dem Praxisbeispiel

Ein mittelständischer Service- und Wartungsbetrieb für Kälte- und Klimatechnik mit Fokus auf Gewerbekunden betreut deutschlandweit Anlagen, die rund um die Uhr verfügbar sein müssen. Eine funktionierende Flotte ist daher essenziell, um Techniker schnell und zuverlässig an den Einsatzort zu bringen.

Der Fuhrpark im Detail



Fahrzeugmodell:
Ford Transit



Einsatzprofil:
Tägliche Serviceeinsätze im Stop-and-Go-Betrieb mit erhöhtem Verschleiß an Bremsen und Kupplung



Flottengröße:
150 Transporter
(Light Commercial Vehicles)



Besonderheiten:
Speziell ausgestatteter Transporter mit Kühlaufbau für den sicheren Transport temperatursensibler Ersatzteile. Im Laderaum befinden sich maßgeschneiderte Regalsysteme für Werkzeuge und Materialien, die optimale Organisation und schnellen Zugriff im täglichen Serviceeinsatz ermöglichen. Ideal für den Einsatz in der Kälte- und Klimatechnik, insbesondere bei häufigen Stopps und urbanem Verkehr.



Einsatzgebiet:
Deutschlandweit, vor allem in urbanen Ballungsräumen mit hoher Termindichte



Jahreslaufleistung:
Durchschnittlich ca. 30.000 km pro Fahrzeug



Leasingmodell:
Holman FlexLease (Open-End-Leasing) – flexible Nutzung ohne starre Vertragslaufzeiten, Verkaufserlöse fließen zu 100 % an den Kunden zurück

Ausgangssituation und Herausforderungen



Wertverluste durch ungünstiges Timing beim Fahrzeugverkauf

Fahrzeuge wurden häufig zu spät verkauft, sodass der Restwert deutlich sank und unnötige finanzielle Verluste entstanden.



Hohe Standzeiten durch ungeplante Reparaturen und ineffiziente Rückgabe

Im Schnitt standen die Fahrzeuge rund sechs Tage pro Jahr still und standen dadurch nicht zur Verfügung. Das führte zu verzögerten Serviceeinsätzen und vermeidbaren Umsatzeinbußen.



Fehlende Transparenz über Fahrzeugzustand und Verkaufszeitpunkt

Entscheidungen basierten auf manuellem Reporting und Erfahrungswerten. Echtzeitdaten fehlten, was eine fundierte und vorausschauende Planung erschwerte.



Hoher Zeitaufwand für manuelle Verwaltung

Der Fuhrparkmanager investierte monatlich etwa 20 Stunden in Datenerfassung und Reporting, um seine Flotte kontinuierlich zu analysieren und bestmöglich zu steuern – wertvolle Ressourcen, die an anderer Stelle fehlten.

Ansatz und Komponenten von Holman Asset Management

Zur Lösung dieser Herausforderungen setzte der Kunde auf die Expertise und Services von Holman Asset Management:



Datenbasierte Steuerung von Haltedauer und Verkaufszeitpunkt

Holman analysiert Fahrzeugalter, Laufleistung, Sonderausstattung und Markttrends, um den optimalen Verkaufszeitpunkt zu bestimmen. So wird der Wiederverkaufswert maximiert und Wertverluste werden vermieden.



Administrative Entlastung des Flottenmanagements

Holman übernimmt viele manuelle Aufgaben rund um Reporting und Verwaltung. So gewinnen Sie als Fuhrparkmanager Zeit für strategische Aufgaben und Ihr Kerngeschäft.



Frühzeitige Erkennung von Fahrzeugen mit steigenden Kosten

Fahrzeuge mit erhöhten Reparaturkosten oder starkem Wertverlust werden rechtzeitig identifiziert und zum passenden Zeitpunkt ersetzt.



Optimierte Rückgabe- und Verkaufsprozesse

Klare Abläufe und erfahrene Holman-Experten sorgen für eine reibungslose Fahrzeugrückgabe und einen schnellen Verkauf – Verzögerungen und unnötige Kosten werden vermieden.

Fahrzeugbewertung als Entscheidungsgrundlage

Um den optimalen Verkaufszeitpunkt fundiert zu bestimmen, bewertete Holman im ersten Schritt jedes Fahrzeug des Unternehmens individuell anhand klar definierter Kriterien.

Kriterium	Fahrzeugdaten	Bedeutung für Holman Asset Management
Fahrzeugmodell	Ford Transit	Fahrzeugtyp bestimmt Marktwert und Wiederverkaufspotenzial
Alter	48 Monate	Wesentlicher Faktor für Wertermittlung und Verkaufszeitpunkt
Kilometerstand	120.000 km	Einfluss auf Restwert und Wartungsbedarf
Karosserie- & Lackzustand	kleine Dellen, moderate Kratzer	Einfluss auf Rückgabewert und Verkaufserlös
Ø Reparaturkosten / Jahr	1.800 €	Frühzeitige Empfehlung zum Verkauf bei steigenden Kosten
Sonderausstattung	Kühlaufbau & Regalsysteme	Erhöht Fahrzeugwert und Nutzungskomfort
Marktentwicklung	Stabil	Basis für Prognose des besten Verkaufszeitpunkts
Prognostizierter Restwert	16.850 € (36 % von UVP*)	Entscheidungsgrundlage für Verkauf oder Weiterbetrieb
Verkaufserlös	39 % über HEK**	Erfahrung im Bereich Remarketing
Empfehlung	● Rot: kurzfristiger Austausch empfohlen	Vermeidet hohe Folgekosten und Wertverlust

* Unverbindliche Preisempfehlung (UVP): Vom Hersteller empfohlener Richtpreis, an den Händler nicht gebunden sind.

** Händler-Einkaufspreis

Ergebnisse nach Anwendung von Holman Asset Management

Bereits nach einem Jahr der Zusammenarbeit zeigen sich deutliche Optimierungen: von der Kostenstruktur über die Flottenverfügbarkeit bis hin zur Reduzierung des administrativen Aufwands.

Die wichtigsten Ergebnisse im Überblick:

Kennzahl	Vorher	Nachher	Jährliche Ersparnis (150 Fahrzeuge)
Standzeiten	6 Tage pro Fahrzeug / Jahr	4 Tage pro Fahrzeug / Jahr	300 Tage weniger Ausfall = ca. +120.000 €
Zeitaufwand Reporting	20 Stunden / Monat	5 Stunden / Monat	180 Stunden Entlastung
Reparaturkosten unrentabler Fahrzeuge	-	5 Fahrzeuge identifiziert & ersetzt	ca. 7.500 € weniger Wartungskosten
Verkaufserlöse	Branchendurchschnitt	+7 % Verkaufserlös	ca. +21.000 € Mehrerlös
Gesamtnutzen			+180 Stunden Zeitersparnis +148.500 € Mehrwert

Holman Asset Management: Nachhaltiger Werterhalt für die gesamte Nutzflotte

Durch den Einsatz von Holman Asset Management konnte der Kunde von messbaren Vorteilen profitieren: geringere Kosten, höhere Fahrzeugverfügbarkeit und eine spürbare Entlastung im Flottenmanagement.

-  **Strategische Restwertoptimierung**
Der Kunde konnte zusammen mit Holman den Verkaufszeitpunkt datenbasiert steuern, um den Wiederverkaufswert zu maximieren und Wertverluste zu vermeiden. Dies führte zu einem um 7 % höheren Verkaufserlös bei Altfahrzeugen, was einem zusätzlichen Erlös von rund 21.000 € pro Jahr entspricht.
-  **Deutliche Kostensenkung**
Gemeinsam mit Holman wurden Fahrzeuge mit steigenden Reparaturkosten frühzeitig identifiziert und rechtzeitig ersetzt. So konnten jährlich etwa 7.500 € an Wartungskosten für unrentable Fahrzeuge eingespart werden. Zudem wurden die Standzeiten pro Fahrzeug von 6 auf 4 Tage reduziert, was für die gesamte Flotte von 150 Fahrzeugen 300 Tage weniger Ausfallzeit und Einsparungen von 120.000 € pro Jahr bedeutet.
-  **Erhöhte Fahrzeugverfügbarkeit**
Durch frühzeitige Planung und flexible Beschaffungsstrategien konnten Lieferengpässe minimiert werden. So standen mehr Fahrzeuge zuverlässig zur Verfügung und trugen zu einer verbesserten Servicequalität bei.
-  **Transparenz und bessere Planbarkeit**
Die datenbasierten Analysen von Holman verschafften dem Kunden klare Einblicke in Fahrzeugzustände und Markttrends, wodurch Austauschzyklen und Investitionen planbarer wurden.
-  **Administrative Entlastung**
Der Zeitaufwand für Reporting konnte von 20 auf 5 Stunden pro Monat gesenkt werden, was einer jährlichen Entlastung von 180 Stunden entspricht. Dadurch gewann der Fuhrparkmanager wertvolle Kapazitäten für strategische Aufgaben.

Diese Maßnahmen führten beim Kunden zu jährlichen Einsparungen und Mehrerlösen von rund **148.500 €** sowie einer Reduktion des administrativen Aufwands um 180 Stunden pro Jahr durch automatisiertes Reporting. Gleichzeitig verbesserte sich die Servicequalität durch höhere Fahrzeug-

verfügbarkeit und präzisere Investitionsplanung. Nach dem erfolgreichen Remarketing der ausgetauschten Fahrzeuge plant der Kunde nun gemeinsam mit Holman die Neubeschaffung der nächsten Nutzflotte und sichert sich damit langfristig eine optimale Aufstellung und nachhaltigen Werterhalt.

Holman – Driving What's Right seit 100 Jahren

Es gab noch nie so viele Möglichkeiten, Flotten zu managen – doch nur ein Bruchteil wird tatsächlich genutzt. Holman hilft Ihnen, das volle Potenzial auszuschöpfen. Als unabhängiger Spezialist für **Fuhrparkmanagement, Leasing und Remarketing** entwickeln wir individuelle Lösungen, die genau zu Ihren Anforderungen passen.

Seit über 100 Jahren sind wir als familiengeführtes Unternehmen im Automobilgeschäft tätig. Mit weltweit mehr als 10.000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern und über 2 Millionen betreuten Fahrzeugen setzen wir auf Erfahrung, Engagement und partnerschaftliche Zusammenarbeit. In Deutschland sind wir Ihr **Spezialist für Nutzflootten**, mit zwei Standorten in Stuttgart und Eschborn und über 300 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern.

**Flottenwert steigern – vereinbaren
Sie jetzt Ihren Termin bei Holman!**

salesupport@holmanfleet.de
www.holmanfleet.de/kontakt

