

Holman

Driving What's Right



BEFREIEN SIE IHRE FLOTTE

Open-End-Leasing, die Alternative im Leasingmarkt

Fokus auf Open-End-Leasing

Es gab noch nie so viele Möglichkeiten, Fahrzeugflotten zu managen. Doch nur ein Bruchteil dieser Möglichkeiten werden genutzt. Eine der neuen interessanten Optionen im Bereich Flottenfinanzierung ist beispielsweise Open-End-Leasing.

Es lohnt sich, das Open-End-Prinzip genauer anzusehen, denn es geht nicht nur um generelle Sparpotenziale. Mit Open-End-Leasing können Sie sich von lästigen oder schädlichen Einschränkungen befreien. Zum Beispiel von einigen ungeplanten Mehrkosten am Vertragsende, komplexen Vereinbarungen, starren Vertragsparametern in Leasingverträgen oder unnötigen Margen. Mehr dazu auf den nächsten Seiten.



Dieses Whitepaper erklärt Ihnen, was Open-End-Leasing ist und wie besonders funktionale Flotten davon profitieren können.

Was ist die Herausforderung beim klassischen Closed-End-Leasing?

Das klassische Closed-End-Leasing scheint die perfekte Lösung: Laufzeit und Laufleistung wählen, fertig! Es scheint günstig und klar geregelt. Besonders bei der Ausschreibung wird häufig nur auf die günstigste Leasingrate geachtet. Der Teufel steckt aber in den Details, genauer gesagt in den Verträgen.

Was am Anfang billig scheint, kann einen am Ende teuer zu stehen kommen. Denn selten kann ein Auto exakt so genutzt werden wie geplant. Dann können beim Closed-End-Leasing Kosten entstehen, die nicht immer auf den ersten Blick in den Vertragsklauseln

zu erkennen sind: Jeder Kilometer, der mehr gefahren wird, kostet mehr. Aber jeder Kilometer, der weniger gefahren wird, kostet nicht entsprechend weniger. Der Kilometer wird mit einem niedrigeren Satz vergütet und ist zudem gedeckelt. Hohe Minderwertszahlungen für Schäden kommen noch dazu. All das kann sich summieren, bis die ursprüngliche Rechnung nicht mehr passt. Viele Flottenmanager nehmen das einfach als alternativlos hin. **Doch es gibt eine Alternative: Open-End-Leasing.**

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 Open-End-Leasing?

Open-End-Leasing* ist ein offenes Leasing mit flexiblen Verträgen. So ergeben sich in den verschiedenen Phasen des Businesszyklus eines Fahrzeuges Vorteile:

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 jederzeit kündbar durch Begleichen der Restschuld.

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.

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

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



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



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

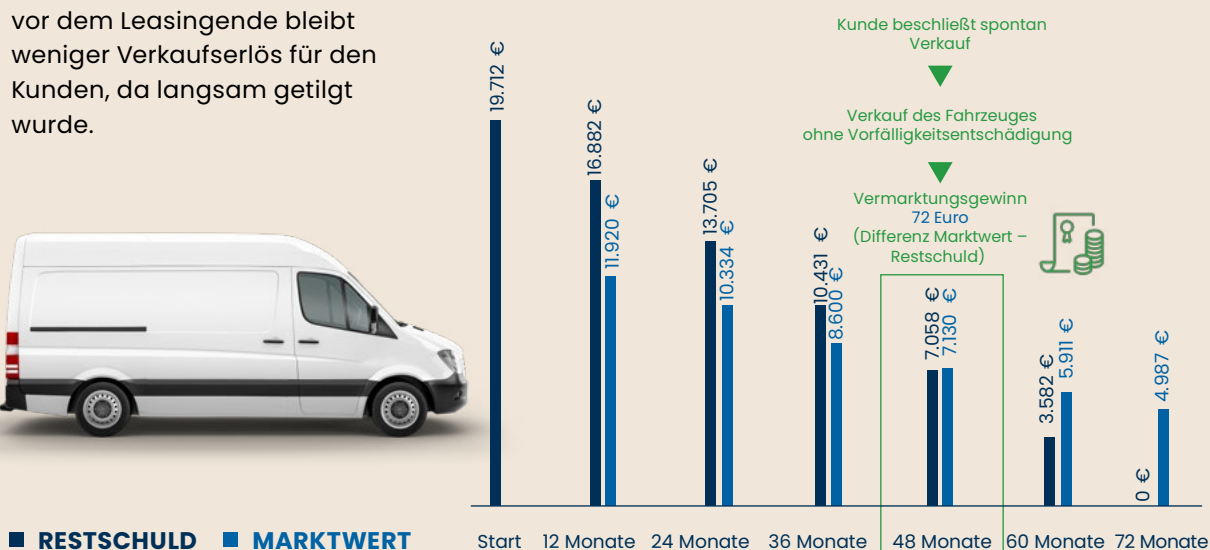
Rechenbeispiel

Doch wie sieht das genau aus, wenn Verträge flexibel vereinbart werden? **Schauen wir uns das im Rechenbeispiel an:**

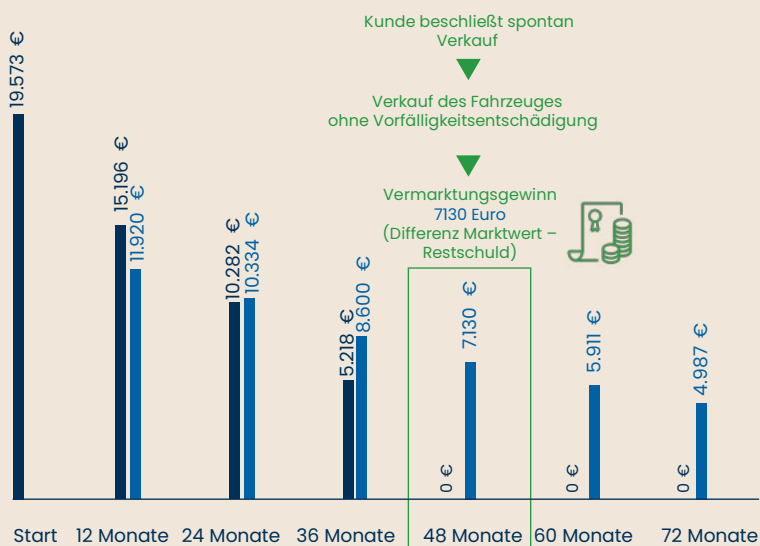
Ein Transporter kann beispielsweise auf 72 Monate geleast werden. Der Vorteil: niedrige Raten. Doch bei einem Verkauf vor dem Leasingende bleibt weniger Verkaufserlös für den Kunden, da langsam getilgt wurde.



Holman FlexLease – Beispiel vorzeitiger Verkauf Transporter 1, Laufzeit 72 Monate, 303 Euro Leasingrate, **72 Euro Gutschrift**



Holman FlexLease – Beispiel vorzeitiger Verkauf Transporter 2, Laufzeit 48 Monate, 441 Euro Leasingrate, **7.130 Euro Gutschrift**



Eine andere Option: Der Kunde schließt einen Vertrag über 48 Monate ab und zahlt dementsprechend höhere monatliche Raten, erhält dann aber auch dementsprechend höhere Verkaufsgewinne.

Für beide Entscheidungen gilt: Open-End-Leasing kann nach 3 Monaten jederzeit abgelöst werden – und das wie schon erwähnt ohne Strafgebühr. Sie entscheiden im Anschluss was mit dem Fahrzeug geschieht. Und die Erlöse gehören in jedem Fall Ihnen. So gewinnen Sie Freiheit für strategische Entscheidungen.

Closed-End- vs. Open-End-Leasing – was ist der Unterschied?

Um Open-End-Leasing und damit unser Produkt FlexLease besser zu verstehen, lohnt sich ein direkter Schnellvergleich der Vertragsregelungen. Auf den folgenden Seiten erklären wir Ihnen dann die Unterschiede im Detail.

Closed-End-Leasing

>50%

der Fahrzeuge* in Deutschland nach diesem System

Fix.



Laufzeit und Laufleistung

Rekalkulation der Rate kann Marge erhöhen.



Vertragsanpassung

Berechnung von Schäden und Minderwerten bei Vertragsende.



Vertragsabrechnung

Erhöht Remarketing-Gewinn des Leasinggebers.



Stillschweigende Verlängerung

Remarketing-Erlös verbleibt beim Leasinggeber.



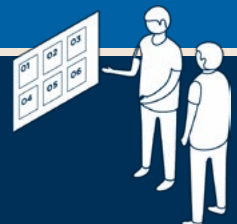
Remarketing-Erlös

Open-End-FlexLease

95%

der Fahrzeuge in den USA nach unserem System

Flexibel ab 3 Monaten.



Keine Anpassung notwendig.



Transparente Berechnung der Restschuld.



Erhöht Ihren Remarketing-Gewinn.



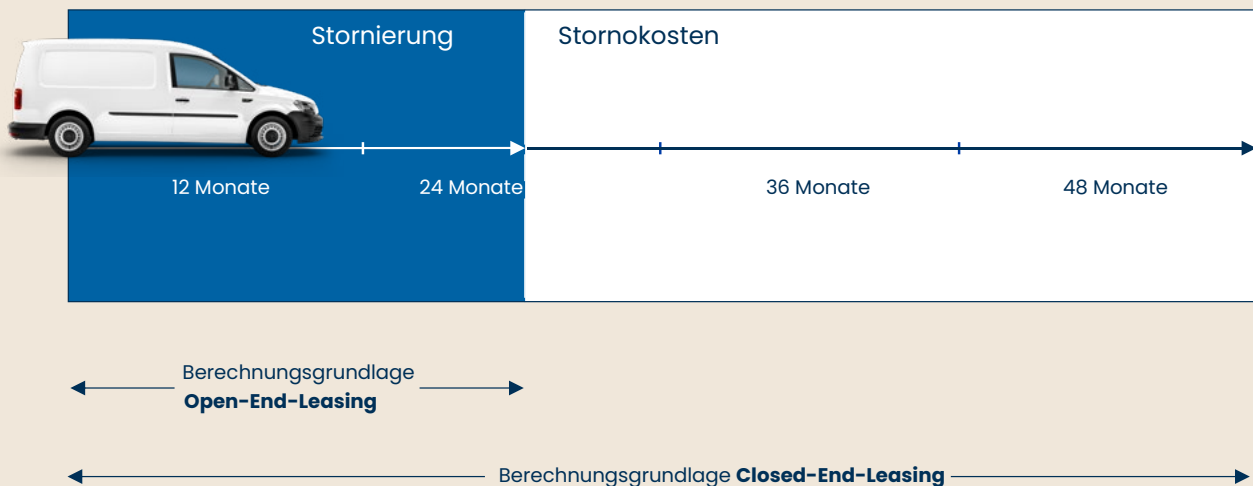
Remarketing-Erlös nach Abzug der Restschuld gehört Kunde zu 100 %.

* des relevanten Flottenmarktes

So vermeiden Sie finanzielle Nachteile durch vorzeitige Vertragsauflösung

Open-End-Leasing ist schon ab drei Monaten flexibel und danach jederzeit ablösbar. Beim Closed-End-Leasing geht das nicht. Falls wie in unserem Beispiel die 48 Monate Laufzeit im Vertrag auf 24 Monate verkürzt werden, können Stornokosten anfallen. Das summiert sich bei einer großen Flotte – und es motiviert starres Flottenmanagement.

Dabei ist flexibel managen viel effizienter und sollte nicht verhindert werden – das wissen die meisten von uns spätestens seit dem Ausnahmejahr 2020. Befreien Sie Ihre Flotte von Laufzeitrestriktionen und fahren Sie Ihr Fahrzeug so lange, wie Ihr Unternehmen es benötigt.



So sichern Sie sich die Restwertmarge

Closed-End-Leasing

Closed-End-Leasinggeber setzen einen prognostizierten Restwert an, um die Leasingrate zu berechnen. „Prognostiziert“ heißt aber nicht zwingend „real“. Fahrzeuge haben häufig über die Masse verteilt einen höheren Marktwert und werden deswegen meist für mehr verkauft als für den Leasingvertrag zugrunde liegenden kalkulatorischen Restwert. **Vom Gewinn profitiert der Leasinggeber, nicht der Kunde.**



Open-End-Leasing

Beim Open-End-Leasing ist das anders geregelt. Hier gelten die realen Verkaufserlöse. Und die gehören zu 100 % Ihnen! So gewinnen Sie mehr finanzielle Freiheit für Ihre Flotte.

Der Gewinn bleibt beim Kunden.

So vermindern Sie die Minderwerte

Normalerweise sagt man: Ende gut, alles gut. Das gilt nicht immer beim Leasing. Das Fahrzeug wird oft vom Leasinggeber als minderwertig eingestuft und der Kunde muss diese Minderwerte ausgleichen. Das Problem der Beurteilung von Minderwerten der Fahrzeuge beschreibt der ADAC treffend: „Nach den Leasingbedingungen muss der Leasingnehmer für einen Minderwert des Autos zahlen, wenn es übermäßig abgenutzt ist. **Problem: Es gibt keine objektiven Kriterien für die Abgrenzung einer übermäßigen Abnutzung.** Deshalb ist die Feststellung des Minderwerts einer der

häufigsten Streitpunkte zwischen Leasingnehmer und Leasinggeber. Auch Sachverständige können hier unterschiedlicher Meinung sein.“* Auch hier bietet die Open-End-Lösung FlexLease von Holman eine faire Regelung: **Bei klassischen Leasingverträgen rechnen Leasinggeber häufig Pauschalen für bestimmte Schäden ab**, die nicht den tatsächlichen Beseitigungsaufwand oder Minderwert widerspiegeln. **Bei FlexLease ist das nicht so.** Befreien Sie Ihre Flotte von intransparenten Schadensabrechnungen.

*<https://www.adac.de/rund-ums-fahrzeug/auto-kaufen-verkaufen/finanzierung-leasing/fahrzeugrueckgabe/>

Closed-End-Leasing

Leasinggeber rechnen häufig Pauschalen für bestimmte Schäden ab, die nicht den tatsächlichen Beseitigungsaufwand oder Minderwert widerspiegeln.



Open-End-Leasing

Das Auto wird zum Marktwert verkauft.



Skurries aus der Praxis:
VW Passat, 59 Monate, 239.500 km,
Verkaufswert 6.000 € –
hierfür 1.656,30 € für Minderwerte bezahlen?



Minderwert

-1.656,30

vom 18.07.2017

Nicht akzeptierter Zustand / Ausstehende Reparaturen

Bezeichnung des Schadens / Rep.-Weg	Rep.-Kost	Anrechnung brutto	Minderwert in EUR	netto
Service laut Bordcomputer fällig, erneuern (Bild 7)	420	voll	-420	-382,94
Tür vorne links innen, eingedellt, Smart (Bild 8)	120	voll	-120	-100,84
Sattelstange links links, zerkratzt, Smart (Bild 9)	120	voll	-120	-100,84
Türkante hinten links, Anstoßspuren (Bild 10)	20	voll	-20	-18,81
Stoßstange vorn/rechts, zerkratzt (Bild 11)	70	voll	-70	-68,82
Stoßfänger hinten, zerkratzt, verschliffen, erneuern (Bild 12)	210	anteilig	-14	-42,19
Unterbodenschutzbleche, rausgerissen, austauschen (Bild 13)	50	voll	-50	-42,02
Koffertgeige vorne links, deformiert, austauschen + lackieren	640	anteilig	-224	-189,24
Motorhaube, eingedellt, drücken	130	voll	-130	-109,24
Tür vorne links, deformiert, austauschen +				

-1.656,30

Ausstattung (FZG-unabhängig und zu 100 %)

Werkstatt auf LM-Zulassung Folien
 "Rund" XBA, 45612 mit Befüllung
 205/55 R15 5111 Profis 4x55

Code
 1

Reifenbewertung

Profilstufe	Art		Minderwert in EUR	netto
vorne links	2 mm	SO	-108,00	-80,76
vorne rechts	2 mm	SO	-108,00	-80,76
hinten	3 mm	SO	-216,00	-181,52

Minderwert markant

Markant geschätzt (neu/neutral)

-400 EUR

Hinweise

Alle Beträge (ausgenommen eines evtl. aufgeführten markanten Minderwertes) beinhalten die gesetzliche Mehrwertsteuer. Minderwerte sind brutto und netto ausgewiesen.
 Alle systematisch ermittelten Werte können Auf- oder Abänderungen enthalten.

Der Sachverständige

Dieses Dokument wurde elektronisch gefertigt und ist auch ohne Unterschrift gültig.

Seite 4 von 4

Seite 4 von 4

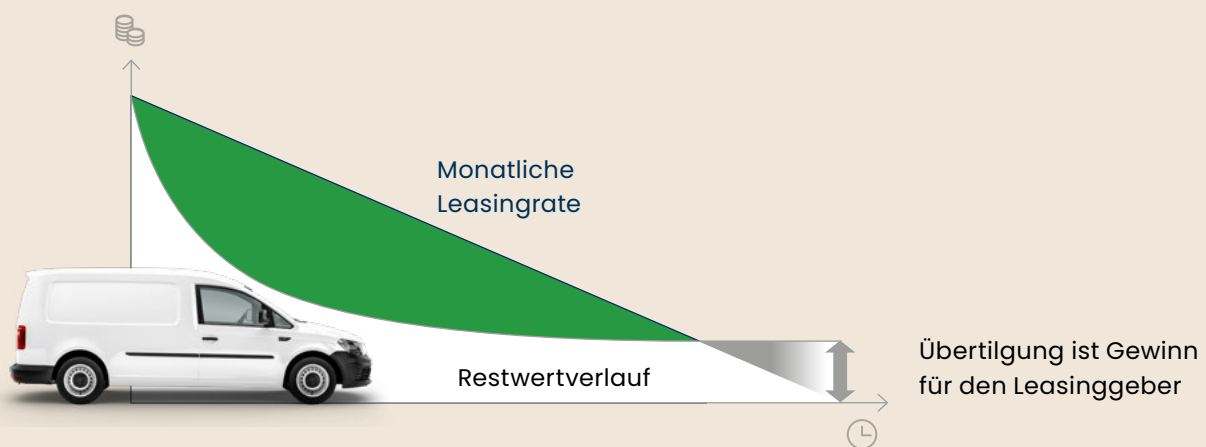
So profitieren Sie von einer stillschweigenden Vertragsverlängerung

Bei Lieferproblemen der Hersteller und anderen Widrigkeiten ist es schwierig, Fahrzeuge pünktlich zurückzugeben. Das führt dazu, dass Verträge oft stillschweigend verlängert werden müssen. Das heißt konkret: **Die Autos fahren einfach weiter und die Rate wird weiterbezahlt.**

Da aber ein Fahrzeug am Anfang des Vertrages schnell an Wert verliert und mit zu-

nehmendem Alter dann immer langsamer, führt dies bei konstanten Zahlungen zu einer Übertilgung, denn der angenommene Restwert wird beim Closed-End-Leasing nicht an die neue Realität angepasst. Das heißt: Mit jeder extra gezahlten Rate tilgt der Kunde das Fahrzeug überproportional zum eigentlichen Wertverlust. **Am Ende streicht der Leasinggeber den daraus resultierenden Gewinn ein.**

Closed-End-Leasing



Open-End-Leasing

Beim Open-End-Leasing geht die Tilgung voll in die Abzahlung der Restschuld. Das erhöht den Verkaufsgewinn, der dem Kunden gehört.



Warum sich offene Verträge lohnen

Wissen Sie bereits bei Vertragsabschluss, wie viel Ihr Fahrzeug fahren wird? Oder wie lange Sie es benötigen werden? Wahrscheinlich nicht.

Trotzdem müssen Sie sich beim Closed-End-Leasing festlegen, wie und wie lange Sie ein Fahrzeug nutzen wollen. Was dann passiert, kennen Sie wahrscheinlich: Fahrzeuge müssen konjunkturbedingt kürzer oder länger fahren, als es der Vertrag vorschreibt. Oder die Flotte muss schnell Kapazität auf- oder abbauen. Beim Closed-End-Leasing kann man zwar häufig den Vertrag anpassen und dadurch

Geld einsparen, aber die Anpassung wird trotzdem erkaufte. Im Vergleich zu einem Vertrag, der die neuen Konditionen von Anfang an gegeben hätte, sind oft die Kosten trotzdem deutlich höher.

Mit Open-End-Leasing gibt es dieses Problem nicht. Sie müssen die Laufzeit des Vertrages nicht anpassen. Sie fahren einfach so, wie es für Ihr Geschäft am besten ist, und bekommen nach Vertragsende immer den echten Marktwert beim Verkauf. So befreien Sie Ihre Flotte von Zwängen.

Vergleich

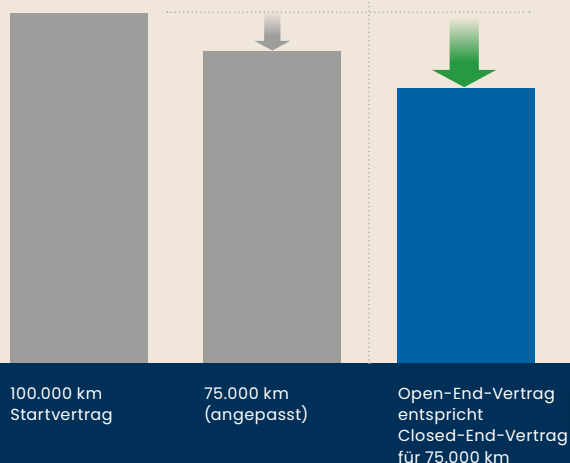
Mehrbelastung bei Closed-End- und Open-End-Verträgen nach Vertragsanpassung



Beim Open-End-Leasing entscheiden Sie sich nur für die Tilgungsdauer. Danach fahren Sie so viel oder so wenig wie möglich. Beim Verkauf des Fahrzeuges wird dann immer der reale Marktwert erzielt.

Closed-End-Vertrag

Anpassung an neue km-Zahl bringt Einsparung





FREE YOUR FLEET

Open-End-Leasing ist eine flexible und transparente Form des Leasings. Auch wenn Closed-End-Leasing auf den ersten Blick häufig die niedrigeren Raten bieten kann, besteht die Gefahr deutlich mehr zu zahlen. Die Vorteile von Open-End-Leasing wie bei unserem Produkt FlexLease liegen in der Freiheit, mit der Sie Ihr Geschäft steuern, und dem

Geld, das Sie durch die Steuerung Ihrer Flotte sparen können. Deswegen unser Expertentipp: FREE YOUR FLEET. Gerne helfen wir Ihnen, die Vorteile von FlexLease für Ihre Flotte zu errechnen. Auch wenn FlexLease nicht die optimale Lösung sein sollte, finden wir die passende Finanzierungsmöglichkeit für Sie. Darauf können Sie sich verlassen.



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.

marketing@holmanfleet.de
<https://www.holmanfleet.de/kontakt>