

Flotte Flotte

In Unternehmen fehlt oft der Blick auf die Kosten von Fuhrpark und Mobilität. Dabei erzielt Optimierung direkt messbare Ergebnisse und erhöht schnell die Zufriedenheit der Zielgruppen.



Ein Heer von Autos ist im Auftrag von Arbeitgebern auf deutschen Straßen unterwegs: Fast fünf Millionen Wagen der insgesamt knapp 41 Millionen Pkw haben gewerbliche Halter. Ihr Anteil steigt stetig, zeigen Zahlen des Kraftfahrtbundesamtes, und zwar in allen Bundesländern.

Mittelständische Unternehmen ticken anders als Großkonzerne. Hier stehen weniger die reine Kostensicht und die Aktienperformance im Vordergrund, sondern konkrete Herausforderungen wie die profitable Unternehmensexpansion, Industrie 4.0 oder das Gewinnen und Halten von Fach- und Führungskräften. Insbesondere die Qualifikation und Loyalität der eigenen Mitarbeiter sind ein wesentlicher Faktor bei der Zukunftssicherung, aber auch zur Differenzierung von Wettbewerbern.

Eine wichtige Rolle für die Attraktivität des Arbeitgebers spielt neben der Gehaltsfrage der klassische Firmenwagen. Mit nachfolgenden Generationen verändert sich allerdings der Wert eines eigenen Fahrzeugs zugunsten von Carsharing und Co. Daher empfiehlt es sich, das Mobilitätsangebot für Mitarbeiter auszudehnen und flexibler zu gestalten. Das Fahrzeug bleibt dennoch wichtig. Zeitgemäße Firmenwagen- beziehungsweise Mobilitätsrichtlinien können dazu beitragen, die Zufriedenheit und Loyalität der Mitarbeiter zu verbessern und gute Mitarbeiter zu binden.

Wie konkret diese Abhängigkeit sein kann, wird in der Praxis schnell sichtbar. In einem Gespräch mit einer Führungskraft erfuhr ich: „Wenn die Geschäftsführung einen bestimmten

Bewerber für sich gewinnen möchte, werden Zugeständnisse beim Firmenwagen gemacht und dabei oft die bestehende Firmenwagenrichtlinie ausgehebelt. So etwas erfahren Mitarbeiter, die sich an die Regeln halten müssen. Der Unmut in der Belegschaft wächst dadurch.“

Firmenwagenrichtlinie von Unternehmensstrategie ableiten

Den Rahmen für Fahrzeugflotten von der Unternehmensstrategie abzuleiten und nachvollziehbar zu leben ist also wichtig, um solche Effekte zu vermeiden. Hierbei sind die Bedürfnisse der bestehenden und künftigen Mitarbeiter in Balance zu den Unternehmenszielen zu berücksichtigen. Eine gut vereinbarte Firmenwagenregelung zeichnet sich durch den vorherigen Dialog mit der Zielgruppe aus. Weniger durch Detailreichtum, der in der Praxis doch eher selten umgesetzt wird.

Neben einer zeitgemäßen Richtlinie kommen natürlich weitere wichtige Faktoren hinzu: Sie haben Einfluss auf Prozesseffizienz, Mitarbeiterzufriedenheit, Stückkosten und auf die Gesamtkosten der Unternehmensmobilität. Dies gilt

sowohl bei personenbezogenen Firmenfahrzeugen als auch beim großen Teil an Pool-, Service- und Funktionsfahrzeugen. Denn die Zahlen steigen: So zeigt eine Deloitte-Studie aus 2017, dass Flottenzulassungen zwischen 2012 und 2016 um elf Prozent zugenommen haben und bis 2020 um weitere sieben Prozent steigen werden. Ein klares Zeichen dafür, dass sich Unternehmen mit dem Thema beschäftigen müssen.

Abseits der in Medien viel diskutierten Trends im Fuhrpark wie Vernetzung, Digitalisierung, Elektromobilität oder Corporate Carsharing bleiben für die Optimierung des eigenen Fuhrparks einige recht handfeste Themen übrig: Eine saubere und praxisnahe Pkw-Regelung, die sich aus der Unternehmensstrategie ableitet, bildet eine gute Basis für ein professionelles Fuhrpark-Management. Unabhängig ob der Fuhrpark 50, 500 oder 5.000 Fahrzeuge umfasst, benötigt ein Unternehmen die erforderliche Transparenz vorhandener Verträge, vernünftige Fuhrparkstrukturen, richtige Verantwortlichkeiten und einen Überblick über tatsächlich alle Kosten. Dies sind wichtige Grundlagen für die passende Auswahl von Dienstleistern und Servicebestandteilen zu bestmöglichen und wettbewerbsfähigen Konditionen.

Die meisten Flottenfahrzeuge sind heutzutage geleast. Neben der Finanzleasingrate spielen jedoch die Servicebausteine eine gewichtige Rolle bei den Kosten. So hat

die Deloitte-Studie verdeutlicht, dass neben der Finanzdienstleistung die größten Ertragsquellen der Anbieter die Servicebestandteile mit über 40 Prozent darstellen. Selbst die Fahrzeugverwertung leistet einen Beitrag von bis zu 20 Prozent.

Hebel, an denen es sich anzusetzen lohnt. So kann die Vergabe an spezialisierte Dienstleister wie für Schaden-Management, Reifenersatz, Smart Repair und mehr bares Geld sparen. Sinnvoll kann auch eine Abrechnung nach Ist-Kosten („Offene Abrechnung“) sein, was vereinzelt ebenfalls bis zu 20 Prozent an Einsparungen ergeben kann. Das Unternehmen hält dazu entweder selbst das nötige Know-how vor oder bedient sich eines externen Flottendienstleisters. Auf jeden Fall lohnt es sich für Entscheider, sich mit dem Thema Fuhrpark und Unternehmensmobilität zu beschäftigen, denn es wirkt nachhaltig und differenziert. Im Unternehmensergebnis sind die meisten Effekte sogar direkt messbar.



Autor Timo Darr ist Inhaber einer Beratungsgesellschaft für Unternehmensmobilität. Er war zuvor in einem DAX-30-Konzern für Aufbau und Entwicklung von Travel- und Fuhrpark-Management tätig.

Führt Schritt für Schritt in die Bilanzplanung ein



B. Heesen
Basiswissen Bilanzplanung
 Schneller Einstieg in die individuelle Unternehmensplanung
 2. Aufl. 2017, XIII, 346 S. 292 Abb. Brosch.
 € (D) 19,99 | € (A) 20,55 | *sFr 21,00
 ISBN 978-3-658-17042-4
 € 14,99 | *sFr 16,50
 ISBN 978-3-658-17043-1 (eBook)

- Ermöglicht den Aufbau einer unternehmensspezifischen Planung
- Plus: Excel-Tool zum Download

Dieses Buch richtet sich an Praktiker, die Schritt für Schritt an die Bilanzplanung herangehen wollen. Systematisch wird gezeigt, wie auf Grundlage der unternehmensspezifischen Ziele die Planung aufgebaut werden kann.

€ (D) sind gebundene Ladenpreise in Deutschland und enthalten 7 % für Printprodukte bzw. 19 % MwSt. für elektronische Produkte. € (A) sind gebundene Ladenpreise in Österreich und enthalten 10 % für Printprodukte bzw. 20 % MwSt. für elektronische Produkte. Die mit * gekennzeichneten Preise sind unverbindliche Preisempfehlungen und enthalten die landesübliche MwSt. Preisänderungen und Irrtümer vorbehalten.

Jetzt bestellen auf springer.com/Angebot1 oder in Ihrer Buchhandlung

Part of **SPRINGER NATURE**