



Drei oder vier Jahre leasen?

Im Hinblick auf die TCO kann unter Umständen mit einer längeren Haltedauer ein weiteres Anwachsen der Treibstoffkosten kompensiert werden.

Zwischen 2005 und 2008 ist der Preis für einen Liter Diesel um nahezu 30 Cent oder etwa 25 Prozent gestiegen. Damit hat sich auch der Treibstoffkosten-Anteil in den total cost of ownership (TCO) eines Fahrzeugs von seinerzeit rund 25 Prozent auf über 30 Prozent erhöht. Die Möglichkeiten, diesem Dilemma gegenzusteuern, sind immer noch relativ gering. Ein Öko-Fahrertraining müsste schon wenigstens einmal pro Jahr veranstaltet und dann noch mit firmeninternen Wettbewerben und Prämien für die Besten kombiniert werden, um eine nachhaltigere Wirkung auf Dauer zu erzielen. Das

Angebot an werksseitig alternativen Antrieben mit kostensparenden Effekten wiederum passt noch kaum in die Car Policies der meisten Fuhrparkbetreiber hinein, soll denn gleichzeitig die Mitarbeiter-Motivation über den Firmenwagen möglichst hoch gehalten werden.

Andererseits aber bleiben die Flottenbetreiber weiterhin bestrebt, die TCO als die entscheidende Messlatte für die Budgetraten der Fahrzeuge über die Zeit im Griff zu behalten, so gut es eben geht. Fahrzeugkosten steigen ja auch noch aus anderen Gründen, beispielsweise durch Preisanehörungen der Hersteller oder/und fallende Restwerte. Und bei einem deutschen Mittelklasse-Diesel-Kombi spricht man hier bei 36 Monaten Laufzeit und 30.000 Kilometer jährlicher Laufleistung immerhin schon von TCO- oder Budgetraten zwischen 800 und 900 Euro monatlich pro Fahrzeug, je nach Modell. Zudem steht

noch zu befürchten, dass auch der Literpreis für Diesel in den nächsten drei, vier Jahren weiter nach oben geht. Gefallen ist er schon ewig nicht mehr, jedenfalls nicht seit der Umstellung auf den Euro 2002 (rund 80 Cent/Liter!).

Nun gehört es zu den Eigenheiten des Leasings, dass die monatliche Rate, sofort erkennbar beziehungsweise schnell kalkulierbar, in einer bestimmten Phase des Fahrzeuglebens fällt, je länger die Laufzeit ist. Hier geht ein, dass sie sich wesentlich aus der Differenz zwischen Anschaffungspreis und Restwert, geteilt durch die Monate der Laufzeit, ermittelt und dass der Restwert nach hinten heraus in der Regel immer weniger stark fällt. Das mag auch noch einmal auf den Plan rufen: Drei oder vier Jahre leasen?

Zunächst sollte sich der Fuhrparkbetreiber darüber bewusst sein, dass die Treibstoffkosten-

Vergleich Full Service-Leasingraten 36/42/48 Monate in Euro*

30.000 km p.a.	36 Monate	42 Monate	48 Monate	Differenz Leasingrate 36/48 Mte. / Euro
Audi A4 Avant 2.0 TDI DPF Attraction	564	546	536	- 28
BMW 320d DPF touring	591	574	559	- 32
Ford Mondeo Turnier 2.0 TDCi Trend	529	516	504	- 25
Mercedes C 200 T CDI Classic	620	607	588	- 32
Opel Vectra 1.9 CDTI Caravan	540	520	506	- 34
VW Passat Variant 2.0 TDI DPF Comfortline	555	535	522	- 33
Durchschnitt alle sechs	567	550	536	- 31

40.000 km p.a.	36 Monate	42 Monate	48 Monate	Differenz Leasingrate 36/48 Mte. / Euro
Audi A4 Avant 2.0 TDI DPF Attraction	614	601	584	- 30
BMW 320d DPF touring	644	624	613	- 31
Ford Mondeo Turnier 2.0 TDCi Trend	583	567	554	- 29
Mercedes C 200 T CDI Classic	676	654	642	- 34
Opel Vectra 1.9 CDTI Caravan	579	562	547	- 32
VW Passat Variant 2.0 TDI DPF Comfortline	600	582	565	- 35
Durchschnitt alle sechs	616	598	584	- 32

*= Durchschnittswerte von drei Leasinggesellschaften für je ein Fahrzeug

The Jabra logo is displayed in a bold, black, sans-serif font on a bright yellow rectangular background.

Erhöhung zwischen 2005 und 2008 bei einem deutschen Mittelklasse-Diesel-Kombi beispielsweise mit 30.000 Kilometer jährlicher Laufleistung durchschnittlich etwa 42 Euro mehr monatlich ausmacht (etwa 57 Euro mehr monatlich bei 40.000 Kilometern). In diese Kalkulationen ist eingeflossen, dass hier sämtliche Verbrauchsangaben der Fahrzeughersteller zwischen 4,9 und 6,0 Liter, also durchschnittlich bei 5,65 Liter/100 km liegen – zugegeben unter absoluten Idealbedingungen, im Alltag des Außendienstlers mag der Verbrauch auch einen bis eineinhalb Liter höher sein.

Auf der anderen Seite sinkt aber die monatliche Full Service-Leasingrate bei einer Laufzeitverlängerung von drei auf vier Jahre im Mittelwert aller sechs Kombi-Limousinen um etwas über 30 Euro, was also im Hinblick auf weitere Treibstoffkosten-Erhöhungen einen gewissen Spielraum generieren würde, die TCO über die nächsten Jahre fester im Griff zu behalten. Und es lässt sich gegenwärtig zumindest nicht aus den Full Service-Leasingraten, die in frei zugänglichen Kalkulatoren ermittelt werden können, direkt ablesen, dass die darin enthaltenen Raten für Wartung und Reparatur ausgerechnet im vierten Jahr der Haltedauer überproportional ansteigen. Das hätte sicher auch ein anderes Gesamtergebnis aufgezeigt. Im Gegenteil: Sogar noch bei 40.000 Kilometern jährlicher Laufleistung lagen die Full Service-Leasingraten nach vier Jahren Laufzeit analog günstiger (siehe Tabelle).

„Auch vor diesem Hintergrund liegt es in unserer Kernkompetenz, Kunden unter Vollkostengesichtspunkten die wirtschaftlichste Haltedauer ihrer Fahrzeuge zu errechnen und zu empfehlen“, bestätigt auch Dieter Jacobs, Geschäftsleitungsmitglied Fuhrparkmanagement bei LeasePlan Deutschland in Neuss, in differenzierter Betrachtungsweise. „Dabei werden aus einer langjährigen und sehr detaillierten Historie von Einzelkosten zu allen Modellen alle relevanten Kosten-Gesichtspunkte untersucht: Restwertentwicklung im Hinblick auf die entsprechenden Laufzeit-/Laufleistungskombinationen, Reparaturverhalten im Lebenszyklus des Modells und weitere Faktoren. Aus diesen Einzelkosten ermitteln wir die optimale Haltedauer.“

Allerdings sei der Wertverlust ab einer gewissen Zeit nur noch so marginal, dass andere Kostenkomponenten dies bei einer Verlängerung der Haltedauer überkompensieren könnten. „Eventuell kann es auch vorteilhaft sein, einen schnelleren Wechsel vorzunehmen, wenn beispielsweise eine neue Fahrzeuggeneration auf den Markt kommt, die durch besonders innovative Technologien deutliche Einsparungen im Kraftstoffverbrauch erzielen kann. Tatsächlich macht es aber oft Sinn, die Haltedauer zu verlängern.“

Nun würde der Fuhrparkbetreiber wirklich mit Zitronen handeln, wenn die Reparaturanfälligkeit der Fahrzeuge und die damit verbundenen Kosten gerade im vierten Jahr der Haltedauer deutlicher wachsen würden. „Zumal bei einer Verlängerung der Laufzeiten auch ‚Folgekosten‘ durch die vorgeschriebenen Wartungsintervalle oder Verschleiss auf den Flottenbetreiber zukommen können,“ verdeutlicht Ryjan Rutgers, Geschäftsführer der Athlon Car Lease Germany GmbH, „sei es durch einen Reifenwechsel oder der Austausch eines Zahnriemens, die er sich bei kürzeren Laufzeiten hätte sparen können. Dieses ‚Sparmodell‘ birgt also auch gewisse Risiken. Doch es gibt eine Alternative: Grundsätzlich sind steigende Spritkosten als individuelles Risiko auch abhängig von der Modellsuwahl. An dieser Kostenschraube lässt sich etwas drehen, indem auf moderne, spritsparende Modelle umgestellt oder die Car Policy so gestaltet wird, dass nur solche Fahrzeuge ausgewählt und kalkuliert werden können.“

Thomas Mitsch, Geschäftsführer DirectLease.de, wiederum kommt zu folgendem Urteil: „Die tatsächlichen Kosten für die Reparaturen können bei der Betrachtungsweise Full Service-Leasing in geschlossener Kalkulation unberücksichtigt bleiben. Damit liegt der Vorteil der längeren Nutzung auf der Hand: Der Zeitraum für die Amortisation wird durch die höheren Servicekosten und den geringeren Restwert nicht aufgehoben. Tatsächlich können so bei gleicher Fahrleistung Treibstoffkosten-Erhöhungen abgedeckt werden. Steigen die Kosten für Treibstoff allerdings sprunghaft, überproportional an, darf eine solche Strategie keine Anwendung mehr finden.“ Vier Jahre im Full Service-Leasing helfe die Kosten zu reduzieren. „Natürlich ist diese Aussage für einige ‚exotische‘ Fahrzeugmodelle nicht zutreffend; man muss hier fallbezogen prüfen und dann die optimale Haltedauer für den Kunden festlegen.“

A man in a dark suit and shirt is shown in profile, wearing a black Jabra BT530 Bluetooth headset. The background is a blurred city street at night with bokeh lights.

Noise Blackout™ Klang statt Lärm

JABRA BT530
Bluetooth® Headset

Das Jabra BT530 ist das erste Bluetooth® Headset mit Noise Blackout™. Es ist das einzige seiner Art, das Hintergrundgeräusche vollständig ausblendet, ohne die natürliche Gesprächsqualität zu beeinträchtigen. Ausgestattet mit zwei geräuschfilternden Mikrofonen, DSP und Acoustic Shock Protection erkennt das Headset mögliche Lärmquellen, blendet sie aus und verstärkt im Gegenzug die menschliche Stimme.

Das Ergebnis: Eine erstklassige Klangqualität

A BRAND BY

GN Netcom

JABRA® IS A REGISTERED TRADEMARK OF GN NETCOM A/S

WWW.JABRA.COM

 **Bluetooth®**