www.sparkasse.de

PROFITS kompakt

Ein Leasing-Spezial Ihrer Sparkasse

MODELL FÜR DIE ZUKUNFT
Autos sind längst schon fahrende Computer – wohin die Reise geht.

KÜHL KALKULIERT
Gerade im Bereich der Nutzfahrzeuge bietet Leasing große Vorteile.

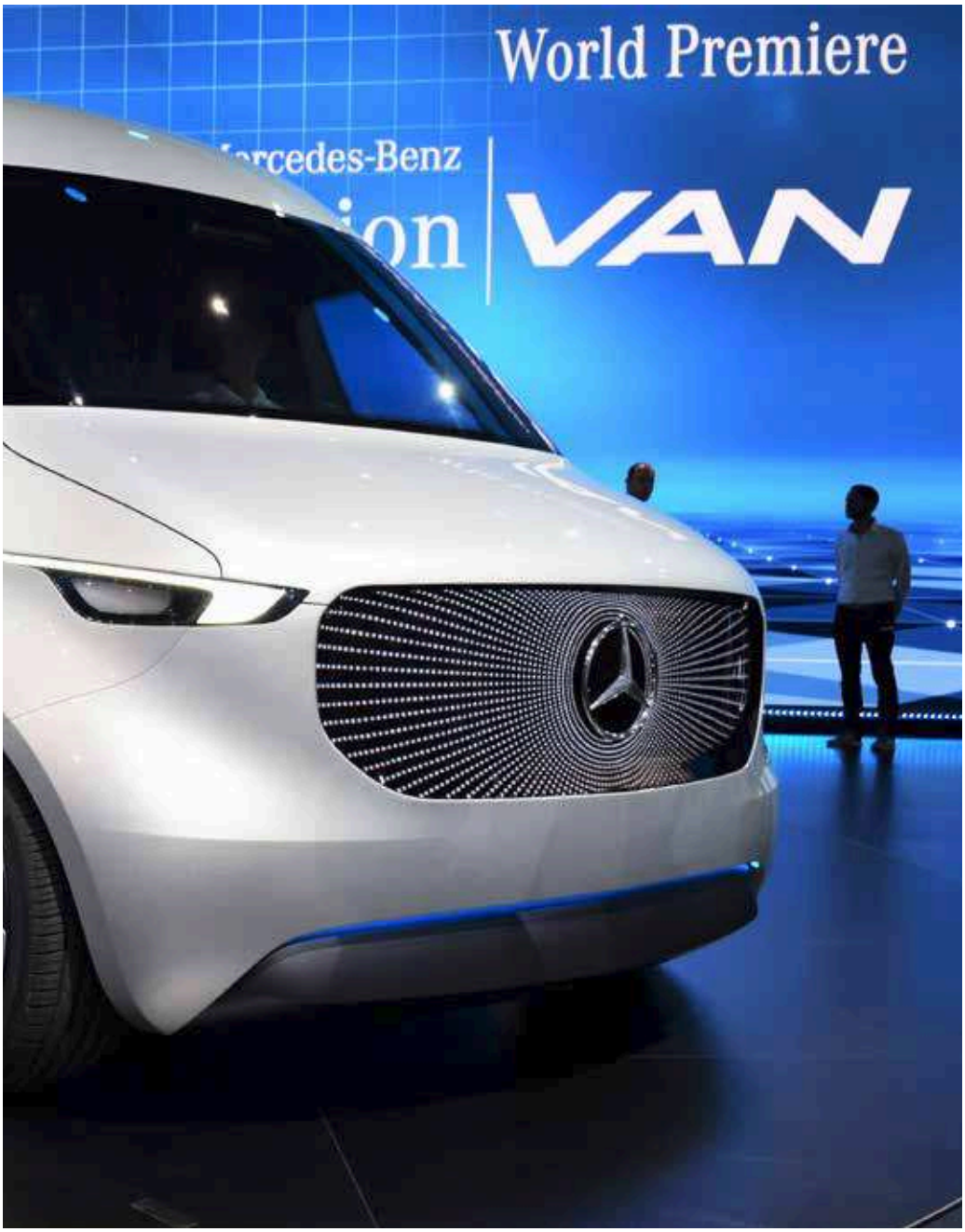
FUHRPARK IM GRIFF
Fuhrparkmanagement der Deutschen Leasing: Service aus einer Hand.

UMSTEIGEN IN DIE ZUKUNFT

MODELL FÜR DIE ZUKUNFT

Aufbruch. Vernetzt, elektrifiziert und automatisiert: Die Automobilbranche erlebt ihren größten Umbruch seit 100 Jahren. Ein Überblick über die spannendsten Trends – insbesondere für Unternehmen.

Alle großen Automobilhersteller wie Daimler arbeiten an Lösungen für elektrisch betriebene Fahrzeuge.



COVER iStockphoto FOTO iStockphoto

Der Fortschritt hat zuweilen unerwartete Verbündete. Die Bäckerei Lechtermann-Pollmeier in Bielefeld zum Beispiel. Gerade stellt der Familienbetrieb mit 32 Filialen seinen Fuhrpark auf Elektrofahrzeuge um. Betankt aus der eigenen Photovoltaikanlage, und zwar nach Bedarf – der Transporter, der als Erstes losfahren muss, wird prioritär aufgeladen. Eine intelligente Software macht dies möglich.

Fit2Load heißt das Projekt, an dem auch die Fachhochschule Bielefeld und zwei Technikhersteller beteiligt sind und das sich im NRW-Klimaschutzwettbewerb durchgesetzt hat. „Wir sind Pioniere", stellt Geschäftsführer Hanno Lechtermann, 58, nüchtern fest. Mobilität wird derzeit neu erfunden. Vernetzt, elektrifiziert, geteilt und automatisiert – mit diesen Schlagworten beschreibt eine kürzlich veröffentlichte Studie der KfW die Mobilität der Zukunft. Was schon für private Haushalte radikale Änderungen bringt, gilt erst recht für Gewerbebetriebe. Dort könnte der Wandel sogar schneller gehen, glaubt Mobilitäts-Experte Vincent Aravantinos (siehe Interview auf Seite 7). Wie wird Zu- und Auslieferung von Waren konzipiert? Wie der Fuhrpark bestückt? Und wird es überhaupt noch einen solchen geben?

Umdenken bei Dienstwagen

Der Grundgedanke jedenfalls, dass es der Nutzen ist, der zählt, und weniger das Eigentum, setzt sich immer stärker

Lastkraftwagen werden immer mehr zu mobilen Plattformen mit flexiblen Anwendungslösungen.

FOTOS iStockphoto, Deutsche Leasing

„Leasing trifft den Zeitgeist der Sharing-Economy“

Dieter Behrens, Geschäftsführer der Deutschen Leasing für Sparkassen und Mittelstand

durch. Leasing, das eine flexible Nutzung auf Zeit ermöglicht, bietet dafür die passende Lösung für das neue Umdenken. „Leasing trifft den Zeitgeist der Sharing-Economy, in der Digitalisierung, schnelle Innovationszyklen, Service-Orientierung und Nutzen für die Kunden im Vordergrund stehen“, betont Dieter Behrens, Geschäftsführer der Deutschen Leasing für Sparkassen und Mittelstand. „Wir können Zukunftstrends beurteilen und im Sparkassen-Finanzverbund die Firmenkunden der Sparkassen zu den Themen beraten.“

Staus, Umweltprobleme und Fahrverbote befördern schon heute den Abschied vom Dienstwagen als Prestigeobjekt. Gerade jüngere Führungskräfte finden es cool, je nach Anlass mit Fahrrad, Elektroroller, Bahn, Taxi oder auch Auto unterwegs zu sein – und damit Flexibilität und Umweltbewusstsein zu demonstrieren. „Für Unternehmen steigt damit der Anreiz, sich als nachhaltiger Arbeitgeber zu profilieren“, sagt Kilian Kärgel, Leiter der Geschäftsentwicklung DB Connect.

Neue Mobilitätskonzepte

Kärgel treibt im Auftrag der Deutschen Bahn die Entwicklung eines auf Apps basierten Mobilitätsbudgets voran: Firmen stellen ihren Mitarbeitern einen bestimmten Geldbetrag zur Verfügung. Je nach Ziel und Präferenzen entscheiden diese selbst zwischen Schiene, Bus, Taxi, Car- oder Bikesharing und buchen das Angebot online; Abrechnung über den Arbeitgeber. Derzeit erprobt die Bahn das Angebot intern.

Die Deutsche Leasing beobachtet die Markttrends ebenfalls sehr genau. „Wir sprechen mit den Lösungsanbietern im Markt und sind im ständigen Dialog mit unseren Kunden, deren Bedarf wir abbilden wollen“, so Frank Hägele, Geschäftsführer der Deutschen Leasing Fleet. „Gerade die neuen Trends wie Mobility as a Service sind noch in einer sehr frühen Marktphase. Wir beobachten diese Trends sehr genau und sind auch offen für neuartige Kooperationsmodelle.“ Ähnliche Ansätze verfolgen Start-ups wie Belmoto in Hamburg oder Mobiko in

München. Der Autovermieter Sixt wiederum hat ein Programm namens MaaS aufgelegt, dessen Teilnehmer zwischen Mietwagen, dem Carsharing-Dienst Drive Now und Chauffeurservice wählen können. Im Gegenzug akzeptiert der Angestellte einen kleineren Dienstwagen.

Kleinstwagen in Motorradgröße

Automatisiert, elektrisch, vernetzt – in den Entwicklungsabteilungen der Autohersteller werden mit diesen Vorgaben ganz neue Fahrzeugtypen erdacht. Die Vision von Mercedes-Benz Vans etwa heißt Urbanetic: ein elektrisches Chassis, das durch Wechselaufbauten für den Güter- oder Personentransport konfiguriert werden kann: Wahlweise kann es zwölf Passagiere oder zehn Europaletten befördern. Audi hat zusammen mit Airbus und Italdesign eine Kabine entworfen, die sowohl auf eine autonome Fahrplattform als auch auf eine Flugdrohne passt.

Nicht nur etablierte Konzerne, auch Gründer arbeiten an innovativen Lösungen. Das Münchner Start-up UrmO hat einen sechs Kilo leichten E-Floater entwickelt, City Transformer aus Tel Aviv einen Elektro-Kleinstwagen, der sich per Knopfdruck auf Motorradgröße zusammenfalten lässt. Es werde ein „dynamisches Wachstum für alternative Antriebsformen“ geben, prophezeit die KfW.

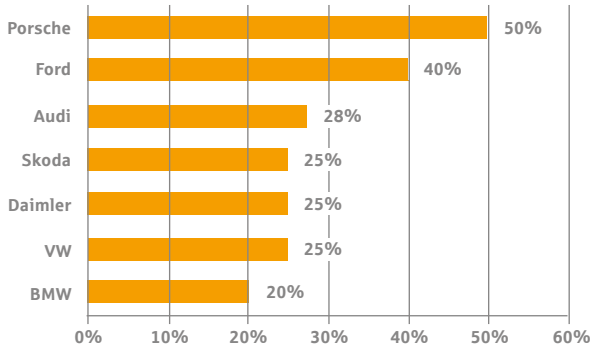
Fahren im Windschatten

Bei Pkw hat die Umstellung auf Strom längst begonnen, bei Lkw geht es dagegen deutlich langsamer. „Hier kommt das Konzept batterieelektrischer Fahrzeuge derzeit an seine Grenzen“, vermerkt die KfW-Studie nüchtern. Eine Alternative wären zum Beispiel Oberleitungs-Lkw, für die allerdings erst noch die Autobahnen entsprechend für viel Geld nachgerüstet werden müssten. „Diese zunächst etwas aufwendig erscheinende Lösung gilt trotz der hohen Investitionskosten als die derzeit effizienteste Lösung“, so die KfW. Allerdings: Daimler testet in den Vereinigten Staaten mit seiner Tochter Freightliner jetzt Elektro-Trucks für Langstrecken-Transporte, die bis zu 400 Kilometer am Stück zurücklegen können. Die Markteinführung ist 2021 geplant.

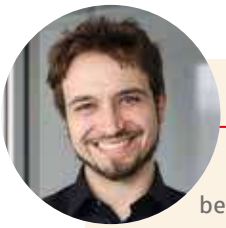
FOTO *Aravantinos*

PORSCHE PRESCHT VORAN

Geplanter Verkaufsanteil von Elektroautos im Jahr 2025. Porsche will dieses Ziel sogar bis 2023 erreichen. Hybridmodelle werden mit eingerechnet.



Quelle: KfW



„KONTROLLIERTE UMGEBUNG“

Interview mit Vincent Aravantinos, Research-Spezialist bei der Audi-Tochter Autonomous Intelligent Driving

PROFITS: Verändert autonomes Fahren die Mobilität von Firmen?
Aravantinos: *Autonomes Fahren wird sich im gewerblichen Bereich schneller durchsetzen als fürs breite Publikum. Etwa bei Lieferungen: Der Bote parkt sein Auto, übergibt das Paket, läuft zum nächsten Haus – und das Auto folgt ihm. Das könnte sich schnell durchsetzen, weil der Zusteller die Kontrolle hat und das Auto sehr langsam unterwegs ist.*

PROFITS: Ähnliches gilt auf dem Firmengelände?
Aravantinos: *Genau. Auch hier ist die Umgebung kontrolliert. Oft sind Mitarbeiter eine Kooperation mit Robotern schon gewohnt. In diesen Umgebungen könnten wir Anwendungen binnen fünf Jahren erleben.*

PROFITS: Werden Firmenwagen überflüssig, wenn unsere Straßen eines Tages von autonomen Fahrzeugen bevölkert werden?
Aravantinos: *Vorstellbar ist, dass die Flottengröße schrumpft, sich die Nutzung aber intensiviert, weil sie sich besser planen lässt. Womöglich wird es Dienstleister geben, die einer Firma exklusiv speziell ausgestattete Fahrzeuge zur Verfügung stellt, damit die Passagiere die Fahrzeit optimal zum Arbeiten nutzen können.*

Erste Ansätze zum autonomen Fahren

Zwar werden schwere Lkw auf absehbare Zeit wohl kaum vollkommen autonom unterwegs sein. Dafür könnte sich Platooning durchsetzen, das Fahren im Windschatten. „Technisch ist das schon möglich, aber durch autonomes, vernetztes Fahren lassen sich die Abstände und damit die Energieeinsparung optimieren“, sagt Experte Aravantinos. Seit gut einem Jahr erprobt der Logistiker DB Schenker das Konzept bereits auf der Autobahn A9.

Zurück nach Bielefeld. Für Bäckerei-Geschäftsführer Hanno Lechtermann ist das Ziel klar: „Wir wollen fossile Brennstoffe schonen.“ Die Filialen werden frühmorgens beliefert. Tagsüber stehen die acht Kleinlaster auf dem Hof – das bietet genug Zeit zum Auftanken. Weil Spezialtransporter, wie Hanno Lechtermann sie braucht, auf Elektrobasis von deutschen Herstellern noch gar nicht angeboten werden, kauft er sie in China. Der erste smarte Brötchenwagen ist bereits im Einsatz.

KÜHL KALKU LIERT

Effizient und kompetent. Nutzfahrzeuge zu kaufen ist teuer. Leasing erspart die hohen Anschaffungskosten und schafft somit Flexibilität. Sparkassen und die Deutsche Leasing unterstützen Unternehmen mit umfangreichen Finanzierungsmodellen, Branchen- und Objekt-Expertise.

Qual der Wahl: Wer sich Nutzfahrzeuge über die Sparkassen und die Deutsche Leasing beschafft, kann unter einer Vielzahl von Finanzierungsmodellen und Services wählen. Jeder Leasingvertrag ist dabei flexibel und individuell auf den Kunden ausgerichtet.

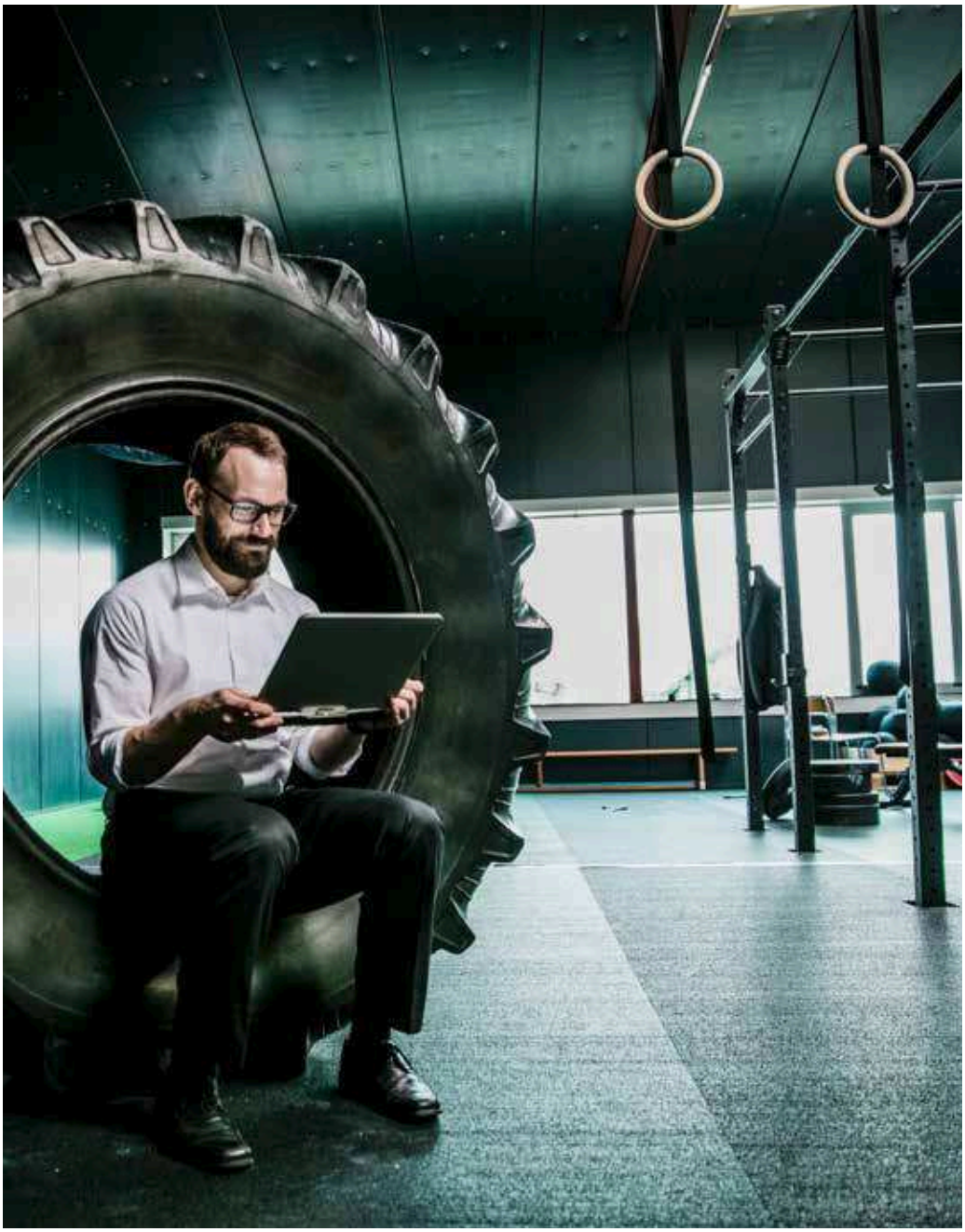


FOTO *Mauritius Images*

Eine Toranlage kann aus vielen Gründen kaputtgehen: Einbrecher, Randalierer, Unfall, Materialermüdung. Für Benjamin Duus spielt das keine Rolle. Er muss einen seiner Monteure losschicken. Schnell muss es gehen. „Wir sind 24 Stunden am Tag einsatzbereit, an 365 Tagen im Jahr." Duus ist Geschäftsführer der Tor Service Nord GmbH & Co. KG in Bokholt-Hanredder, 25 Kilometer nördlich von Hamburg. Sein Geschäftsmodell ist es, Tore zu prüfen und instand zu setzen, und dazu braucht es eine zuverlässige Fahrzeugflotte. Beschaffung und Austausch der Transporter müssen schnell und unkompliziert ablaufen. „Als Geschäftsführer habe ich kaum Zeit, mich mit diesen Dingen zu beschäftigen." Schon seit 20 Jahren nimmt die Firma daher ein Mietkauf-Angebot der Deutschen Leasing in Anspruch, vermittelt von der Sparkasse Südholstein. „Wenn wir ein neues Fahrzeug brauchen, reicht ein Anruf", sagt Duus.

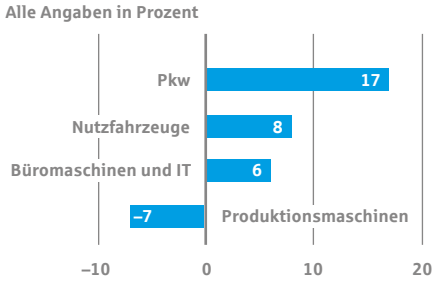
Zahlreiche Vertragsvarianten

Ob Transporter, Bus, Lkw oder Sattelzugmaschine – immer mehr Unternehmer entscheiden sich wie Duus, Nutzfahrzeuge zu leasen oder per Mietkauf anzuschaffen. Im ersten Quartal 2019 steigerte sich das Neugeschäft beim Nutzfahrzeugleasing gegenüber dem Vorjahr um acht Prozent, so der Bundesverband Deutscher Leasing-Unternehmen. Zwar hat jede Firma eigene Motive, wenn sie sich für Leasing entscheidet. Generell gilt jedoch: Die flexible und

FOTO *Tor Service Nord*

FAHRZEUGE IM TREND

Das Wachstum des Leasing-Neugeschäfts in Deutschland im 1. Quartal 2019 im Vergleich zum Vorjahr nach Segmenten.



Quelle: Bundesverband Deutscher Leasing-Unternehmen

von Herstellerinteressen unabhängige Modellwahl, steuerliche Vorteile sowie eine Auswahl verschiedener Vertragsvarianten machen diese Form der Finanzierung für sehr viele Betriebe attraktiv.

Das gilt auch für die Unternehmensgruppe DUVENBECK. Das Familienunternehmen hat sich in den über acht Jahrzehnten seines Bestehens vom regionalen Spediteur zum europaweit tätigen Logistiker entwickelt und stattet einen Großteil des Fuhrparks mithilfe der Deutschen Leasing, der Stadtsparkasse Bocholt und der Sparkasse Westmünsterland aus. Sattelzüge, Auflieger, Spezialanhänger – viele namhafte Hersteller und Modelle sind bei DUVENBECK ver-

Immer einsatzbereit: Die Tor Service Nord GmbH & Co. KG muss oft schnell handeln, wenn eine Toranlage defekt ist.

treten. „Als Teil der Sparkassen-Finanzgruppe können wir auch größere Investitionsprojekte abbilden und dabei immer gute Konditionen bieten“, sagt Jörg Nelles, Gebietsleiter Großkunden, Transport und Logistik bei der Deutschen Leasing.

International denken

Für DUVENBECK ist wichtig, dass die Leasingverträge möglichst flexibel sind und die Liquidität schonen. Weil der Logistiker international arbeitet, müssen Finanzierungs- und Risikostruktur auch Landesspezifika berücksichtigen, etwa in Rumänien, Ungarn und Spanien. Das setzt Kompetenz bei der Beratung voraus. Auch die Chemie zwischen den Partnern muss stimmen. „Wir sind nah am Kunden. Man kennt sich gut und vertraut sich“, sagen Reinhold Lensing von der Stadtsparkasse Bocholt und Frank Uesbeck von der Sparkasse Westmünsterland.

Lkw-Technik entwickelt sich schnell. Dank Leasing bleiben Kunden flexibel.

So vielfältig wie der Bedarf der Kunden ist das Angebot an Nutzfahrzeugen. Nelles: „Eine Patentlösung für die Finanzierung gibt es nicht.“ Er vergleicht das Angebot der Deutschen Leasing mit dem einer Manufaktur: Viele Details werden auf die Kundenwünsche abgestimmt. Grundsätzlich ist beim Leasing zu unterscheiden zwischen der Vollamortisation, bei der die Raten bis zum Ende der Laufzeit die Investitionskosten weitestgehend amortisieren, und der Teilamortisation, bei der die Raten nur auf einen Teil der Anschaffungskosten geleistet werden. Es bleibt ein nicht durch die Raten amortisierter Restwert. Die Nutzung nach Ablauf der Grundlaufzeit kann flexibel zwischen Kunde und Leasinggeber vereinbart werden.

Mietkauf für langlebige Modelle

Ein anderes Modell ist der Mietkauf. Hier bleibt der Finanzierer juristisch Eigentümer, der Kunde verfügt jedoch wirtschaftlich über das Fahrzeug und bilanziert es. Mit jeder Rate erwirbt er eine Anwartschaft, bis das Objekt zum Laufzeitende komplett in seinen Besitz übergeht. Das kann etwa bei langlebigen Modellen sinnvoll sein. „Manche Kunden möchten einfach nicht auf das Gefühl verzichten, dass ihnen das Fahrzeug gehört“, sagt Nelles. Eine Alternative zum Mietkauf ist die Eigenfinanzierung. Allerdings bindet sie Kapital, das nicht mehr für andere Zwecke zur Verfügung steht. Unternehmen mit großem Produktportfolio oder wohl-

FOTOS *Shutterstock, DUVENBECK*

Die Lkw der DUVENBECK-Unternehmensgruppe sind in ganz Europa unterwegs – finanziert durch die Deutsche Leasing, die Stadtsparkasse Bocholt und die Sparkasse Westmünsterland.

sortiertem Ersatzteillager entscheiden sich daher häufig für den Mietkauf. Das gilt auch für die Tor Service Nord GmbH & Co. KG (siehe Seite 10). Der 37-Jährige Benjamin Duus erinnert sich noch gut, wie alles begann. Es war sein Vater, der das Unternehmen vor 20 Jahren gründete. Einer seiner ersten Wege führte zur Sparkasse Südholstein, wo man sich auf das Leasing der ersten beiden Montagefahrzeuge einigte. „Die Firma ist Stück für Stück gewachsen", sagt Benjamin Duus.

Heute beschäftigt der Betrieb 14 Mitarbeiter. Neben Duus junior ist auch sein Vater Hans-Werner Duus als Geschäftsführer im Unternehmen tätig. Mit zehn Transportern fahren die Monteure zu ihren Einsatzorten. Duus hat sich für den Mercedes Sprinter entschieden, Modell 314 CDI. Es sind echte Servicefahrzeuge. Seine Firma springt nicht nur bei Notfällen ein, sondern übernimmt auch die jährliche Wartung und Modernisierungen von Rolltoren und Überladebrücken. Da die Fahrzeuge in ganz Norddeutschland unterwegs sind, ist ihre Laufleistung im Voraus schwer einzuschätzen. Ein Vertrag, bei dem eine Kilometerzahl von vornherein fest vereinbart wird, kam daher nicht infrage. Bei einem Mietkaufvertrag hingegen, wie Benjamin Duus ihn abgeschlossen hat, spielt die Laufleistung keine Rolle.

Eigenkapital wird nicht gebunden

Die monatlichen Raten sind fix und erleichtern die interne Kalkulation. Die Konstruktion sei auch steuerlich sinnvoll, sagt Benjamin Duus. Nach drei oder vier Jahren ist ein Fahrzeug dann abbezahlt. „Dann gehört es uns. Wir fahren es noch ungefähr ein Jahr und verkaufen es dann." Die Alternative wäre eine Eigenfinanzierung, aber der Geschäftsführer möchte nicht so viel Kapital binden. Er steckt die Mittel lieber in den Ausbau seines Geschäfts. In 20 Jahren hat Tor Service Nord mehr als 50 Fahrzeuge über die Sparkasse und die Deutsche Leasing bezogen, schätzt Duus, ein Vertragsvolumen von rund 1,5 Millionen Euro.

Mit den Konditionen sei er absolut zufrieden, sagt er. Der Service der Sparkasse überzeugt ihn: „Sie betreut uns von A bis Z." Sparkassenberater Jan Lübbe freut sich über dieses Lob seines Kunden: „Wir legen großen Wert auf gute Dienstleistung." Die Berater der Sparkassen und der Deutschen Leasing haben auch die gesetzlichen Vorschriften im Blick. So müssen leichte Nutzfahrzeuge seit September 2019 die Dieselnorm Euro 6 erfüllen. Für Fachleute war früh absehbar, dass es zu Lieferverzögerungen kommen könnte.

Kunden wie Benjamin Duus, bei denen im Herbst turnusgemäß eine Bestellung angestanden hätte, erhielten den Ratschlag, den Auftrag vorzuziehen. Ging es bislang im gewerblichen Bereich vor allem um Dieselfahrzeuge, zeichnet sich wie bei Pkw ein Trend zu Elektromobilität ab: Schon gibt es die ersten E-Transporter in Serienreife, mit Ladevolumina von 6 bis 20 Kubikmetern. Von einem „Quantensprung" sprach auf

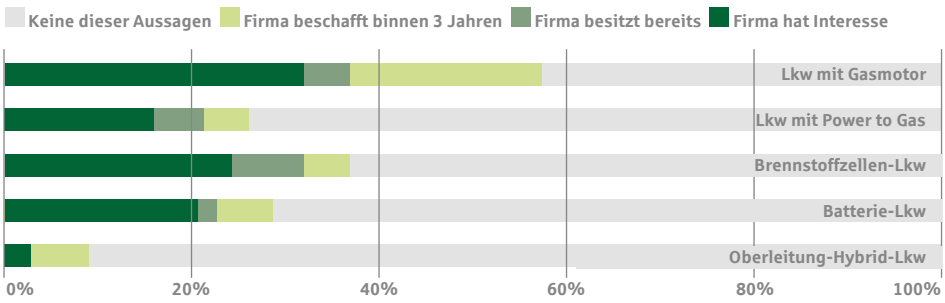
FOTOS *Daimler AG, DHL, Volkswagen*

ELEKTRO-NUTZFAHRZEUGE LIEGEN IM TREND

Nutzfahrzeugen mit Batterie wird eine große Zukunft prognostiziert. Daimler hat zum Beispiel mit dem Stadtbus eCitaro (Foto links), dem Lkw eActros und dem eSprinter drei Zugpferde im Programm. Die Deutsche Post vermarktet ihren Streetscooter (Mitte) bundesweit, und die Volkswagen AG will mit dem eCrafter (Foto rechts) neue Käufer überzeugen.

VIELE LKW-KUNDEN STEIGEN UM

Kundeninteresse an Beschaffungsvorhaben von Fahrzeugen mit alternativen Antrieben.



Quelle: Fraunhofer ISI

der IAA Nutzfahrzeuge 2018 der Verband der Automobilindustrie: „Diese E-Fahrzeuge fahren lokal emissionsfrei, sie sind leise, ihre Batterien lassen sich in kurzer Zeit wieder aufladen." Auch Stadtbusse und mittelschwere Lkw sind längst mit E-Antrieb erhältlich. Damit wird sich Leasing stärker auf E-Modelle verlagern. Bei vielen Mobilitätsdienstleistern hat der Wechsel zu emissionsarmen Fahrzeugen bereits begonnen. Für sie ist Leasing ideal, weil sie sich nicht lange auf einen Fahrzeugtyp festlegen müssen und offen bleiben für umweltfreundlichere Alternativen.

Neue Busflotte mit Zukunft

Leasing ist oft auch dann gefragt, wenn Kommunen den ÖPNV selbst in die Hand nehmen wollen. Denn Mobilität ist oft staatliche Daseinsvorsorge. Allerdings ist es schwierig, dieser Aufgabe im Alltag abseits urbaner Zentren gerecht zu werden. Wie das gelingt, zeigt die REVG Rhein-Erft-Verkehrsgesellschaft. Der Rhein-Erft-Kreis hatte sich entschieden, die 872 Kilometer des Liniennetzes im Kreisgebiet westlich von Köln ab Januar 2019 wieder über die zum Kreis gehörende Verkehrsgesellschaft in Eigenregie zu betreiben. Daher wurde die REVG seit 2017 zu einem vollausgestatteten, eigenständigen Verkehrsunternehmen ausgebaut. Ein zentraler Grund des Strategiewechsels: künftig flexibler auf innovative Antriebstechniken reagieren zu können.

Die REVG hat das regionale Großprojekt gemeinsam mit der Deutschen Leasing und der Kreissparkasse Köln umgesetzt. Bis Ende 2018 wurden mehr als 90 Busse angeschafft, davon 43 emissionsarme Busse der Daimler-Tochter EvoBus mit einem Investitionsvolumen von 12,5 Millionen Euro – finanziert durch ein modernes Leasingmodell der Deutschen Leasing.

FOTOS *REVG, Daimler AG*

Die Rhein-Erft-Verkehrsgesellschaft hat über die Kreissparkasse Köln und die Deutsche Leasing 43 Linienbusse von der Daimler-Tochter EvoBus geordert.

Die fest vereinbarten Raten garantierten der Verkehrsgesellschaft Planungssicherheit über die gesamte Laufzeit hinweg. Zudem wurde der Leasingvertrag so gestaltet, dass Anpassungen möglich sind, etwa um flexibel auf technische Entwicklungen wie veränderte Antriebstechniken reagieren zu können. Dies war ein wichtiges Anliegen des REVG-Managements.

Die innovative Transformation der REVG ist ein Vorzeigeprojekt, das bundesweit Schule machen könnte. Kreise und Kommunen haben mit einem funktionierenden, selbstverantworteten ÖPNV die Chance, Vorreiter bei der Entwicklung wegweisender Verkehrskonzepte zu werden – und die eigene Infrastruktur zukunftsfähig zu gestalten. Abhängig von den regionalen Anforderungen kann eine Möglichkeit darin bestehen, die Organisation der Mobilität wieder stärker selbst in die Hand zu nehmen.

In zahlreichen Regionen laufen heute vielversprechende Pilotprojekte, etwa mit algorithmusbasierten Sammeltaxis, die bei Bedarf als Zubringer für reguläre Busse dienen. Idealerweise lassen sich so individuelle Autofahrten ersetzen, die auf dem Land häufig noch alternativlos sind. Gelingt es, solche Innovationen und einen modernen ÖPNV zu vernetzen, ist ein Baustein zur umweltfreundlichen Mobilität vielleicht bald nicht in überfüllten Städten zu finden, sondern auf dem Land. Dann könnte ein moderner, regionaler ÖPNV zur überzeugenden Antwort werden, die verkehrsgeplagte Städter eventuell zu einem Umzug aufs Land bewegt und die Mobilität von Pendlern erleichtern kann.

Auch bei modernen Spezialfahrzeugen steht Leasing hoch im Kurs.

Für jedes Objekt die passende Lösung

Zwar dominieren beim Nutzfahrzeug-Leasing Transporter, Lkw und Busse. Mieten und finanzieren lassen sich aber auch Spezialfahrzeuge: Kranwagen und Mannschaftstransporter sowie alle Arten von Bau- und landwirtschaftlichen Fahrzeugen. In Sachen Spezialfahrzeuge sind die Berater der Sparkassen und Deutschen Leasing einiges gewohnt. „Es gibt nichts, was es nicht gibt“, sagt Nelles. Unternehmer haben bei den Fahrzeugmodellen die freie Wahl. „Unsere Kunden haben sich mit der Entscheidung in der Regel sorgfältig auseinandergesetzt. Die wissen, was sie wollen“, sagt Sparkassenberater Lübbe. Anders sieht es mit den Einzelheiten einer Finanzierung aus. Nicht immer liege das, was Händler und Hersteller empfehlen, im Interesse der Kunden, so Lübbe. Hier kann die Deutsche Leasing mit ihrem Objekt- und Branchen-Know-how sowie bedarfsorientierten Finanzierungslösungen bestens weiterhelfen.

FUHR-PARK IM GRIFF

Rundum sorglos. Die Kosten unter Kontrolle und jede Menge Nerven gespart: Fahrzeugleasing lohnt sich auch für kleinere Fuhrparks. Die Deutsche Leasing punktet hier mit umfassendem Service. Ein Überblick.

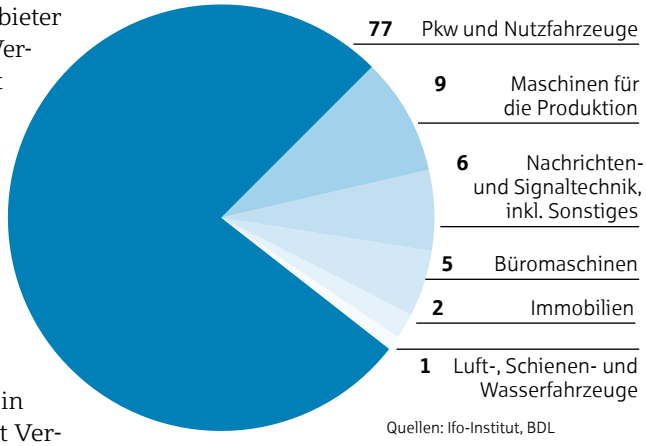
Die Deutsche Leasing kann das Management ganzer Fahrzeugflotten übernehmen, sodass sich die Kunden ganz auf ihr Unternehmen konzentrieren können.

FOTO *Shutterstock, Weiß*

Die Firma Symrise, Hersteller von Duft-, Geschmacks- und Inhaltsstoffen für Kosmetika und Ernährung, wollte es genau wissen. Bevor sie im Juli 2018 einen Leasingvertrag für ihre Fahrzeugflotte abschloss, bat sie sechs Anbieter um Angebote. Nach einem Vergleich der Konzepte erhielt die Deutsche Leasing den Zuschlag, gemeinsam mit einem weiteren Finalisten. „Wir hatten das bessere Gesamtpaket“, sagt Ralf Lumma, Gebietsleiter der Deutschen Leasing, selbstbewusst.

GROSSES INTERESSE AN MOBILEN LÖSUNGEN

Leasingkunden sind meist an Pkw und Nutzfahrzeugen interessiert – vom Einzelwagen bis zum Fuhrpark. Angaben für 2018 in Prozent.



Quellen: Ifo-Institut, BDL

Das Fuhrparkmanagement in fremde Hände zu legen ist Vertrauenssache – umso wichtiger, einen Partner zu haben, der die Materie versteht. Zumal es in vielen Fällen nicht nur um die Beschaffung geht, sondern um eine kontinuierliche Begleitung. „Wir kümmern uns darum, Schäden zu beseitigen, analysieren die Kosten für den Unterhalt und kontrollieren Rechnungen fürs Tanken und Reparieren“, verdeutlicht Frank Hägele, Geschäftsführer für den Bereich Fleet der Deutschen Leasing. Full-Service-Leasing nennt sich das. Gerade mittelständische Firmen werden damit dort entlastet, wo sie es am meisten brauchen: bei Bürokratie, Laufarbeit und langwierigen Verhandlungen. Das spart Geld – und Nerven. Lohnen kann sich das auch schon bei kleineren Flotten von rund zehn Fahrzeugen.

Kontinuierliche Begleitung

Für Sparkassenkunden ist das Auslagern des Fuhrparkmanagements besonders komfortabel, denn sie können die Leistungen und Expertise der Deutschen Leasing über ihre bekannten Sparkassenberater in Anspruch nehmen. Gemeinsam beraten sie Mittelständler zu optimalen Konzepten für Mobilität und helfen mit passgenauen Finanzierungen und weiteren Services.

Symrise mit Sitz in Holzminden ist eine Traditionsfirma, deren Ursprünge bis ins Jahr 1874 zurückgehen. Ihr Spezialgebiet sind Duft- und Geschmacksstoffe, die aus größtenteils natürlichen Rohstoffen wie Vanille, Zitrus oder Blüten gewonnen werden. Damit hat sich der Mittelständler zu einem international führenden Anbieter entwickelt, der an 90 Standorten fast 10 000 Mitarbeiter beschäftigt und mehr als 6000 Kunden beliefert. Entsprechend groß ist auch die Fahrzeugflotte: In Deutschland sind

FOTO *Symrise*

es rund 100 Fahrzeuge. Bevor sich das Unternehmen zu einer Ausschreibung entschloss, hatte es die Fahrzeuge nicht geleast, sondern gekauft – mit dem Nachteil, dass sich die Firma selbst um deren Verwertung kümmern musste. Das wollte man ändern und zugleich mehr Möglichkeiten haben, schnell auf neue gesetzliche Anforderungen reagieren zu können. „Der Betrieb einer Fahrzeugflotte und auch alles, was mit ihrer Finanzierung zusammenhängt, liegt außerhalb unseres Kerngeschäfts“, sagt Symrise-Flottenmanager Dirk Cornils. Deshalb sei ein Leasing der Firmenfahrzeuge als passende Lösung erschienen, „inklusive Outsourcing aller dazugehörigen Aufwände für Services wie Versicherungen, Wartungen und Schadensabwicklung“.

Erneuerung des Fahrzeugbestands

Damit sich die Deutsche Leasing gegen die Wettbewerber durchsetzen konnte, mussten die Konditionen stimmen. Eine besondere Herausforderung war der Umgang mit dem teilweise in die Jahre gekommenen Bestand. Hier konnte die Deutsche Leasing mit einer sehr attraktiven Lösung punkten, dank einer engen Kooperation mit der auf Vermarktung spezialisierten Tochtergesellschaft Auto-Expo: Rund ein Viertel der Wagen wurde direkt ausgetauscht, bis zur Anlieferung

Symrise beliefert mehr als 6000 Kunden. Dazu benötigt der Spezialist für Duft- und Geschmacksstoffe eine starke Fahrzeugflotte.

„Die Zusammenarbeit mit Symrise ist eine Win-win-Situation“

Ralf Lumma,
Gebietsleiter Deutsche Leasing, Bereich Fleet

der Neufahrzeuge erhielten die Nutzer ein Interimsfahrzeug. „Das haben wir sauber abwickeln können. Für den Kunden war es ein Rundum-sorglos-Paket“, sagt Lumma. Flexibilität und Sicherheit – das sind die Argumente, die bei vielen Unternehmen den Ausschlag fürs Leasing geben. Die Laufzeiten der Kfz-Verträge können an den Bedarf angepasst werden: Der Dienstleister tauscht die Modelle zum gewünschten Zeitpunkt aus und sorgt damit dafür, dass sich die Flotte auch technisch auf dem aktuellen Stand befindet. Sicherheit erhält der Unternehmer zudem durch die fest vereinbarten monatlichen Raten. Er weiß also vorher, welche Kosten auf ihn zukommen, und kann besser planen.

Gut informiert über neue Modelle

Einsparpotenziale ergeben sich auch dadurch, dass die Einkaufsexperten der Deutschen Leasing Fahrzeuge in hohen Stückzahlen bestellen und dadurch besonders gute Konditionen aushandeln. Zudem sind die Experten auf dem Laufenden über neue Modelle und Sonderaktionen – über die gesamte Branche hinweg. „Wir sind unabhängig von den Herstellern“, betont Fleet-Geschäftsführer Hägele. Und weil bei Leasing die Fahrzeuge rechtlich im Besitz des Leasinggebers bleiben, tauchen sie nach den Richtlinien des deutschen Handelsgesetzbuches auch nicht in der Bilanz auf. Das schont die Eigenkapitalquote und kann Spielraum für Investitionen schaffen. Bei so vielen Vorteilen ist es kein Wunder, dass immer mehr Firmen die Verwaltung ihrer Fahrzeugflotte delegieren: Im ersten Quartal 2019 stieg das Neugeschäft beim Pkw-Leasing bundesweit um 17 Prozent gegenüber dem Vorjahr, so der Bundesverband Deutscher Leasing-Unternehmen.

Auch die Zusammenarbeit zwischen der Deutschen Leasing und Symrise hat sich ausgedehnt. Im April 2019 wurden weitere zehn Fahrzeuge der Modelle Seat Alhambra und Opel Insignia für den Fahrzeugpool finanziert. Wenn es nach Ralf Lumma geht, ist das nicht das Ende: „Wir möchten die erfolgreiche Zusammenarbeit gerne weiter ausbauen. Es ist aus unserer Sicht eine Win-win-Situation.“ ■

FOTOS *Deutsche Leasing, Symrise*

Symrise ist eines der innovativsten Unternehmen seiner Branche. Zukunftsorientierte Lösungen spielen deshalb nicht nur bei den Produkten der Firma eine Rolle, sondern auch bei ihrem Fuhrpark.

IMPRESSUM

Herausgeber und Verlag:
Deutscher Sparkassen Verlag GmbH,
70547 Stuttgart, Telefon +49 711 782-0
Chefredakteur: Ralf Kustermann
Art Director: Joachim Leutgen
Redaktionsleitung: Gunnar Erth,
E-Mail: gunnar.erth@dsv-gruppe.de
Autorin: Hilde Herder
Inhalt: Trotz sorgfältiger Bearbeitung keine Gewähr.

Alle Rechte vorbehalten. Diese Publikation enthält keine Finanzanalysen beziehungsweise Informationen mit Empfehlungen nach § 85 WpHG.

Nachdruck oder sonstige Wiedergabe nur mit schriftlicher Erlaubnis des Deutschen Sparkassenverlags.

Druck: BluePrint AG, Lindberghstraße 17,
80939 München
Artikel-Nr.: 330 110 803

Mobilität ist einfach.

Wenn man einen leistungsstarken Partner für seine Fahrzeuge hat.

Deutsche Leasing

sparkassen-leasing.de

Wenn's um Geld geht