

# Ausschreiben, aber richtig

**Die Wirtschafts- und Steuerberatungsgesellschaft Rödl & Partner hat ihre Car Policy neu strukturiert und den Fuhrpark ausgeschrieben. Dadurch erzielt das Unternehmen handfeste Vorteile. Hierzu gehört die Festschreibung der Konditionen für sechs Monate und deutliche Einsparungen durch die Verhandlungen sowie ein Downsizing bei den Referenzmodellen.**

Im Juni des vergangenen Jahres hat Rödl & Partner damit begonnen, die rund 190 Dienstwagen große Flotte neu auszuschreiben. Gründe hierfür sind nicht nur die steigenden Gesamtkosten gewesen, sondern auch die immer tiefer werdende Kluft zwischen den Angeboten im Markt, die sich zum Teil für dasselbe Modell in der monatlichen Leasingrate auf 100 Euro und mehr summiert haben.

„Zugleich hat die Geschäftsleitung Projekte zur Kostenoptimierung aufgesetzt. Darunter hat sich auch der Bereich des Fuhrparks befunden“, erläutert Manfred Köstler. Als Leiter Zentralfunktion Finanzen und Verwaltung bei Rödl & Partner hat er deshalb gemeinsam mit Fuhrparkleiter Markus Reihl und Uwe Seitz, Geschäftsführer der semase - Seitz GmbH & Co. KG, als externen Berater den Fuhrpark auf den Prüfstand gestellt.

Anschließend haben sie die Fahrzeuge ausgeschrieben und dies vor allem mit drei Zielen verknüpft: erstens, die Kosten grundsätzlich zu reduzieren, unter anderem über eine Preisbindung der Leasinggeber. Zweitens, die Zusammenarbeit von einem auf mehrere Leasinggeber auszuweiten. Und drittens, die Laufzeiten der Leasingverträge zu verlängern sowie die Gesamtleistung zu erhöhen.

Um diese Vorhaben zu erreichen, haben Manfred Köstler und Markus Reihl die Car Policy anpassen müssen. „Zum einen haben wir dazu ein Downsizing bei

den Referenzmodellen vom BMW 520d Touring für Partner und BMW 320d Touring für Associates auf den BMW 320d Touring respektive BMW 118d durchgeführt. Zum anderen haben wir die Gesamtleistung von 120.000 auf maximal 160.000 Kilometer und damit auch die Laufzeit der Leasingverträge im Durchschnitt um sechs auf 42 Monate erhöht“, sagt Markus Reihl.

Aus diesen neuen Parametern errechnet sich eine Referenzleasingrate inklusive aller Kosten für das Fahrzeug, welche Rödl & Partner übernimmt. Unabhängig davon können die Mitarbeiter immer noch frei entscheiden und aus der gesamten Modellpalette von Audi, BMW, Mercedes, Volvo und VW wählen. Votieren die Mitarbeiter jedoch für eines der Referenzmodelle, haben sie keinen Eigenanteil zu tragen.

Im Zuge der Analysen haben die Flottenverantwortlichen auch geprüft, den Fuhrpark auf lediglich eine Marke umzustellen. „Da die Rabatte aber schon so hoch sind, hätte das vielleicht noch ein oder 1,5 Prozentpunkte gebracht. Die negative Wirkung auf die Mitarbeiter wäre unter Umständen viel größer gewesen, was wir auf keinen Fall in Kauf nehmen wollten“, so Markus Reihl. Er fügt hinzu: „Durch die Wahlfreiheit haben wir außerdem die Möglichkeit, auch Sonderaktionen des jeweiligen Herstellers mitzunehmen, was unterm Strich mehr Einsparungen bringt.“

Vom Gedanken an einen Ein-Marken-Fuhrpark hat man sich daher schnell wieder verabschiedet.

## Erzielte Verbesserungen

Mit den neuen Bedingungen als Richtschnur haben Manfred Köstler, Markus Reihl und Uwe Seitz dann die finalen Gespräche mit den Anbietern im Herbst des vergangenen Jahres geführt. Dabei hat sich bereits im Vorfeld durch die Ausschreibung des gesamten Leistungsportfolios der Kreis auf wenige potenzielle Leasingpartner konzentriert. Alphabet, DFM und VW Leasing haben als Captives durch die subventionierten Herstellerangebote in der TCO (Total-Cost-of-Ownership)-Betrachtung gewinnen können und Ende 2009 den Zuschlag erhalten.

Daneben bleibt die Deutsche Leasing als langjähriger alleiniger Leasinggeber Partner der Beratungsgesellschaft. Das liegt insbesondere an den Dienstleistungen, wie die Abholung aller Fahrzeuge inklusive „Fairer Fahrzeugbewertung“ und Rücknahmeprotokoll direkt vor Ort. „Diese Services verschaffen uns natürlich einen handfesten Mehrwert und senken den internen Aufwand“, erklärt Markus Reihl. Und Manfred Köstler betont: „Die Einsparungen haben schon relativ hoch sein müssen, um den internen prozessualen Mehraufwand durch einen Wechsel hin zu mehreren Anbietern zu kompensieren.“ Diese belaufen sich nach Berechnungen des Leiters Finanzen und Verwaltung auf rund 300.000 Euro pro Jahr, womit sich die Gesamtkosten für den Fuhrpark um rund 15 Prozent verringern, sobald der komplette Fuhrpark ein Mal gedreht ist.

Nichtsdestotrotz ist eine wesentliche Anforderung an die neuen Partner, sich den Kernprozessen und dem Bedarf von Rödl & Partner anzupassen. So haben Fuhrparkleiter Markus Reihl und Berater Uwe Seitz darauf Wert gelegt, dass die Captives ebenfalls die Fahrzeuge abholen lassen und ein Rücknahmeprotokoll erstellen. Darüber hinaus haben sie die kostenfreie vorzeitige Vertragsbeendigung

## Rödl & Partner im Kurzporträt

Rödl & Partner ist eine international tätige Kanzlei mit den vier Schwerpunkten Wirtschaftsprüfung, Steuerberatung, rechtswirtschaftliche Tätigkeiten und Unternehmensberatung. Dabei setzt die Beratungsgesellschaft auf die Betreuung der Kunden durch einen Ansprechpartner, der das gesamte Mandat weltweit koordiniert. Gegründet wurde das Unternehmen 1977 von Dr. Bernd Rödl als Ein-Mann-Unternehmen, das heute über 3.000 Mitarbeiter in 37 Ländern weltweit beschäftigt. Davon sind in Deutschland rund 1.300 an 23 Standorten tätig, wobei etwa die Hälfte am Stammsitz in Nürnberg arbeitet. Über alle Länder hinweg hat Rödl & Partner im vergangenen Jahr einen Umsatz von rund 220 Millionen Euro erwirtschaftet und damit ein Wachstum von rund fünf Prozent im Vergleich zum Vorjahr erzielt.





**Markus Reihl, Fuhrparkmanager bei Rödl & Partner, Manfred Köstler, Leiter Zentralfunktion Finanzen und Verwaltung bei Rödl & Partner, und Berater Uwe Seitz, Geschäftsführer der semase - Seitz GmbH & Co. KG, haben durch die jüngste Ausschreibung des Fuhrparks die Kosten deutlich reduziert (von links).**

für ein gewisses Fahrzeugkontingent einräumen müssen. „Damit haben sich die neuen Partner in den Verhandlungen erst einmal schwergetan, weil sie das Risiko im Gegensatz zu unserem langjährigen Partner noch nicht einschätzen können“, sagt Markus Reihl.


Auch einen weiteren elementaren Punkt hat Rödl & Partner in den Rahmenverträgen fixieren können: nämlich die Verpflichtung aller Leasinggeber zu einer Preisbindung von sechs Monaten. „Nur dadurch können Lockvogelangebote letztlich unterbunden werden. Noch besser wären hierfür Festschreibungen von zwölf Monaten oder mehr, was für die Leasinggeber aber nicht darstellbar ist. Deshalb prüfen wir weiterhin regelmäßig die Angebote“, resümiert Uwe Seitz.

### Marktentwicklungen und Konsequenzen

Generell stellt der Berater seit Ende 2008 einen drastischen Wandel bei den Ergebnissen von Ausschreibungen fest. Haben Unternehmen ihren Fuhrpark vorher ausgeschrieben, ist die Wahl meist wieder auf

den bisherigen Leasinggeber gefallen. Dabei haben sich die Konditionen nochmals verbessert. Seit gut zwei Jahren beobachtet Uwe Seitz jedoch, dass die Differenzen zwischen den Leasingraten der Non-Captives und den herstellereigenen Leasinggesellschaften deutlich auseinanderklaffen. Woran das liegt, hat der Geschäftsführer von semase über den Abgleich der Parameter wie Refinanzierungs- und Restwertbasis ermittelt. Demnach resultieren die Preisunterschiede nicht aus den üblichen Finanzierungsm-

argen von fünf bis sechs Prozent oder utopisch hohen Restwerten, sondern ausschließlich aus dem Sponsoring der Captives durch die Hersteller. Diese erfolgt durch Werbungskostenzuschüsse oder andere Formen der Unterstützung. „Aus den Angeboten ergibt sich zudem der Anreiz, die Fahrzeuge länger zu leasen“, erläutert Markus Reihl.

Auf den Ergebnissen können sich die Flottenverantwortlichen bei Rödl & Partner jedoch nicht ausruhen. Denn die Phase wird kommen, in der die Anbieter wieder versuchen, die Preise anzuheben. Manfred Köstler: „Wir werden dann aber in jedem Fall recherchieren, woran das im Detail liegt und gegebenenfalls unsere Strategie erneut überdenken.“ A. SCHNEIDER 

### Fuhrpark von Rödl & Partner

- ▶ ca. 190 Firmen-Pkw
- ▶ zwei fahrzeuggesteuerte Mitarbeitergruppen: Partner und sog. Associates
- ▶ mind. dienstliche Fahrleistung von 25.000 km p. a. und ind. Regelung
- ▶ Referenzfahrzeuge: BMW 320d Touring für Partner und BMW 118d für Associates
- ▶ Prinzipiell freie Auswahl aus den Modellen von Audi, BMW, Mercedes, Volvo und VW
- ▶ im Fuhrpark v. a. VW Passat, Audi A4 und A6, BMW 3er und 5er Touring mit verschiedenen Motorvarianten
- ▶ Firmenwagen im Full-Service-Leasing bei drei herstellereigenen und einer markenunabhängigen Leasinggesellschaft, Ausnahme: Kfz-Versicherung im Haus
- ▶ Leasinglaufzeit: 24 bis 60 Monate, Ø 42 Monate; Laufleistung: max. 160.000 km