



Weniger muss nicht mehr sein

In der Krise hat das Wort Downsizing Konjunktur. Viele Unternehmen überlegen, ob mit kleineren Modellen und niedrigerer Motorisierung nicht ordentlich Kosten gesenkt werden können. Vorsicht ist jedoch angesagt: Wer nicht alle Posten berücksichtigt, bleibt am Ende sogar auf höheren Ausgaben sitzen.

Das Schreiben an das hausinterne Fuhrparkmanagement war unmissverständlich: Weil infolge der aktuellen Wirtschaftskrise viele Mitarbeiter auf Gehaltserhöhungen und andere geldwerte Vorteile verzichten oder gar um ihren Job fürchten, müssen auch die Nutzer von Dienst- und Motivationswagen Opfer bringen, teilte der Personalvorstand eines bekannten Elektronikunternehmens Ende 2008 lapidar mit und forderte Einsparungen von rund zehn Prozent.

Einige Maßnahmen sind inzwischen bereits realisiert. Weil die Budgets für Fahrzeugbestellungen in Zukunft an den CO₂-Wert gekoppelt werden, müssen sich viele Fahrer mit kleineren Modellen oder geringeren Motorleistungen zufriedengeben. Jede Nutzergruppe hat Anspruch auf ein einziges Modell, das abhängig von den aktuellen Leasingraten und bekannten CO₂-Werten ausgesucht wird. Für zwei Gruppen, die mit besonders hohen Kilometerzahlen und Spritkosten auffallen, sind sogar spritsparende Blue-Motion-Modelle von VW verbindlich vorgeschrieben. Außerdem werden die 20 Poolfahrzeuge durch kleinere Modelle ersetzt.

Sparmaßnahmen unter dem Deckmäntelchen „Klimaschutz“

Dieses Beispiel ist kein Einzelfall. „Jeder zweite Kunde diskutiert derzeit Downsizing“, schätzt Thilo von Ulmenstein, Geschäftsführer von Fleet Company in München. Andere Marktteilnehmer melden ähnlich hohe Quoten. Wenn überall gespart wird, dann kann der Fuhrpark nicht aus der Reihe tanzen – so lautet das immer wiederkehrende Argument, das allerdings den Mitarbeitern oft genug nicht in dieser Offenheit mitgeteilt wird. Viele Unternehmen, die wegen der Rezession am Fuhrpark sparen wollen, schieben Klima- und Umweltschutz vor, berichten Fuhrparkberater und Leasinggeber übereinstimmend. Das ist in der Sache nicht völlig falsch: Weil ab 1. Juli 2009 die Kfz-Steuer bei Neufahrzeugen auch nach Kohlendioxidemissionen berechnet wird und bis 2011 eine Basismenge von 120 Gramm pro Kilometer steuerfrei bleibt, sparen Fuhrparkbetreiber in der Tat richtig Geld, wenn sie den CO₂-Ausstoß zum K.-o.-Kriterium erheben.

Viele Fuhrparks schieben eine Entscheidung über ihre Strategie vor sich her.

Trotzdem kann eine solche Argumentation zum Bumerang werden. „Wenn Mitarbeiter merken, dass der Umweltschutz nur Feigenblatt für einen strammen Sparkurs ist, verlieren sie schnell die Motivation“, warnt Vinzenz Pflanz, Leiter Vertrieb und Marketing von Hannover Leasing Automotive (HLA) in Grünwald.

Reden ist Silber, aber Handeln nicht unbedingt Gold. Genau deshalb schieben viele Unternehmen eine Entscheidung über ihre künftige Fuhrparkstrategie vor sich her und sondieren offenbar erst, was die Konkurrenz macht. Wenn nämlich die Konjunktur 2011 oder 2012 wieder auf Touren kommt und der Marktrivale mit wesentlich größeren und leistungsstärkeren Modellen vorfährt, haben sie das Nachsehen.

Betriebe, die ihren Fuhrpark downsizen wollen, haben im Grunde genommen zwei Optionen. Entweder sie bauen diesen als Teil einer neuen Nachhaltigkeitsstrategie um, die auch im nächsten Aufschwung Bestand haben wird. Ein solches Vorgehen bietet sich vor allem dann an, wenn

der Fuhrpark sukzessive umgestellt wird und die letzten Fahrzeuge erst 2012 oder gar 2013 ausgetauscht werden können, also ein kurzfristiger Kosteneffekt von vornherein ausgeschlossen ist.

Oder aber sie ordern kleinere Modelle und niedrigere Motorisierungen als vorübergehende Maßnahme, die beim nächsten Aufschwung wieder einkassiert wird. „In diesem Fall sollten auch die Verträge auf niedrige Laufzeiten von höchstens drei Jahren umgestellt werden“, gibt von Ulmenstein zu bedenken. Ohnehin macht eine solche Maßnahme nur Sinn, wenn der Fuhrpark auf einen Schlag oder innerhalb eines kurzen Zeitraums von wenigen Monaten ausgetauscht wird.

Car Policy als Schlüsselinstrument

Viel hängt auch von der Car Policy ab: Wenn diese ausgesuchte Modelle verbindlich vorschreibt und deshalb geändert werden muss, zieht sich das Downsizing naturgemäß hin. Diese Zeit sollten sich Fuhrparkmanager auf jeden Fall nehmen, empfiehlt Raiko Chabrowski. „Die Car Policy ist das Schlüsselinstrument für die



Patrice Ötvös, Geschäftsführer von costconsult: „Nicht jedes Downsizing reduziert Kosten.“

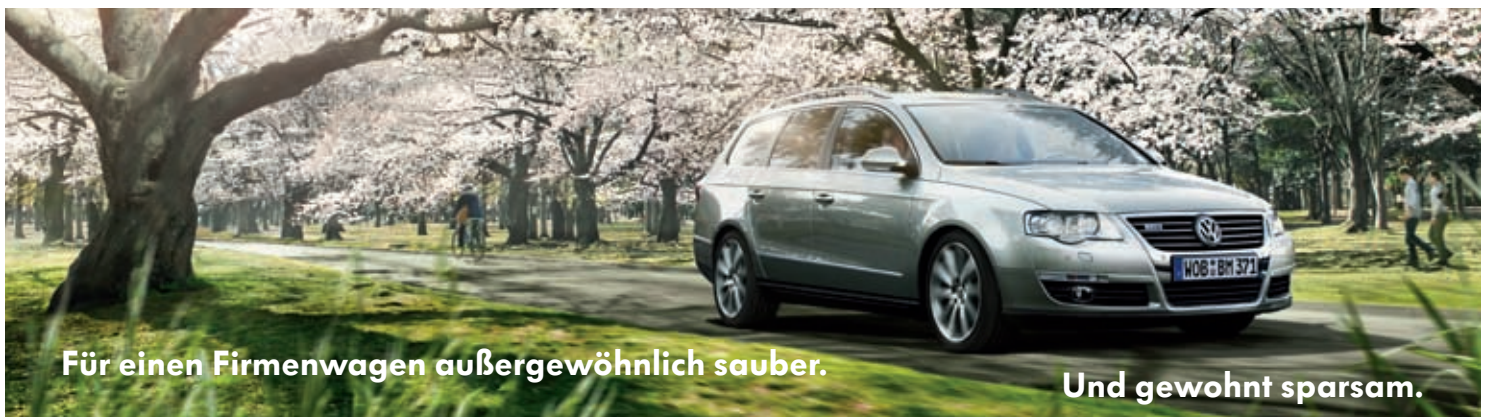
Umsetzung des Downsizings“, betont der Geschäftsführer von Car Professional Management (CPM) in Hamburg. „Der Flottenbetreiber muss seine Leitmotive deutlich machen, wenn er kritische Nachfragen

und langwierige Abstimmungsprozesse vermeiden will.“

Über das Sparpotenzial von Downsizing herrscht noch viel Unklarheit. Einer Untersuchung des Car Instituts in Gelsenkirchen zufolge kann ein Fuhrpark mit 500 Pkw aus allen Fahrzeugklassen die einzelnen Ausgabenposten mal um 7,5 Prozent (Leasingrate), mal um 4,5 Prozent (Treibstoff) senken, wenn er auf den nächstkleineren Motor umstellt. „Downsizing muss Teil eines umfangreichen Kostensenkungsprogramms sein“, fordert Pflanz angesichts solcher eher mageren Zahlen. Vor allem Flottenbetreiber, die den kurzfristigen Erfolg suchen, sollten vor einer Umstrukturierung des Fuhrparks andere Sparmaßnahmen wie den obligatorischen Besuch von Eco-Trainings durchziehen.

Ansonsten steht die Motivation der Mitarbeiter im Mittelpunkt. „Wer sich wirklich in einer finanziellen Notlage befindet und mit einem Downsizing signifikante Kosteneinsparungen erzielen kann, muss die gefühlten Nachteile durch andere Maßnahmen ausgleichen“, rät Patrice

www.volkswagen.de/grosskunden



Für einen Firmenwagen außergewöhnlich sauber.

Und gewohnt sparsam.

Der Passat BlueTDI®.* Der sauberste Diesel seiner Klasse.

Innovationen für Ihr Unternehmen und die Umwelt. Mit BlueMotionTechnologies bietet Volkswagen bereits heute eine große Auswahl an Innovationen, die Autofahren für alle sauberer und sparsamer machen. Zum Beispiel die wegweisende Dieselschleifentechnik BlueTDI®, die Stickoxide um bis zu 90 % reduziert und selektiv zu Stickstoff und Wasser umwandelt. Damit ist der Passat BlueTDI® der sauberste Passat aller Zeiten. So engagiert sich Ihr Unternehmen für die Zukunft und ist zugleich bestens auf sie vorbereitet. Mehr Informationen finden Sie unter www.bluemotion-technologies.de

BLUEMOTION
— TECHNOLOGIES —



Das Auto.

* Passat BlueTDI, 105 kW (143 PS), Dieselpartikelfilter, Kraftstoffverbrauch, l/100 km innerorts 6,8–7,6/außerorts 4,4–4,9/kombiniert 5,2–5,9/CO₂-Emission, kombiniert 137–155 g/km. Informieren Sie sich auch über den Wartungs- und Verschleißtarif der Volkswagen Leasing GmbH und profitieren Sie von einem Preisvorteil von bis zu 50 % (bei Einschluss der Dienstleistung in einen neuen Großkunden-Leasingvertrag über die Volkswagen Leasing GmbH). Nähere Informationen erhalten Sie unter www.vw-leasing-fleet.de oder bei allen teilnehmenden Volkswagen Partnern.

Ötvös, Geschäftsführer von costconsult in Hamburg. Mit anderen Worten: Die Kollegen mit fahrbarem Untersatz müssen durch die Einsparungen einen wirtschaftlichen Vorteil erzielen.

Entsprechende Spielräume sind in vielen Unternehmen vorhanden. So werden erfahrungsgemäß die Referenzraten, welche eine Car Policy für die monatlichen Leasingzahlungen setzt, nur deswegen in vollem Umfang ausgeschöpft, weil jeder Arbeitnehmer mitnehmen will, was der Arbeitgeber anbietet – ob er das bestellte Modell inklusive Zubehör wirklich benötigt, ist eine ganz andere Frage. „Wenn der Fahrer jedoch zum Unterschreiten der Referenzrate motiviert wird, weil er einen Teil der Einsparungen als höheres Nettoeinkommen oder sonstigen geldwerten Vorteil mitnehmen kann, wird er sein Fahrzeug bewusst auswählen“, ist Ötvös überzeugt. Auch reduzierte Zuzahlungen oder wertvolle Prämien sind als Incentives attraktiv.

Rund 20 Prozent der Einsparungen sollten weitergegeben werden, lautet eine immer wieder genannte Faustregel – bei jährlichen Vollkosten von 10.000 bis 12.000 Euro für viele Mittelklassefahrzeuge macht dies unterm Strich allerdings nur ein paar Hundert Euro im Jahr aus. „Die Geste zählt“, betont Ötvös.

Stichwort Vollkosten: Downsizing macht nur Sinn, wenn wirklich alle Belastungen berücksichtigt werden – also außer Anschaffung, Betriebsausgaben und Verwaltung auch die Restwerte, die gegenwärtig bei vielen Modellen weiterhin sinken. Allerdings erwarten DAT & Co. mittelfristig ab 2011 oder 2012 eine Besserung, vor allem für CO₂-arme Modelle mit gutem Markenimage und hoher Motorisierung.

Upsizing manchmal sinnvoller

„Nicht jedes Downsizing reduziert Kosten“, warnt costconsult-Geschäftsführer Ötvös. „In einzelnen Fällen könnte sich im Gegenteil Upsizing als bessere Alternative erweisen.“ Wenn ein Fuhrparkbetreiber beispielsweise einen Passat TDI mit 110 PS durch ein Modell mit 140 oder 170 PS ersetzt, spart er trotz höherer Anschaffungskosten wegen der hohen Wiederverkaufschancen bares Geld.

Wie auch immer – Unternehmen, die mit einem „unauffälligen Downsizing“ (Chabrowski) allenfalls die PS-Zahlen senken, ansonsten den bisherigen Modellen treu bleiben und auch beim Zubehör



Foto: R. B./pictio

keine größeren Abstriche machen, können erfahrungsgemäß wenigstens mit einer stillschweigenden Akzeptanz der Mitarbeiter rechnen.

Weit höher sind die Einsparungen naturgemäß bei Modell- oder gar Herstellerwechseln: Solche Maßnahmen sind häufig nur mit Bonus-Malus-Regelungen durchzusetzen – Mitarbeiter, die partout an den bisherigen Fahrzeugtypen festhalten wollen, haben dann höhere Zuzahlungen zu leisten. „Als Maßeinheit hat sich beispiels-



„Die Car Policy ist das Schlüsselinstrument für die Umsetzung des Downsizings“, Raiko Chabrowski, Geschäftsführer von Car Professional Management (CPM).

weise ein maximaler CO₂-Wert bewährt, der bereits bei einer Überschreitung von zehn Gramm mit einer Zuzahlung belegt werden kann“, bilanziert Roland Meyer, Commercial Director von Athlon Car Lease in Neuss.

Außerdem müssen die Vermarktungsstrategien der Leasinggesellschaften für Rückläufer beachtet werden. Auch markenunabhängige Marktteilnehmer fallen hier mit sehr unterschiedlichen Stärken und Schwächen auf. Der eine erzielt für die Oberklassen von Audi, BMW und Mercedes die besten Preise, der andere hingegen für die Mittelklassen von Opel und VW. Und während vor allem Konzerntöchter viele Fahrzeuge primär nach Osteuropa verkaufen, setzen nationale Marktteilnehmer am meisten im Inland oder angrenzenden westlichen Ausland ab. „Die Restwerte können von Anbieter zu Anbieter erheblich schwanken“, gibt Ötvös zu bedenken.

Viel hängt auch vom Fuhrparkbetreiber selbst ab. Wer beim Zubehör an der falschen Stelle spart und beispielsweise Fahrzeuge der Oberklasse oder oberen Mittelklasse ohne Navi, Ledersitze und Metallic-Lackierung ordert, hat wegen des niedrigeren Restwerts unterm Strich teurere Fahrzeuge als vorher. Das downsizte Auto von heute ist dann der Ladhüter von morgen.

STEFAN BOTTLER 

Entdecke den Opel Insignia Sports Tourer.

Auto des Jahres 2009.



Adaptives Fahrlicht (AFL+). Scheinwerfer mit neun automatischen Lichtfunktionen sorgen für optimale Sichtverhältnisse in jeder Fahrsituation.



FlexRide Premium-Fahrwerk. Drei wählbare Fahrmodi: Standard für den Alltagsverkehr, Tour für erhöhten Komfort und Sport für mehr Dynamik.



Premium-Sitz mit Gütesiegel AGR (Aktion Gesunder Rücken e. V.). Ermöglicht die genaue Anpassung an die natürliche Haltung der Wirbelsäule.

www.opel.de

Kraftstoffverbrauch kombiniert 6,0–11,8 l/100 km, CO₂-Emission kombiniert 159–277 g/km (gemäß 1999/100/EG).



OPEL