

The image features a background of a bridge at sunset. The sky is a mix of orange, red, and blue. The bridge's structure is visible, including vertical supports and a large arch. In the foreground, there are bright red light trails from cars moving across the bridge. The LeasePlan logo is in the top left corner, consisting of the word 'LeasePlan' in white text on a dark orange, abstract shape.

LeasePlan

Fuhrpark Knowhow:
Welche Entscheidungen
beeinflussen Ihre Referenz-
raten?

1 Kostenbasis

Zunächst entscheiden Sie, ob Sie Ihre Referenzraten auf **Basis von Anschaffungskosten** (Listenpreise inklusive Sonderausstattung, Rabatten und Werkskostenzuschüssen, Lieferkosten, Zulassungskosten – ggf. Rückholkosten bei Leasing) oder auf **Basis der Gesamtbetriebskosten** (Kosten für Anschaffung/Abschreibung, Schäden und Versicherung, Reparatur, Wartung und Reifen sowie Kraftstoff-/Energiekosten, Kfz-Steuern und Rundfunkbeitrag) ermitteln wollen.

Wie wirken sich Ihre Entscheidungen bezüglich der Wahl der Kostenbasis auf Ihre Referenzraten aus?

Anschaffungskosten

Strategische Entscheidungskriterien

- Weniger Aufwand für die Berechnung, da wenige Informationen zur Berechnung notwendig
- Hohe Motivation von Mitarbeitern mit hohem Kraftstoffverbrauch

Einfluss auf Ihre Referenzraten

- Niedrigere Referenzraten ohne Einbeziehung der vollen Betriebskosten
- Nur teilweise Kostenbetrachtung, daher einfachere Möglichkeit, Referenzraten für unbekannte Fahrzeuge zu ermitteln, weil Informationen leichter verfügbar sind und keine Erfahrungswerte benötigt werden, vor allem bei Fahrzeugen mit unterschiedlichen Antriebsarten durch Nichtbeachtung von Kraftstoff-/Energiekosten
- Weniger Ratenanpassungen erforderlich (nur bei Veränderung von Herstellerpreisen und -rabatten sowie Reduzierung bzw. Wegfall staatlicher Förderung)

Gesamtbetriebskosten

Strategische Entscheidungskriterien

- Aufwendigere Budgetplanung durch umfassendere Kostenbetrachtung
- Mitarbeitermotivation auch für Mitarbeiter mit sparsamem Verbrauch

Einfluss auf Ihre Referenzraten

- Höhere Referenzraten unter Einbeziehung von Vollkosten
- Umfassende Kostenbetrachtung macht die Ermittlung von Referenzraten aufwendiger, jedoch präziser für die Einhaltung von Fuhrparkbudgets
- Ratenanpassungen sind ggf. häufiger notwendig, wenn sich Reparaturkosten oder Kraftstoff-/Energiepreise merklich verändern

2 | Antriebsarten

Wie genau können Sie Anschaffungs-, Betriebskosten und Restwerte für Diesel, Benzin, Plug-in-Hybride oder rein batteriebetriebene E-Autos oder Brennstoffzellenfahrzeuge einschätzen? Welche Entscheidungskriterien für oder gegen verschiedene Antriebsarten in Ihren Dienstwagenkategorien haben Sie noch: niedrige Emissionen, notwendige Reichweiten, Ladezeiten, Preisschwankungen für Kraftstoffe oder staatliche Förderfähigkeit? Auch wenn Elektromobilität sich zunehmend in deutschen Flotten etabliert, setzen viele Unternehmen noch auf Mischflotten.

Wie wirken sich Ihre Entscheidungen bezüglich der Wahl von Antriebsarten auf Ihre Referenzraten aus?

Elektroantrieb

Strategische Entscheidungskriterien

- Klare Umsetzung einer grünen Car Policy
- Hohe Zufriedenheit bei Mitarbeitern, die Wert auf emissionsfreie Mobilität legen
- Höhere Zufriedenheit bei Mitarbeitern durch Steuererleichterungen bei der privaten Dienstwagennutzung (voraussichtlich bis 31.12.2030)
- Geringere Kraftstoffkosten durch günstigere Strompreise im Vergleich zu Preisen von Diesel und Benzin
- Keine Kfz-Steuern durch Steuerbefreiung von reinen Elektrofahrzeugen bis 2025

Einfluss auf Ihre Referenzraten

- Geringere Anschaffungskosten durch staatliche Förderung von E-Autos (voraussichtlich bis 31.08.2023)
- Strompreise sind zu kalkulieren entsprechend dem Verhältnis öffentliches und privates Laden (Workplace- und Homecharger)
- Geringere Kosten für Wartung

Verbrenner

Strategische Entscheidungskriterien

- Mehr Flexibilität hinsichtlich Eignung für unterschiedliche Einsatzzwecke und Reichweitenanforderungen
- Höhere Zufriedenheit bei Mitarbeitern ohne Bereitschaft für den Umstieg auf E-Mobilität

Einfluss auf Ihre Referenzraten

- Keine Berücksichtigung von Kosten für Ladeinfrastruktur (Workplace- oder Homecharger) notwendig
- Kraftstoffkosten leichter kalkulierbar als viele unterschiedliche öffentliche Stromtarife
- Geringere Kosten für Reparatur und Reifen

Tipp „Staatliche Förderfähigkeit checken!“

Welche Firmenfahrzeuge noch bis zum 31.08.2023 förderfähig sind, finden Sie in der regelmäßig aktualisierten [Liste der förderfähigen Elektrofahrzeuge](#) des Bundesamts für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA).

3 Fahrzeugklassen

Fahrzeugklassen und deren klassengerechte Motorisierung sind für Ihre Kostenstruktur – nicht nur bei der Anschaffung, sondern auch beim Unterhalt und Restwert – richtungsweisend. Fahrzeuge werden in Deutschland wie folgt klassifiziert: Mini, Kleinwagen, Kompaktklasse, Mittelklasse, obere Mittelklasse, Oberklasse, Mini-Vans, Großraum-Vans, SUVs small, SUVs, SUVs large, Geländewagen, Sportwagen, Transporter und Exoten.

Gibt es Fahrzeugklassen, die Sie für Ihr Unternehmen ausschließen, weil sie aus Kostengründen, für Ihr Image, die Mitarbeitermotivation oder für Ihre Einsatzzwecke – z. B. von Viel- oder Wenigfahrern – grundsätzlich ungeeignet sind oder bestimmte Anforderungen nicht erfüllen?

Wie wirken sich Ihre Entscheidungen bezüglich der Wahl von Fahrzeugklassen auf Ihre Referenzraten aus?

Niedrige Fahrzeugklassen

Hohe Fahrzeugklassen

Strategische Entscheidungskriterien

- Bessere Eignung für Kurzstrecken und Fahrten innerorts
- Understatement für das Unternehmensimage
- Höhere Zufriedenheit bei Mitarbeitern, die verbrauchsärmere Fahrzeuge bevorzugen
- Weniger Kraftstoffverbrauch/CO₂-Ausstoß

Einfluss auf Ihre Referenzraten

- Geringere Anschaffungskosten
- Geringere Kosten für Sonderausstattung
- Geringere Versicherungskosten
- Geringere Kosten für Reparatur, Wartung, Reifen und Kraftstoff/Energie
- Niedrigere Kfz-Steuern

Strategische Entscheidungskriterien

- Bessere Eignung für Vielfahrer, Langstrecken und Autobahn
- Verkörperung von hohem Prestige fürs Unternehmen
- Höhere Zufriedenheit bei Mitarbeitern, die prestigeträchtige Fahrzeuge bevorzugen
- Bessere Möglichkeit, Mitarbeiter durch die Wahl niedrigerer Fahrzeugklassen zu motivieren, Referenzraten zu unterschreiten, wodurch sie im Gegenzug an realisierten Einsparungen partizipieren

Einfluss auf Ihre Referenzraten

- Höhere Anschaffungskosten
- Höhere Kosten für Sonderausstattung
- Höhere Versicherungskosten
- Höhere Kosten für Reparatur, Wartung, Reifen und Kraftstoff/Energie
- Höhere Kfz-Steuern

Tipp „Welche Modelle befinden sich in welchen Fahrzeugklassen?“

Orientierung zu Fahrzeugklassen bzw. Fahrzeugzulassungen (FZ) in Deutschland finden Sie in der [Übersicht des Kraftfahrtbundesamts über monatliche Neuzulassungen von Personenkraftwagen nach Segmenten und Modellreihen](#).

4 Marken und Modelle

Haben Sie eine markenunabhängige Car Policy oder geben Sie Hersteller und/oder Modelle – oder sogar konkrete Referenzfahrzeuge – als Dienstwagen vor? Gibt es Hersteller, die nicht zur strategischen Fuhrparkausrichtung passen und die Sie daher von der Auswahl ausschließen?

Wie wirken sich Ihre Entscheidungen bezüglich der Auswahl von Marken und/oder Modellen auf Ihre Referenzraten aus?

Alle Marken

Strategische Entscheidungskriterien

- Flexibel für unterschiedliche Einsatzzwecke
- Höhere Mitarbeiterzufriedenheit durch angebotene Markenvielfalt
- Maximal mögliche Ausweichmöglichkeiten bei Lieferschwierigkeiten, Bestellstopps oder Konditionsverschlechterungen
- Bessere Möglichkeit, Mitarbeiter durch die Wahl günstigerer Marken und/oder Modelle zu motivieren, Referenzraten zu unterschreiten, wodurch sie im Gegenzug an realisierten Einsparungen partizipieren

Einfluss auf Ihre Referenzraten

- Geringere Anschaffungskosten durch variables Marken- und Modellangebot möglich
- Geringere Abschreibungskosten durch Pool an Marken/Modellen mit hohen Wiederverkaufswerten möglich

Ein Referenzmodell

Strategische Entscheidungskriterien

- Hohe Wirtschaftlichkeit, da durch Volumenbündelung hohe Rabatte und günstige Konditionen beim Fahrzeugeinkauf erzielt werden
- Keine unterschiedliche Behandlung der Mitarbeiter bei der Fahrzeugauswahl über alle Hierarchie- und Funktionsgruppen hinweg

Einfluss auf Ihre Referenzraten

- Geringere Anschaffungskosten durch hohe Volumenrabatte
- Geringere Abschreibungskosten bei hoher Beliebtheit des Referenzmodells am Gebrauchtwagenmarkt möglich

5 | Fahrzeugausstattung

Neben der Wahl von Fahrzeugklasse, Marke und Modell ist auch die Ausstattung maßgeblich für die Höhe Ihrer Referenzkosten. Eine umfangreiche Ausstattung treibt auf der einen Seite die Anschaffungskosten in die Höhe, wenn Vollaussstattungen den Basispreis theoretisch verdoppeln. Auf der anderen Seite wollen Sie Ihren Mitarbeitern Komfort und Sicherheit bieten und den Wiederverkaufswert durch klassengerechte Ausstattung steigern.

Vergleichen Sie, wie umfangreich die Serienausstattungen vergleichbarer Modelle unterschiedlicher Hersteller sind.

Mit einer Pflichtausstattung definieren Sie üblicherweise, welche Ausstattungen für Einsatzzwecke, Minimierung von Schadenkosten oder zur Restwertoptimierung unverzichtbar und damit bestellpflichtig sind. Dürfen Ihre Dienstwagenfahrer neben der Pflichtausstattung zusätzliche Sonderausstattungen, ggf. begrenzt auf einen bestimmten Prozentsatz des Listenpreises, gegen Zuzahlung wählen? Schließen Sie gleichzeitig Sonderausstattungen, die Restwerte gefährden, weil sie nicht klassengerecht sind, aus.

Wie wirken sich Ihre Entscheidungen bezüglich der Fahrzeugausstattung auf Ihre Referenzraten aus?

Basisausstattung

Strategische Entscheidungskriterien

- Klare Umsetzung einer schlanken und kostenfokussierten Car Policy
- Mitarbeitermotivation steht nicht im Fokus
- Schnellere Lieferung durch Produktion von weniger Fahrzeugkomponenten

Einfluss auf Ihre Referenzraten

- Geringste Anschaffungskosten
- Geringere Kosten für Kaskoversicherung
- Geringere Kosten für Reparatur und Wartung durch weniger Ausstattung
- Geringere Kraftstoffkosten durch geringeren Kraftstoffverbrauch (wenig Ausstattung = geringeres Gewicht)
- Geringste Kfz-Steuer durch kleinste Motorisierung

Vollaussattung

Strategische Entscheidungskriterien

- Hohe Flexibilität hinsichtlich Eignung für unterschiedliche Einsatzzwecke
- Hohe Mitarbeiterzufriedenheit durch Maximum an Komfort und Sicherheit
- Bessere Möglichkeit, Mitarbeiter durch Verzicht auf Ausstattung zu motivieren, Referenzraten zu unterschreiten, wodurch sie im Gegenzug an realisierten Einsparungen partizipieren

Einfluss auf Ihre Referenzraten

- Geringere Abschreibungskosten möglich, wenn Fahrzeuge durch ihre Ausstattung hohe Wiederverkaufswerte erzielen
- Geringere Schaden- und Versicherungskosten, da mehr Sicherheitsausstattung Schäden reduziert

Tipp „Bei der Fahrzeugausstattung nicht am falschen Ende sparen und nicht zu dick auftragen!“

Denken Sie daran, dass restwerterhöhende Sonderausstattungen nicht für alle Fahrzeugklassen gleich sind. Informieren Sie sich daher in unserer [Übersicht zur restwertoptimalen Fahrzeugausstattung für 15 verschiedene Fahrzeugklassen](#) – von der Miniklasse bis zum Transporter – mit Beispielmotoren mit alternativem oder herkömmlichem Antrieb.

6

Haltedauer

Die Haltedauer Ihrer Fahrzeuge hat Einfluss auf Ihre Kosten und damit auch auf Ihre Referenzraten. Eine zu lange Haltedauer ist dabei genauso unwirtschaftlich wie eine zu kurze. Die optimale Haltedauer liegt dazwischen und kann auf Basis von Vollkosten und jährlicher Kilometerleistung für jedes eingesetzte Fahrzeugmodell anhand einiger beispielhafter Haltedauern, z. B. 12 Monate, 24 Monate, 36 Monate, 42 Monate, 54 Monate und 60 Monate als km-Cent ermittelt werden.

Wie wirken sich Ihre Entscheidungen bezüglich der Haltedauer auf Ihre Referenzraten aus?

Kurze Haltedauer (z. B. 12 Monate)**Strategische Entscheidungskriterien**

- Keine lange Bindung an (Leasing-)Verträge
- Extrem hohe Mitarbeitermotivation durch schnellen Wechsel der Fahrzeuge
- Partizipation an technischer Entwicklung, da regelmäßig die neueste Technik eingesetzt wird

Einfluss auf Ihre Referenzraten

- Geringere Kosten für Wartung und Verschleiß bei Fahrzeug und Reifen
- Mögliche Kostenvorteile durch schnellen Einsatz modernster Fahrzeugtechnik – weniger Schäden, geringerer Verbrauch

Lange Haltedauer (z. B. 60 Monate)**Strategische Entscheidungskriterien**

- Geringer administrativer Aufwand für Fahrzeugbestellungen, Fahrzeugtausch und -logistik

Einfluss auf Ihre Referenzraten

- Vergleichsweise bessere Restwerte, da der Restwertverlust im ersten Betriebsjahr am höchsten ist
- Geringere Kosten für Auslieferung, Zulassung und Rückgabe