

Äpfel mit Birnen: Die Ausschreibungsfalle

Fünf Anbieter, fünf Kalkulationswelten – warum eine scheinbare Ersparnis von CHF 559'000 im Full-Service-Leasing grösstenteils eine Illusion ist.

Ein Schweizer Unternehmen schreibt Full-Service-Leasing für 85 Fahrzeuge aus. Fünf Offerten kommen zurück, die Monatsraten liegen zwischen CHF 1'147 und CHF 1'284 pro Fahrzeug. Hochgerechnet auf Flotte und Laufzeit ergibt das über 48 Monate CHF 558'960 Differenz. Die Wahl scheint klar. Doch die Offerten sind nicht vergleichbar – in keiner einzigen Komponente.

Sechs Komponenten, sechs Kalkulationswelten

Im Full-Service-Leasing setzt sich die Monatsrate aus Finanzierung (Amortisation und Zinsen), Service und Unterhalt, Reifen, Versicherung sowie den Durchlaufposten Treibstoff und Strassenverkehrssteuer zusammen. Jeder Anbieter kalkuliert alle sechs Komponenten nach eigenen Annahmen – mit eigenem Leistungsverständnis und eigener Risikoeinschätzung. Das Resultat:



Anbieter	Finanzierung ¹	Service/Unterhalt	Reifen	Versicherung	Treibstoff ²	SVS ²	Total
A (günstigste)	679	95	58	92	210	42	1'176
B	661	75	72	85	224	30	1'147
C	710	88	48	98	238	42	1'224
D	659	92	65	88	252	55	1'211
E (teuerste)	689	105	80	102	266	42	1'284

¹ Haupttreiber: Restwerteinschätzung (40–50%) und Zinssatz (2,9–4,5%)
² Durchlaufposten: effektiv abgerechnet

rat: Raten, die sich einem direkten Vergleich entziehen.

Der Haupttreiber: Restwert und Zinssatz

Die Finanzierungskomponente ist der grösste Einzelposten – und der komplexeste. Der entscheidende Hebel ist der kalkulierte Restwert des Fahrzeugs am Laufzeitende. Je höher der Restwert, desto tiefer die monatliche Amortisation und die Rate.

«Beim ersten Mal dachten wir, Ausschreiben sei einfach. Jetzt wissen wir: Einfach ist teuer. Professionell ist günstig.»

– Flottenverantwortlicher des betroffenen Unternehmens

Die fünf Offerten zeigen das Zusammenspiel: Anbieter D (48% Restwert, 3,8% Zins) kommt auf CHF 659 Finanzierungsanteil. Anbieter B setzt den höchsten Restwert an (50%) – hat aber mit 4,5% auch den höchsten Zinssatz. Dieser frisst den Vorteil des hohen Restwerts teilweise auf: CHF 661. Anbieter C kalkuliert den tiefsten Restwert (40%) und landet trotz günstigstem Zinssatz (2,9%) bei der teuersten Finanzierungskomponente: CHF 710. Der Restwert ist der Haupttreiber – aber ein hoher Zins kann seinen Vorteil zunichte machen.

Wichtig: Ein zu hoch angesetzter Restwert kann – je nach Vertragsmodell – am Laufzeitende zu Diskussionen oder Mehrbelastungen führen.

Service, Reifen, Versicherung – jeder anders

Bei den Servicepauschalen (CHF 75 bis 105/Monat) zählt nicht nur der Preis, sondern was inbegriffen ist: Bremsenwechsel, Hauptuntersuchung, Pannenhilfe, Ersatzfahrzeug. Was bei einem Anbieter inklusive ist, stellt ein anderer separat in Rechnung. Ohne exakt definierten Leistungsumfang ist die Servicepauschale kein Vergleichskriterium.

Bei Reifenpauschalen (CHF 48 bis 80/Monat) und Versicherungskosten (CHF 85 bis 102/Monat) ist es nicht anders: Anzahl Sätze, Einlagerung, Selbstbehalte, Deckungsumfang – jeder Anbieter hat seine eigene Lösung.

Durchlaufposten: bis CHF 81 Scheinunterschied

Treibstoff (CHF 1.50 bis 1.90/Liter kalkuliert, CHF 56/Monat Differenz) und Strassenverkehrssteuer (CHF 30 bis 55/Monat) werden effektiv nach tatsächlichem Verbrauch und kantonalem Steuersatz abgerechnet. Diese zwei Posten allein erklären bis zu CHF 81 Ratendifferenz pro Fahrzeug und Monat – ohne jede Realität.

Was professionelle Ausschreibungen anders machen

Die Lösung liegt in vier klaren Schritten: Erstens werden Treibstoffansatz und Kantonsmix einheitlich vorgegeben. Zweitens werden Serviceleistungen, Reifenpakete und Versicherungsde-

ckungen exakt definiert. Drittens werden Restwert und Zinssatz transparent ausgewiesen. Viertens werden Vertragsbedingungen zu Mehrkilometern, Schadenabwicklung und Vertragsauflösung verbindlich festgelegt.

Auch bei einer strukturiert durchgeführten Ausschreibung mit klar normierten Vorgaben liegen die Offerten weiterhin auseinander. Der entscheidende Unterschied: Die Differenzen entstehen nicht mehr aus kalkulatorischen Scheinparametern oder uneinheitlichen Leistungsumfängen.

Sie resultieren primär aus der Restwerteinschätzung und der individuellen Risikobewertung der Anbieter. Es handelt sich damit um reale, wirtschaftlich begründbare Unterschiede – nicht um Vergleichsverzerrungen.

Entscheidend ist dabei eine neutrale Moderation der Parameter – nicht die Perspektive eines einzelnen Leasinganbieters.

Das Unternehmen Fleet Consulting GmbH

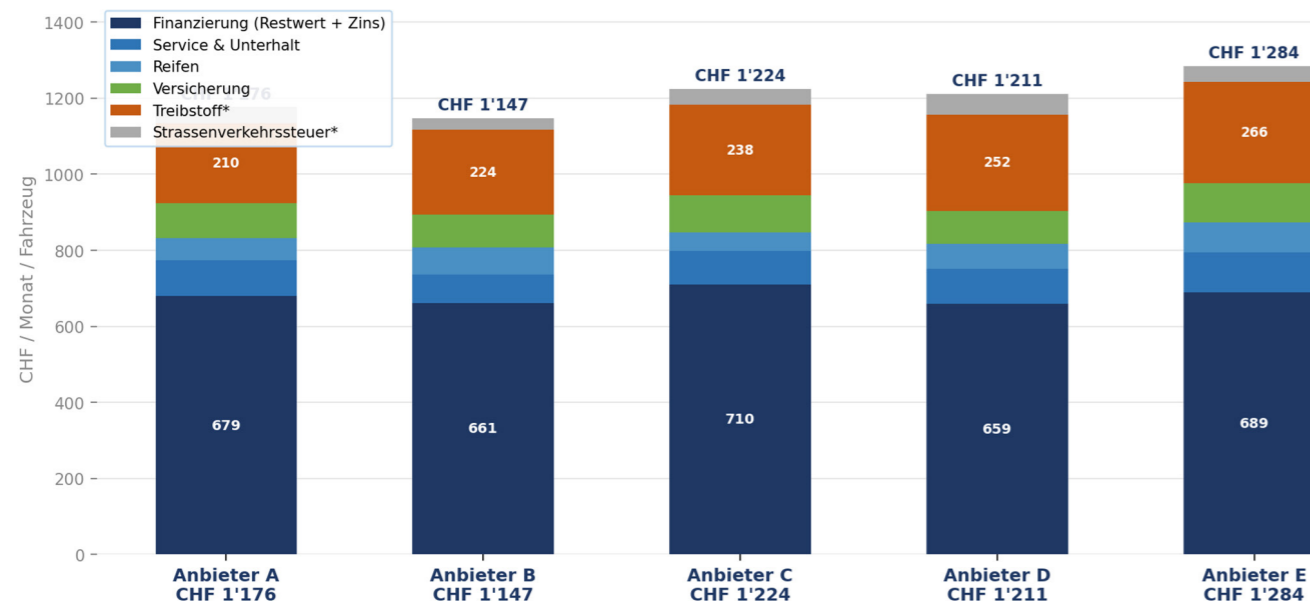
Die Fleet Consulting GmbH ist Ihr Partner für zukunftsorientiertes Flotten- und Mobilitätsmanagement. Wir unterstützen Unternehmen bei der Strategieentwicklung, der Gestaltung moderner Car Policies, bei Ausschreibungen sowie auf dem Weg zur Elektrifizierung der Flotte. Ergänzt wird unser Angebot durch Fahrsicherheitsprogramme und Fleet Audits, mit denen wir Transparenz, Effizienz und Nachhaltigkeit in Ihre Unternehmensmobilität bringen.

Dr. Marco Bazzi
Managing Partner

Fleet Consulting GmbH
Zimmerbergstrasse 4
CH-8800 Thalwil

Mobile: +41 79 756 80 40
E-Mail: marco.bazzi@fleetconsulting.ch

Full-Service-Leasing: Ratenaufschlüsselung aller fünf Anbieter



Scheinunterschiede vs. echte Kostenunterschiede

