



Grenzenlos?

Ohne internationales Geschäft kommen viele Branchen heute nicht mehr aus. Doch was bieten darauf spezialisierte Anbieter?

VON WOLFGANG ECK

Für Leasinggesellschaften sind vor allem die europäischen Wirtschafts-Zugpferde als Märkte wichtig

Immer mehr deutsche Unternehmen aus allen Branchen expandieren ins Ausland oder sind bereits dort tätig. Das heißt, dass Dienstleistungsfirmen – wollen sie am Markt auf Dauer erfolgreich bestehen – für ihre Kunden alle Services ebenfalls im Ausland anbieten müssen. Internationalisierung ist hier das Stichwort. Das gilt freilich auch für Leasinggesellschaften und Anbieter von Fuhrparkmanagement, die mehr als viele andere Unternehmen auf die Verankerung bei ihren Kunden vor Ort achten müssen: Sie müssen da sein, wo die Fahrzeugflotte des Auftraggebers sich bewegt und müssen genau dort ihre Expertenkenntnisse einbringen, ob in Deutschland oder im Ausland.

Auf die Bedeutung eines solches internationalen oder eben grenzenlosen Fuhrparkmanagements hat GE Fleet Services bereits vor einiger Zeit hingewiesen. Die Experten der deutschen Tochter des US-amerikanischen Unternehmens GE Commercial Finance Fleet Service, einem weltweit führenden Anbieter von Lösungen im Fuhrparkmanagement und Flottenleasing, sahen, dass in vielen mittelständischen und großen Unternehmen der Fuhrpark den größten Kostenblock nach den Personalkosten darstellt. Einsparungen ließen sich bei international tätigen Unternehmen dabei durch ein länderübergreifendes Konzept realisieren. Die Märkte und damit die Kundenbedürfnisse glichen sich in Europa an. Zum anderen forderten international tätige Kunden ein Produktangebot, das europaweit eine deckungsgleiche Dienstleistung biete, hieß es damals. Diese Dienstleistungen müssten dabei flexibel auf die Besonderheiten in den einzelnen Ländern anpassbar sein und dürften keine starren Einheitslösungen bilden. Dabei sei es auch notwendig, in den einzelnen Ländern mit eigenen

Niederlassungen vertreten zu sein, um eine vergleichbare und flächendeckende Servicequalität und Kundenbetreuung gewährleisten zu können.

Internationale Vorgaben sind selten

Dazu sagt Michael Velte, Geschäftsführer Deutschen Leasing Fleet: „Wir beobachten insbesondere schon seit der Finanzkrise 2009, dass sich nach wie vor die meisten internationalen Unternehmen mit dem Thema beschäftigen, es allerdings am Ende des Tages, sprich der Ausschreibung, jedoch wieder die finale Entscheidung einer jeweiligen Ländergesellschaft ist, Kosten zu optimieren. Auch unter Prozesskostensicht. Insofern hat sich die Quote der Unternehmen, die tatsächlich stringent eine internationale Lösung zentral vom Hauptquartier vorgibt, eher verringert.“

Die Notwendigkeit, in den einzelnen europäischen Ländern mit eigenen Niederlassungen Präsenz zu zeigen, haben die Leasinggesellschaften und Fuhrparkmanager dennoch weitgehend in die Tat umgesetzt. So hat beispielsweise ALD Automotive in fast allen Ländern Europas Repräsentanzen eingerichtet; nur in Bulgarien, Irland, auf Malta, in Mazedonien, Moldawien, Monaco, Montenegro, Weißrussland und auf Zypern ist das Unternehmen aus Hamburg nicht vertreten. Denn für ALD Automotive gilt nach eigener Aus-

sage: „Wir wachsen mit unseren Kunden in der Welt.“ ALD sei dort präsent, wo die Kunden das Unternehmen bräuchten. „Derzeit betreuen wir international in 39 Ländern mehr als 1,2 Millionen Fahrzeuge. Davon sind wir in 37 Ländern der Welt mit eigenen Niederlassungen vertreten, in denen wir 850.000 Fahrzeuge managen und greifen in Nordamerika – in Kanada und USA – auf die erfolgreiche Partnerschaft mit den Flottenmanagern von Wheels Inc. zurück. Damit decken wir sowohl den gesamten zentral-europäischen Raum flächendeckend ab und garantieren zudem in den BRIC-Staaten eine 100-prozentige Servicefunktionalität. Sukzessive konnten wir den internationalen Bestand in den letzten Jahren jeweils um neun Prozent steigern“, sagt Karsten Rösel, Geschäftsführer von ALD Automotive.

Eine solche europäische Vernetzung gilt natürlich nicht nur für ALD Automotive. HPI Fleet betreut derzeit Fuhrparks in 16 europäischen Ländern. Aber auch Anbieter wie Alphabet International, Arval Deutschland, die ALD-Tochter Car Professional Management, Daimler Fleet Management, Deutsche Leasing Fleet, Lease Plan, Sixt Leasing und Volkswagen Leasing sind europaweit vernetzt und aufgestellt. Auch für Lease Plan gilt eine fast europaweite Abdeckung. Dabei arbeiten die Neusser in Estland, Lettland und Litauen mit Partnergesellschaften zusammen, um die nationalen Märkte dort abzudecken.

Partnergesellschaften und Franchisenehmer: Das ist bei den deutschen Leasinggesellschaften und Fuhrparkmanagern auf dem europäischen Markt ohnehin ein immer größeres Thema. In Dänemark, Finnland, Irland, Norwegen und Schweden hat Arval Deutschland feste Partner, der Sitz in Monaco wird über die französische Niederlassungen des Unternehmens abgewickelt. Die größte Zahl an Franchisenehmern weist Sixt Leasing auf. Nur in Frankreich, Österreich und der Schweiz gibt es eigene Niederlassungen, mit Partnern arbeitet Sixt Leasing in Großbritannien

en und Italien zusammen. In Bulgarien, Dänemark, Estland, Griechenland, Kroatien, Lettland, Litauen, Malta, Moldawien, Polen, Rumänien, Serbien, Slowakei, Slowenien, Tschechien, Türkei, Ukraine, Ungarn, Weißrussland und Zypern hat das Unternehmen Franchisenehmer, die dessen Leistungen anbieten.

Dass solche Kooperationen durchaus zum Kundenvorteil sein können, zeigt sich unter anderem am Beispiel von Athlon Car Lease. Die Gesellschaft agiert in Europa zur Hälfte mit eigenen Niederlassungen, die andere Hälfte füllen Partner vor Ort aus – Ansprechpartner für die Kunden ist aber ein fester Mitarbeiter bei Athlon Car Lease. Aufgabe des Unternehmens sei es, so Commercial Director Roland Meyer, die lokale Umsetzung des Flottenmanagements zu unterstützen.

Die europäischen Märkte sind wichtig

Für Leasinggesellschaften sind vor allem die europäischen Wirtschafts-Zugpferde als Märkte wichtig. Die Kunden von ALD Automotive, Arval Deutschland und Lease Plan setzen die Fahrzeuge in erster Linie in Frankreich ein, bei akf Ser-



Links: Karsten Rösel,
Geschäftsführer von ALD Automotive

Rechts: Marco Lessacher,
Vorsitzender der Geschäftsführung von Alphabet



In besten Händen.

Heinz-Joachim Pesch
Fordhändler und Fuhrparkexperte

Fuhrparkbetreuung ist bei uns Chefsache – von der Fahrzeugkonfiguration bis zur dezentralen Anlieferung. Ich betreue und berate Sie gerne!



Krefelder Straße 83-87 . 41539 Dormagen
Tel. 02133/248888 . www.pesch24.de
heinz-joachim.pesch@pesch.fsoc.de



Unternehmen, die international eine Flotte einsetzen sollen, sind also gut beraten, sich auf spezialisierte und kenntnisreiche Dienstleister zu verlassen

vicelease steht Österreich auf dem ersten Platz. Großbritannien steht bei Alphabet International und Daimler Fleet Management ganz oben, bei Athlon Car Lease Germany sind dies die Niederlande und für DB Fuhrparkservice die Schweiz. Für die Kunden von Sixt Leasing ist Griechenland der bedeutendste Markt, gefolgt von der Schweiz, die auch bei Atlas Auto-Leasing auf diesem Platz liegt (gemeinsam mit Österreich).

In einem ist sich die Branche einig: Die Besonderheiten vor Ort müssen zwingend beachtet werden, sonst gestalten sich Leasing und Flottenmanagement im europäischen Ausland schwierig. Denn überall gelten andere Bestimmungen; von einem homogenen Markt kann, trotz der zusammenwachsenden Wirtschaft in Europa, noch lange nicht gesprochen werden.

Aus diesem Grund hat Alphabet International sein „International Fleet Handbook“ herausgegeben, in dem das Unternehmen für zahlreiche Länder innerhalb und außerhalb Europas die Regularien und Steuerbestimmungen für die Nutzung und das Leasing von Dienstwagen auflistet. Im Vorwort des „International Fleet Handbook“ heißt es dem entsprechend: Zwar habe es in den vergangenen Jahren eine Harmonisierung innerhalb der Europäischen Union gegeben; aber gerade bei Steuergesetzen bestünden immer noch zahlreiche Unterschiede zwischen den Ländern. Gerade vor dem Hintergrund, dass zahlreiche Länder – zum Beispiel in Großbritannien, Frankreich, Belgien und Schweden – immer mehr den Schwerpunkt auf eine vom CO₂-Ausstoß abhängige Kfz-Steuer legen, hat Alphabet International in zahlreichen Einträgen diese Steuerbestimmungen aufgelistet. So lässt sich relativ leicht ermitteln, was Firmenwagen in welchen Ländern kosten, wie lange die Anmeldung in der Regel dauert und welche relevanten Bestimmungen und Einschränkungen es gibt.

Übrigens sieht sich Alphabet auf der Erfolgsspur und gehört nach der Übernahme der ING Car Lease zu den Top-5-Anbietern in Europa, freut sich Marco Lessacher, Vorsitzender der Geschäftsführung von Alphabet. Lösungen für ein internationales Fuhrparkmanagement gewinnen weiter an Bedeutung, so Lessacher. Und weiter: „Wir richten uns darauf aus und stehen Unternehmen mit unseren Leistungen derzeit in 18 Ländern zur Seite. Unser Anspruch ist es, immer dort zu sein, wo Kunden uns brauchen. Das beinhaltet auch eine weitere Internationalisierung. Ein guter Weg dazu sind Kooperationen, wie wir sie beispielsweise in der Tschechischen Republik und der Slowakei haben. Mit dieser Strategie gehen wir auf die wachsende Nachfrage von Großkunden ein, die eine länderübergreifende Abdeckung wünschen.“

Internationale Expertise ist ein Muss

Unternehmen, die international eine Flotte einsetzen sollen, sind also gut beraten, sich auf spezialisierte und kenntnisreiche Dienstleister zu verlassen. Denn neben nicht immer einfach zu durchschauenden steuerlichen Bestimmungen gibt es zahlreiche weitere länderspezifische Eigenheiten, die dringend beachtet werden müssen. Sonst droht Ärger, und das nicht zu wenig: Was im einen Land erlaubt ist, kann einige Kilometer weiter, sobald man die Grenze überschritten hat, schon nicht mehr

Internationales Leasing

Beim internationalen Leasing gibt es zwei Arten: Das Cross-Border-Leasing und das Vendor-Leasing. Beim Cross-Border-Leasing (CBL) least der grenzenlos agierende Kunde zum Beispiel auf dem deutschen Heimatmarkt bei einer nationalen Gesellschaft seine Flotte, die er international in seinen Niederlassungen und Tochtergesellschaften einsetzen will. Für die steuerliche Behandlung ist der Standort des Leasinggebers ausschlaggebend. Beim Vendor-Leasing least der Kunde seine Fahrzeuge direkt bei den Niederlassungen oder Partnern einer deutschen Gesellschaft in dem Land, in dem er diese benötigt.

gestattet sein. Schließlich können Leasingnehmer nicht über alles Bescheid wissen – und wer weiß schon, dass beispielsweise in den Niederlanden für Autos ab einem gewissen Kaufpreis Alarmanlagen Pflicht sind.

Wiederum der frühere GE Fleet Services Deutschland-Chef Albert de Cillia fasste vor einigen Jahren das grenzenlose Fuhrparkmanagement und die Anforderungen daran prägnant zusammen: „Internationale Fuhrparks sind wesentlich komplexer als sie gemeinhin erscheinen. So ist eine Vielzahl unterschiedlicher Aspekte zu berücksichtigen – beispielsweise nationale Präferenzen für bestimmte Fahrzeugtypen oder Marken oder verschiedene steuerliche Vorgaben. Um diese Besonderheiten mit den Optimierungs- und Kostenzielen in Einklang zu bringen, sollten international tätige Unternehmen einen Leasinggeber wählen, der auf die Entwicklung und Umsetzung von multinationalen Flottenstrategien spezialisiert ist. Ein europaweit harmonisiertes Produktangebot sowie internetfähige Reporting-Lösungen unterstützen die Unternehmen dabei, die gesamte Prozesskette im Fuhrpark europaweit abzudecken und ein schnelles und effizientes pan-europäisches Flottenreporting zu erhalten. Der steigende Optimierungsbedarf in den Unternehmen erfordert vom Leasinggeber ebenso konsistente Beratungsleistungen wie die Fähigkeit, europäisch integrierte Car policies zu entwickeln und zu implementieren.“

Das heißt konkret: Nur durch die Zusammenarbeit mit international aufgestellten Leasing- und Fuhrparkmanagement-Gesellschaften kann solcher Unbill ausgeschlossen werden: Sie kennen die steuerlichen und rechtlichen Gegebenheiten und bieten ein aufeinander abgestimmtes Netzwerk von Niederlassungen, Kooperationspartnern oder Tochtergesellschaften an. Dann klappt es auch mit dem Leasing im Ausland – und ein großer Schritt zur erfolgreichen Arbeit jenseits der Grenze ist damit getan.