

AGORA
SYSTEMPARTNERSCHAFT

**Die Erfolgsfaktoren
Neue Vertragsmodelle**

Klaus E. Schewe



Was sind die Gestaltungselemente zur Senkung der Flottenkosten?

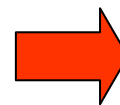
Nutzen statt kaufen

Kaufen

- Bindung Eigenkapital
- Risiko Unterhaltskosten
- Risiko Erlös am Nutzungsende

Nutzen

- Vergleich mit AGORA-Benchmark je Hersteller und Kategorie

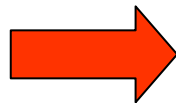


Machbarkeitsstudie MBS:
Wie und um welchen Betrag können die Nutzungskosten gesenkt werden?

Übersicht in der Angebotsvielfalt

Beispiel 1: Marke A

- Bewährte Produkte
- Hoher Marktanteil
- Flottenangebote werden durch Werkszuschüsse gestützt
- Der Unterhalt ist verhandelbar
- Die Laufzeit ist fix. - Mehrkilometerberechnung
- Die Rücknahmepreise liegen unter EUROTAX
- Altflotte unter Buchwert übernommen



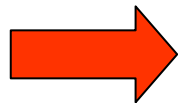
AGORA Machbarkeitsstudie TCO:

Der Preis pro Kilometer liegt 8% über Benchmark

Übersicht in der Angebotsvielfalt

Beispiel 2: Marke B

- Bewährte Produkte
- Hoher Marktanteil
- Flottenangebote werden durch Werkszuschüsse gestützt
- Der Unterhalt ist sehr preiswert
- Variable Laufzeit mit Kilometerobergrenze
- Die Rücknahmepreise liegen unter EUROTAX
- Keine Altflotte übernommen



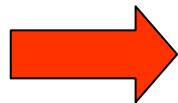
AGORA Machbarkeitsstudie TCO:

Der Preis pro Kilometer liegt 4% über Benchmark

Übersicht in der Angebotsvielfalt

Beispiel 3: Marke C

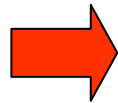
- Innovative, bewährte Produkte
- Will Marktanteil ausbauen
- Flottenangebote werden durch Werkszuschüsse stark gestützt
- Der Unterhalt ist sehr preiswert
- Variable Laufzeit mit Kilometer- Pooling ohne Limit
- Die Rücknahmepreise liegen über EUROTAX
- Ankauf Altflotte über Buchwert



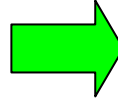
AGORA Machbarkeitsstudie TCO:

Der Preis pro Kilometer bilden den aktuellen Benchmark

Normale Interessengegensätze:



Sie erhalten Angebote von Ihren Lieferanten für Ihre Abnahmemenge. Ihre Markenhändler müssen Gewinne erwirtschaften.



Es gilt, aus der Vielzahl von Varianten für den Nutzer das Konzept zu entwickeln, welches für seine Nutzungsart optimal ist

AGORA kennt die Nutzungsmodelle und Konditionen der Hersteller für grosse, internationale Kunden.

Erfolgsfaktor: Neutralität und Marktübersicht.

TCO als Entscheidungsbasis

Häufige Ist-Situation

- **Priorität Kaufpreis**
- **Ggf. Unterhaltspauschalen**
- **Ggf. Reifenvertrag**
- **Verkauf am Nutzungsende**
- **Flottenmanagement**

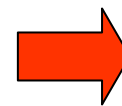
Keine Kenntnis der TCO*

* TCO = total Costs of Operation

Benchmark

- **Ganzheitliche Betrachtung**
- **Amortisations- / Finanzkosten**
- **Unterhaltskosten**
- **A.O. Erlös beim Verkauf Altflotte**

Entscheidungsbasis TCO



Wie können die TCO
gesenkt werden ?

Unterschiedliche Systematiken – einheitlicher Vergleich

TCO – Total Costs of Operation

- **Einzig sinnvoller Vergleich unterschiedlicher Systematiken**
- Hersteller wollen Folgegeschäfte durch hohe Rückkaufpreise absichern.
- Hohe Rückkaufpreise korrespondieren mit hohen Beschaffungspreisen → somit sind hohe Rückkaufpreise bereits berücksichtigt.
- Durch den Verkauf von Ersatzteilen erwirtschaften Hersteller bedeutende Deckungsbeiträge.
- Aufwand für Wartung und Unterhalt muss berücksichtigt werden.
- ➔ Konkrete Detailkenntnis oft nicht möglich, Zusammenhängigkeit sehr komplex. **Nur Vergleich auf Basis der Gesamt – Kosten sinnvoll.**

Flottenmanagement ???

Datenbasis

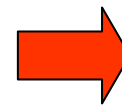
- Erfassung der Stammdaten
- Tankkarten- Management
- Leasingverträge- Laufzeiten
- Unterhaltspauschalen
- Schadensmanagement
- Haftpflichtversicherung

Nicht erforderlich

Alle Kostenpositionen wurden pauschal verhandelt:

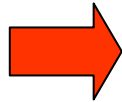
- Kosten Unterhalt
- Finanzierungskosten
- ggf. Reifenkosten

Flottenmanagement überflüssig, da vom Hersteller verwaltet.

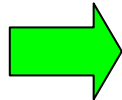


**Kostensenkung durch
Abbau von Administration
und Risiko**

Was ist zu tun?



Vordenken statt nachzahlen



Bewährte Verträge nutzen

„Best Practice“ bezahlen

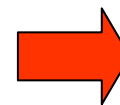
Optimale Nutzungszeit

Varianten

- Optimierte Nutzungszeit
- km – Pooling
- Austausch nach Soll - km

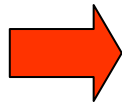
Ziele

- **Niedrigste Kosten**
- **Volumen erhalten**
- **Abhängigkeiten abbauen**

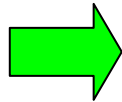


Nutzungszeit ist eine strategische Grösse

Was optimiert die Kosten?



Das klassische Flottenmanagement verwaltet die Flotte. Es ist nicht dynamisch. Risiken werden administriert.



Die **AGORA SYSTEMPARTNERSCHAFT nutzt Flotten die vom Hersteller verwaltet werden.**

**Administration wird abgebaut
Risiken verbleiben beim Hersteller**

Die Finanzierung

Bisherige Form

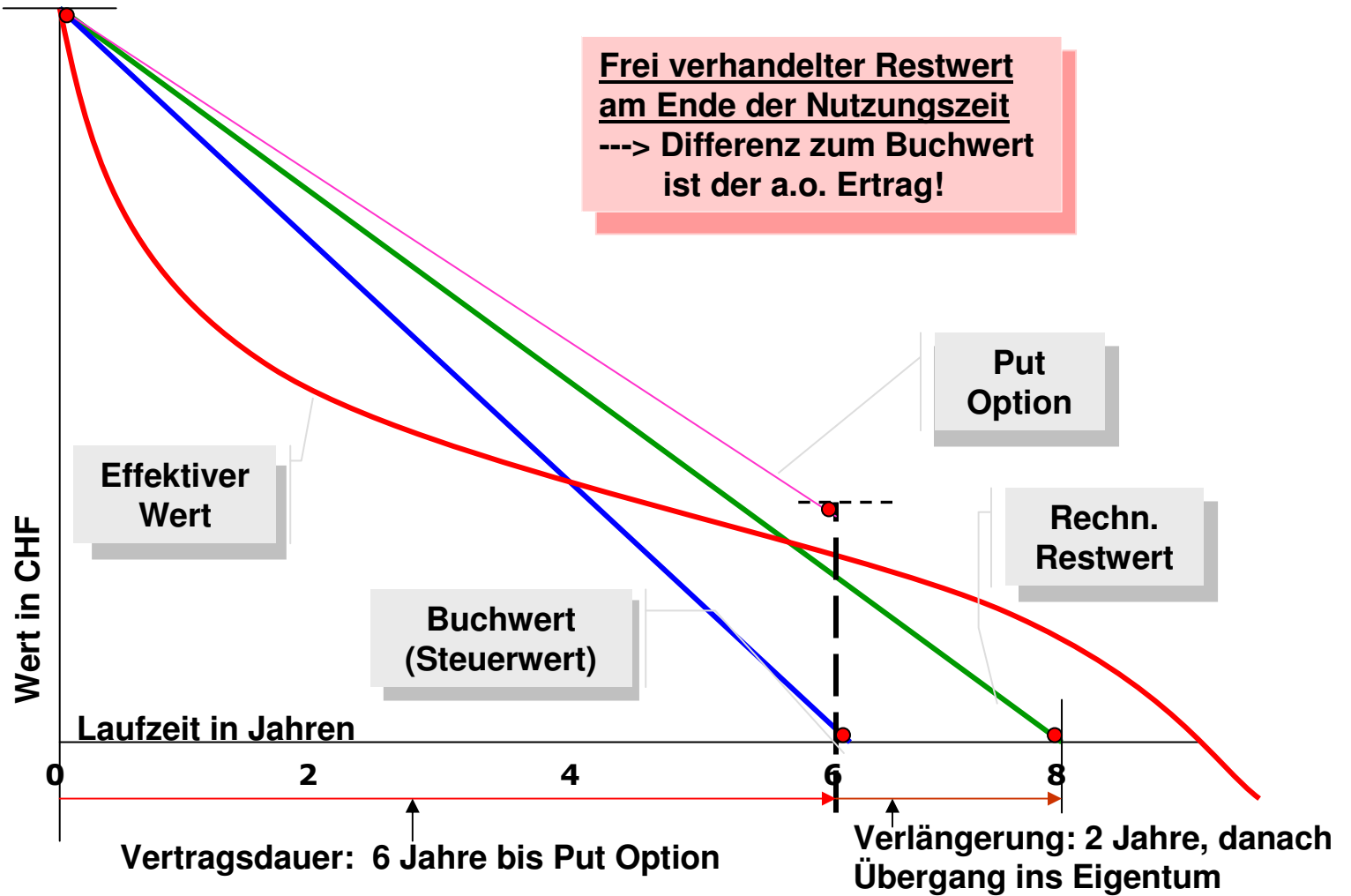
- Finanzierung aus Eigenmitteln
- oder durch klassisches Leasing
- = Financial Lease mit den sich daraus ergebenden Konsequenzen

Systempartnerschaft

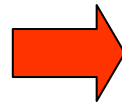
- Reduktion vom Bankrisiko, weil neu zwei Verpflichtete
- Bessere Leasingkonditionen
- Put Option
- = Operative Lease

Kaufwert

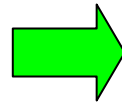
Definition der Put Option



Was ist der Unterschied?



Finanz – Leasing bedeutet, dass die Flotte im Anlagevermögen verbleibt und abgeschrieben werden muss.



AGORA empfiehlt grundsätzlich das „Operative Lease“ nach USGAAP - IFRS. Nutzung statt Eigentum.

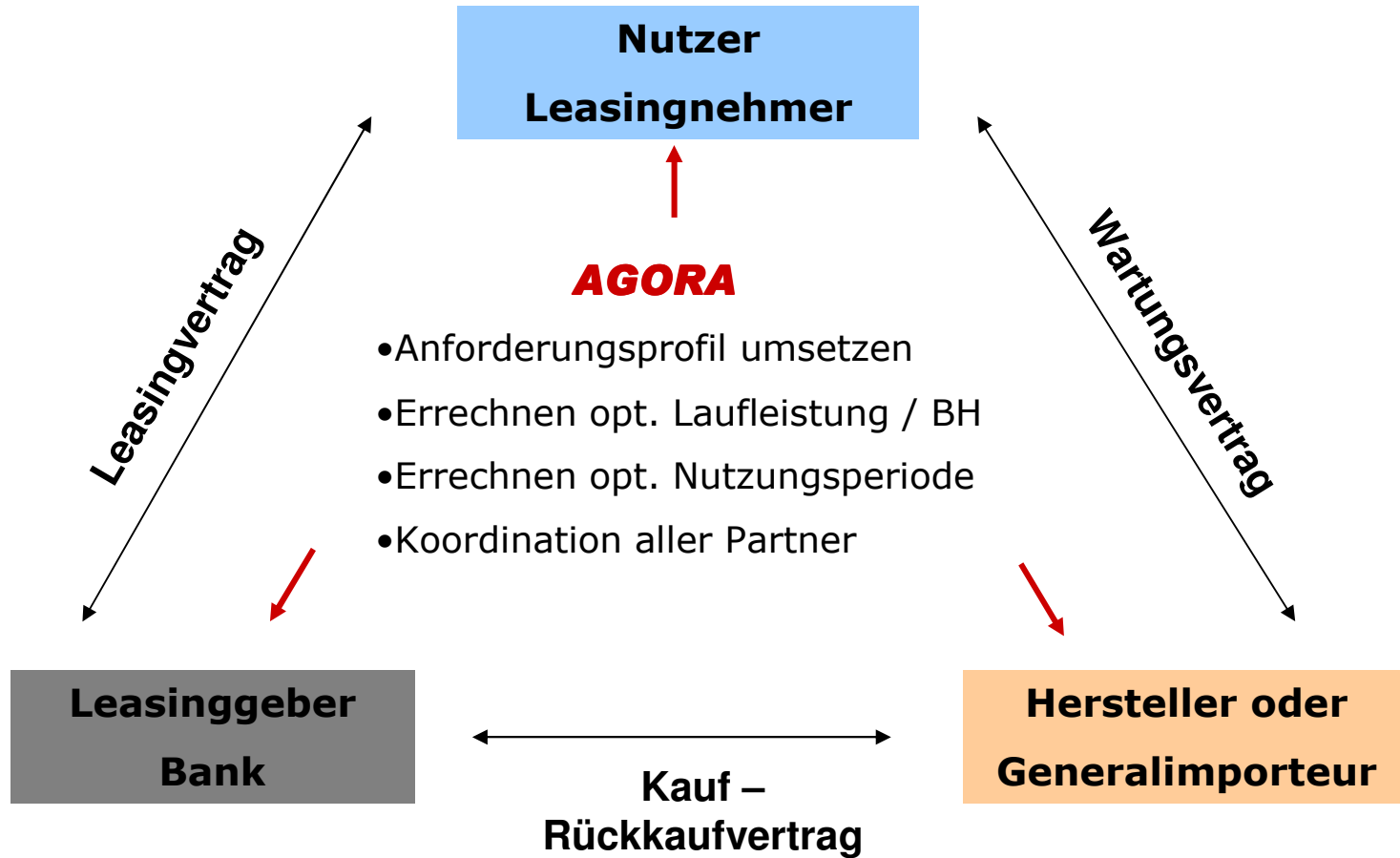
So entsteht das Vertragsmodell

Projektziele

Systempartnerschaft

- **Standardisierung**
- **Freisetzung der Liquidität**
- **Nachhaltige Senkung der Unterhaltskosten**
- **Imagegewinn**
- **Mitarbeitermotivation**

**Rechtliche Beziehungen einer
AGORA Systempartnerschaft**



Die **AGORA** *Systempartnerschaft*
hat sich weiter entwickelt!

**Das Rental – Modell als
europäische Alternative.**

**Die gleichen Value – Driver wirken sich
hier positiv auf das Kostengefüge aus.**

Rechtliche Beziehungen beim Rental - Modell

- AGORA**
- Anforderungsprofil umsetzen
 - Errechnen opt. Laufleistung / BH
 - Errechnen opt. Nutzungsperiode
 - Koordination aller Partner
 - Grosse Flexibilität - Rückgaberecht
 - Finanzierung mit entspr. Kontrolle

**Nutzer,
Rentalnehmer**

**Rental -
Mietvertrag**
Service / Unterhalt
Zins / AfA - Kosten

Hersteller / Dienstleister

Finanzierung

Hausbank

Alternative Rental

Kooperationsvertrag Hersteller - Konzern

- Einheitliche Preise ab Werk für Europa
- Einheitliche Unterhaltsstandards
- Anpassung an nationale Verhältnisse
- Finanzierung Hersteller / Bank
- Zentrales Management durch **AGORA**

Alternative Rental

Standort Rahmenvertrag

- **Anpassung an lokale Verhältnisse**
- **Definition der Unterhaltsstandards**
- **Einbindung der örtlichen Mitarbeiter**
- **Finanzierung Hersteller / Bank**
- **Zentrales Management durch **AGORA****
- **All – In Rental statt Leasing und Unterhalt**
- **Optimale Flexibilisierungsfenster**

Leistungen im Rahmen einer Projektbegleitung durch die **AGORA** bis zum Aufbau der Systempartnerschaft

Flottenwechsel

- Bedeutender Umweltbeitrag
- Einkauf mit AGORA - Rahmenvertrag
- Steuervorteile „Operative Lease“
- Put Option
- Unterhaltskostensenkung p.a.
- Verkauf Altflotte
- Senkung der Treibstoffkosten
- Unterhaltskostensenkung Altflotte
- Nachhaltiger Imagegewinn

Ergebnisse einer Systempartnerschaft in Zahlen

**Diese Zahlen beruhen auf einem
verhandelten Projekt:**

30 Personenwagen

103 leichte Transporter

Savings über 4 Jahre: 1'194'217 CHF

Savings über 5 Jahre: 1'492'771 CHF

AGORA SYSTEMPARTNERSCHAFT die Erfolgsfaktoren

AGORA SYSTEMPARTNERSCHAFT

	Bestand Projekt	Hersteller 1	Hersteller 2
Anzahl Fahrzeuge	133	133	133
Nutzungsdauer in Monaten	Ø 68	48 PW – 60 LT	48 PW – 60 LT
Km-Leistung pro Jahr	Ø 19'500 Km – PW Ø 14'500 Km – LT	20'000 Km – PW * 17'000 Km – LT *	20'000 Km – PW * 17'000 Km – LT *
Kaufpreis der Flotte CHF	2'852'378	3'615'900	3'243'500
Put – Option in %		40	30.4
Put – Option in CHF		1'471'300	1'004'600
Amortisationsbetrag in CHF	2'200'000	2'144'500	2'238'800
Eigenmittel, Abschreibung, Eigenmittelfinanzierung Leasingkosten	Eigenmittel 442'570	Leasing - Kosten 529'400	Leasing – Kosten 531'000
Unterhaltskosten / Jahr CHF Reifenkosten / Jahr CHF TOTAL:	275'000 Inkl. 275'000	67'000 63'100 130'100	0.00 62'700 62'700
Treibstoffverbrauch / Jahr in CHF	461'000	264'500	264'100
Instandstellungskosten bei Rückgabe / Jahr in CHF	Keine	22'280	22'280
Flottenkosten / Jahr in CHF (inkl. Flottenrückgabe) = TCO's	1'178'570	946'210	880'015
Einsparung / Jahr in CHF*	-	232'360.00	298'554.35
TCO's / Km / Fahrzeug in Rp.	56.90	40.54	37.71

Ein kurzer Einblick – langes Nachwirken

Verschiedene Anbieter vertreten unterschiedliche Verkaufspolitiken mit stark differenzierenden Konditionen und Preisstrukturen.

AGORA *Systempartnerschaft* lotst Sie durch den Konditionen - Dschungel.

Danke für Ihre geschätzte Aufmerksamkeit

Bei Fragen stehen wir Ihnen gerne zur Verfügung:

AGORA SYSTEMPARTNERSCHAFT

8808 Pfäffikon SZ

Staldenbachstrasse 30

Tel. +41 (0)55 415 65 65

Fax +41 (0)55 415 65 69

Mobile +41 (0)76 319 01 81

E-Mail allgemein info@agora-power.ch

Unsere aktuellen Dienstleistungsangebote, Veranstaltungen
oder auch das neuste aus der Presse können Sie in unserer
Homepage www.agora-power.ch nachlesen.