

# GARTEN DESIGN

GALABAU-MAGAZIN FÜR PRIVATES UND ÖFFENTLICHES GRÜN

**BILDUNG, BETRIEBE,  
BAUSTELLEN:  
LÖSUNGEN, DIE WEITERHELFFEN**



**DATEN.  
DOSSIERS.  
DETAILS.**

**HINTER DIESEN SEITEN  
STECKT SO VIEL MEHR.**

Dieses Heft ist nur ein Teil der **GARTEN DESIGN**.  
Den Zugriff auf über **3.000 Artikel, Dossiers**  
und das volle **Archiv seit 2022** finden Sie digital.



Online  
weiterlesen

# 2026: DA GEHT NOCH WAS

## DEN FUHRPARK PREISWERTER FLOTTMACHEN

TEXT Engelbert Kötter

**W**ie konsequent erneuern Sie Ihren Fuhrpark? Strikt betriebswirtschaftlich, nach Abschreibung? Oder nutzen Sie Fahrzeuge so, wie viele es tun: Über die Abschreibungsdauer hinaus, weil das Geld für Neukäufe gerade nicht so locker sitzt? Anreiz für den Kauf von Pkw oder auch Lkw ist, neben Größe und Ausstattungsmerkmalen, speziell auch der Preis. Der lässt sich mit sogenannten Abrufscheinen häufig markant mindern.

Branchenbetriebe bewegen sich gerade vorsichtig ins Jahr hinein. Die Auftragslage hat sich bei vielen von ihnen eingetrübt, und wo Umsatz und Ertrag sich heuer womöglich abschwächen könnten, steht selbstverständlich ein Bein auf der vorsorglichen Kostenbremse. Von Lkw bis Pkw: Auch wenn ein Fahrzeug jetzt abgeschrieben ist, steigt in diesen Zeiten von Kaufzurückhaltung nicht nur bei Endverbrauchern, sondern auch in Unternehmen die Tendenz, es „jetzt erst mal“ weiterzufahren.

### CASH FLOW – RAUF ODER RUNTER?

Solange ein Fahrzeug abgeschrieben wurde, hat seine Abschreibung den steuerpflichtigen Gewinn reduziert und damit die Steuerlast herabgesetzt (sogenannter Steuerschild-Effekt) und hat damit den Cashflow erhöht. Im symbolischen Zahlenbeispiel liest sich das so: Bedeutet ein Fahrzeug dem Betrieb während seiner Abschreibungsjahre zum Beispiel 5.000 Euro Abschreibung pro Jahr, und beträgt der angenommene Steuersatz 30 Prozent, so zahlt der Betrieb aufgrund dieser Abschreibung 1.500 Euro weniger Steuer. Der Cash flow, also die im Betrieb verfügbaren fließenden Mittel, erhöhen sich im selben Jahr dem-

nach um 1.500 Euro. Nach Ablauf der Abschreibung für das Fahrzeug entfällt die Steuerreduktion von 5.000 Euro. Der zu versteuernde Gewinn steigt um dieselbe Summe. Bei wiederum angenommenem Steuersatz in Höhe von 30 Prozent steigt also die Steuerlast um 1.500 Euro. Dieser Geldabfluss ans Finanzamt mindert den Cashflow folglich um 1.500 Euro im Vergleich zur Zeit der Abschreibung.

### UND WENN MAN ES ABER WEITERFÄHRT?

Ein abgeschriebenes Fahrzeug über die Abschreibungszeit hinaus weiterhin zu fahren, reduziert zunächst einmal laufende Fixkosten für eine Neuanschaffung: Vorausgesetzt das Fahrzeug ist technisch zuverlässig, kann man das so

**„Grund für eine Neuanschaffung kann auch der gebotene Umstieg auf Elektromobilität sein.“**

SDH

machen. Auch im Sinne der Nachhaltigkeit (weniger Ressourcenverbrauch und geringere CO<sub>2</sub>-Bilanz) ist das „Weiterfahren nach Abschreibung“, also seine län-

gere Nutzung des Fahrzeugs, einen Gedanken wert. Doch hat das ganze auch potenzielle Nachteile für den Betrieb. Ältere Fahrzeuge benötigen tendenziell häufiger Reparaturen und Ersatzteile. Wartungs- und Reparaturkosten steigen dann. Lästig umso mehr, wenn es im strammen Tagesgeschäft zu Nutzungsausfällen kommt, während Neufahrzeuge üblicherweise mit Garantien und dem kostenfreien Anrecht auf ein Ersatzfahrzeug ausgestattet sind. Nicht zu vergessen: Je älter das weitergefahrte Fahrzeug, desto eher erreicht es einen technologischen Rückstand gegenüber neuesten Modellen. Und es bleibt da die Sache des Erscheinungsbildes des Galabau-Unternehmens gegenüber seinen Kunden, im Regionalverkehr und auf der Baustelle. „Alte Gurke“ oder gar „Rostlaube“ sind längst nicht mehr ein mutmaßlicher Hinweis nach außen auf einen „billiger arbeitenden Betrieb“, sondern heute eher einer auf vernachlässigte Betriebswirtschaft.

Kurzum: Es bleibt bei der Abwägung von Neukauf und Weiterfahren ein Hin- und Herschieben der Grundnotwendigkeit auf dem Zeitstrahl: Je länger ein abgeschriebenes Betriebsfahrzeug weiterhin genutzt wird, desto mehr ver-



schiebt sich der Zahlungsabfluss für die anstehende Ersatzinvestition in die Zukunft. Das setzt kurzfristig den Finanzbedarf für die Neuanschaffung aus, reduziert aber den cash flow, und mittelfristig bleibt der Ersatzbedarf sowieso bestehen. Aber wie werden dann Markt- und Auftragslage sein? Ob jetzt oder später – diese Unsicherheiten bleiben also bestehen.

## BETRIEBSFAHRZEUGE UND BETRIEBSMITTEL

Einen Abrufschein für Neufahrzeuge (Lkw, Kastenwagen, Kleintransporter, Pick-up, Pkw, SUV usw.) erlangt man durch Mitgliedschaft in einem einschlägigen Einkaufsverband. So etwa bei der Servicegesellschaft Deutsches Handwerk (SDH), München, die eine solche Mitgliedschaft für Handwerksbetriebe inklusive GaLaBau kostenfrei anbietet. Voraussetzung für die Mitgliedschaft sind der Firmensitz in Deutschland sowie der Nachweis der handwerklichen Tätigkeit. Mit seiner Freischaltung als Mitglied erhält der Landschaftsgärtner Einblick in vergünstigte Einkaufskonditionen von über 30 Autoherstellern mit ihren jeweiligen Modellen und Baureihen und kann daraus frei wählen. Einen Abrufschein bestellt er dann gegen eine Bearbeitungsgebühr von derzeit 59 Euro netto, wobei die beim Nachweis einer Innungsmitgliedschaft entfällt. Damit erhält er beim Automobilvertragshändler vor Ort den jeweiligen Rabatt beim Erwerb seines neuen Firmenwagens. Weitere SDH-Partner sorgen bei denen für weitere Vergünstigungen. Diese reichen vom Fahrzeugumbau, wie etwa der Ein-

richtung eines Werkstattwagens nach Maßgabe des Betriebes (Würth oder bött Fahrzeuginrichtungen) über die Handwerker-Tankkarte und den Handwerker-Baustellenprodukteeinkauf, weiter über Insider-Konditionen bis hin zum Handwerker-Mobiltelefonarif. SDH ist seit 15 Jahren im Markt. Eigenen Angaben zufolge, hat das Unternehmen seither „mehr als 40.000 Handwerksbetrieben deutschlandweit dabei geholfen, beim Erwerb ihrer Firmenfahrzeuge bestmögliche Konditionen beim lokalen Automobilhändler zu erhalten“.

## GÜNSTIGER – ODER NICHT GÜNSTIGER?

Abrufscheine für Neufahrzeuge machen spezielle Preisnachlässe dingfest. So lassen sich Preisvorteile zwischen etwa

## „Wirtschaftlich ebenfalls von Vorteil: die Mischkalkulation von verschiedenen Angebotssegmenten.“

SDH

zehn und 40 Prozent erwirken. Wichtig: Die Fahrzeuge können bei jeder Markenniederlassung in der Region eingesetzt werden. Der persönliche Kontakt zum Autohaus seiner Wahl reißt folglich nicht ab. Und wo ein GaLaBau-Betrieb mit seinem Markenhändler möglicherweise schon günstige Hauskonditionen verhandelt hat, kann das Zuschalten eines Einkaufsverbandes dennoch betriebliche Kosten senkend wirken. Etwa dann, wenn Fahrzeughersteller mit dem Ein-

*Immer proper zur Baustelle: Sonderaktionen, von denen Betriebe gerade profitieren können, betreffen z. B. den Mazda CX-80 (links) sowie den Ford Ranger Pickup ...*

*Foto links:*

*Mazda Motors (Deutschland) GmbH*

*Foto rechts:*

*Ford-Werke GmbH*

kaufsverbund zusammen Sondereditionen zu spitz kalkulierten Sonderkonditionen anbieten. Oder es kommt zu einer Mischkalkulation: Während der Fahrzeugkauf möglicherweise pari verläuft, ergibt sich der Gewinn aus der Kombi mit komplementären Preisvorteilen beim Zubehör oder durch Gratisprämien.

Hinzu kommt: Rund um den Neufahrzeugerwerb muss es sich nicht zwingend um Barpreisgeschäfte handeln. Das Portfolio beispielsweise der SDH umfasst auch Sonderkonditionen für Leasing und Finanzierung. Ob ein Landschaftsgärtner von Berufsverbänden bereitgestellte Rahmenkonditionen verwendet, wie der BAMAKA AG – Einkaufsgesellschaft der Bauwirtschaft, Bad Honnef, oder aber sie darüber hinaus bei weiteren Anbietern im Markt vergleicht – sich zu informieren, erhöht bekanntermaßen die Angebotstransparenz. 🌱

*Angebote und die aktuellen SDH-Sonderaktionen für alle GaLaBau-Betriebe unter [sdh.de](https://sdh.de)*

*Unter anderem an GaLaBau-Verbandsmitglieder richtet sich das Angebot von [bamaka.de](https://bamaka.de)*