



OPAS AUTON HUOLTOLEASINGIIN

Miten huoltoleasing voi auttaa yritystäsi
säästämään kustannuksia ja tekemään järkeviä
päätöksiä autokannan suhteen?

DRIVALIA

KUN LUET TÄMÄN OPPAAN, SAAT VASTAUKSET SEURAAVIIN KYSYMYKSIIN:

- Mitä huoltoleasing on ja miten se eroaa auton omistamisesta?
- Sopiiko huoltoleasing yritykselleni?
- Miten voin selvittää autokannan vuotuiset kokonaiskustannukset? Missä ja milloin autot kannattaisi esimerkiksi huoltaa?
- Miten voin budjetoida ja ennustaa autoiluun liittyviä kustannuksia? Milloin ja kenelle esimerkiksi käytetyt autot kannattaisi myydä?
- Miten voin lähteä alentamaan yritykseni autokannan kustannuksia?

**Jos nämä kysymykset aiheuttivat
päänsärkyä tai harmaita hiuksia, tämä opas on
sinulle! Saat vastaukset kysymyksiisi ja opit
huoltoleasingin hyödyistä.**

MISTÄ ON KYSYMYS?

Huoltoleasing-sopimuksella saat käyttöösi uuden **auton ja kaikki autoiluun liittyvät palvelut** yhdellä kuukausimaksulla.

HUOLTOLEASING SISÄLTÄÄ:

- Uuden ja arvoisesi auton
- Määräaikaishuollot
- Tekniset korjaukset
- Sijaisauton huoltojen ajaksi
- Renkaat ja rengasvaihdot
- Liikenne- ja kaskovakuutuksen
- 24/7 tiepalvelun
- Renkaiden säilytyksen

VOIT HALUTESSASI SISÄLlyTTÄÄ:

- Polttoainekortin
- Auton pesut

VOIT VALITA MINKÄ TAHANSA BUDJETTIISI JA KÄYTTÖTARPEISIISI SOPIVAN AUTON:

- Väljän ja vaivattoman perheauton
- Ylellisen ja näyttävän edustusauton
- Käytännöllisen ja tilavan pakettiauton
- Näppärän ja kompaktin, taloudellisen kaupunkiauton
- Tai minkä tahansa muun unelmiesi menopelin. Vaihtoehtoja on!



SOPISIKO HUOLTOLEASING TEILLE?

Huoltoleasing sopii erityisen hyvin yrityksille:

- ✓ **Jotka haluavat keskittyä ydinliiketoimintaansa**
Huoltoleasingin avulla minimoit autoilun hallinnointiin kuluvan ajan ja vaivan.
- ✓ **Jotka haluavat hoitaa autoiluasiansa helpoimman kautta**
Kaikki palvelut yhdellä laskulla. Ei yllättäviä kuluja, ei kilpailutuksia, ei sijaisautokikkailuja, ei kuittirumbaa.
- ✓ **Jotka arvostavat riskittömyyttä**
Huoltoleasing-auto on kuin hyvään hintaan ostettu ja hyvään hintaan myytävä auto, jonka arvon alenemasta maksat tasaisesti joka kuukausi – Drivalia kantaa riskin auton jäännösarvosta. Tekniset korjaukset ja huollot sisältyvät kuukausihintaan.
- ✓ **Joilla ei ole asiantuntemusta autoasioiden kustannustehokkaasta hoitamisesta**
Drivalia neuvottelee sinua varten parhaat osto-, myynti- ja autoilupalveluiden hinnat. Hyödyt yli 5000 autoa vuosittain ostavan Drivalian volyymista.
- ✓ **Jotka haluavat keskittyä nauttimaan autoilusta**
Ansaitset auton, jota on upeaa ajaa.

MIKSI HUOLTOLEASING?

Yritys voi ratkaista autoiluasiansa kolmella eri tavalla:

- ✓ Leasingillä
- ✓ Ostamalla auton yritykselle
- ✓ Käyttämällä omaa autoa ja nostamalla kilometrikorvauksia yritykseltä.

Katso seuraavalta sivulta, miten nämä käytännössä eroavat toisistaan.



KUN HUOLTOLIISAAT

KUN YRITYS OMISTAA AUTON

KUN YKSITYISHENKILÖ OMISTAA AUTON, JOLLA AJETAAN TYÖAJOA

Auton ostaminen ja rahoitus	Sisältyy sopimukseen.	Mitä ostetaan ja mistä ostetaan? Mistä saadaan paras rahoitus?	
Määräaikaishuollot	Kuuluvat hintaan. Kuski saa puhelimeensa muistutuksen määräaikaishuollosta ja ajanvarauslinkin. Huollon ajan käytössä on sijaisauto.	Missä huollatetaan ja milloin? Millä kuski ajaa huollon ajan? Mistä saadaan paras hinta? Olenko maksanut sopivan hinnan huoltotoimenpiteistä ja varaosista?	
Kuluvien osien korjaukset	Kuuluvat hintaan. Kuski varaa ajan ja saa korjauksen ajaksi käyttöönsä sijaisauton.	Missä korjataan ja milloin? Millä kuski ajaa korjauksen ajan? Mistä saadaan paras hinta? Olenko maksanut sopivan hinnan kaikista osa-alueista?	
Polttoaineet ja pesut	Valittavissa olevia lisäpalveluita, jotka voidaan sisällyttää samalle laskulle.	Mistä saa polttoainekortin? Onko se oikean hintainen, olisiko jostain muualta saanut halvemman? Missä kannattaa pestä ja missä pesulan kuitti taas onkaan?	Missä auto kannattaa tankata? Entä missä se kannattaa pestä? Mitenköhän paljon näihin uppoaa rahaa kuussa?
Myyminen	Drivalia hoitaa. Ei riskiä jäännösverosta.	Kenelle myydä, missä, mihin hintaan saadaan kaupaksi? Kuka hoitaa paperihommat? Entä jos myydyssä autossa on vikaa ja ostaja vaatii korvausta?	
Hallinto	Lasku 1 x / kk.	Miten seurataan huoltojen, korjausten, polttoaineiden, pesujen ja vakuutuksien kuluja? Kuka hoitaa ostamiseen ja myymiseen liittyvät asiakirjat ja ilmoitukset? Miten nämä budjetoidaan?	Miten seurataan huoltojen, korjausten, polttoaineiden, pesujen ja vakuutuksien kuluja? Kuka hoitaa ostamiseen ja myymiseen liittyvät asiakirjat ja ilmoitukset?
Ajopäiväkirja	Jos kuskilla on vapaa autoetu, ei tarvita, vaikka autoa käytettäisiinkin yksityisajoihin. Auton käyttöedun tapauksessa työnantaja voi itse päättää, millaisen laskelman perusteella maksaa 0,10 € / km -polttoainekorvausta työajojen osuudesta.		Kuskin täytettävä kilometrikorvausten saamiseksi.
Kirjanpito	Leasing-vuokra on kokonaisuudessaan yrityksen kulu.	Auton arvo siirtyy taseeseen ja siitä tehdään poistoja.	Kilometrikorvaus on yrityksen kulu.
Riskit	Drivalia kantaa riskin jäännösarvosta ja teknisistä vioista. Vakuutuksissa on kohtuullinen omavastuu.	Onko autoa huollettu, taidolla ja viitseliäisyydellä, jotta jäännösarvo olisi mahdollisimman suuri? Osataanko neuvotella hyvä hinta? Milloin ilmenee teknisiä vikoja tai kuluvien osien korjaustarpeita? Miten paljon ne maksavat? Ovatko vakuutukset kunnossa, jos sattuu vahinko?	
Kustannukset	Aina samansuuruinen lasku 1 x / kk.	Ennustamattomia: arvon alenema, huoltojen, korjausten, renkaiden, sijaisauton ja tiepalvelun kustannukset Ennustettavia: vakuutukset, verot.	
Ajoneuvovero	Ajoneuvon haltijan vastuulla.		
	Verotetaan auton käyttäjän henkilöverotuksessa: palkka + auton verotusarvo. Työnantajan on myös maksettava verotusarvon osalta työnantajan sivukulut.		

YRITYSPÄÄTTÄJÄ

TUNNETKO AUTOKANTANNE TODELLISET KUSTANNUKSET?

Todellisia kustannuksia määritettäessä on otettava huomioon koko auton elinkaari.

- Kuinka paljon auton käyttöön ja huoltoon kuluu rahaa?
- Miten ja kenen toimesta näitä asioita hoidetaan?
- Jos autojen myynti ja jälleenmyyntiarvo on yrityksen vastuulla, ratkaisevaa kokonaiskustannusten kannalta on, miten ja mihin autot myydään. Miten varmistetaan, että käytetyistä autoista saadaan paras mahdollinen hinta markkinoilta?

Lue seuraavalta sivulta, miten saat todelliset kustannukset selville.



Miten saan todelliset kustannukset selville?

Ensimmäinen askel on lukujen kaivaminen esiin kustannuslajeittain. Kustannusten kaiveleminen eri järjestelmistä yhteen nippuun on usein hankalaa ja aikaa vievää. Lisäksi se vaatii myös osaamista autoilusta, jotta tarvittavat tiedot saadaan kasattua.

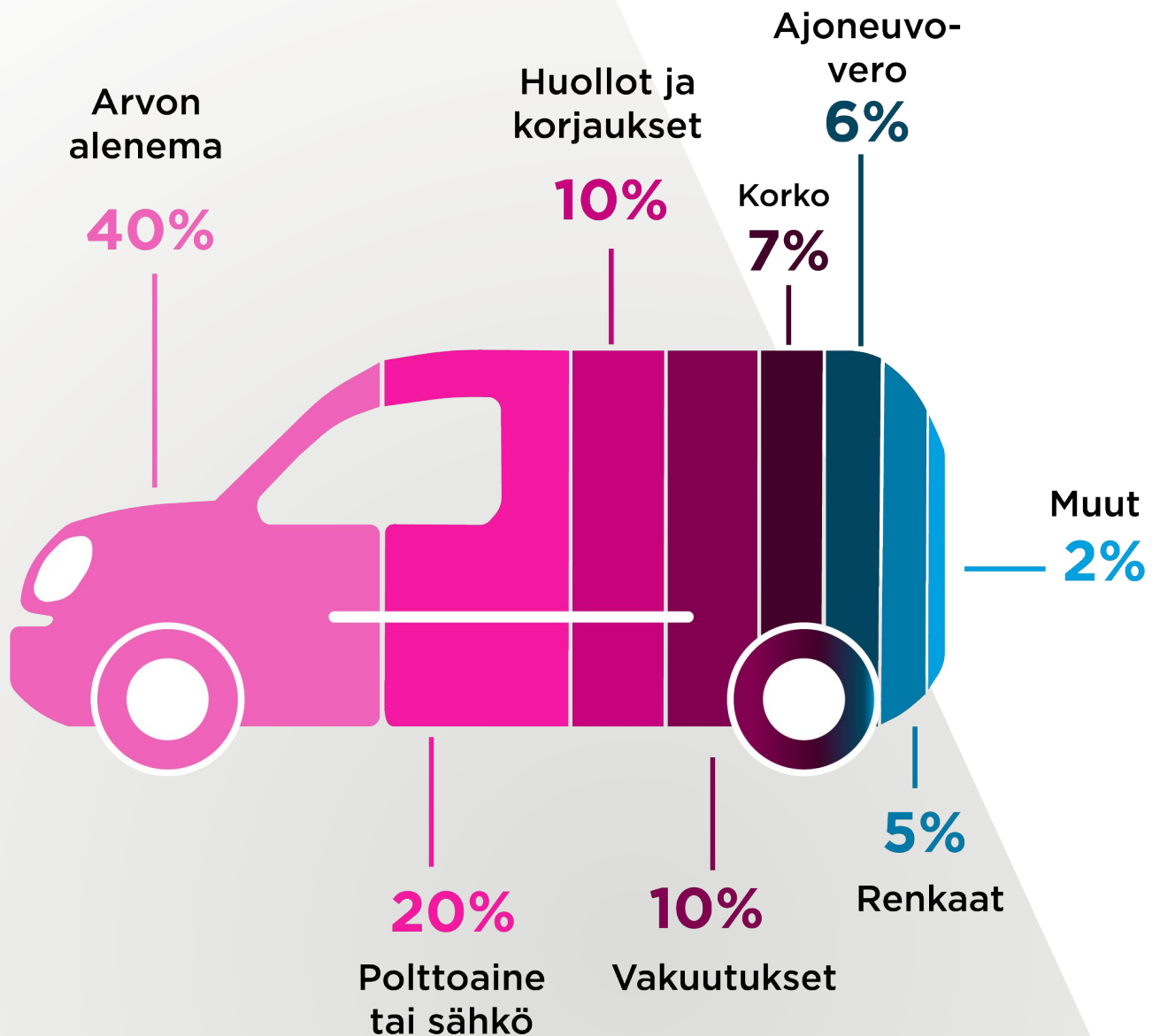
Toinen askel on seuraavien kustannuslajien selvittäminen:

1. Poistot
2. Sisäinen korko hankinnoille
3. Menetetty sitoutuvan rahan tuotto
4. Huoltokustannukset
5. Vauriot
6. Rengaskustannukset
7. Polttoainekulut
8. Vakuutukset
9. Takuuajan jälkeiset korjauskustannukset ja vuokra-autokustannukset.

Kustannusten kaiveleminen eri järjestelmistä yhteen nippuun on usein hankalaa ja aikaa vievää. Lisäksi se vaatii myös osaamista autoilusta, jotta tarvittavat tiedot saadaan kasattua.

Pohdi: Onko yrityksessäni mahdollista tehdä aikainvestointi tähän työhön ja löytyykö meiltä riittävää osaamista?

HUOLTOLEASING ON TAPA HUOLEHTIA SEURAAVISTA AUTOILUN KUSTANNUKSISTA:





MITEN AUTOKANNAN KUSTANNUKSIA VOI LÄHTEÄ ALENTAMAAN?

Selvittämällä nykyiset autokantasi kustannukset olet jo pitkällä. Tarkastele myös nykyisten autojen käyttöä, varsinkin tuotanto-autokannan osalta. Ovatko rengaspaineet optimaaliset? Eiväthän autot aja turhalla lastilla, ja näin kuluta polttoainetta tarpeettoman paljon?

Tiedolla johtaminen on valtaa – harkitse siis rohkeasti kumppanin käyttöä.

Tieto autokannan kokonaiskustannuksista on edellytys sille, että kuluja voidaan hallita ja eri vaihtoehtoja ylipäättään vertailla. Kiistattomat faktat puhuvat puolestaan ja teette päätökset tietoon ettekä ”mutuun” perustuen.

Joskus oikean tiedon etsintä ja kaivaminen voi kuitenkin olla haasteellista, siihen ei löydy aikaa tai asiantuntemusta. Ehkä yrityksestäsi puuttuu autoilun ja autoalan osaamista, työkaluja tai resursseja.

Tällöin kumppani voi auttaa.



Kiinnostuitko tai kaipaатko neuvoja?

Ota yhteyttä! Autamme mielellämme sinua pääsemään alkuun.



Nestori Leppänen, Sales Manager

nestori.leppanen@drivalia.com

+358 45 876 1966



Petri Todorovic, Sales Manager

petri.todorovic@drivalia.com

+358 40 620 4682



Marko Juvonen, Sales Manager

marko.juvonen@drivalia.com

+358 40 011 1175



Mikko Väisänen, Head of Sales

mikko.vaisanen@drivalia.com

+358 50 344 5371

Palvelemme arkisin klo 8.00-16.00

Asiakaspalvelu
p. 0207 420 900

Drivalia Lease Finland Oy
Itsehallintokuja 6
PL 220
02601 Espoo
Suomi