

# Am Scheideweg

## FLOTTEN-LEASING – Die Partnerschaft mit dem Handel in turbulenten Zeiten.

VON ANNEMARIE SCHNEIDER

**M**ichael Velte, Vorstandsvorsitzender des Verbandes markenunabhängiger Fuhrparkmanagementgesellschaften e. V. (VMF) und Geschäftsführer der Deutsche Leasing Fleet, nimmt im AUTOHAUS-Interview Stellung zur Entwicklung der Restwerte in 2010 und zur Bedeutung des Handels für die Zukunft des Leasinggeschäfts.

**AH:** Herr Velte, überhöhte Restwerte aus den Leasinggeschäften der Vorjahre belasten die Händler teilweise schwer. Sehen Sie 2010 Licht am Ende des Tunnels?

**M. Velte:** In den letzten Monaten 2009 haben sich die Restwerte zwar etwas stabilisiert. Trotzdem rechnen wir im VMF für 2010 und 2011 mit keiner Besserung. Aufgrund der bekannten Fahrzeugmengen, die als Leasingrückläufer in den nächsten zwei Jahren auf den Markt kommen, muss jeder ordentliche Kaufmann mindestens mit drei künftigen Szenarien rechnen: Erstens, die Restwerte verharren auf gegenwärtigem Niveau. Zweitens, die Werte sinken im Durchschnitt nochmals um bis zu zwei Prozent der UPE. Dies halten wir für die wahrscheinlichste Variante. Und drittens, die Werte gehen im schlimmsten Fall



Michael Velte: „Die Stützungsmaßnahmen sind ein zwingend notwendiger Schritt.“

durchschnittlich nochmals um fünf Prozent der UPE in den Keller.

**AH:** Ein Hebel zur Risikominimierung und Rettung der Händler sind die Stützungsmaßnahmen, mit denen die Hersteller begonnen haben. Werden sie reichen?

**M. Velte:** Die Stützungsmaßnahmen sind ein zwingend notwendiger Schritt. Für die Hersteller ist das aber auch ein Teil des eigenen Überlebenskampfes. Würden sie einen Teil des Händlernetzes fallen lassen, wäre damit auch ein Teil des eigenen Engagements verloren. Insofern nutzt den Herstellern der Rechtsgrundsatz „pacta sunt servanda“ im Hinblick auf die bestehenden Rückkaufverträge mit dem Handel sehr wenig. Denn die herstellereigenen Banken agieren als Refinanzierungspartner in vielen Bereichen und sehen als Erster, wie hoch speziell die Risiken aus Restwerten und die Verbindlichkeiten insgesamt sind. Trotzdem stehen wir allein wegen der Liquiditätsprobleme im Handel und dem makroökonomischen Umfeld weiter am Scheideweg.

### Gordischer Knoten

**AH:** Was tun die Mitglieder des VMF, um ihre Handelspartner zu stützen?

**M. Velte:** Wir schließen Rückkaufverpflichtungen in der Regel nur noch mit Herstellern bzw. deren Niederlassungen ab. Dadurch können sich gewisse Nachteile und Verschiebungen in der Fläche ergeben, da Buy-back-Vereinbarungen binden. Es sei denn, der Hersteller behandelt eingegangene Restwertverpflichtungen im Flottengeschäft des Handels an unabhängige Leasinggesellschaften genauso wie gegenüber der eigenen Leasinggesellschaft. Dies bedingt natürlich, dass die Spielregeln im Vorfeld abzustimmen sind und dabei keine „Flatrate“ entstehen darf. Es gibt bereits einen Premiumhersteller, der genau diesen Weg geht. Unsere Partner bleiben aber grundsätzlich weiterhin die Lieferanten und Dienstleister im Werkstattbereich für

### LESEN SIE HIER...

... welche Strategie der VMF als Verband der großen markenunabhängigen Leasing- und Fuhrparkmanagementgesellschaften verfolgt und welche Rolle die Händler dabei spielen.

Flottenkunden, da wir vorwiegend mit fabrikatsgebundenen Partnern zusammenarbeiten. Unser Ziel ist vielmehr, mit ihnen die Effizienz innerhalb der Wertschöpfungskette zu erhöhen.

**AH:** Heißt das, Sie wollen das Geschäft mit Flotten neu verteilen respektive die Preise für die Leistungen im Handel senken?

**M. Velte:** Nein. Damit meine ich, dass wir zu unseren Partnern im Handel langfristig stehen, auch wenn sie derzeit einer harten Belastungsprobe ausgesetzt sind. Sicherlich werden sich die einen oder anderen Partner auch trennen. Insgesamt gehe ich jedoch davon aus, dass wir noch enger zusammenwachsen. Dazu gehört von unserer Seite, dass wir uns als verlässlicher Partner erweisen, der z. B. keine Liquidität schindet und weiterhin pünktlich zahlt. Schließlich steht oder fällt auch unser Geschäftsmodell im Leasing mit dem Handel.

**AH:** Wie positionieren sich die Mitglieder des VMF mit einem Marktanteil von rund 40 Prozent bei Flotten ab 20 Fahrzeugen?

**M. Velte:** Auch wir brauchen eine gute Substanz, um die vorhandenen Restwertverpflichtungen in den Büchern abfedern zu können. Wir haben außerdem die Restwerte nochmals deutlich reduziert und leisten uns im Portfolio keine Flotten mehr, die über die Wertschöpfungskette keinen nachhaltigen Ertrag bringen. Das bedeutet für die Flottenkunden: Je größer sie sind, desto mehr werden sie sich künftig vom gewohnten Preisniveau verabschieden müssen, sonst lässt sich der gordische Knoten im gewerblichen Segment schlichtweg nicht lösen.

**AH:** Herr Velte, danke für das Gespräch.