



Von ganz unten

Die Talsohle scheint durchschritten. Gebrauchtwagen bringen endlich wieder etwas mehr Geld

Die Folgen des vergangenen Jahres sind bei der Automobilwirtschaft noch immer spürbar. Vor allem Leasinggesellschaften und Unternehmen mit Kauffuhrparks dürften noch lange darunter leiden, dass ihre Autos auf dem Gebrauchtwagenmarkt immer schlechtere Preise erzielen. »Selbst Leasinggesellschaften mit mehr als 20 Jahren Erfahrung hat die Heftigkeit der Krise überrascht«, sagt Michael Velte, Geschäftsführer der Deutschen Leasing Fleet und Vorsitzender des Vorstands beim Verband der markenunabhängigen Fuhrparkmanagementgesellschaften (VMF).

»Für die Leasinggesellschaften werden die nächsten Jahre zu einem echten Stress-test«, prognostiziert Velte. Trotzdem macht er die ersten Silberstreifen am Horizont aus. Die Abwärtsspirale der Restwerte drehe sich nicht mehr weiter nach unten, vielmehr verharre der Markt auf niedrigem Niveau (siehe auch Seite 31). Marktbeobachter wie Eurotax-Schwacke und die Deutsche Automobil Treuhand (DAT) in Stuttgart registrieren mittlerwei-

se sogar einen verhaltenen Aufwärtstrend. »Mit leicht steigenden Restwerten machen sich jetzt die Weichenstellungen der Hersteller bemerkbar, die ihre Produktion zurückgefahren und Überkapazitäten in den Lagern abgebaut haben«, sagt Siegfried Trede, Hauptabteilungsleiter bei der DAT.

Ein Blick auf die Mittelklasse verdeutlicht den aktuellen Trend (siehe Kasten Seite 30). Auf Jahr gesehen rechnen die

Lohnen sich Extras beim Verkauf?

Eine Restwertstrategie sollte sich an der klassenüblichen Ausstattung der Fahrzeuge orientieren. Die Faustformel: Ausgaben für die Sonderausstattung in Höhe von zehn bis zwölf Prozent vom Listenpreis gehen in Ordnung. In der Mittelklasse gefragt sind laut DAT zum Beispiel ein fest installiertes Navigationssystem, Klimaautomatik, Einparkhilfe, Leichtmetallfelgen und eine Metallic-Lackierung. Spezielle Gimmicks wie Sportfahrwerk, Holzintarsien oder abgedunkelte Scheiben zahlen sich dagegen auf dem Gebrauchtwagenmarkt nicht aus.

Marktforscher mit einem Anstieg der Restwerte quer durch alle Fahrzeugklassen von ein bis zwei Prozent.

Nach Einschätzung des VMF wird der Markt aber auch auf absehbare Zeit nicht stärker zulegen. Der Verband führt eine ganze Menge von Gründen an, die einem Aufschwung entgegenstehen. Es fehle an kräftigen Impulsen aus der Wirtschaft, dazu komme eine schwierige internationale Großwetterlage, die durch Euro-Spekulationen sowie die angespannte Haushaltslage einiger Länder belastet sei. Ebenfalls eine Rolle spiele, dass die klassischen Exportmärkte wie Osteuropa oder Spanien für Gebrauchte längst ihre Tore verschlossen haben.

»Den Leasinggesellschaften bleibt wenig Handlungsspielraum für nachhaltige Weichenstellungen«, sagt Velte. Die meisten Gesellschaften hätten zwar ihre Restwerte an die neuen, schlechteren Marktbedingungen angepasst. Bis diese Kalkulationen jedoch greifen würden, sei ein langer Atem nötig. Den Unternehmen der Branche steht also eine längere Durst-



»Wer beim Neuwagen mit spitzem Stift rechnet, hat beim Restwert weniger Risiken«

Siegfried Trede, Hauptabteilungsleiter bei DAT

strecke bevor, bis auch die Ende 2008 kalkulierten Leasingverträge abgearbeitet sind. Dabei sind nach Ansicht von Verbandschef Velte die Gesellschaften mit ausreichenden Reserven und guten Beziehungen zur ihren Hausbanken noch am besten vorbereitet.



Wie dieser 308 SW versteigert wurde, wissen wir nicht. Doch die Mittelklassewagen von Peugeot erzielen regelmäßig gute Preise beim Autoauktionator BCA

Anzeige



SOS-Grußkarten ...
... mit vielen neuen Motiven sind da!

Nachhaltigkeit für Ihre Post. Die neue SOS-Grußkarten-Kollektion ist da. Gleich online bestellen unter www.sos-kartenshop.de



SOS KINDERDORF
In Deutschland und der Welt

SOS-Grußkarten versenden und Kindern helfen



Restwerte 2010: Leichte Erholung				
Modell ¹⁾	Listenneupreis	Gebrauchtpreis Januar in Prozent vom Neupreis	Gebrauchtpreis Juni in Prozent vom Neupreis	Trend in Prozent
BMW 320 d	28.403 Euro	63,3	64,7	+ 1,4
Mercedes C 200 CDI	30.065 Euro	63,3	64,6	+ 1,3
Citroën C5 HDi 140 FAP	23.782 Euro	66,9	67,7	+ 0,8
Ford Mondeo 2.0 TDCi	23.866 Euro	60,1	62,4	+ 2,3
Renault Laguna dCi 150 FAP	24.034 Euro	61,6	62,4	+ 0,8

¹⁾ Erstzulassung Juni 2009, Laufleistung 20.000 km. Die Gebrauchtwagenpreise sind Händlerverkaufspreise

Quelle: DAT

Problematisch wird es, wenn das Unternehmen zu optimistisch kalkuliert hat und der erwartete Restwert derzeit nicht erreicht werden kann. Für den Verband gehören betriebswirtschaftlich saubere Kalkulationen zum professionellen Fuhrparkmanagement. Wer anders handelt, ignoriert zukünftige Entwicklungen und lockt mit verführerischen niedrigen Leasingraten, die eine unerwartet hohe Unterdeckung am Vertragsende verursachen können.

Wenn zum Beispiel der durchschnittliche Neuwagenpreis bei 26.000 Euro

liegt und der Leasinggeber 40 Prozent Restwert nach drei Jahren kalkuliert, dann müsste der Verkaufserlös rund 10.400 Euro betragen. Tatsächlich wird nach der VMF-Analyse im Schnitt derzeit allerdings nur ein Preis von 9.152 Euro erzielt. Das sind 1.248 Euro weniger pro Fahrzeug. Allerdings ist dies nur ein Durchschnittswert, der bei Dienstwagen der Oberklasse entsprechend höher ausfällt. Das könnte sich, insbesondere für Flottenbetreiber die das Restwertisiko selbst übernehmen, zur Kostenfalle entwickeln.

Darüber hinaus hat Velte bereits erste Anzeichen für eine beginnende Marktberreinigung ausgemacht. »Es häufen sich Anfragen von kleineren Leasinggesellschaften, die den stärkeren Kollegen einen

Unternehmen profitieren von niedrigen Raten.

Verkauf des eigenen Portfolios anbieten«, weiß Velte. Nichtsdestotrotz kennt der VMF auch Gewinner der Krise: Es sind in erster Linie die Flottenbetreiber. Sie profitieren von den vergleichsweise niedrigen Leasingraten, tragen dabei aber selbst kein Restwertisiko.

Im Gegensatz dazu befinden sich Unternehmen mit einem eigenen Fuhrpark derzeit in einer prekären Situation. »Die Zeiten der Mehrerlöse beim Verkauf von Dienstwagen sind vorbei, jetzt müssen Fuhrparkleiter die Verluste in ihrer Abteilung erklären«, sagt Velte. Die Restwertkrise treffe vor allem Unternehmen mit großen Fuhrparks. Sie müssen öfter größere Chargen von Dienstwagen austauschen. Um die Verluste so gering wie möglich zu halten, sollten Fuhrparkleiter mit Kaufparks generell alle Register für eine bestmögliche Vermarktung ziehen.

Der Autoauktionator BCA empfiehlt zum Beispiel, zur Optimierung der Restwerte auf die Umweltkarte zu setzen. »Schadstoffemissionen und Abgasnormen

werden in drei Jahren eine größere Rolle spielen als heute«, sagt Paul Wagner, National Sales Manager bei BCA. Sein Tipp: Zurückhaltung bei Leistung und Hubraum, Auswahl eines Benziners statt eines Diesels, solange nicht das Nutzerprofil mit hohen Kilometerleistungen den Selbstzürnder sinnvoll macht.

Auch die Mischung von Marken und Modellen könne zur Optimierung der Restwerte beitragen. »Toyota ist in der Mittelklasse auf dem Gebrauchtwagenmarkt eine sichere Bank, auch Renault und Peugeot bringen es hier auf gute Gebrauchtwagenpreise«, sagt Wagner. Der Manager rät dazu, die Car Policy nicht nur auf Limousinen und Kombis zu beschränken, sondern auch Vans und SUV in die Flotte einzubeziehen. Dabei dürfe die Ausstattung ruhig auch einen individuellen Touch aufweisen. Dahinter steckt die Logik, dass Volumenmodelle den Ge-

Hersteller unterstützen ihre Markenhändler

brauchtwagenpreis eher drücken, während individuellere Modelle auch Käufer finden können, die für das gewisse Etwas Geld in die Hand nehmen.

Darüber hinaus haben sich die Hersteller nach und nach dazu entschlossen, den Handel nicht im Stich zu lassen. Sie beteiligen sich in unterschiedlicher Form an den Restwert Risiken. Allerdings müssen die Hersteller sich jetzt mit der selbst erzeugten Überkapazität in diesem Segment auseinandersetzen. Nach Angaben des Verbands sind Verkaufswerte im Schnitt von über 40 Prozent schon seit mehreren Jahren einfach nicht mehr zu erzielen. Es sei denn, der Hersteller stellt gezielt Verkaufsförderungen zur Verfügung, die eine spätere Vermarktungsphase stützen sollten. Und die müssen jetzt auch noch zur Verfügung stehen.

Indes soll die Gebrauchtwagenvermarktung aus Leasingrückläufern nicht zuletzt wegen der fahrlässig zu hoch kalkulierten Restwerte schon im vergangenen Jahr einen Milliardenverlust verursacht haben. Dieser ist zum großen Teil beim Handel und den Leasinggesellschaften hängen geblieben. Das war für den Handel Existenz bedrohend und hat in der Konsequenz einzelnen Händlern die Insolvenz gebracht.

Text: Joachim Geiger, Fotos: Fotolia (1)

So sieht der VMF die Restwertsituation

Im Januar 2010 war der Tiefstand erreicht. Die im Restwert-Indikator des VMF zusammengefassten Autos waren auf dem Gebrauchtwagenmarkt gerade mal 33,2 Prozent des offiziellen Neupreises wert. Im Juni 2010 hat der Indikator aber wieder die 35-Prozent-Marke überschritten.

FIRMENAUTO: Die Restwerte stabilisieren sich. Können Sie bereits Entwarnung geben?

Velte: Nein, von Entwarnung kann keine Rede sein. Das gilt insbesondere für Verträge, die 2008 und vorher abgeschlossen wurden. Das wird die Leasinggesellschaften noch bis zum ersten Halbjahr 2012 begleiten. Zwar steigen die Restwerte bis Jahresende um etwa zwei Prozent. Aber sie sind zuvor acht Prozent in den Keller gefallen. Also bleiben immer noch sechs Prozent, die fehlen.

Welche Konsequenzen haben die Anbieter aus dem Debakel gezogen?

Velte: Zum einen mussten die Leasinggesellschaften bereits Anfang 2009 die Restwerte bei Neuverträgen massiv senken. Entsprechend stiegen die Leasingraten. Zum zweiten stellen wir fest, dass die Bereitschaft der herstellerunabhängigen Leasinggesellschaften sich Marktanteile im Bereich der Großflotten zu sichern, deutlich abgenommen hat. Die Restwert Risiken sind zu hoch. Das hat zur Folge, dass insbesondere für größere Fuhrparks die Kosten für Mobilität zugenommen haben.

Welche Strategie empfehlen Sie Flottenbetreibern die ihre Restwert Risiken selbst tragen?

Velte: Rund 25 Prozent der Fuhrparks haben selbst Restwert Risiken in ihren Büchern. Sie haben zwar die Möglichkeit ihre Fahrzeuge länger zu nutzen. Allerdings müssen sie aufpassen, dass die Servicekosten in dieser Zeit nicht überdurchschnittlich steigen. Außerdem ist der Exportmarkt für Autos mit hoher Kilometer-

Michael Velte, Verbandschef der unabhängigen Leasinggesellschaften



leistung fast komplett weggebrochen. Und auf dem deutschen Gebrauchtwagenmarkt stehen die jungen Gebrauchten im Vordergrund. Fuhrparkverantwortliche sollten sich genau überlegen, ob sich eine Laufzeitverlängerung wirklich lohnt.

Wie steht der deutsche Leasingmarkt im europäischen Vergleich da?

Velte: Die international tätigen Leasinggesellschaften haben im Ländervergleich die größten Verluste in Deutschland zu verbuchen. Das hat zwei Ursachen: Die deutschen Mitarbeiter fahren im Schnitt die hochwertigsten Autos. Ein SUV als Dienstwagen ist in anderen Ländern die absolute Ausnahme. Zweitens herrschen in Deutschland der härteste Verdrängungswettbewerb. Was zu übersteigerten Restwert Risiken führt. In Summe haben diese Faktoren dazu geführt, dass die Verluste in Deutschland am größten waren.

Was ändert sich künftig für Flottenbetreiber?

Velte: Grundsätzlich wird Mobilität für Unternehmen teurer. In der Vergangenheit sind die Leasingraten um mehr als zehn Prozent gestiegen. Dieses Niveau wird sich auch nicht ändern, bevor sich die Situation am Gebrauchtwagenmarkt und damit das Restwert Risiko nicht anhaltend positiv verändert. Aus unserer Sicht ist mit einer kurzfristigen Anhebung der kalkulierten Restwerte nicht zu rechnen.

Interview: Nicole Holzer

Restwertindex

