



*Der Verband der markenunabhängigen Fuhrparkmanagementunternehmen (VMF) will die Investitionsentscheidungen der Flottenbetreiber mit Analysen, Studien und Qualitätsstandards unterstützen*

# „Maßstäbe gesetzt“

Die Lage im Flottenmarkt sei ernst, aber nicht hoffnungslos. Das ist die Quintessenz jüngster Marktforschungen und Studien des VMF-Verbandes. Die Abwrackprämie hätte 2009 die Neuzulassungen in unnatürliche Höhen getrieben. Durch Vorzieh- und Mitnahmeeffekte seien in den nächsten Jahren noch stärkere Nachfrage-Rückgänge mit zusätzlich negativen Auswirkungen auf den Gebrauchtwagenhandel vorprogrammiert. Aus Angst vor weiter schwächelnder Nachfrage hätten Hersteller und Handel die Umweltprämie mit weiteren Rabatten ergänzt und damit indirekt den Gebrauchtwagenhandel wegen hier nun verringerter Investitionen zusätzlich unter Druck gesetzt. Dort würden kalkulierte Verkaufserlöse kaum noch erreicht. Die Leasinggeber müssten daher Restwertkalkulation und Leasingraten anpassen sowie hohe Abschreibungen verkraften. Der VMF-Restwertindikator 2009 weise ein Minus von 6,25 Prozentpunkten der UPE auf unter 36 Prozent des Neuwertes für ein drei Jahre altes Fahrzeug aus, was bei einem rund 30.000 Euro teurem Fahrzeug einen Rückgang des Erlöses von über 1.800 Euro ausmachen könne.

Den Fuhrparkbetreibern fehlte der Anreiz der Subventionen. Außerdem hätten sich viele Unternehmen in der Finanz- und Wirtschaftskrise zurückgehalten, Laufzeiten verlängert oder sogar den Fahrzeugbestand reduziert. Die Neuzulassungen in diesem Segment gingen um mehr als 20 Prozent zurück. Für den Fahrzeugbestand der VMF-Mitglieder habe sich allerdings die Marktentwicklung weniger stark ausgewirkt. „Unser gesamter Vertragsbestand ist

um 0,76 Prozent auf rund 522.000 gefallen und damit nahezu auf dem Niveau 2008 geblieben“, stellt VMF-Vorstand Dieter Jacobs fest. „Dabei lagen die gewerblich genutzten Fahrzeuge, 83 Prozent des Bestandes, mit Minus 1,5 Prozent deutlich unter den Minus-Werten des gesamten Fuhrparkmarktes. Das liegt auch darin begründet, dass wir unsere Kunden im Hinblick auf die Investitionen stetig durch Analysen und Studien unterstützen und mit unseren Qualitätsstandards, wie zertifizierte Fahrzeugbewertung und Standardfuhrparkausschreibung, Maßstäbe in der Zusammenarbeit setzen.“

Ein Erfolgsfaktor läge immer noch im Handling der Fahrzeugrücknahme. „Denn oft entscheidet sich erst hier,“ verdeutlicht der VMF-Vorsitzende Michael Velte, „ob die Investitionsentscheidung in Marke, Motorisierung und Leasingpartner richtig war und sich betriebswirtschaftlich gerechnet hat.“ Daher hat der VMF gemeinsam mit dem von Professor Dr. Ferdinand Dudenhöffer geleiteten Center Automotive Research (CAR) an der Universität Duisburg/Essen die Effekte unterschiedlicher Vorgehensweisen bei Fahrzeugrücknahme und Fahrzeugbewertung analysiert. In der Studie wurden knapp 100 Leasingnehmer schriftlich über ihre Erfahrungen bei der Fahrzeugrückgabe befragt.

Wichtige Ergebnisse im einzelnen: 77 Prozent der Befragten messen klaren Bewertungsstandards eine hohe Bedeutung bei. Die häufigsten Unstimmigkeiten bei der Schadensberechnung treten in den Bereichen Lackierung (81 Prozent), Karosserie (52 Prozent) und Verglasung

(30 Prozent) auf. 32 Prozent der Befragten sind mit dem Kulanzverhalten der Leasinggesellschaften unzufrieden oder sehr unzufrieden. Der Durchschnitt für Schaden-Nachbelastungen bei der Rückgabe lag bei 697 Euro pro Fahrzeug. Die herstellernahen Leasinggesellschaften fordern 32 Euro oder 5 Prozent mehr als der Durchschnitt. Nach VMF-Richtlinien zertifizierte Leasinggeber („Faire Fahrzeugbewertung“) belasten im Durchschnitt nur mit 573 Euro pro Fahrzeug, also um 156 Euro oder 21 Prozent weniger als die Captives. Einen extremen Ausreißer nach oben produzieren die nicht VMF-zertifizierten Non-Captives mit im Schnitt 1.113 Euro Nachbelastung (540 Euro mehr oder 49 Prozent höher als die VMF-zertifizierten). „Das Ergebnis zeigt,“ resümiert Professor Dudenhöffer, „dass eine transparente, bei Vertragsabschluss eindeutig definierte Schadensbewertung für den Leasingkunden deutliche Vorteile hat.“

Was die Zukunft des Flottenmarktes anbetrifft, wird im VMF-Verband angesichts des ifo-Geschäftsklimaindexes und der Entwicklung des Brutto-Inlandproduktes Hoffnung geschöpft. „Das einzige Wachstumsfeld für die Automobilhersteller sehen wir im Business-Sektor“, ist Michael Velte überzeugt. „Sobald die Konjunktur wieder anzieht und die Mobilitätsanforderungen wieder in den Fokus rücken, werden Fuhrparks wieder wachsen – allerdings unter schärferen Effizienz- und Umweltkriterien. Und dabei werden professionelle Fuhrparkdienstleister, wie die Mitglieder des VMF-Verbandes, punkten, und ihre neutrale Beratung wird weiter an Bedeutung gewinnen.“