

Lohnende Leihgeschäfte

20.04.2011, 09:00

Autoleasing überwindet die Flaute



© Bild: 2009 AP

Die Leasingfirmen bekamen die Autokrise mit als erstes zu spüren. Nun genießen die Anbieter die Konjunkturerholung. Privatkunden halten sich zwar noch zurück - für Unternehmensflotten wird aber kräftig geordert. von André Schmidt-Carré

Man kann sich ausmalen, dass Autoverkäufer voriges Jahr keine schöne Zeit hatten. Immerhin konnten sie sich darauf einstellen: Zuvor, mitten in der Finanzkrise, standen die Kunden Schlange. Vor allem Kleinwagen fanden dank der Abwrackprämie reißenden Absatz. Die Quittung gab es 2010: In Deutschland wurden lediglich 2,92 Millionen Pkw neu zugelassen - 23,4 Prozent weniger als 2009. Experten schätzen, dass 2010 allein wegen des Vorzieheffekts 300.000 Autos weniger verkauft wurden.

Der Einbruch traf auch Leasinganbieter: Im ersten Halbjahr sank die Zahl der geleasteten privaten Neuwagen um 44 Prozent gegenüber dem Vorjahreszeitraum, berichtet der Arbeitskreis der Banken und Leasinggesellschaften der Automobilwirtschaft (AKA). Der Einbruch ist aber weit weniger schmerzhaft als es zunächst scheint: Das Leasinggeschäft mit Privatleuten macht nur einen kleinen Teil aus - wesentlich wichtiger sind gewerbliche Kunden. Und hier stieg die Zahl der Neufahrzeuge um sieben Prozent. Die Statistik fürs zweite Halbjahr ist zwar noch nicht offiziell, dem Vernehmen nach war 2010 aber insgesamt ein gutes Jahr.

"Die steigenden Zahlen beim gewerblichen Leasing sind 2010 vor allem auf die schnelle konjunkturelle Erholung zurückzuführen", sagt Horst Berger vom AKA. Während der Krise litt das Geschäft, weil Firmen Anschaffungen aufschoben. "Das ist jetzt anders. Seit die Auftragsbücher der Unternehmen wieder gut gefüllt sind, schaffen sie auch wieder vermehrt neue Dienstwagen an", sagt Berger.

Die guten Zahlen entschärfen ein Problem, dass die Branche seit Jahren bewegt: Die Restwerte von Leasingautos befanden sich im Sinkflug. Um Marktanteile zu gewinnen, hatten vor allem herstellereigene Leasingfirmen günstige Raten geboten. Diese Neuwagen setzten den Gebrauchtwagenmarkt unter Druck. "Aufgrund der gut gefüllten Auftragsbücher ist die Lage derzeit entspannt", sagt Ralf Woik, Marketingchef bei Arval, der Leasingtochter der französischen Bank [BNP Paribas](#).

Vor allem deutsche Hersteller erleben einen Nachfrageboom. Und der Verband markenunabhängiger Fuhrparkmanagementgesellschaften (VMF) beobachtet seit Anfang 2010 steigende Gebrauchtwagenpreise. "Das Verhalten der Hersteller kann sich aber jederzeit ändern, wenn die Verkaufszahlen sinken", sagt Woik.

Mehr zum Thema

[Tradition von der Insel](#) Das kleine Comeback des Autobauers MG

(<http://www.ftd.de/unternehmen/industrie/autoindustrie/tradition-von-der-insel-das-kleine-comeback-des-autobauers-mg/60039346.html>)

[Spezialversicherer](#) Mannheimer mit stabilem Ergebnis

(<http://www.ftd.de/unternehmen/versicherungen/spezialversicherer-mannheimer-mit-stabilem-ergebnis/60039872.html>)

Autoversicherung VHV verbessert das Ergebnis

(<http://www.ftd.de/unternehmen/versicherungen/:autoversicherung-vhv-verbessert-das-ergebnis/60039906.html>)

Trend Opel setzt auf Elektroantrieb ohne Akku

(<http://www.ftd.de/auto/trends/:trend-opel-setzt-auf-elektroantrieb-ohne-akku/60036571.html>)

Mehr zu: [Autoindustrie](#), [Dienstwagen](#)

Galerie Shanghai Motor Show 2011

Für 2011 hofft man bei Arval auf wachsendes Neugeschäft, 2010 war die Banktochter damit beschäftigt, den Negativtrend des Vorjahrs zu beenden. "Der Markt hat sich 2010 zwar erholt, die Zahlen aus 2008 haben wir aber noch nicht wieder erreicht", sagt Woik. Er setzt auch auf Aufholeffekte: Hersteller und Leasingfirmen dürften davon profitieren, dass in der Krise verlängerte Leasingverträge von Altfahrzeugen demnächst auslaufen.

Teil 2: "Die Autobanken werden sich künftig zu Mobilitätsdienstleistern entwickeln"

Welche Wachstumsimpulse die Branche zudem voranbringen, bleibt abzuwarten. Vor allem die Rolle der Elektromobilität ist nicht absehbar. Während Experten für dieses Jahrzehnt den Durchbruch der Elektroautos sehen, ist davon im Alltagsgeschäft der Leasingfirmen nicht viel zu spüren. Bisher sind nur wenige flottentaugliche Modelle im Markt. Arval wartet gerade auf die Lieferung von zwei rein elektrisch betriebenen [Citroën Berlingo](#).

Kunden für die Autos hat Woik bereits: "Der Leasingpreis steht noch nicht fest. Einen Teil der Kosten werden wir wohl übers Marketingbudget abrechnen." Für Arval ist der Kauf ein Pilotprojekt, vom rentablen Massenmarkt weit entfernt. Das Geschäft könnte anziehen, wenn deutsche Hersteller mit Elektromodellen aufwarten. Zum einen, weil ihr Vertrieb gerade bei Firmenkunden stärker ist als jener der ausländischen Konkurrenz. Zum anderen könnte die Bundesregierung die Subventionierung ausbauen, wenn heimische Hersteller starten; bisher hält sich der Staat mit Kaufanreizen noch zurück.

In jedem Fall hilft den Leasingfirmen die Entspannung an den Finanzmärkten. Besonders herstellereigene Unternehmen hatten es in der Finanzkrise nicht leicht. Weil die Autobauer an den Märkten vorübergehend in Ungnade gefallen waren, mussten die Autobanken auf eigene Faust Kapital beschaffen. "Die Refinanzierung für die Autobanken ist deutlich einfacher geworden", sagt Berger: "Außerdem haben die Autobanken ihr Geschäft diversifiziert, das hat ihnen in der Krise geholfen."

Der Trend dürfte anhalten: Statt sich auf Finanzierung zu konzentrieren, bieten Firmen vermehrt Serviceleistungen wie Mobilitätsgarantien und Reparaturversicherungen an. "Solche Provisionsgeschäfte werden an Bedeutung gewinnen, weil sie im Gegensatz zum ursprünglichen Kerngeschäft der Finanzierung das Eigenkapital nicht belasten", sagt Berger. Hintergrund sind die schärferen Eigenkapitalregeln nach Basel III. "Die Autobanken werden sich künftig noch stärker zu Mobilitätsdienstleistern entwickeln", prophezeit Berger.

FTD.de, 20.04.2011

© 2011 Financial Times Deutschland