

Kraft der Freiheit

Non-Captives | Die großen freien Leasinggesellschaften haben über die Jahrzehnte ihre Position verteidigt und sind trotz Marktkonzentration gewachsen. Dazu haben sie sich auch im VMF als Interessenvertretung formiert.

— Rund 510.000 Fahrzeuge: Das ist der Bestand, den die freien Leasinggesellschaften im Verband markenunabhängiger Fuhrparkmanagementgesellschaften, kurz: VMF, Ende vergangenen Jahres auf sich vereint haben. Das bedeutet im Vergleich zum Abschluss des Vorjahres mit rund 492.000 Einheiten eine Zunahme von rund 3,5 Prozent. Und seitdem der Verband die Daten in 2002 zum ersten Mal erhoben hat, sind die Kfz-Verträge beständig gestiegen, und zwar insgesamt von 360.000 bis heute um mehr als 40 Prozent. Damit bleiben die großen Non-Captives auf Wachstumskurs.

„Unsere Mitglieder haben jedes Jahr im einstelligen prozentualen Bereich zugelegt und sind meist stärker gewachsen als der Flottenmarkt“, sagt Michael Velte, Vorsitzender des VMF-Vorstands und Geschäftsführer der Deutschen Leasing Fleet. Er fügt jedoch hinzu: „Bis etwa 2002 hat es deutlich mehr markenunabhängige Marktteilnehmer gegeben. Mittlerweile gibt es nur noch acht bedeutende freie Gesellschaften.“ Davon sind sieben im VMF engagiert. Im Rahmen der Konzentration haben diese allerdings ihr Geschäft weiterentwickelt.

Gründe für Formierung | Dass die Non-Captives im Flottenmarkt eine feste Position über zwei Jahrzehnte behaupten können, ist Mitte der 90er-Jahre keineswegs sicher. Denn der Druck durch die markengebundenen und -nahen Anbieter hat ordentlich angezogen, nachdem sie die Fuhrparks als attraktive Klientel für sich entdeckt haben. Velte erläutert: „In dieser Zeit hat die Benachteiligung der freien durch die Automobilhersteller begonnen, indem sie zum Beispiel schleichend weniger Nachlässe im Einkauf erhalten haben oder von Sonderaktionen für Flottenkunden ausgeschlossen wurden.“

Diese Aktivitäten sind auch der Anlass gewesen, dass sich Führungskräfte und Geschäftsführer der freien Leasinggeber 1996 und 1997 zu ersten formlosen Gesprächen getroffen haben, um sich über den Status quo und die Konsequenzen auszutauschen. 1998 haben sich die Non-Captives dafür mit dem VMF als gemeinsame Interessenvertretung zusammengeschlossen und mit der Gründung des Vereins am 22. September eine offizielle Plattform gegeben.

Gründungsväter | Den Verband haben acht Leasinggesellschaften aus der Taufe gehoben, von denen die LHS – nach Übernahme durch Alphabet – und VR Leasing, die sich aus dem Flottengeschäft verabschiedet hat, nicht mehr dabei sind. Alle anderen sind nach wie vor präsent – und sei es wie Auto Service Leasing (ASL) als Teil des jüngeren



Foto: Annemarie Schneider/Autoflotte

VMF-Vorstand seit Juni 2003 | Michael Velte, Geschäftsführer der Deutschen Leasing Fleet

Mitglied des GE. Einige Gründungsväter wie Harald Frings, damals Geschäftsführer von ASL und heute mit Velte Geschäftsführer der DL Fleet, sowie Wolfgang Reinhold, seinerzeit Geschäftsführer von Leaseplan Deutschland und heute in der Gesellschaft auf internationaler Ebene beschäftigt, sind noch im Markt aktiv. Holger Rost, damals Geschäftsführer bei der Deutsche Auto-Leasing, steht dem Verband weiter beratend zur Verfügung.

Dabei hat der VMF die Mitglieder auf einen Nenner gebracht, um ihre Stärken im Wettbewerb zu finden und zu artikulieren. Hierzu gehört laut Velte, sowohl den Kompetenzvorsprung in Sachen Dienstleistungen beibehalten zu haben als auch den damit verbundenen ersten Schritt schneller zu sein. Er ergänzt: „Zudem haben wir mit neuen Standards wie der fairen Fahrzeugbewertung Marktstandards definiert. Das ist ein absoluter Verdienst der Gründer und des Verbandes.“

Wettbewerb | Ungeachtet dessen hat der Wettbewerb weiter zugenommen. Insbesondere in den vergangenen Jahren hat Velte drei massive Wellen beobachtet: Die erste hat sich in den Jahren 2006/2007 und teilweise noch 2008 aufgebaut und durch preisaggressives Vorgehen und gute Wachstumswahlen – auch bei den VMF-Mitgliedern – ausgezeichnet. Dies ist in Form von Vermarktungsverlusten aus den Verträgen der Vorjahre dann mit der Finanz- und Wirtschaftskrise 2008 auf die Marktteilnehmer hereingebrochen und hat zu erheblichen Verwerfungen in den Ergebnissen geführt.

Daraus ist unter anderem die zweite Welle entstanden, in der einige Leasinggesellschaften teilweise kein Neugeschäft mehr angenommen haben oder nur zu drastisch höheren Konditionen. In dieser Phase 2009/2010 gab es eine starke Bereinigung, weshalb die Mobilitätskosten angestiegen sind und die Anbieter sich professioneller aufgestellt haben. Zugleich haben alle Gesellschaften ihr Serviceportfolio massiv erweitert.

Laut Velte befindet sich der Markt nun in einer dritten Welle: „Darin hat die Preisaggressivität erneut zugenommen, allerdings nicht mehr so stark wie vor der Krise. Tendenziell geht es aber wieder in diese Richtung, die sehr stark von den Captives befeuert wird. Die schmerzlichen Erfahrungen treten mehr und mehr in Vergessenheit.“

Marschrichtung | Die Non-Captives wollen weiterhin die Rolle des neutralen, markenübergreifenden Mittlers übernehmen. Ziel sei es dabei, Führer in den Prozessen und der Qualität an Dienstleistungen zu sein und Stabilität für die Kunden zu gewährleisten. Diese Maßgabe soll für den VMF auch künftig gelten und in einem jährlichen einstelligen prozentualen Wachstum münden. | A. Schneider

VMF | Die Mitglieder

— Der Verband mit Sitz in Hamburg vertritt die Interessen von sieben großen Leasinggesellschaften: ALD Autoleasing D, Arval Deutschland, Athlon Carlease, Deutsche Leasing Fleet, GE Auto Service Leasing, Leaseplan Deutschland und Mobility Concept.