

Plus und Minus

Der VMF verzeichnete 2010 ein Wachstum bei den reinen Flottenmanagementverträgen, die Anzahl der Full-Service-Verträge ging dagegen leicht zurück.

Der gesamte Vertragsbestand über alle Mitglieder des Verbands markenunabhängiger Fuhrparkmanagementgesellschaften e. V. (VMF) belief sich Ende letzten Jahres auf etwas mehr als 507.500 Verträge und lag damit rund ein Prozent unter Vorjahresniveau. Dieser Rückgang ist auf weniger Abschlüsse bei den Full-Service-Verträgen zurückzuführen. Hier haben die freien Anbieter auf der Jahrespressekonferenz des VMF in der Summe ein Minus von 4,5 Prozent gemeldet.

Im Gegenzug sind jedoch die reinen Flottenmanagementverträge ohne Leasing oder Finanzierung um über 17 Prozent emporgeklettert (siehe Grafik „Widerstandsfähig“). Insgesamt können die

VMF-Mitglieder damit ihr Spitzenjahr von 2008 mit rund 520.000 gewerblichen Verträgen zwar nicht wieder erreichen, aber ihr Portfolio in etwa auf dem Niveau des Jahres 2007 stabilisieren.

Ursachen für Gewinne und Verluste

Für Michael Velte, dem Vorstandsvorsitzenden des VMF und Sprecher der Geschäftsführung der Deutschen Leasing Fleet, stecken hinter diesem Ergebnis zwei Botschaften. Erstens, die Hersteller haben das gewerbliche Segment im vergangenen Jahr derart stark quersubventioniert, um die Verluste im Privatkundengeschäft zu kompensieren, dass Leasingnehmer nicht herumgekommen seien, die Leasing-

Angebote in Anspruch zu nehmen. Daraus erklärt er wiederum den Verlust der neun VMF-Mitglieder bei den Full-Service-Verträgen. Auf der anderen Seite hätten die gewerblichen Kunden den Hersteller-gesellschaften aber nicht zugetraut, das Fuhrparkmanagement zu handhaben, worauf der Ausbau an reinen Flottenmanagementverträgen der VMF-Mitglieder zurückzuführen sei.

Als besonders aggressiv beschreibt Velte den Wettbewerb mit Alphabet. Sobald die Leasinggesellschaft in einem Bieterrennen beteiligt gewesen sei, seien die Verbandsmitglieder aufgrund der subventionierten Angebote von BMW auf andere Fabrikate ausgewichen. Laut Michael Velte ist die Marke aus diesem Grund bei den VMF-Mitgliedern mit insgesamt rund 38.000 Einheiten aus den Top 5 der vertretenen Herstellermarken auf Platz sechs nach unten gerutscht.

Karsten Rösel, stellvertretender Vorstandsvorsitzender des VMF und Geschäftsführer der ALD AutoLeasing D, betont im Rückblick die generell hohe Dynamik im Markt, bei der die markenunabhängigen Leasinggesellschaften durch ihren Beratungsansatz und die Kompetenz bei der Entwicklung individueller Lösungen für den Flottenbetrieb gepunktet hätten. Zugleich zeigt er sich zufrieden mit der Entwicklung bei den Restwerten,

die im VMF-Restwertindex mit einem Wert von 34 Prozent über alle Fahrzeuge eine stabile Position eingenommen hätten. Viel mehr Luft nach oben sieht er allerdings nicht, insbesondere unter dem Eindruck eines europaweit getriebenen Remarketings, das sich auch den gesamtwirtschaftlichen Problemen der Eurozone nicht entziehen kann. Der Durchschnitt von 42 Prozent aus der Vorkrisenzeit im Oktober 2008 scheint somit unerreichbar.

Neuerungen und Ziele

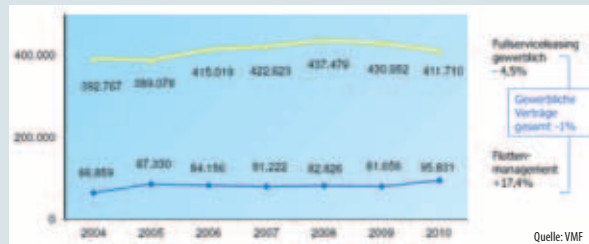
Der VMF-Vorstand hat auch seine Vorhaben für das laufende Jahr erläutert. Hierzu zählt die Implementierung des Standards „VMF Service Plus“ über ein zentrales Online-Tool für alle Mitgliedsgesellschaften, das einen automatisierten Abwicklungsprozess von Wartung und Reparatur ermöglichen soll. Daraus erwartet etwa Dieter Jacobs, Mitglied des VMF-Vorstands und Geschäftsführer Fuhrparkmanagement von LeasePlan Deutschland, bei konsequenter Kostenprüfung künftig ein Einsparpotenzial von rund 15 Prozent.

Ein aktuelles Thema, das die freien Leasinggesellschaften stark beschäftigt, sind die langen Lieferzeiten der Hersteller. Daraus würden sich bei derzeit steigendem Zinsniveau auch Teuerungen in der Leasingrate ergeben, die wiederum zu unangenehmen Diskussionen mit den Kunden und Fahrern führten.

Insgesamt ist der Vorstand des VMF für das laufende Jahr positiv gestimmt, gibt aber keine Wachstumsprognosen aufgrund der vielen unwägbareren weltwirtschaftlichen Einflussfaktoren ab. Im Wettbewerb wollen sich die Mitglieder wieder mit Effizienz und Wirtschaftlichkeit im Sinne der Kunden bewähren.

Widerstandsfähig

Trotz des harten Wettbewerbs vonseiten der herstellernahen und -gebundenen Leasinggesellschaften haben sich die Mitglieder des VMF, deren Gesamtbestand an gewerblichen Verträgen nur leicht gesunken ist, behaupten können.



Der VMF-Vorstand (v. l. n. r.): Dieter Jacobs, Michael Velte (Vorstandsvorsitzender) und Karsten Rösel

A. SCHNEIDER

SIE SUCHEN EIN BESONDERES FIRMENAUTO. WIR HABEN EIN AUSGEZEICHNETES.

DER PEUGEOT 5008 GEWINNT ZUM 2. MAL IN FOLGE DEN FLOTTEN-AWARD.



PEUGEOT EMPFIEHLT TOTAL

Kraftstoffverbrauch kombiniert: 6,8–5,3 l/100 km. CO₂-Emission: 177–134 g/km. Nach Messverfahren RL80/1268/EWG.

¹PEUGEOT 5008: Gewinner des Flotten-Awards 2010 und 2011 in der Importwertung Kompaktvans.

DER PEUGEOT 5008 BUSINESS LINE

Der dynamische Kompaktvan überzeugt nicht nur durch viel Platz und Komfort, sondern auch durch seine umfangreiche Ausstattung wie Farb-Navigationssystem, Zwei-Zonen-Klimaautomatik sowie Panorama-Glasdach. Kein Wunder, dass er jetzt beim Flotten-Award der Zeitschrift „Autoflotte“ schon zum zweiten Mal in Folge die Importwertung in der Kategorie Kompaktvans gewonnen hat.

PEUGEOT **5008**



PEUGEOT
PROFESSIONAL