



Foto: chromorange/picture alliance

Historischer Wachstumstreiber | Entwicklung im Kfz-Leasing seit 1995

Bis auf das Krisenjahr 2009 hat seit 1995 das Neugeschäft im gewerblichen Kfz-Leasing sukzessive zugenommen. Dessen Anteil am gesamten Kfz-Leasingmarkt hat sich dagegen laut den Zahlen des BDL schon von vornherein auf hohem Niveau von mehr als 70 Prozent bewegt

	Gewerbliches Kfz-Leasing (in Mio. Euro)	Anteil am Kfz-Leasing- gesamtmarkt (in Prozent)
1995	11.980	76
2000	18.070	80
2005	23.850	83
2008	27.190	80
2009	21.470	78
2010	24.130	83
2011	27.680	83
2012	28.340	84
2013	28.430	85
2014	30.520	85

Quelle: BDL/ifo Institut

Erfolgsgeschichte | Um gut 18 Milliarden Euro ist das Neugeschäft im gewerblichen Kfz-Leasing in den letzten 20 Jahren gewachsen

Win-win-Geschäfte

Gewerbliches Leasing | Die Finanzierungsform hat sich als beliebtes Instrument zur Beschaffung von Firmenwagen etabliert und vor allem in Verbindung mit Fahrzeuginnovationen und Serviceleistungen zugelegt.

— Von rund zwölf Milliarden Euro in 1995 auf rund 30,5 Milliarden Euro im vergangenen Jahr ist das Kfz-Leasing-Neugeschäft nach Anschaffungswerten mit gewerblichen Kunden hierzulande gewachsen. Damit hat sich das Volumen innerhalb von 20 Jahren mehr als verdoppelt. Zu diesem Ergebnis kommt der Bundesverband Deutscher Leasing-Unternehmen (BDL) in seinen Erhebungen mit dem ifo Institut in München (siehe Tabelle oben). Gleichwohl haben die gewerblichen Kunden immer den Löwenanteil am gesamten Kfz-Leasinggeschäft in diesem Zeitraum ausgemacht. Flottenbetreiber und ihre Bedürfnisse sind demnach seit jeher Schrittmacher für die Kfz-Leasingbranche.

Foto: BDL/foresstudio-charlottenburg



Triebfedern für Flotten | Aufschluss über die Motive der gewerblichen Leasingnehmer geben unter anderem die Marktstudien des BDL, die seit 1994 durchgeführt werden. „Die schlagenden Argumente sind

Wachstum fort-schreiben | Das erwartet Horst Fittler, Hauptgeschäftsführer des BDL für die Zukunft des Kfz-Leasing im Flotten-segment

dabei seit Jahren, dass beim Leasing die Kosten gleichmäßig und genau kalkulierbar sind, Leasing die Liquidität schon und die Bankkreditlinie erhalten bleibt“, sagt Horst Fittler, Hauptgeschäftsführer des BDL. „Neben diesen finanziellen Begründungen hat seit 2007 der Aspekt, dass die Betriebsausstattung mit Leasing stets auf dem neuesten Stand bleibt, für die Unternehmer an Bedeutung gewonnen.“

Folglich würden seit knapp zehn Jahren zu den finanziellen vor allem die betriebswirtschaftlichen Argumente immer wichtiger (siehe auch Interview rechts, „Steile Erfolgskurve“ mit Leasingforscher Arno Städtler, ifo Institut).

In Bezug auf das Fahrzeugleasing heißt das laut Bundesverband Deutscher Leasing-Unternehmen vor allem, über eine moderne, umweltfreundliche Flotte zu verfügen. Weiterer Punkt pro Leasing: Der Firmenwagen kann nach Ablauf der Vertragszeit zurückgegeben werden. Dieser hat in der BDL-Umfrage aus dem Jahre 2011 einen der vorderen Plätze im Ranking erzielt.

Services sind die halbe Miete | Die beherrschende Entwicklung in den vergangenen 20 Jahren ist allerdings die starke Nachfrage nach den Service-Paketen der Leasinggesellschaften bis hin zum Full-Service und Outsourcing des Fuhrparkmanagements gewesen. Fittler betont: „Inzwischen sind Services häufig das entscheidende Argument fürs Fahrzeugleasing.“

Ein weiterer Trend, den der BDL ausgemacht hat: Bei der Vertragswahl bevorzugen Fuhrparkbetreiber – das betrifft auch kleinere Flotten – den Kilometervertrag.

Zudem treiben die Fuhrparkmanager seit einigen Jahren die Reduzierung von CO₂-Emissionen in den Flotten voran. Auch alternative Antriebe und Elektroautos sind ein Thema, das Fuhrparkmanager und Leasinggesellschaften beschäftigt.

Dämpfer im Flottenleasing | Aber auch Rückschläge haben die Entwicklung des Flottenleasings geprägt.

Insbesondere der Einbruch bei den Restwerten in den Krisenjahren 2008/2009 ist nach Beobachtungen des BDL ein einschneidendes Ereignis für viele Flottenmanager und Fahrzeugleasinggesellschaften gewesen. „Gerade Captives mussten hier Federn lassen. Aktuell sehen wir eine Stabilisierung des Restwerts und hoffen, dass sich dies hält“, so Fittler.

Nichtsdestotrotz hat der Wettbewerb auf dem Leasingmarkt zugenommen, wobei die Captives in den vergangenen 20 Jahren deutliche Marktanteile gewonnen haben und nun den Pkw-Leasingmarkt mit rund 80 Prozent dominieren.

Ausblick auf die kommenden Jahre | Ungeachtet dessen sieht Horst Fittler das gewerbliche Kfz-Leasing weiter auf dem positiven Wachstumspfad wandeln. Der BDL-Hauptgeschäftsführer erwartet dieses Jahr ein Neugeschäft im gewerblichen Segment, das mindestens das Niveau von 2014 hält oder sogar moderat steigert – selbst wenn 2015 insgesamt eher ein schwächeres Automobiljahr würde.

Auch in den folgenden Jahren werde sich der Flottenbereich dynamisch entwickeln und die Nachfrage nach Serviceangeboten weiter zunehmen. | *Annemarie Schneider*



Steile Erfolgskurve

Interview | Arno Städtler, seit mehr als 30 Jahren Leasingexperte und Forscher am ifo Institut in München, über die Entwicklungen der vergangenen 20 Jahre und Zukunftsperspektiven.

– Wie hat sich das Kfz-Leasing im gewerblichen Bereich entwickelt?

Nach einigem Vorlauf beginnt die Geschichte des Fahrzeugleasings Ende der 70er-Jahre und befindet sich seither – bis auf wenige Jahre

mit verhältnismäßig leichten Rückgängen – auf einem andauernden Höhenflug. Seine Ursprünge hat das Leasinggeschäft in den USA als Mittel zur Verkaufsförderung, um den stagnierenden Absatz und die damals eskalierende Rabattschleuderei zu bremsen, aber auch um Innovationen in den Markt zu bringen. Ende der 80er-Jahre sind auch die deutschen Automobilhersteller mit ihren Finanztöchtern sowie die freien Leasinggesellschaften im Kfz-Segment schon gut dabei gewesen, den Kunden neue Mehrwerte zu bieten. Insbesondere bei den Flottenkunden hat das sofort gut eingeschlagen.

Zudem hat sich bei den Neuzulassungen das Verhältnis von privaten zu gewerblichen umgekehrt. Während vor 15 bis 20 Jahren noch gut zwei Drittel aller Neuzulassungen privater Natur gewesen sind, vereinen diesen Anteil bei rund drei Millionen Neuzulassungen heute die gewerblichen auf sich. Dies wirkt sich unmittelbar positiv auf das Flottenleasing und die Gesellschaften aus. So ist nach dem ifo Investitionstest der Anteil des Fahrzeugleasings an den gesamten Leasinginvestitionen nach Anschaffungswerten bis Ende des vergangenen Jahres auf 71 Prozent geklettert. Dabei haben sich nicht nur das Volumen, sondern auch die Stückzahlen erhöht. Das Wachstum ist folglich real und nicht inflationär aufgebläht.

– Welche Evolutionsstufen hat das Flottenleasing bis zu diesem Rekord durchlaufen?

Den ersten elementaren Schritt haben die Leasinggesellschaften mit ihren Investitionen in die neuen Vertragsgenerationen getan. Wenn man sich heute die Verträge anschaut, dann spiegelt sich darin vor allem die hohe Professionalisierung des Flottengeschäfts wider. Inzwischen ist das Geschäft so entwickelt, dass die gesamte Wertschöpfungskette der Fahrzeugnutzung über Leasing abbildbar ist – vom reinen Finanzleasing über die Full-Service-Bausteine bis zum Corporate Carsharing.

Möglich wurde dies durch einen weiteren Evolutionssprung: die technischen Entwicklung in Form von Online-Plattformen für das Flottenmanagement sowie die Kfz-Konfiguration und -kalkulation für Fahrer und Fuhrparkleiter.

Daneben haben unzählige praktische Verfeinerungen der Dienstleistungen stattgefunden – wie die Einführung der GAP-Deckung oder die eigene Kaskoversicherung über die Leasinggeber. Inzwischen kann eine Gesellschaft sicherlich zwischen zwölf und 15 Stationen erzeugen, aus denen nicht nur sie, sondern auch die Kunden Mehrwerte ziehen.

– Welche Fortschritte sehen Sie in den kommenden Jahren in puncto Leasing?

Die nächsten Jahre werden von mehreren Trends getrieben. Zum einen wird der Fahrzeugabsatz kaum mehr nachhaltig wachsen und auch die Preise werden kaum steigen können. In diesem Verdrängungswettbewerb müssen die Leasinggeber durch Zahl und Qualität ihrer Dienstleistungen punkten, um nicht nur den Umsatz, sondern auch den benötigten Ertrag zu erhalten. Dies ist insbesondere wichtig, weil die Finanzkrise nach wie vor richtig Punkte kostet und die Branche immer noch Zurückhaltung übt. Umso wichtiger ist es, keine Fehler zu machen. Rabatte sind daher keine Lösung, außer um Unternehmen vom Markt zu nehmen. Zum anderen sind die technischen Innovationen wie E-Autos und die Vernetzung der Fahrzeuge respektive Mobilitätswege und -lösungen sowie Shared Economy zentrale Themen. In diesem Fahrwasser sehen die Autohersteller als Mobilitätskonzerne zu Recht die Zukunft.

Alles in allem bleibt in diesem Umfeld das Kfz-Leasing ein Innovationsförderer und wird mit den Ausrüstungsinvestitionen wachsen. Ohne neue negative gesamtwirtschaftliche Ereignisse ist in diesem Jahr folglich ein Plus machbar, wenn auch wohl nicht um vier bis fünf Prozent wie 2014. Insbesondere das Fuhrparkgeschäft sorgt dabei für kontinuierliche Geschäfte.

– Herr Städtler, vielen Dank für das Gespräch!

| *Interview: Annemarie Schneider*