



Foto: Frazon/Adobe Stock

Emissionen im Blick | Seit 2008 gibt es in Spanien (im Bild: Barcelona) eine CO₂-basierte Kfz-Steuer, seit Juni 2017 werden Elektro- und Gasantriebe gefördert

Es geht aufwärts

Teil 13: Spanien | Der Flottenmarkt arbeitet sich aus der Krise der letzten Jahre heraus. Das Land befindet sich wieder im Aufwärtstrend.

— Nimmt man die Zulassungszahlen als Indikator, so befindet sich der spanische Flottenmarkt im Aufwärtstrend. Das Königreich auf der Iberischen Halbinsel weist einen etablierten Fahrzeugleasing-Markt auf, der sich vermehrt kleinen und mittleren Unternehmen zuwendet. Um dies zu erreichen, werden vielfältige Allianzen geschmiedet.

Entwicklung des spanischen Marktes |

Der spanische Gesamtmarkt zeigte Ende 2016 sein bestes Ergebnis seit Jahren und setzte damit ein Wachstum fort, das im Jahr 2014 begann. Bei einer Gesamtzulassung von 1.314.014 Fahrzeugen konnte der Flottenmarkt seinen Anteil auf 38 Prozent steigern, aufgeteilt zwischen dem Vermietmarkt zum einen, der mit 226.639 Fahrzeugen beziehungsweise 17 Prozent der Neuzulassungen einen wichtigen Teil zum Wachstum beigetragen hat, und zum anderen den Firmenwagenzulassungen, die die andere wichtige Wachstumssäule bilden. Sie beliehen sich auf 278.790 Fahrzeuge, was gut einem Fünftel (21 Prozent) der gesamten Neuzulassungen entspricht.

Diese Zahl umfasst:

- ▶ Zulassungen von Leasing-Fahrzeugen (ohne die knapp 60.000 Fahrzeuge von Auto-

vermietern): 145.000 Fahrzeuge, elf Prozent der Firmenwagenzulassungen. Die Gesamtflotte im Leasing erreichte so 486.486 Fahrzeuge, eine Steigerung von 8,68 Prozent gegenüber 2015 (siehe Tab. 1 unten).



Serie Flottenmanagement in Europa

- ▶ Fahrzeug-Direktkäufe von Firmen jeder Größe, die bei ca. 133.000 lagen respektive bei zehn Prozent der Neuzulassungen in 2016.

Der spanische Automobil-Markt ist sehr umkämpft. Das liegt auch daran, dass allein acht Hersteller ihre Fabrikate in spanischen Fabriken produzieren. Die drei führenden Anbieter im Flottenmarkt aus Markensicht sind Renault, Volkswagen und Peugeot (siehe Tabellen 2 und 3 rechts oben).

Auf der Seite der Leasinggesellschaften sind die Marktführer Arval, Leaseplan, ALD Automotive, Northgate und Alphabet. Die durchschnittliche Laufzeit bei Leasingverträgen liegt nahezu konstant bei 46 Monaten.

Bedingt durch die lang anhaltende Wirtschaftskrise sind die Fahrzeuge auf spanischen Straßen sehr alt. Bei den Privatfahrzeugen sind fast 60 Prozent älter als zehn Jahre. Das Durchschnittsalter für Geschäftsfahrzeuge liegt dagegen bei 6,5 Jahren. Somit sind aus Sicht der Fahrzeughersteller und Leasinggesellschaften die Flottenbetreiber auch in Spanien von großer Bedeutung, da sie fast doppelt so viele Fahrzeuge beschaffen, wie Privatkunden im selben Zeitraum kaufen.

1 | Entwicklung des Leasingmarktes in Spanien

Jahr	Leasingbestand gesamt	Veränderung in Prozent ggü. Vorjahr	Umsatz in Millionen Euro	Veränderung in Prozent ggü. Vorjahr	Neu zugelassene Fahrzeuge (inkl. Rent)	Veränderung in Prozent ggü. Vorjahr
2010	491.056	-5,77	4.268,86	-4,61	119.660	24,25
2011	470.223	-4,24	4.115,86	-3,58	123.333	3,07
2012	433.294	-7,85	3.817,32	-7,25	106.016	-14,04
2013	401.190	-7,41	3.556,15	-6,84	119.836	13,04
2014	408.095	1,72	3.625,55	1,95	143.027	19,35
2015	447.623	9,69	3.979,56	9,76	172.321	20,48
2016	486.486	8,68	3.342,15	9,11	205.573	19,30

Quelle: Spanish Renting Association

Trends und Herausforderungen | Die Kundenstruktur der Leasinggeber verändert sich: Kleine und mittlere Unternehmen (KMU) gewinnen an Bedeutung (ihr Anteil stieg von 31 auf 35 Prozent), der Anteil großer Firmen im Kundenstamm sank etwas und lag 2016 bei 58 Prozent. Ramón Bustillo, Geschäftsführer von Aactividad, dem spanischen Partner der Fleetcompetence Group, erläutert: „Insbesondere mittlere und kleine Unternehmen bewegen sich langsam, aber stetig vom Kauf zum Leasing. Dies entspricht der Zielsetzung der Leasinggesellschaften, da der Markt in Bezug auf große Unternehmen aufgrund der Sättigung stark umkämpft ist.“

Verschärfter Wettbewerb | Bustillo erwartet daher einen zunehmenden Wettbewerb zwischen den Leasinggesellschaften und den Fahrzeugherstellern um die Kunden im kleinen und mittleren Segment. Dies führt zu interessanten Entwicklungen für Flottenkunden, da sich beide Player verstärkt um sie bemühen. So steigern die Marken ihre Bemühungen im Flottenmarkt durch den Aufbau spezieller Flottenzentren in ihrem Händlernetz, um spezialisierte Verkäufer für Geschäftskunden bereitzustellen. Ziel ist es, den Flottenkunden einen fokussierten und persönlicheren Service zu bieten.

Die Leasinggesellschaften verstärken im Gegenzug ebenfalls ihre Zusammenarbeit mit den Herstellern und versuchen deren verlängerter Arm zu werden. Dabei fokussieren sie sich zudem auf Banken, die den Zugang zur gewünschten Zielgruppe der KMU öffnen können.

Hauptsächlich gehören laut der Spanish Renting Association die Chemie- und Pharma-Industrie, Handelsunternehmen, Firmen aus Kommunikation, Logistik und Transport, Lebensmittelhersteller und Tabak-Produzenten sowie Energie- und Wasserversorger zu den wichtigsten Kunden der Leasinggesellschaften.

Full-Service-Komponenten | Laut Ramón Bustillo bleibt das Produkt Full-Service-Leasing im Wesentlichen unverändert. Es umfasst neben der Finanzierung auch Wartung, Reifenersatz, Versicherung und Schadenmanagement sowie Treibstoffmanagement. Allerdings sei bei den Großkunden ein Trend feststellbar, dass einzelne Komponenten wie Versicherung herausgelöst und über eigene Rahmenverträge abgewickelt würden. Diese Kundengruppe nutze auch verstärkt spezialisierte Flottenmanagement-Dienstleister, um die komplexen Prozesse des Flottenmanagements bei Abnahme des Personals effizient zu managen.

2 | Hersteller mit den meisten Neuzulassungen

Rang	Hersteller	Wachstum 2016 in Prozent ggü. Vorjahr
1	Renault	20,43
2	Volkswagen	16,35
3	Peugeot	31,13
4	Ford	17,36
5	Opel	7,65
6	BMW	30,34
7	Audi	23,55
8	Nissan	30,26
9	Citroën	37,36
10	Seat	3,18

Quelle: Spanische Fahrzeugzulassungsbehörde

3 | Modelle mit den meisten Neuzulassungen in 2016

Rang	Marke
1	Renault Kangoo
2	Renault Mégane
3	Nissan Qashqai
4	Renault Clio
5	Seat Leon
6	Volkswagen Golf
7	Volkswagen Passat
8	Citroën Berlingo
9	Peugeot 308
10	Peugeot Partner II

Quelle: Spanische Fahrzeugzulassungsbehörde

4 | Leasingbestand nach Antriebsarten in 2016

Antriebsart	Leasing-Bestand	Anteil in Prozent	Bestand Gesamtmarkt	Anteil in Prozent
Elektrisch	1.036	0,50	2.994	0,22
Hybrid Benziner	2.415	1,17	32.276	2,40
Benziner	30.741	14,95	466.115	34,69
Hybrid Diesel	36	0,02	112	0,01
Diesel	171.067	83,21	839.932	62,50
CNG + Benziner	150	0,07	477	0,04
CNG + Diesel	3	0,00	383	0,03
LPG + Benziner	125	0,06	1.527	0,11
LPG + Diesel	0	0,00	0	0,00
Gesamt	205.573	100,00	1.343.816	100,00

(inkl. Mietwagenbestand)

Quelle: Spanish Renting Association

Grundsätzlich scheint die KMU-Strategie erfolgreich zu sein, wie die Zunahme in diesem Segment im ersten Quartal 2017 zeigt.

CO₂-basierte Steuer | Bereits seit Januar 2008 richten sich in Spanien die Steuersätze bei der Anmeldung nach dem Kohlendioxid-Ausstoß. Kleinwagen mit CO₂-Emissionen von weniger als 120 g/km sind steuerfrei, für CO₂-Werte von 121 bis 160 g/km werden 4,75 Prozent „Impuestos de Matriculación“ (Zulassungssteuer) auf den Neuwagen fällig, bei einem Ausstoß von 161 bis 200 g/km schon 9,75 Prozent. Der Höchststeuersatz liegt bei 14,75 Prozent für Fahrzeuge, die mehr als 200 Gramm CO₂ pro Kilometer emittieren.

Seit Juni 2017 subventioniert die spanische Regierung Elektro- und Gas-Antriebe, um die Verbreitung umweltfreundlicher Fahrzeuge zu fördern. Der Erfolg dieser Maßnahme bleibt abzuwarten. Aktuell dominieren Dieselfahrzeuge (83 Prozent) und Benzin-Pkw (15 Prozent) klar den Flottenbestand der Leasinggesellschaften und Autovermieter.

Insgesamt untermauern die Zahlen zum Flottenmarkt, dass Spanien sich offenbar langsam aus der Wirtschaftskrise herausarbeitet. Wie in anderen Märkten zielen die Player im spanischen Firmenwagen-Geschäft verstärkt auf mittlere und kleine Kunden, da der Wettbewerbsdruck bei den Großflotten

sehr hoch ist. Grundsätzlich zeigt Spanien einen traditionellen Flottenmarkt – auch hinsichtlich der bislang geringen Stückzahlen bei „grünen“ Fahrzeugen (siehe Tabelle 4).

| Thilo von Ulmenstein



Thilo von Ulmenstein | Managing Partner bei Fleetcompetence Europe. Das Schweizer Beratungsunternehmen unterstützt mit seiner Expertise Unternehmen

im Bereich Flotten- und Mobilitätsmanagement. Es ist mit einer Tochtergesellschaft in Deutschland vertreten und verfügt darüber hinaus über ein Netzwerk spezialisierter Fachexperten in Europa.

Das Unternehmen bietet nationales und internationales Consulting für Flottenbetreiber und Dienstleister an und führt für sie Schulungen und Trainings sowie Marktstudien durch. Mit dem „International Fleet Meeting Geneva“ hat Fleetcompetence Europe zudem innerhalb weniger Jahre eine anerkannte Networking-Plattform am Autosalon Genf für die internationale Flotten-Branche geschaffen.

@ Weitere Informationen: www.fleetcompetence.com