



Fotos: Blumenstein | Burgdurf | Leasinggeber

Die E-Autos etablieren sich in den Flotten, denn die Technik wird besser. Was heißt das für die Leasinggeber?

Ladehemmung

Der Flottenmarkt ist der größte Abnehmer der E-Modelle in Deutschland. Wie blicken also die Leasinggeber auf das Geschäft mit den Stromern?

Wer die E-Welle im Flottenmarkt 2024 reiten wollte, musste ein Profi sein, denn die Niveauunterschiede waren immens. Mal schwammen im wichtigsten Absatzmarkt für Elektroautos in Deutschland die Stromer ganz oben, dann ebte es stark ab.

Was mehr am Förderungsumfeld und den Stromtarifen liegen mag als an den Produkten. Denn blickt man wie wir auf unseren früheren Poolwagen, den VW ID.3 Fist Edition, und aktuell auf einen ID.7, dann liegen Welten dazwischen. Nicht zuletzt was die Software und die Rolle des Kunden als Tester der solchen betrifft.

Bislang beherrschen etwa im flottenrelevanten Segment der Mittelklassler eher Kraftprotze das Geschehen, deren oft überdimensionierte E-Power sich gut im Marketingsprech liest und teuer verkauft werden kann,

aber im E-Alltag eher hinderlich ist. Denn ein Stromer braucht ob seines direkten Drehmomentes keine Extra-Muskeln, um zum Sprinter (auf der Kurzstrecke) zu werden. Wie geht's also mit der E-Mobilität weiter, haben wir einige Leasinggeber gefragt.

„Neue Hersteller von E-Autos haben nur sehr wenig Berücksichtigung in den Car Policies unserer Kunden in Deutschland gefunden, obwohl sie durchaus attraktive Angebote haben“, wundert sich **Martin Kössler, Geschäftsführer bei Leaseplan und ALD**. Die Bestellungen von rein elektrischen Autos waren in diesem Jahr stabil, nur bei Hybridfahrzeugen gingen die Zahlen zurück, wie Kössler berichtet. Dass die Elektrifizierung der Flotten nahezu konkurrenzlos sein wird, begründet der Manager mit den sich verschärfenden Rahmenbedin-



Martin Kössler ist Geschäftsführer bei Leaseplan und ALD in Deutschland.

gungen für Unternehmen rund um CO₂-Emissionen und das Thema ESG – Environmental, Social and Corporate Governance. „Hier kommen sie nicht um das Thema Elektromobilität herum. Viele unserer Kunden gehen den Weg in die Richtung daher sehr konsequent.“ Es gibt allerdings nach wie vor eine generelle Skepsis wegen der Reichweite und der Infrastruktur, wie der Manager bestätigt. Vor allem Transporterkunden und Betreiber von Flotten mit Servicefahrzeugen sind derzeit noch zurückhaltend.

Ein Themendreieck fasst die grundsätzlichen Überlegungen pro E-Mobilität zusammen: Wie viel fahren meine Mitarbeitenden pro Tag, wie setzt sich der Fuhrpark derzeit zusammen und wie lässt sich eine Infrastruktur am Unternehmenssitz einrichten? Je nach Anwendungsfall eine passende Lösung zu finden, heißt die Aufgabe für jeden Flottenfinanzierer. Zudem hofft der gesamte Leasingmarkt, dass die Restwertlücke für Stromer gegen-

Die Lücke bei den Restwerten zwischen Verbrennern und Stromern könnte ein längeres Batterieleben schließen.

über Verbrennern kleiner wird. Die DAT weist etwa für dreijährige Fahrzeuge mit 15.000/20.000 km pro Jahr gut 63 Prozent an Restwert für Benzin, 61 Prozent für Diesel und knapp 52 Prozent für BEV aus.

Für Martin Kössler gibt es 2025 Grund zur Hoffnung: „Wir gehen davon aus, dass die Restwerte auf ein anderes Niveau ansteigen, wenn das 2. oder 3. Leben der Batterien von Elektroautos gewährleistet ist. Die Hersteller haben sich zwar – mit wenigen Ausnahmen – auf eine Akku-

garantie von acht Jahren und 160.000 Kilometer geeinigt, dennoch sorgen sich Gebrauchtwagenkäufer, dass der Akku über die Jahre an Kapazität verliert, denn die Batterie ist der teuerste Teil eines Elektroautos.“

Dass sich der E-Markt als Ganzes auch in puncto Restwerte stabilisieren kann, ist etwa seitens **Volvo** denkbar. Die aktuelle Situation der BEV-Restwerte spiegelt Schwankungen wider, die regelmäßig bei grundlegenden Veränderungen der Technik einkalkuliert werden müssen. Am ein-



Bei den Transportern wächst die Auswahl an E-Varianten, aber die Kunden suchen vor allem Verbrenner.



John Ivanovic von der Deutsche Sparkassen und Leasing.

geschlagenen Weg und auch an der sicher wieder zunehmenden Nachfrage nach gebrauchten Volvo-BEV-Modellen ändert dies nach interner Einschätzung wohl nichts. Der Gebrauchtwagenmarkt zeige erst in drei oder vier Jahren die echte preisliche Wertigkeit von Leasingausläufern. Die Präferenzen zur Elektrifizierung der Flotte liegen auch bei den Volvo-Kunden am stärksten bei den Geschäftskunden. „Während sich immer mehr B2B-Kunden für voll- oder teil-elektrifizierte Modelle entscheiden, sei die Neigung von Privatkunden zu den Mild-Hybrid-Modellen im Leasing aktuell noch etwas erhöht. Eine Rückkehr von Förderungen würde hier sicherlich neue Impulse geben. So waren in diesem Jahr zwei Modelle mit unterschiedlichen Antriebskonzepten besonders beliebt: Der vollelektrische EX30 und der XC40 Mild-Hybrid, der XC90 kam im Herbst als Facelift dazu.“

Anders als im Fall von Leaseplan sieht **John Ivanovic, Gebietsleiter Region Mitte, Deutsche Sparkassen und Leasing**, eine offenere Wahrnehmung gegenüber asiatischen Herstellern. Man habe sich in Deutschland den asiatischen Herstellern geöffnet



Uwe Hildinger ist CEO von Alphabet Deutschland.

und die Scheu verloren, meint er und begründet dies mit dem deutlich gestiegenen Qualitätsniveau und den günstigeren Preisen im Vergleich zu deutschen Herstellern. Generell sieht Ivanovic die Verbrenner-Fraktion aktuell überwiegend von Vielfahrern genutzt, die mindestens 30.000 Kilometer im Jahr im Auto verbringen. „Aber auch Nutzer von Transportern, die aufgrund der Zuladung auch Gewicht ziehen müssen, greifen noch auf den Verbrenner zurück.“

Eine Verstärkung der E-Mobile kann auch **Uwe Hildinger** bestätigen. „Das gesamte Jahr über ist das Interesse unserer Kunden am Umstieg auf alternative Antriebe nicht abgerissen. Durchweg 25 bis 30 Prozent der eingehenden Bestellungen waren elektrisch“, freut sich der **CEO und Vorsitzende der Geschäftsführung von Alphabet Deutschland**. Er zeigt sich optimistisch, dass sich dies 2025 fortsetzen wird: „Der Umstieg auf alternative Antriebe kann – wenn er richtig umgesetzt wird – einen erheblichen Beitrag für die Erreichung der individuell gesteckten Ziele leisten.“ Was den Nachlauf seitens der Restwerte betrifft, bleibt seine Einschätzung am-

bivalent: „Eine abschließende Prognose ist schwierig, da die weitere Entwicklung von vielen externen Faktoren abhängt – zudem sehen wir auch regionale Unterschiede. Insgesamt sind wir gut aufgestellt und setzen alles daran, auch hinsichtlich des Riskmanagements optimale Lösungen bieten zu können.“

Den eingangs erwähnten ID.7 sieht auch **Verena Roth, Geschäftsführerin und CSO der Volkswagen Leasing**, als positive Erscheinung des aktuellen Jahres. Seine für Flotten wichtigen Eigenschaften der Reichweite und des Platzangebotes samt Stauraum sowie das positive Medienecho auf den Wolfsburger sorgen laut der Managerin dafür, dass „sich die Relevanz des Modells aktuell in den Leasingbestellungen widerspiegelt“.

Für Roth geht gerade im Flottenbereich die Elektrifizierung auch 2025 weiter. Sie nennt die Umweltvorgaben sowie das erweiterte Angebot als Gründe. „Besonders die regulatorischen Anforderungen und damit verbundenen CO₂-Reduktionspfade führen dazu, dass Fuhrparkmanager auf E-Fahrzeuge setzen. Dafür sprechen



Verena Roth ist Geschäftsführerin bei Volkswagen Leasing.



Marcus Hoffmann ist Transformation Manager Germany bei Leasys.

auch unsere aktuellen Bestelleingänge. Die aktuelle Modelloffensive der Marken des Volkswagen Konzerns wird ebenfalls dazu führen, dass noch mehr Kunden das für sie richtige E-Fahrzeug finden werden.“ Die Wahl pro Verbrenner ist aus ihrer Sicht sehr individuell. „Zum einen sind das Kunden, die ihre Car Policy noch nicht umstellen konnten oder noch auf die neuesten Elektromodelle warten. Hinzu kommen Unternehmen, für die aufgrund des speziellen Einsatzzweckes oder Mobilitätsverhaltens ihrer Mitarbeitenden noch kein Elektrofahrzeug infrage kommt oder die ihr Unternehmensgelände noch nicht mit einer entsprechenden Ladeinfrastruktur ausstatten konnten.“

Auf die Frage nach der Restwertentwicklung der Stromer antwortet die Managerin wie folgt: „Da rund 80 Prozent der ausgelieferten Elektrofahrzeuge der Marken des Volkswagen Konzerns über Leasingverträge in unser Portfolio laufen, spielt die Entwicklung der Restwerte für den Großteil unserer Kunden als Entscheidungskriterium eine untergeordnete Rolle. Denn durch das Full-Service-Leasing übernehmen wir die Ver-

marktung der Fahrzeuge. Grundsätzlich sind alle Gebrauchtwagenpreise am Markt – über alle Antriebsarten hinweg – noch auf einem hohen Niveau. Eine Normalisierung kann aber bereits auf Modellebene beobachtet werden. Unsere aktuellen Vermarktungsergebnisse sind aber noch auf einem akzeptablen Niveau und der Gebrauchtwagenmarkt für E-Fahrzeuge muss sich erst entwickeln.“

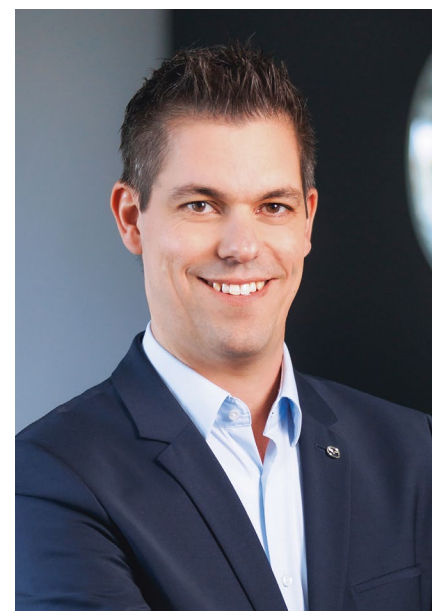
Die Nähe einer Captive zum Hersteller und dessen künftigen Portfolios ist ein Vorteil, den auch **Marcus Hoffmann** sieht. So berichtet der **Transformation Manager Germany bei Leasys**, dass man als Captive-Leasingunternehmen von Stellantis in enger Abstimmung mit dem Konzern und den einzelnen Marken steht. „Unsere enge Zusammenarbeit mit Stellantis ermöglicht es uns, frühzeitig Einblicke in kommende Modelle und Entwicklungen zu erhalten, sodass wir auf Markttrends und Innovationen proaktiv reagieren können. Besonders im Bereich der Elektromobilität bieten die aktuellen Entwicklungen einige Vorteile, insbesondere für gewerbliche Kunden. Leasing rückt dabei zunehmend in den Fokus, da es Unternehmen ermöglicht, ihre Fahrzeugflotten flexibel und kosteneffizient stets auf dem neuesten Stand der Technik zu halten“, argumentiert der Manager.

Die große Markenwelt von Stellantis erhöhe zudem die Treffsicherheit der Angebote. Aber auch mit einer kürzeren Leasingdauer kann man einen Push in Richtung E-Mobilität erzeugen, wie Hoffmann erklärt: „Wir beobachten zudem, dass der Anteil an Leasingverträgen mit kürzeren Laufzeiten von 24 Monaten weiter ansteigt, vor allem bei der Einführung neuer Technologien. Dies zeigt, dass Kunden vermehrt die Flexibilität schätzen, schnell auf technologische Innovationen zu reagieren und von neuen Modellen zu profitieren.“

Mit dem zunehmenden Vormarsch von batterieelektrischen Fahrzeugen erwartet der Leasys-Manager, dass sich deren Restwerte in den nächsten Jahren stabilisieren werden.

Bei **Toyota** erhöht man das Kundenvertrauen in neue Technik, indem man die Garantie auf bis zu 15 Jahre ausweitet – auch auf die EV-Komponenten von Fahrzeugen mit Ausnahmen einiger Proace-Modelle. Das sei ein Wettbewerbsvorteil, der sich laut den Kölnern auch in deren Restwertprognosen widerspiegelt. Modellseitig haben sich vor allem der CH-R, der Yaris/Yaris Cross und der Proace City sehr gut entwickelt. Dass künftig die E-Mobilität an Fahrt gewinnen wird, sieht man bei Toyota als gegeben, so werde nun eine „Periode der Kontinuität“ eintreten. Das heißt, die Rahmenbedingungen werden sich dann stabilisieren, auch in der öffentlichen Diskussion. Flankiert wird dies von einer neuen Welle von Wiederbeschaffungen in der Flotte, die auf jene der Jahre 2021/22 im kommenden Jahr folgen werde. Neue Fahrzeuge müssen also eingeflottet werden.

Mit **Mazda** geht ein weiterer Japaner schon immer technisch eigene Wege. „Im Jahr 2024 haben uns insbesondere die Modelle Mazda CX-30 und Mazda CX-60 überrascht“, erklärt **Felix Gebhart, Direktor Vertrieb bei Mazda Deutschland**. Neben der un-



Felix Gebhart ist Direktor Vertrieb bei Mazda Deutschland.

gebrochen hohen Nachfrage nach Cross-over-Modellen punkteten die Leverkusener mit einer ihrer Eigenheiten, dem 3,3-Liter-Reihensechszylinder-Diesel, der im CX-60 viele Neukunden brachte. Mit dem CX-80 erweitert man das Portfolio nach oben mit Selbstzündern und Phev-Varianten. Multi-Solution-Strategie nennt es Mazda und kann damit sowohl Verbrenner- als auch (teil-)elektrische Kunden bedienen. (Ein ausführliches Interview mit Felix Gebhart lesen Sie auf Seite 26).

Die Frage nach den Überraschungen im abgelaufenen Jahr beantwortet **Holman** sehr konkret. Das waren markenseitig Mitsubishi, Toyota und Nissan und bei den Modellen lagen der Space Star, der Aygo X und der Interstar vorn. Als Gründe nennt der Finanzierer aus Stuttgart drei Punkte: schnelle Verfügbarkeit, sehr gute Restwerte und ausgezeichnete Konditionen. Ein reines E-Modell ist hier aber nicht dabei. Im Endkonsumtengeschäft werde der Anteil an E-Autos möglicherweise durch Subventionen oder Rabattaktionen der Händler steigen. Im B2B-Geschäft erwartet Holman jedoch keine signifikante Än-

derung. Ein Großteil der Kunden bestellt noch überwiegend Verbrenner, was vor allem mit der fehlenden Ladeinfrastruktur begründet wird. Besonders hoch ist deren Anteil noch in den beiden Branchen Nahrungsmittel/Genuss und Telekommunikation. Unabhängig davon sieht man auch bei Holman, dass es insbesondere bei den Motivationsflotten zunehmend eine verpflichtende Elektrifizierung der Fahrzeuge gibt. Hier könnte die Geschwindigkeit der Umstellung an Fahrt aufnehmen.

Als Captive-Vertreter richtet sich der Blick von **Hans von Mangoldt, Direktor Vertrieb bei Mobilize Financial Services Deutschland**, auf die Palette von Renault, Nissan, Dacia und Alpine. Diese erfuhren unter anderem mit dem Renault Scénic E-Tech, dem Renault 5 E-Tech Electric, dem Dacia Duster und Spring sowie dem Nissan Qashqai zahlreiche Neuheiten und Updates. Als Treiber der E-Welle sieht auch von Mangoldt die EU-Vorgaben zur Reduktion des CO₂-Ausstoßes der Automobilindustrie, die ab 2025 noch mal verschärft werden. Das werde alle Automobilhersteller zwingen, ihren Anteil an Elektrofahrzeugen drastisch zu erhöhen, da ansonsten hohe Strafen drohen.

Als Absatzmarkt sind hier die Großkunden attraktiv, da sie „mittlerweile E-Autos in ihrer Car Policy vorschreiben, wohingegen viele Kleingewerbetreibende immer noch thermischen Fahrzeugen den Vorzug geben“, weiß der Mobilize-Manager zu berichten. Hierbei spielt weiterhin das Thema Lademöglichkeit eine große Rolle. So scheuen zum Beispiel Handwerker den Umstieg auf E-Fahrzeuge, da diese sich auf den Baustellen oder bei Kunden nicht laden lassen. Da ist wieder das Henne-Ei-Problem.

Tobias Krumnikl, Abteilungsleiter Gewerbekunden- und Gebrauchtwagenstrategie, Hyundai Motor Deutschland, freute sich in diesem Jahr über den hohen Leasinganteil seines Elektro-Duos Ioniq 5 und Kona Elektro, wobei auch der variable Tucson bei Leasingkunden hoch im Kurs stand. Der Weg der Koreaner



Tobias Krumnikl ist Abteilungsleiter Gewerbekunden und GW-Strategie.

bleibt fest von Batteriemodellen definiert: Den Anfang macht 2025 der Inter – ein 3,8-Meter-E-Kleinwagen für unter 25.000 Euro (brutto). Der soll auch für Schwung beim Thema Restwerte sorgen. Auf der Größenskala am anderen Ende ansässig wird der Ioniq 9 sein, ein SUV mit drei Sitzreihen. Auf Verbrenner setzen weiterhin jene Flotten, die laut Krumnikl ihre Fahrzeuge länger als acht Jahre behalten und vorwiegend weite Strecken zurücklegen müssen beziehungsweise in deren Umfeld es keine gut ausgebaute Ladeinfrastruktur gibt. Die Argumente klingen vertraut.

Beim Leasinggeber **Allane** punkteten vor allem der Kia Niro EV und der BMW i5 – also zwei sehr unterschiedliche Player auf dem Spielfeld der E-Mobilität, wie uns **Andreas Göhrum, Key Account Management, Fleet Leasing**, verrät. Der Niro EV überzeuge demnach vor allem durch beeindruckende Werte in den Bereichen Verbrauch und Reichweite. Auch der i5 punktet mit einem im Vergleich zur Konkurrenz geringeren Verbrauch. Auch bei Allane stößt die E-Durchdringung an Segmentgrenzen. Ein Großteil der Serviceflotten,



Hans von Mangoldt, Direktor Vertrieb bei Mobilize Financial Services.

insbesondere jene im LCV-Bereich der leichten Transporter, bestellen nach wie vor Verbrenner. Allerdings zeichnet sich ab, dass die Elektromobilität im Jahr 2025 auch in diesem Bereich weiter an Bedeutung gewinnen wird. Hier gibt man allerdings Folgendes zu bedenken: „Die tatsächliche Entwicklung der Elektromobilität wird in Deutschland stark von der politisch geführten Debatte um alternative Antriebe wie E-Fuels beeinflusst“, beobachtet **Ebrahim Massih-Tehrani, New Mobility Fleet Management**. „Dennoch bleiben die Zulassungszahlen stabil, und der Markt liegt trotz des Wegfalls der Bafa-Förderung über dem Niveau von 2022. Ein nüchterner Blick auf die Zahlen zeigt, dass es vor allem darauf ankommt, Elektromobilität langfristig ohne staatliche Anreize zu etablieren – und dieser Prozess ist bereits im Gange.“ Bei den Gründen für den Antriebswechsel schließt sich der Allane-Verantwortliche seinen Vorrednern an: CSRD-Berichtspflicht, attraktive E-Modell-Auswahl und EU-Grenzwerte.

Für **Katharina Schmidt, Mitglied der Geschäftsleitung bei Arval Deutschland**, ist der E-Auto-Einsatz



Das Update ist Teil des E-Mobils. Das Tempo bei neuen Modellen steigt spürbar.

einen Ladepunkt für Elektrofahrzeuge anbieten zu müssen, und die steuerlichen Vorteile wie die 0,25-Prozent-Regelung für die Versteuerung des geldwerten Vorteils bleiben beste-

dem helfen, die Gesamtbetriebskosten im Fuhrpark zu senken. Bei den großen Firmen und damit auch bei großen Fuhrparks werde ihrer Meinung nach an den Nachhaltigkeitsstrategien festgehalten, auch wenn es Unternehmen gibt, die ihren Zeitplan zur Erreichung von Nachhaltigkeitszielen strecken oder die Ziele ein wenig abschwächen.

Bei der Restwertfrage erwartet man in Oberhaching weiterhin zwei unterschiedliche Geschwindigkeiten: „Es ist eher unwahrscheinlich, dass die Restwerte von Elektrofahrzeugen bis 2025 durchweg das Niveau von Verbrennern erreichen werden. Die fortschreitende Entwicklung und die einstigen staatlichen Förderungen für die BEV beeinflussen derzeit den Wiederverkaufswert. Technische Weiterentwicklungen, insbesondere bei Batterien und Reichweiten, drücken die Restwerte älterer BEV, da neuere Modelle oft signifikante Verbesserungen aufweisen.“

Der Markt – und hier schließt sich der Kreis – hat längst noch keine Balance gefunden zwischen Förderungen und Innovationen. *rs*

Der Umstiegspfad steht bei großen Firmen, die ihre Car Policy umgestaltet haben, um so die eigene E-Quote erhöhen zu können.

nicht allein an eine Prämie gebunden. „Positive Effekte wie gesetzliche Vorgaben, bei Nichtwohngebieten mit mehr als 20 Parkplätzen mindestens

hen.“ Was in Summe das Stecker-Auto als Dienstwagen attraktiv macht. Stabile Stromkosten und die günstigeren E-Wartungskosten könnten zu-