KFZ-LEASING 2014/15

In neue Höhen

Rekordvolumen im Neugeschäft: Die Kfz-Leasingbranche hat 2014 nach aktuellen Schätzungen des BDL das erfolgreichste Jahr ihrer Geschichte geschrieben. 2015 rechnen Experten mit weiterem Wachstum.

Mit einem Neugeschäftsvolumen von rund 36 Mrd. Euro nach Anschaffungswerten im Kfz-Leasing haben die Leasinggesellschaften hierzulande 2014 einen neuen Bestwert gesetzt *(Grafik 1)*. Im Vergleich zum Vorjahr ist das ein Plus von rund 7,2 Prozent (2013: 33,63 Mrd. €). So lauten aktuelle Schätzungen, die der Bundesverband Deutscher Leasing-Unternehmen e. V. (BDL) mit dem ifo Institut in München auf Basis von Erhebungen hochgerechnet hat. Das Kfz-Leasinggeschäft ist damit deutlich dynamischer gewachsen als die Neuzulassungen. „Natürlich sollte bei der Bewertung der guten Entwicklung des Fahrzeugleasinggeschäfts 2014 nicht unterschlagen werden, dass die Nachfrage 2013 eher schwach war und es einen Nachholbedarf gab, der nun mittels Leasing gedeckt wurde", sagt Horst Fittler, Hauptgeschäftsführer des BDL. Dabei hat nicht nur das Kfz-Leasinggeschäft mit gewerblichen, sondern auch mit Privatkunden gewonnen. Den Löwenanteil steuert jedoch die Gruppe aus Selbstständigen, Freiberuflern und Unternehmern bei.

Gewerbliches und privates Kfz-Leasing

Während gewerbliche Kunden 2014 ein Neugeschäftsvolumen nach Anschaffungswerten von rund 30,5 Mrd. Euro auf sich vereinen, kommen die Privatkunden auf rund 5,5 Mrd. Euro. Damit haben Erstere einen Zuwachs von rund 7,3 Prozent generiert (2013: 28,43 Mrd. €). Auch das Kfz-Leasing der privaten Haushalte hat sich nach der Talsohle 2010 (4,9 Mrd. €) nun in 2014 mit 5,5 Mrd. Euro stabilisiert (2013: ca. 5,2 Mrd. €). Fittler gibt hier allerdings zu bedenken: „Das Privatleasing ist von jeher volatil. Es wird von den Captives beherrscht und hängt stark von deren aktueller Marketingstrategie ab, ob Leasing oder Finanzierung gefördert wird. Hinzu kommt, dass die Abwrackprämie 2009 das Privatleasing nachhaltig beeinflusst hat. Da private Halter ihre Fahrzeuge länger nutzen als gewerbliche, verlieren sich die Folgen der Abwrackprämie erst allmählich."

Auf Unwägbarkeiten bei der Zahlenkonsolidierung im privaten Kfz-Leasing deuten auch die Aussagen von Dr. Heinz-Peter Renkel hin, der als Geschäftsführer des AKA-Sekretariats den Arbeitskreis der Autobanken (AKA) vertritt. Ihm liegen zwar noch keine Zahlen für 2014 vor. Er geht jedoch davon aus, dass der Trend der ersten Jahreshälfte sich für das Gesamtjahr fortsetzen wird. Demnach ist in den ersten sechs Monaten das gewerbliche Leasing um rund neun Prozent bei den Captives gestiegen. Bei Privatkunden ist es hingegen um rund sechs Prozent gesunken. Dafür hätten bei den Autobanken die Finanzierungsprodukte – insbesondere die 3-Wege-Finanzierungen – um sieben Prozent zugelegt.

Mit einem positiven Geschäftsverlauf 2014 für die Mitglieder rechnet auch Michael Velte, Vorstandsvorsitzender des VMF (Verband markenunabhängiger Fuhrparkmanagementgesellschaften e.V.) und Geschäftsführer der Deutsche Leasing Fleet. Er geht von vier bis sechs Prozent Plus im Neugeschäft aus. Treiber des Erfolgs seien vor allem kleinere und mittlere Flotten. Der VMF-Vorstand begründet: „Je größer die Flotten, desto stärker ist der Druck der Captives und ihre Bereitschaft, dort mit Quersubventionierungen den Kunden zu erobern."

Marktanteile der Captives und Non-Captives

Unabhängig davon haben sowohl herstellernahe als auch -unabhängige Leasinggesellschaften gegliedert nach Pkw und Lkw ihr Geschäft mit Leasing und Mietkauf gesteigert. Laut BDL kommen auf Basis einer Mitgliederbefragung die Captives bei Pkw zwar weiterhin auf 81 Prozent der Anteile und die Non-Captives auf 19 Prozent. Mit einem Plus von 8,1 Prozent im Ver-

Fotos: AKA, VMF, BDL

Dr. Heinz-Peter Renkel, Geschäftsführer des AKA-Sekretariats, rechnet 2014 bei den Captives mit deutlichen Zuwächsen im gewerblichen Kfz-Leasing.

Michael Velte, Vorstandsvorsitzender des VMF, schätzt für das Jahr 2014 das Plus der großen freien Anbieter im Verband auf 4 bis 6 Prozent.

Horst Fittler, Hauptgeschäftsführer des Bundesverbands Deutscher Leasing-Unternehmen e. V. (BDL), sieht die Kfz-Leasingbranche auch in diesem Jahr auf Wachstumskurs.

gleich zu 2013 bei den herstellerabhängigen und einem Plus von 7,9 Prozent bei den freien haben jedoch die Player beider Seiten ihre Marktanteile halten können.

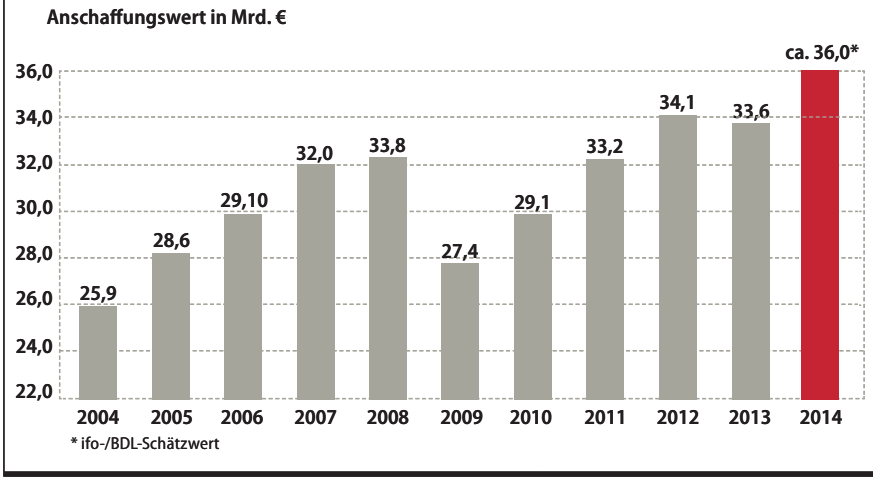
Bei den Lkw verzeichnen die Captives dagegen einen überproportionalen Anstieg von 62 auf 65 Prozent bei den Anteilen. Dies fußt wiederum auf einem Wachstum beim Geschäftsvolumen von 17,5 Prozent. Die freien sind folglich beim Anteil um drei Prozentpunkte auf 35 Prozent abgesackt, können aber aufgrund des Gesamtwachstums ihr Geschäft ebenfalls erhöhen, wenn auch nur um 4,9 Prozent.

Restwerte stabil nach Talfahrt

Daneben ist nach Michael Velte eine widersprüchliche Entwicklung bei den Restwerten zu beobachten. Während unabhängige Marktbeobachter wie Schwacke und DAT die Fahrzeuge 2014 insgesamt abgewertet hätten – vor allem bei Fahrzeugen mit flottentypisch hohen Laufleistungen –, seien die Vermarktungsergebnisse der freien positiv. Für dem VMF-Vorstand gründet das zum einen auf der Professionalisierung des Remarketing der markenunabhängigen Leasinggesellschaften und zum anderen auf die vorsichtig angesetzten Restwerte, mit denen man bereits vor drei bzw. vier Jahren die Leasingverträge kalkuliert habe.

Dennoch verharrt auch der VMF-Restwert-Index auf einem niedrigen Niveau *(Grafik 2)*. Velte: „In den letzten zwölf Monaten ist es – vor allem durch die Ukraine-Krise – zu einer leichten Verschlechterung der Marktpreise für Gebrauchtfahrzeuge gekommen. Gleichwohl gehen wir aktuell nicht davon aus, dass es im Neugeschäft grundsätzlich zu weiter veränderten Restwertansätzen kommen wird. Dass dies immer wieder modellspezifisch passiert, ist nicht dem GW-Markt als solchem geschuldet, sondern viel mehr einem bestimmten Modellwechsel/-zyklus.“ Der Verband geht daher von einem stabilen Gebrauchtwagengeschäft 2015 aus.

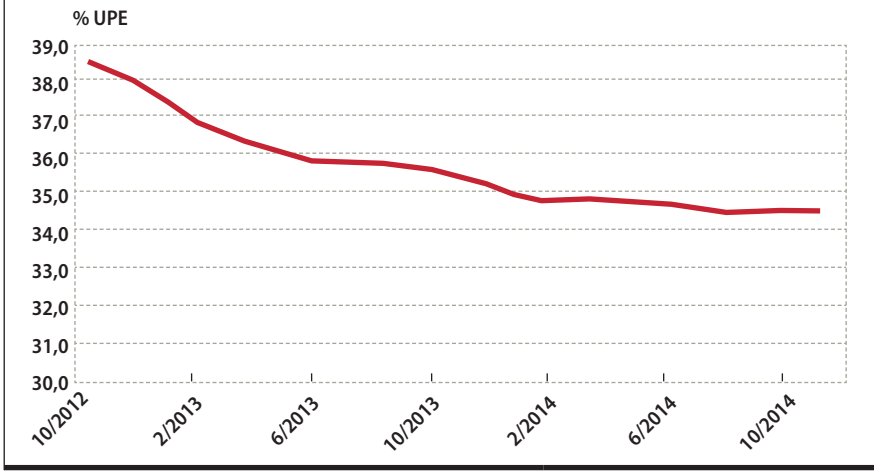
1 BESTMARKE: KFZ-LEASING SETZT NEUE MESSLATTE



Das Kfz-Leasing hat 2014 mit geschätzten rund 36 Milliarden Euro das bisherige Rekordvolumen von 2012 im Neugeschäft nach Anschaffungswerten nochmals überflügelt sowie im Vergleich zum Vorjahr ein Plus von mehr als sieben Prozent generiert.

Quelle: Bundesverband Deutscher Leasing-Unternehmen e. V. (BDL) / ifo Institut

2 RESTWERTE VERHARREN AUF GLEICHEM NIVEAU



Mit einem Rückgang von 34,86 Prozent im Januar 2014 auf 34,60 Prozent im Dezember 2014 verzeichnet der VMF-Restwert-Indikator nur ein leichtes Minus nach der kräftigen Talfahrt von rund 38 Prozent Ende 2012 um etwa drei Prozentpunkte auf ca. 35 Prozent bis Ende 2013. Für das Jahr 2015 erwartet der VMF keine Besserung.

Quelle: VMF, Stand: 28.01.2015; Der VMF-Restwert-Indikator 4. Quartal 2012 - 4. Quartal 2014. Er simuliert monatlich den Verkauf von ca. 10.000 gebrauchten Fahrzeugen, die eine Mischung aus verschiedenen Fahrzeugtypen, Modellen, Laufzeiten und Laufleistungen darstellen, wie sie in gewerblichen Fuhrparks vorkommen und die Mehrzahl der Leasingfahrzeuge präsentieren. Diese wurden in einem Bündel zu einem bestimmten Zeitpunkt „eingefroren“ (hier im Oktober 2012), um deren Werte regelmäßig auf Basis einer Bewertung nach EurotaxSchwacke zu Händlereinkaufspreisen sowie aus aktuellen Erfahrungswerten der VMF-Entwicklungen zu ermitteln.

Optimistisch für 2015

Die gute Geschäftsentwicklung stimmt Branchenkenner für 2015 positiv. BDL-Hauptgeschäftsführer Fittler: „Auch wenn für 2015 ein schwächeres Automobiljahr erwartet wird, so wird das gewerbliche Fahrzeugleasing in diesem Jahr mindestens das gute Niveau von 2014 halten oder sogar moderat zunehmen.“ Fürs private Leasing erwartet der Verband eine weitere leichte Erholung, wobei er diese Entwicklung nicht nur vom allgemeinen Konsumklima abhängig macht, sondern v. a. von den Marketingstrategien der Captives.

Dass sich Leasinggesellschaften und Automobilhandel auf eine gute Nachfrage und stabile Geschäfte im Leasinggeschäft einstellen können, davon ist auch Michael Velte überzeugt. Die freien Leasinggesellschaften im VMF haben wieder ein Plus im schwachen einstelligen Prozentbereich im Visier. Velte ergänzt: „Nichtsdestotrotz werden wohl weitere Konzentrationen im Anbietermarkt nicht zu vermeiden sein. Zudem sind wir aufgrund der unter Druck befindlichen konjunkturellen Daten, der Krisenherde in Europa und der Euroschwäche noch vorsichtig.“ Derzeit stehen die Vorzeichen jedenfalls noch auf weiteres Wachstum. Dabei bleibt die vorausschauende Kalkulation von Restwerten die größte Herausforderung.

Annemarie Schneider ■