

Leasing-Analyse und Flottenmarkt

Wohin geht die Reise 2021?

Über 20 Prozent der Fuhrparkleiter planen, die Laufleistung ihrer Leasing-Verträge aufgrund der aktuellen Situation zu reduzieren. Das ist nur eines von vielen überraschenden Ergebnissen der Dataforce Leasing-Analyse 2020 über das Fahrzeug-Leasing im Fuhrpark. Auf Basis diverser Expertengespräche mit Fuhrparkleitern, aber auch anhand der aktuellen Marktentwicklung soll im Folgenden ein Ausblick auf die leasing- und mobilitätsspezifischen Veränderungen im betrieblichen Fuhrpark gegeben werden. (Red.)

Das Jahr 2020 ist von zahlreichen Unwägbarkeiten gezeichnet gewesen. Unternehmen mit Fuhrpark waren davon stark betroffen. Als Folge ließ sich eine signifikante Änderung bei der Fahrzeugbeschaffung verzeichnen. Das geht sowohl aus der Marktbeobachtung als auch aus intensiven Gesprächen mit den Verantwortlichen rund um das Thema Leasing hervor. Grundlage ist die Dataforce Leasing-Analyse, für die Informationen aus über 17 000 telefonischen Interviews und einer zusätzlichen individuellen Befragung von weiteren 900 Entscheidern sowie Dienstwagenfahrern erhoben worden sind.

Die letzten zwölf Monate waren geprägt von starken wirtschaftlichen und sozialen Einschnitten. So etwas geht



STEFAN BEHRINGER

ist bei Dataforce, Frankfurt am Main, Vertriebsleiter für Deutschland. Der Leasing-Experte ist mit seinem Team für Erstausrüster, Dienstleister im Flottenmarkt und Händler verantwortlich.



E-Mail:
stefan.behringer@dataforce.de

natürlich nicht spurlos an dem Fahrzeug- und Mobilitätsbedarf in Deutschland vorbei. Gleichwohl endete das Jahr mit deutlich positiven Impulsen. Insbesondere der Dezember hat gezeigt, wie der Markt sich verhalten kann, wenn trotz einer solchen Krise die Kaufanreize entsprechend für neue Technologien bei den Fahrzeugen gesetzt werden.

Pkw-Flottenmarkt

Kumuliert ließ sich im Pkw-Flottenmarkt einschließlich Dezember ein Rückgang von 12,4 Prozent verbuchen. Hier wurden also schon stark Investitionen zurückgehalten beziehungsweise die Haltedauer von bestehenden Fahrzeugen verlängert. Jedoch allein im Dezember 2020 wurden so viele neue Pkw zugelassen wie noch nie in diesem Monat seit Beginn der Dataforce-Aufzeichnungen 2001. Der relative Anstieg zum Vorjahresmonat lag bei 9,9 Prozent. Dass es trotz Lockdown einen solchen Ansturm auf die Zulassungsstellen gab, hat mehrere Gründe wie im Folgenden gezeigt wird.

An erster Stelle stehen Vorzieheffekte durch die ausgelaufene Mehrwertsteuersenkung. Das steigerte vor allem die privaten Neuzulassungen um 45,4 Prozent. Dieser Effekt wurde ebenfalls durch die aktuellen Fördermittel bei Elektro- und Plug-in-Hybrid-Fahrzeugen stark unterstützt. Insbesondere da auf dieser Basis sehr attraktive Leasing-Raten für den gewerblichen, aber auch privaten Halter entstanden sind.

Nicht selten konnten und können dadurch Leasing-Raten unter 100 Euro für hochmoderne förderfähige Fahrzeuge auf dem Markt realisiert werden. In diesem Zusammenhang sind zum Beispiel Renault Zoe, VW Golf, Tesla Model 3 und VW ID.3 als Top vier bei den Elektroneuzulassungen im Gesamtjahr 2020 hervorgegangen. Beim VW ID.3 ist dies insbesondere deshalb sehr bemerkenswert, da das Fahrzeug erst ab September 2020 mit Volumen im Markt verfügbar war und im neuen Jahr immer noch die Bestellungen abgearbeitet werden. Dort darf sicherlich eine Fortführung des monatlichen Niveaus erwartet werden.

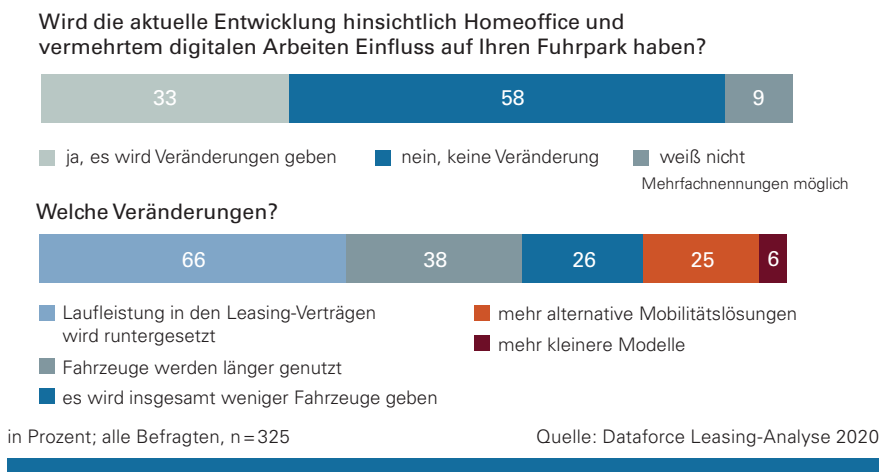
Ergänzend hierzu war ein weiterer Anreiz für vorgezogene Zulassungen das 95-Gramm-Emissionsziel der Hersteller. Um dieses zu erreichen, mussten zum Jahresende europaweit noch viele Elektroautos und Plug-in-Hybride auf die Straßen kommen.

Leasing ist gefragt

Abgeleitet von der allgemeinen Marktentwicklung wird klar sein, dass die Nachfrage im Bereich Leasing weiter ungebrochen sein wird. Durch die Förderungen und Verrechnung der Sonderzahlungen als Anzahlung hat diese Finanzierungsart sicherlich darüber hinaus an Bedeutung gewonnen.

Ebenfalls lässt sich erkennen, dass der Fuhrparkleiter erst von dem reibungslosen Ablauf der Fahrzeuge mit diesen Antriebsarten in seinem Betrieb überzeugt werden muss. Klappt es mit der Ladeinfrastruktur wie geplant, stellen sich weitere Fragen: Wie sehen die Restwerte in drei Jahren aus? Sind die Fahrzeuge wirklich wartungsärmer? Die Folge dessen ist tendenziell, dass Fuhrparkmanager erst recht auf kalkulierbare Leasing-Lösungen zurückgreifen, bei denen sie die Fahrzeuge nach der

Abbildung 1: Veränderungen erwartet von Fuhrparkleitern



definierten Laufzeit einfach wieder zurückgegeben werden. Dadurch werden keine finanziellen Risiken bei der Vermarktung oder der Restwerte eingegangen.

Ein gutes Beispiel hierfür ist der Schritt bei den Transportern zum Thema Elektro. Bis dato gibt es nur eine überschaubare Auswahl an Fahrzeugen und Marken, die in Deutschland vertreten sind. Ganz im Gegensatz zum Pkw-Markt sind diese zusätzlich nicht sehr nah mit Reichweite und Kosten an der alten Riege der Verbrenner. Im Gegenteil, wenn sogar Marktteilnehmer den Markt eher verlassen als zu bereichern, war dies eine zusätzliche Bürde für den Elektro-Nutzfahrzeugmarkt 2020.

Dieses Jahr könnte hier zumindest ein kleiner Ankerpunkt gesetzt werden: Neue Marken versuchen Marktanteile zu erobern und einige renommierte Hersteller investieren in neue Techniken und Modelle. Dadurch steigt der Wettbewerb hinsichtlich Leistung und Kosten. Klassischerweise sind ohnehin Transporter in den deutschen Flotten eher gekauft. Auch wenn der Trend zum Leasing steigt, wird bei einer Haltedauer von fünf Jahren und mehr lieber eine große Überweisung getätigt, als sich auf einen Leasing-Vertrag einzulassen.

Es gilt: Erfüllen die Transporter genauso ihren Einsatzzweck, werden die Fuhrparkverantwortlichen ihre Unter-

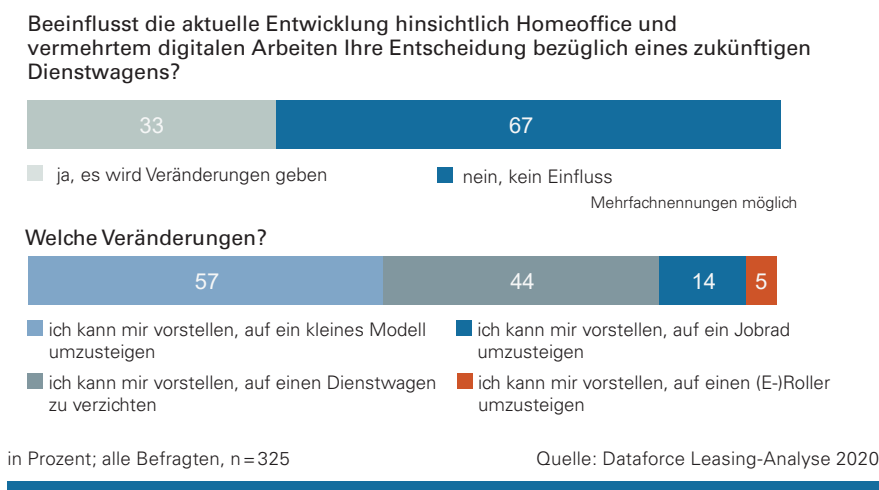
schrift eher unter einen Leasing-, als einen Kaufvertrag setzen.

Veränderungen im Fuhrpark

Der Kostendruck ist generell hoch. Viele Branchen leiden besonders unter den wirtschaftlichen Folgen der Pandemie und andere sind indirekt abhängig über Lieferketten. Fazit dieser Lage ist nicht einmal zwangsläufig die Reduzierung der Firmenfahrzeuge, sondern eher der strenge Blick auf die Gesamtkosten des Betriebs und die direkten Fahrzeugkosten. So ist auch die Erwartungshaltung einiger Dienstwagenfahrer bei der nächsten Wahl des Firmenwagens. Fragt man im Markt nach, erwarten in Bezug zu den Leasing-Verträgen exakt 33 Prozent der Fuhrparkleiter einschneidende Veränderungen im Fuhrpark. Gleiches gilt für denselben Anteil an Dienstwagenfahrern.

Die befragten Flottenverantwortlichen rechnen weniger mit einem Downsizing der Modelle oder Reduktion des Fuhrparks. Vielmehr sind eher die Reduktion der Laufleistung und die längere Nutzungsdauer im Fokus (Abbildung 1). Interessant ist die Erwartungshaltung der Dienstwagenfahrer: Bereits über 50 Prozent können es sich vorstellen, auch auf ein kleineres Modell oder auf andere Mobilitätsformen umzusteigen (Abbildung 2). Wenn sich die wirtschaftliche Situation im Unternehmen verschlechtert hat, ist man möglicherweise auch als leitender Angestellter bereit, von einem Standard-Mittelklassemodell auf ein voll ausgestattetes Kompakt-SUV umzusteigen.

Abbildung 2: Veränderungen erwartet von Dienstwagenfahrern



Bisherige Entwicklung im Leasing-Markt

Generell sind die Leasing-Anteile in den vergangenen Jahren konstant leicht steigend gewesen (Abbildung 3). Besonders im letzten Jahr gab es bei den großen Pkw-Flotten, welche in der Regel auch kürzere Vertragslaufzeiten haben, einen Anstieg auf 73 Prozent.

Der Leasing-Anteil, verteilt auf fast alle Flottengrößen, ist 2020 nun erstmals

wieder leicht rückläufig. Das hohe Niveau der Großflotten dagegen hat sich etwas relativiert. Die Gründe sind vielfältig. Einerseits spielt die Flexibilität von Autoabos auch gegenüber Gewerbetunden eine größere Rolle. Besonders große Fuhrparks sehen hierin einen Mehrwert, um temporär den Mobilitätsbedarf der eigenen Mitarbeiter zu decken. Ein weiterer, derzeit sehr präsender Grund ist die Vertragsbindung bei Leasing-Verträgen. Der Gedanke, mit dem Fahrzeug in den eigenen Büchern selbst einen Restwert in der Hand zu haben, scheint wieder bei Unternehmen mit vielen Mitarbeitern minimal an Auftrieb zu gewinnen.

Bei den kleineren Flotten hält sich Leasing weiterhin konstant als attraktive Möglichkeit, um von der Kostenstruktur planbar die Fuhrparkkosten im Griff zu haben. Kein Wunder, da es weiterhin sehr attraktive Leasing-Angebote im Gewerbebereich für alle Fahrzeugsegmente gibt, die aus reiner Kostenbetrachtung einen Kauf wirtschaftlich völlig unattraktiv machen.

Leasing-Anbieter

Wie steht es um die Auswahl der Leasing-Anbieter? Und vor allem um die Entscheidung, ob ein essenzieller Service mit in den Vertrag aufgenommen werden soll oder nicht? Jeder Leasing-Vertrag mit einem Werkstattservice ist durch Rahmenvereinbarungen lukrativ für den Leasing-Anbieter. Er bietet den

Fuhrparkmanagern eine stressfreie Zeit, ohne dass sie mit den Dienstwagenfahrern Werkstatttermine oder Abrechnungen koordinieren müssen. Gleiches gilt auch für den Reifenservice oder beispielsweise die Schadensabwicklung. Bei dem Einsatz von Service-Leasing im Fuhrpark werden fast immer Werkstattservice (95 Prozent) und Reifenservice (56 Prozent) als wichtiges Kriterium genannt. Aber auch die Sicherheit mit einem Ersatzwagen (44 Prozent) scheint eine nicht unwichtige Komponente des Leasing-Vertrags zu sein.

Schaut man sich an dieser Stelle die Durchdringungen nach Anbietern an, findet man in mehr als jeder zweiten Flotte die Leasing-Gesellschaft des größten deutschen Volumenherstellers, gefolgt von den Hausgesellschaften aus Stuttgart und München. Die freien Leasing-Gesellschaften folgen erst weiter hinten, dies jedoch nur betrachtet über alle Fuhrparkgrößen hinweg. Hier ist die herstellerübergreifende Expertise bei verschiedenen Marken in Kombination mit einem hohen Serviceanspruch Trumpf. Bei den Großflotten findet sich Alphabet an erster Position, gefolgt von ALD und Athlon.

Auch regional gibt es Unterschiede. Ebenfalls auf Basis des Standorts der Flotten konnten im Vergleich zum Bundesschnitt einige interessante Ausprägungen beobachtet werden. Oft ist es so, dass Herstellergesellschaften in ihren eigenen Regionen überdurch-

schnittlich stark vertreten sind. In Berlin sticht aber zum Beispiel die Renault Bank mit einer Durchdringung von 15 Prozent sehr stark hervor, hier scheint die eigene Niederlassung sehr gute Arbeit zu leisten. Über alle Flotten verteilt liegt der Anteil nur bei fünf Prozent. Ähnlich stark verhält es sich mit der Santander Consumer Leasing in Schleswig-Holstein oder dem Stadtstaat Bremen. Nicht ganz so überraschend ist die Stärke der PSA Bank mit zwölf Prozent im Saarland, in unmittelbarer Nähe zu Frankreich.

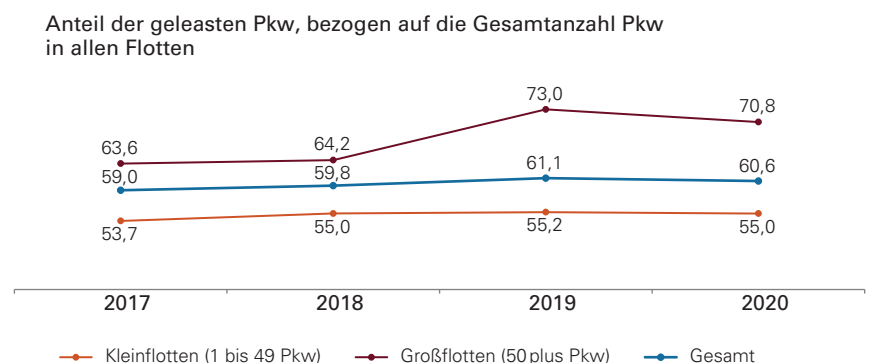
Auf die Car Policy achten

Soviel zu den Fakten der aktuellen Lage beim Flotten-Leasing. Doch wohin wird die Reise gehen? Generell ist es selbstverständlich abhängig von der weiteren wirtschaftlichen Situation und inwieweit aufgrund dessen Investitionen zurückgehalten werden. Aber auch die zukünftige Wahl der Antriebsart – Plug-in-Hybrid oder Elektro – zur besseren Dienstwagenbesteuerung sind ausschlaggebend für die Finanzierungsform. Hier müssen die Restwerte und daraus folgend die Leasing-Raten stimmen, damit es auch attraktiv für das Unternehmen ist. Wichtig ist an dieser Stelle vor allem, dass entsprechende Regelungen in der Car Policy vorhanden sind. Langzeitmieten und Autoabos werden sicherlich eine stärkere Rolle spielen, da die Flexibilität dieser Modelle nicht nur im Privatbereich an Attraktivität gewinnt (28 Prozent).

Trotz der aktuellen Lage kann man durchaus einer weiterhin positiven Entwicklung im Leasing-Markt entgegensehen. Insbesondere da die Anforderungen bei den Fuhrparkmanagern mit der Verantwortung weiter steigt. In diesem Zusammenhang sind kreative und substanzielle Serviceansätze willkommen. Denn das ist es, was das Konzept des Produktes „Leasing“ im Kontext der Gesamtkosten eines Betriebs weiter nach vorne bringt.

Nähere Informationen zur Leasing-Analyse, auch in Bezug auf Laufleistung und Privat-Leasing: www.dataforce.de/leasing-analyse-2020/.

Abbildung 3: Leasing-Anteil



in Prozent; Befragte, deren Fuhrparks zumindest 1 Pkw enthalten, n = 15 816 (2020)

Quelle: Dataforce Leasing-Analyse 2020