

Strahlende Zeiten

Aufwärtstrend | Wachstum bei guten „klimatischen Bedingungen“: Das Geschäft läuft für die Anbieter von Leasing und Fuhrparkmanagement gut. Dennoch kommt es zum Verdrängungswettbewerb. Doch nicht nur der Preis zählt.

— Die größte Non-Captive-Leasinggesellschaft in unserer aktuellen Marktübersicht, die Deutsche Leasing Fleet mit 154.000 Verträgen, freut sich über ein signifikant gestiegenes Neugeschäft im Vergleich zu 2013. Die Investitionsbereitschaft sei zwar etwas verhaltener geworden, aber weiterhin positiv. Auch für 2015 sind die Vorzeichen gut: „Wir erwarten – auf hohem Vertragsbestand – weiter ein moderates Wachstum“, sagt Geschäftsführer Michael Velte. Leaseplan, nach ALD und Sixt Leasing viertgrößte Non-Captive in unserer Übersicht, verkündete, mit 88.000 Verträgen ein neues Allzeithoch erreicht zu haben.

Auch bei der größten Captive-Gesellschaft, der Volkswagen Leasing, stehen die Zeichen auf Wachstum. Die Vertragszugänge der ersten sechs Monate lagen mit 257.000 deutlich über dem Vorjahresniveau von 213.000. „Damit wird nach wie vor mehr als jedes zweite Fahrzeug der Marken VW, VW

Nutzfahrzeuge, Audi, Seat und Skoda über die Volkswagen Leasing geleast“, freut sich Gerhard Kühne, Sprecher der Geschäftsführung.

Positives Klima in den Flotten | Der hiesige Markt für Leasing und Fuhrparkmanagement profitiert von der guten Konjunktur in Deutschland in diesem Jahr. „Die Investitionsbereitschaft ist besser als in 2013. Das zeigen auch die Marktdaten. Der Flottenmarkt wächst weiter“, bestätigt auch Roland Meyer, Commercial Director bei Athlon Car Lease. Hinzu kommt, dass die Fuhrparkbetreiber ihre zahlreichen Fahrzeuge austauschen müssen, die sie vor drei Jahren geordert haben. Und das war ebenfalls ein gutes Flottenjahr. „Wir spüren die Auswirkungen des starken Leasing-Jahres 2011 und den damit verbundenen Ersatzbedarf“, sagt René Bock, Leiter Fleet & Remarketing bei Mazda Motors Deutschland.

Ist auch über die Ersatzbeschaffungen hinaus ein Geschäft zu machen? Vergrößern

die Unternehmen ihre Flotten also? Zu einem Teil ist das so, wobei der Austausch natürlich an erster Stelle steht: „Die Fuhrparkbetreiber haben noch immer eine hohe Investitionsbereitschaft. Hierbei überwiegt der Anteil der Ersatzbeschaffungen den der Neuanschaffungen“, sagt Norbert Kotroba, Vertriebsleiter und Prokurist der zur Nord Lease gehörenden und bundesweit tätigen HHL Hamburg Leasing, die das erste Mal in unserer Übersicht vertreten ist.

Ein Flottenwachstum über die Ersatzbeschaffung hinaus beobachtet auch Opel: „Die Investitionsbereitschaft der Fuhrparkbetreiber nimmt in der Tat zu. Auslaufende Verträge werden ersetzt und eine große Anzahl an Fuhrparks stockt ihre Flotte zusätzlich auf“, hat Marcus Ziegler, Direktor Verkauf Groß- & Gewerbekunden, beobachtet. „Wir sind optimistisch, die insgesamt positive Entwicklung in 2015 fortsetzen zu können“, so Ziegler weiter.



Verdrängungswettbewerb | Trotz der guten wirtschaftlichen Rahmenbedingungen, die aktuell noch in Deutschland vorherrschen, weht zwischen den Akteuren ein rauher Wind. So sei die Neukundengewinnung für Athlon Car Lease in 2014 schwieriger als noch in 2013. „Der Wettbewerb ist sehr hart und wir befinden uns in einem Verdrängungswettbewerb“, so Meyer.

Im Kampf um möglichst hohe Marktanteile scheinen einige Leasinganbieter den Preis als vermeintlich unschlagbare Waffe einzusetzen: „Aktuell beobachten wir, dass der ein oder andere Marktbegleiter versucht, Kunden mit teilweise sehr billigen Leasingraten zu kaufen“, sagt Christian Harbeck, Leiter Vertrieb Flotten-Leasing bei der Autobank. „Infolgedessen nimmt der Erwartungsdruck seitens der Muttergesellschaften auf einzelne Leasinggesellschaften zu, verstärkt Kunden kurzfristig über einen niedrigen Preis zu gewinnen“, so Harbeck weiter. Wird diese Rechnung mittelfristig aufgehen? Ist der Preis heute das Hauptentscheidungskriterium der Fuhrparks? Harbeck widerspricht: „Wir stellen jedoch fest, dass Kunden zwar sekundär den Preis als Entscheidungskriterium heranziehen, primär aber immer die Dienstleistungs- und Servicequalität bevorzugen.“

Dass der Beschaffungspreis nicht alles ist, was in die Waagschale zu werfen ist, ergibt sich auch aus dem Ansatz der Total Cost of Ownership. Und dieser erfahre dem Fuhrpark-Barometer 2014 des von Arval initiierten Corporate Vehicle Observatory (CVO) zufolge hierzulande immer mehr Beachtung in den Flotten. „Die Fuhrparkentscheider in Deutschland haben ein Bewusstsein dafür entwickelt, dass die tatsächlichen Kosten für ein Fahrzeug durch seine Nutzung und nicht durch den Preis aus dem Leasingangebot entstehen. Dieser Trend wird sich 2015 fortsetzen“, sagt Marcus Schulz, Managing Director bei Arval Germany.

„Der Dienstleistungsgedanke steht bei immer mehr Flottenentscheidern im Vordergrund.“

Negativ auf die Gesamtkosten wirkt sich auch schlechter Kundenservice aus, der an anderer Stelle Mehrkosten bedeutet. Und für Harbeck steht fest: „Der Dienstleistungsgedanke steht bei immer mehr Flottenentscheidern im Vordergrund, da die Erfahrung zeigt, dass eine billige Leasingrate gleichbedeutend mit einer schlechteren Servicequalität ist.“

52 Marktakteure auf einen Blick | In unserer diesjährigen Marktübersicht zu Leasing und Fuhrparkmanagement sind so viele Anbieter vertreten wie noch nie: 52 sind es insgesamt, davon 18 Non-Captives, 17 Captives und 17 professionelle Fuhrparkmanager, mit denen der Marktüberblick auf Seite 34 startet.

Fuhrparkmanagement – ein Geschäftsfeld, das kräftig wächst. Nicht zuletzt auch deshalb, weil viele Fuhrparks sich bei verschiedenen Anbietern die attraktivsten Offerten herauspicken und der Bedarf für die Konsolidierung der unterschiedlichen Dienstleister weiterhin hoch ist. Das ruft weitere Unternehmensgründer auf den Plan, lässt aber andere auch nahezu unbemerkt wieder verschwinden. So waren zumindest zwei Anbieter, die im Vorjahr dabei waren, jüngst nicht mehr zu erreichen.

Dafür gab es allein in 2013 vier Gesellschaften, die neu gegründet wurden (Fleet Academy und Fleetart, die für Mazda die professionelle Flottenverwaltung „Mazda Fleet Care“ anbieten) oder unter anderer Flagge mit neuem Eigentümer neu durchgestartet sind (Ari, ein internationaler Anbieter, der die Kontrakte von HPI Fleet und Fleetlevel+ übernommen hat und nun auch den deutschen Markt erobern will, sowie HLA Fleet Services, die seit 2013 zur Autobank gehören).

Die von uns befragten Fuhrparkmanagement-Anbieter berichten unisono von einer positiven Entwicklung – ein zweistelliges Wachstum, wenn auch zum Teil natürlich von einem niedrigeren Niveau kommend als viele Leasinggeber, ist keine Seltenheit. So gab Panopa an, um 30 Prozent gegenüber dem Vorjahr gewachsen zu sein, TCS sowie Fleetcompany um 20 Prozent. Sixt Mobility Consulting hat eigenen Angaben zufolge den Kundenbestand sogar mehr als verdoppelt.

Outsourcing nimmt zu | Dass das Ausgliedern der immer komplexer werdenden Flottenverwaltung an Bedeutung gewinnt, bestätigen auch die Leasinggesellschaften, die ebenso das Management von Fremdfahrzeugen immer häufiger anbieten. „Wir gehen für 2015 von einer weiter steigenden Investitionsbereitschaft aus, gepaart mit dem Trend hin zu mehr Outsourcing“, sagt Schulz von Arval.

Dass in diesem positiven Geschäftsklima weitere Anbieter eine Chance wittern, davon ist auch Meyer von Athlon überzeugt: „Wir gehen davon aus, dass das Wettbewerbsumfeld auch in 2015 so bleiben wird. Neue Fuhrparkverwaltungsgesellschaften werden auf den Markt kommen und für weiteren Wettbewerb sorgen.“

| Mireille Pruvost

