

# Klare Marschrichtung

Wie die LeasePlan Deutschland GmbH trotz Krise im vergangenen Jahr das beste Ergebnis der Unternehmensgeschichte erreicht hat und welchen Aufgaben sich die Leasinggesellschaft derzeit widmet, erläutert Johan Ragnar Friman, Vorsitzender der Geschäftsführung.

**Af:** LeasePlan Deutschland hat 2008 Rekordergebnisse bei den verleasten Einheiten, dem aktivierten Anlagevermögen und dem Umsatz erzielt. Wie ist Ihnen das trotz der massiven Bremspuren Ende des Jahres gelungen?

**Friman:** Die hervorragende Entwicklung ist auf verschiedene Faktoren zurückzuführen. Ein wesentlicher Faktor war, dass wir bei den Fahrzeugen vorwiegend durch die Gewinnung neuer Kunden deutlich zulegen konnten und gleichzeitig keine Bestandskunden verloren haben. Letzteres ist besonders deshalb zu erwähnen, weil unsere Kunden trotz deutlich gesteigener monatlicher Raten aufgrund der steigenden Refinanzierungskosten für alle Leasinggesellschaften und sinkenden Restwerten bei uns bleiben. Um das Ergebnis zu erreichen, haben wir aber auch sehr intensiv an unserer Kostenstruktur gearbeitet. So haben wir interne Prozesse noch weiter gestrafft und Kostenbudgets neu festgesetzt.

**Af:** Wie hoch fällt die Steigerung der Leasingraten bei Ihnen denn aus?

**Friman:** Wir können hier, je nach Marken und Modellen, von einer Erhöhung im zweistelligen prozentualen Bereich zwischen 10 bis 15 Prozent im Durchschnitt sprechen.

**Af:** Dennoch haben Sie neue Kunden gewinnen können. Wen?

**Friman:** Wir haben uns durch aktive Kundenakquise zum Beispiel in einem neuen Segment etablieren können: dem Behördengeschäft. Hier waren wir im vergangenen Jahr ganz erfolgreich. Aber auch in unserem Kerngeschäft, der Akquise von Großkunden, haben wir Unternehmen hinzugewonnen.

**Af:** Wie ist das aktuelle Jahr LeasePlan Deutschland angelaufen?

**Friman:** Dieses Jahr läuft eigentlich nicht so schlecht für uns. Natürlich entwickelt sich das Geschäft eindeutig schlechter als 2008. Ungeachtet dessen können wir bis Ende Juni immer noch ein kleines Wach-

tum bei den Stückzahlen für uns verbuchen – trotz der Veränderungen bei den Konditionen. Das ist schon eine Erfolgsmeldung in diesen schwierigen wirtschaftlichen Zeiten.

**Af:** Was beschäftigt LeasePlan Deutschland derzeit?

**Friman:** Bei uns gibt es momentan ein Dauerthema: Das ist die schlechte Situation am Gebrauchswagenmarkt. Unser Ziel ist deshalb, das Geschäft in diesem Bereich anzukurbeln. Dazu gehört auch die Eröffnung eines neuen GW-Centers in Neuss im August. Darüber hinaus starten wir nun in Zusammenarbeit mit unseren Partnern im Automobilhandel auch mit dem Programm LeasePlan Go, um verstärkt Fuhrparks mit einem bis zehn Fahrzeugen zu akquirieren.

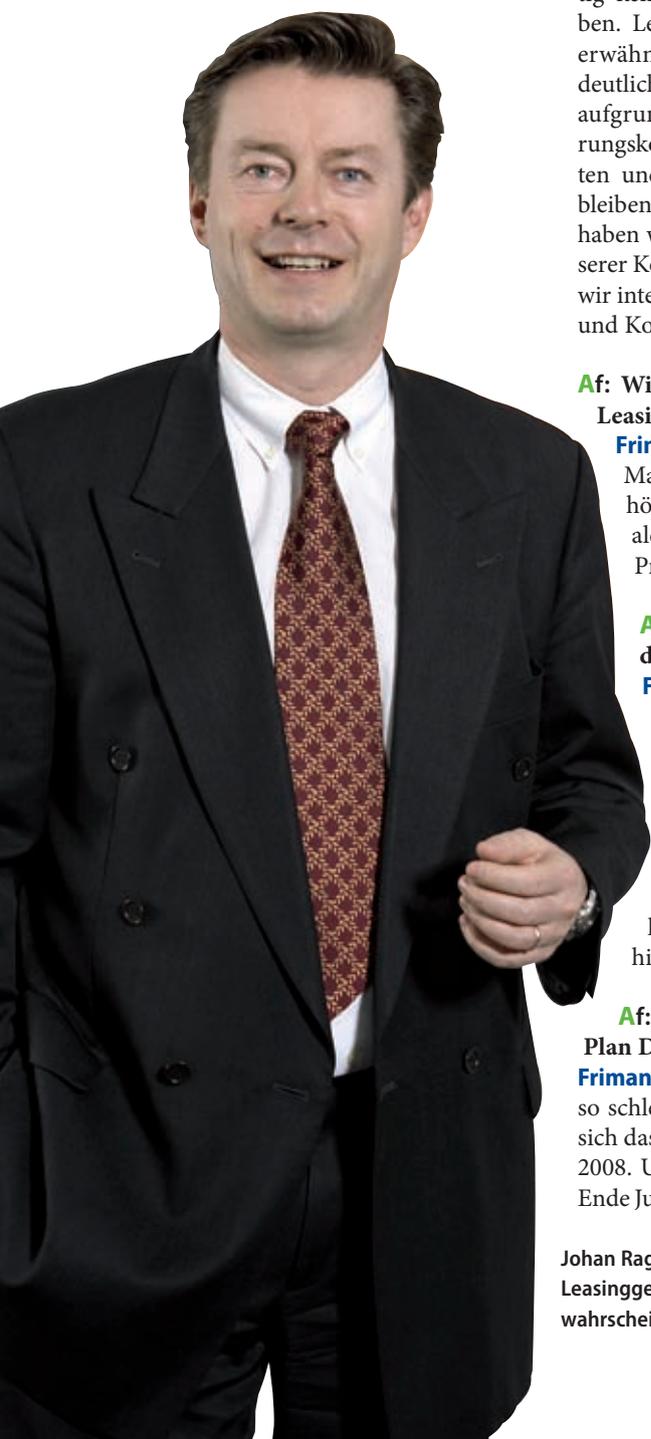
**Af:** Wie viele Händler kooperieren mit Ihnen im Rahmen von LeasePlan Go?

**Friman:** Es wird prinzipiell eine Zusammenarbeit mit verschiedensten Händlern in Deutschland geben. Die Gespräche hierzu sind derzeit in vollem Gang. Die bereits abgeschlossenen Kooperationsverträge belaufen sich auf rund drei Dutzend. Diese sind allerdings so frisch, dass dahinter noch kein Leasingvertrag steht.

**Af:** Die Akquisition von Kleinflotten ist das eine. Wie positionieren Sie sich künftig im relevanten Flottenmarkt?

**Friman:** Das ist und bleibt natürlich unser Kerngeschäft. Für diese Kunden mit mehr als zehn Fahrzeugen im Bestand wollen wir künftig eine noch stärkere und intensivere Beratung in puncto Total Cost of Ownership leisten. Die TCO ist das Maß der Dinge, weil wir damit versuchen, die tendenziell steigenden Preise so gut wie möglich in Zusammenarbeit mit unseren Kunden zu kompensieren und individuell passende Lösungen zu finden, um die Kosten im Griff zu behalten und zu minimieren.

**Af:** Welche Maßnahmen können die Kosten senken?



Johan Ragnar Friman: „Kleinere Leasinggesellschaften werden zukünftig wahrscheinlich große Probleme bekommen.“

**Friman:** Ein Beispiel dafür ist sicherlich die Vertragsverlängerung. Das ist eine passende Maßnahme für viele unserer Kunden, aber auch für uns. Es ist eine geeignete Option, einen Firmenwagen vier bis fünf Jahre fahren zu können bei deutlich niedrigeren Kosten pro Monat aufgrund der langen Laufzeiten. Deshalb nehmen es unsere Kunden auch gern in Anspruch, vor allem als kurzfristige Lösung, um den Kostendruck zu dämpfen. Es ist für viele Kunden außerdem die einzige Möglichkeit, mit der alten Car Policy weiterzuarbeiten und auch größere Fahrzeugmodelle zu erlauben, ohne die TCO zu sprengen.

**Af: Werden sich die Car Policies Ihrer Meinung nach mittel- bis langfristig ändern?**

**Friman:** Dies geschieht langsam, aber mit Sicherheit. Wir wissen schließlich alle, dass die früheren Restwertniveaus nicht mehr wiederkommen und es auch ziemlich lange dauern wird, bis eine Verbesserung der Situation eintritt. Deshalb hat ein Fuhrparkleiter langfristig nur zwei Möglichkeiten: entweder die bestehende Car Policy mit deutlich höheren Preisen fortzuführen oder eine neue aufzusetzen, mit deutlich kleineren Autos zu niedrigeren Raten.

**Af: Mit dem Kostendruck steigt der Wettbewerb unter den Leasinggesellschaften, weil Flottenbetreiber die Fuhrparks nun vermehrt ausschreiben. Wie wirkt sich das auf LeasePlan Deutschland aus?**

**Friman:** Es hat viele Gründe, warum sich ein Flottenbetreiber für eine Leasinggesellschaft entscheidet. Meiner Meinung nach ist dabei oft die Kundenzufriedenheit das Zünglein an der Waage. Wir wissen zum Beispiel, dass unsere Kunden verstärkt auch die Wettbewerber mit in Ausschreibungen einbezogen haben. Trotzdem haben sich viele Kunden für uns entschieden, weil sie von unserer Qualität und unseren Dienstleistungen überzeugt sind.

**Af: Einige Fuhrparkleiter denken vermehrt darüber nach, von Leasing auf Kauf umzustellen. Wird das ein neuer Trend für finanzstarke Unternehmen?**

**Friman:** Nein. Das Gegenteil wird stattfinden. Wir werden mehr Kunden be-

kommen, die bisher ihre Fahrzeuge alle gekauft haben. Denn das Leasing bietet vor allem in schwierigen Zeiten eine echte alternative Lösung gerade für Kunden, die vorher nicht daran gedacht haben, mit uns zusammenzuarbeiten, jetzt aber das Kapital brauchen.

**Af: Wie steht der deutsche Flottenmarkt im Verhältnis zum europäischen da, wenn Sie die Ländergesellschaften der LeasePlan Corporation miteinander vergleichen?**

**Friman:** Es ist hierzulande momentan genauso spannend wie in allen anderen großen europäischen Ländern. Den Herausforderungen, die wir in Deutschland haben, müssen sich generell auch alle unsere Kollegen in den sogenannten westeuropäischen Ländern wie Spanien, England, Belgien und Niederlande stellen. In den osteuropäischen Staaten wie Rumänien oder Slowakei sind die Herausforderungen aufgrund der geringen Volumina hingegen nicht so groß wie in den anderen Ländern. Eine Besonderheit in Deutschland ist jedoch die Restwertproblematik, die im Vergleich zu den meisten anderen Ländern aufgrund der Abwrackprämie ein größeres Problem darstellt. Zugleich ist Deutschland der Heimatmarkt für große Automobilhersteller, die mit Rabatten ihre Position im Flottenmarkt behaupten wollen. Das hat für uns am Ende eine besonders negative Komponente, weil hier mit massiven Rabatten speziell die großen Fahrzeuge in den Markt gedrückt werden.

**Af: Der Kfz-Leasingmarkt steht unter keinem guten Stern. Wann rechnen Sie mit einer Besserung?**

**Friman:** Dieses Jahr bleibt schwierig. Und ich denke, auch nächstes Jahr wird sehr schwierig bleiben. Deshalb ist etwa beim Fahrzeugvolumen unser vorrangiges Ziel, den gegenwärtigen Bestand in diesem und im kommenden Jahr zu halten.

**Af: Wird sich die Situation am Refinanzierungsmarkt verschärfen?**

**Friman:** Das ist eine schwierige Frage. Für unsere Gruppe sehe ich das zumindest nicht. Denn die gesamte Refinanzierung läuft über unsere Muttergesellschaft, die dabei keine Probleme mehr hat. Deshalb ist die Refinanzierung für LeasePlan nicht das Hauptthema, sondern die Gebrauchtwagenvermarktung.

**Af: Wie schätzen Sie die künftigen Wachstumschancen der Leasingbranche in Deutschland ein?**

**Friman:** Meines Erachtens gilt für alle Leasinggesellschaften, unabhängig davon, in welchem Land sie tätig sind, dass diejenigen, die momentan stark und groß sind, noch größer und stärker werden. Die kleineren werden dagegen höchstwahrscheinlich große Probleme bekommen.

**Af: Wird es jemals wieder solche Wachstumsschübe im Flottenmarkt geben wie in den vergangenen Jahren?**

**Friman:** Nein. Es werden sicherlich neue Kunden hinzukommen. Gleichzeitig wird aber bei vielen Flottenkunden ein Downsizing oder ein Abbau der Bestände stattfinden.

**Af: Bei der LeasePlan Corporation steigen demnächst die beiden arabischen Investoren, die neben VW 50 Prozent der Anteile halten, aus. Dafür steigt die Metzler Bank ein. Zu welchem Stichtag erfolgt die Übernahme und wird es damit einen Strategiewechsel geben?**

**Friman:** Die endgültige Übernahme erfolgt voraussichtlich im Herbst dieses Jahres. Genauer kann ich hierzu aber noch nicht sagen. Nach den Informationen, die uns vorliegen, wird es durch die Übernahme der Anteile überhaupt keine Veränderungen geben.

**Af: Herr Friman, vielen Dank für das Gespräch!**

INTERVIEW: ANNEMARIE SCHNEIDER 

## Rekordergebnis

Die LeasePlan Deutschland GmbH hat das Geschäftsjahr 2008 mit einem Bestand von rund 85.200 Verträgen abgeschlossen. Damit hat die Leasinggesellschaft ihr Ergebnis von rund 77.400 Verträgen aus dem Vorjahr um 10,1 Prozent übertroffen und einen neuen Rekord in der Geschichte des Unternehmens erzielt. Das verleaste Anlagevermögen hat sich dadurch von 1,15 Milliarden Euro in 2007 um 15,5 Prozent in 2008 nochmals deutlich erhöht. Auch der Umsatz stieg im vergangenen Geschäftsjahr um 12,4 Prozent auf 939,4 Millionen Euro (2007: 836 Millionen Euro).