

Wachstumsrekord

Die Deutsche Leasing hat ihr Neugeschäftsvolumen im gewerblichen Fahrzeugleasing nach Anschaffungswerten um mehr als neun Prozent im abgelaufenen Geschäftsjahr gesteigert. Damit gehört die Leasinggesellschaft zu den Gewinnern im hart umkämpften Flottenmarkt.

Die Deutsche Leasing (DL) hat mit einem Neugeschäftsvolumen im gewerblichen Fahrzeugleasing von rund 2,356 Milliarden Euro nach Anschaffungswerten ihre Bücher am 30. September für das Geschäftsjahr 2007/2008 geschlossen. Die Leasinggesellschaft hat damit ihr Ergebnis von rund 2,155 Milliarden Euro aus dem Vorjahr um rund 9,5 Prozent übertroffen.

Parallel dazu ist der Fahrzeugbestand im Leasing von zirka 121.000 um fast fünf Prozent auf rund 125.000 Verträge gewachsen. „Die Steigerung in beiden Bereichen haben wir über alle Branchen hinweg vorwiegend mit Kunden erreicht, die Fuhrparks mit 50 bis 300 Fahrzeugen unterhalten“, sagt Michael Velte, Geschäftsführer der Deutschen Leasing Fleet. Der zweite Geschäftsführer Holger Fischbach fügt hinzu: „Dabei hat sich die Deutsche Leasing im Wesentlichen auf den Ausbau der Geschäftsbeziehungen mit den Bestandskunden mit Motivationsfuhrparks konzentriert und selektive Neukundenakquise betrieben.“ Aber auch die Sparkassen hätten ihre Zusammenarbeit mit der DL intensiviert und einen erheblichen Beitrag zum Neugeschäft speziell mit kleineren Flotten geleistet. Laut Michael Velte haben sie einen Anteil von etwas weniger als 20 Prozent beigetragen.

Das internationale Flottengeschäft, das die DL in Kooperation mit ING betreibt, hat sich hingegen auf dem Ni-

veau des Vorjahres eingependelt. Beide betreuen folglich einen Fahrzeugbestand von rund 300.000 Einheiten, den gemeinsame internationale Flottenkunden von den Leasinggesellschaften managen lassen.

Remarketingstrategie gegen fallende Restwerte

Gegliedert nach Fahrzeugsegmenten hat der Fahrzeugbestand vor allem durch eine höhere Nachfrage in der Mittelklasse zugelegt. Nach Angaben der DL haben die Flottenkunden bevorzugt Modelle wie den VW Passat, Audi A4 und den 3er BMW geleast. „Der Großteil unserer Fahrzeuge setzt sich somit aus deutschen Fabrikaten und hier vorwiegend aus Modellen der Premiumhersteller zusammen“, so Michael Velte.

Da die meisten Fahrzeuge außerdem mit moderaten Dieselmotorisierungen ausgestattet sind, sieht der Ge-



n1. Januar nochmals den aktuellen Marktbedingungen anpasst. „Daneben ist ein beträchtlicher Teil der RestwertedurchDrittgaranten abgesichert.

Das heißt, selbst wenn der Preisverfall sich im kommenden Jahr verschärfen sollte, würden wir nach internen Belastungsrechnungen immer noch schwarze Zahlen schreiben“, betont Fischbach.

Gesicherte Refinanzierung und Wachstumsziele

Darüber hinaus muss die Leasinggesellschaft nicht an der Refinanzierungsfront kämpfen. „Durch die Sparkassen als unsere Gesellschafter im Hintergrund ist dies nicht das vordergründige Thema“, sagt Michael Velte. Im Gegensatz zu vielen anderen Leasinggesellschaften, denen die Refinanzierung ihres Geschäftes zunehmend schwerfällt, befindet sich die DL damit in einer privilegierten Situation. „Unser Geschäftsmodell beruht daher auf Kontinuität. Wir sind ein verlässlicher und stetiger Partner, der dieselbe Ware im selben Umfang zum gleichen adäquaten Preis liefert wie gestern“, so Holger Fischbach.

Damit eröffnen sich für die DL im aktuellen Marktumfeld neue Chancen. Denn während einige Anbieter ihr Neugeschäft zurückfahren, will die Leasinggesellschaft in die Offensive gehen. „Das bedeutet jedoch nicht, dass wir alle Geschäfte abschließen. Wir werden weiterhin selektiv vorgehen und darauf achten, keine großen Restwertausschläge zu kassieren“, resümiert Michael Velte. Das Wachstumsziel für das laufende Geschäftsjahr liegt deshalb sowohl für das Neugeschäftsvolumen als auch für den Fahrzeugbestand wie im vergangenen Jahr im schwachen einstelligen Prozentbereich. A. SCHNEIDER

schaftsführer nur für wenige Bestandsfahrzeuge eine Bedrohung durch sinkende Restwerte und folglich das Leasinggeschäft auf einem soliden Fundament stehen. Insbesondere, weil die DL die Gefahr der fallenden Restwerte bereits vor drei Jahren erkannt und mit Absenkungen der Restwerte gegengesteuert habe. „Zugleich haben wir das Remarketing verstärkt auf Buy-back-Vereinbarungen mit den Niederlassungen der Hersteller begründet.

Das ging zwar zulasten der Einkaufsvorteile. Uns war aber schon damals klar, dass dieser Vorteil am Anfang die Risiken am Ende nicht auffangen kann und wir mit einer Diversifikation der Risiken am Ende besser fahren“, konstatiert Velte. Und er ergänzt: „Infolgedessen hat die Deutsche Leasing Fleet das beste Ergebnis ihrer Geschichte erzielt.“

Nichtsdestotrotz will die DL auch im kommenden Jahr auf Nummer sicher gehen, weshalb sie die Restwerte zum



Michael Velte (links), Geschäftsführer der Deutschen Leasing Fleet, und der zweite Geschäftsführer Holger Fischbach melden für das Geschäftsjahr 2007/2008 erneutes Wachstum im Flottenmarkt.