

# Im Strudel der Krise

**Restwerte im Sinkflug, heftige Turbulenzen an den Kapitalmärkten: Die Leasingbranche muss auf extrem verschärfte Rahmenbedingungen reagieren. Das werden die Kunden in Form von teureren Raten zu spüren bekommen. Mit welchen Preissteigerungen ist zu rechnen? Und wie können Fuhrparks gegensteuern? Wir haben bei den Gesellschaften nachgefragt.**

**E**in Unglück kommt selten allein: Als wären die Folgen der sich schon lange abzeichnenden „Restwertproblematik“ nicht genug, stellt jetzt auch noch die globale Finanzkrise die Leasingbranche vor schwere Herausforderungen.

Für Flotten mit geleasteten Fahrzeugen haben beide Markterschütterungen eine Folge: Die Finanzraten werden bei zukünftigen Bestellungen steigen. Und auch Kauffuhrparks geraten in

**Die Restwerte hochmotorisierter Autos sind besonders drastisch gesunken.**

den Strudel der Krise: Sie müssen ihre „ausgemusterten“ Fahrzeuge zu ebenso schwierigen Konditionen selbst vermarkten und werden bei Kreditfinanzierungen auf die erschwerte Kapitalbeschaffung an den angespannten Finanzmärkten stoßen. Das könnte den Leasinggesellschaften einen größeren Zulauf bescheren.

## Hochwertige und große Fahrzeuge besonders betroffen

Vom aktuellen Restwertverfall sind Fahrzeuge der oberen Mittelklasse und Oberklasse besonders stark betroffen, so die vorherrschende Aussage der Leasinggesellschaften in unserer Umfrage (siehe Grafik rechts unten). Aber vermehrt auch Luxus-SUV wie Audi Q7, BMW X5, Mercedes ML oder VW Touareg und bescheidenere Geländewagen erzielen als Leasingrückläufer nicht die vorher kalkulierten Erlöse. Der Tenor der Antworten ist deutlich: Verstärkt für hochmotorisierte Fahrzeuge mit über zwei Litern Hubraum sinken die Restwerte drastisch, generell sind Dieselmotoren – auch bei Kleinwagen – stärker vom Preisverfall betroffen als Benziner. Und: Die schwierige Vermarktung trifft nahezu alle Marken. „Auffallend ist, dass auch

deutsche Premiumhersteller starke Einbußen bei den Restwerten zu verzeichnen haben“, stellt Thomas Mitsch, Geschäftsführer des Online-Leasinganbieters DirectLease.de, fest.

Schwierig wird die Vermarktung generell für hochpreisige Gebrauchtwagen. Nach Erfahrung der Hannover Leasing Automotive betrifft dies Fahrzeuge mit einem Wiederverkaufswert ab 20.000 Euro. Dass beim Gebrauchtwagenkauf psychologische Barrieren existieren, hat auch Volkswagen Leasing beobachtet: „Gebrauchtwagenkäufer verhalten sich immer budgetorientierter. Preisschwellen spielen hier eine äußerst wichtige Rolle. Kompaktklasse-Fahrzeuge wie der Golf V, deren Gebrauchtwagen-Verkaufspreis unter 10.000 Euro liegt, lassen sich beispielsweise gut vermarkten“, sagt Martin Mehrgott, Leiter Restwertmanage-

## Aktuelle Restwertkorrektur

Leasinggesellschaft	Restwerte aktuell bereits herabgesetzt	Prozentuale Spanne	Restwertkorrektur noch geplant
ALD Automotive	+	k.A.	-
Arval	+	k.A.	-
Athlon Car Lease	+	k.A.	-
Atlas Auto-Leasing	+	3-5	-
Car-Ass-Impuls Leasing	+	1-2	-
carmobility	+	3-8	-
Daimler Fleet Management	+	k.A.	-
DB FuhrparkService	+	k.A.	-
Deutsche Leasing Fleet	+	k.A.	+*
DirectLease.de	+	k.A.	-
GE Auto Service-Leasing	k.A.	k.A.	k.A.
Hannover Leasing Automotive	+	1-5	-
Hansa Automobil Leasing	+	Überwiegend im einstelligen Prozentpunkt-Bereich	-
LeasePlan	-	-	+**
Master Lease	+	k.A.	-
Mobility Concept	+	Durchschnittlich ca. 5%	-
Sixt Leasing	+	3-5	-
VR Leasing	-	-	+***
VW Leasing	+	k.A.	-

\* Weitere Anpassung vorgesehen, sofern erforderlich.

\*\* Jeweils zum 1.1. und 1.7. eines Jahres Anpassung der Kalkulationsparameter, so auch der Restwerte. Zum 1.1.2009 Senkung um durchschnittlich 3-5 Prozent geplant.

\*\*\* In Einzelfällen Restwertsenkungen bis zu zehn Prozentpunkte.

Quelle: Autoflotte, Umfrage November 2008



ment bei VW Leasing. Die Nachfrage nach Fahrzeugen der oberen Mittelklasse fiel demzufolge deutlich geringer aus.

### Restwerte bereits angepasst

Angesichts des drastischen Preisverfalls von Gebrauchtwagen in den letzten Monaten haben alle bis auf zwei Leasinggesellschaften, die an unserer Umfrage teilgenommen haben, ihre Restwerte bereits nach unten korrigiert (siehe Tabelle links). Die beiden Gesellschaften, die diese Anpassung noch nicht vorgenommen haben, planen sie aber in Kürze. „Die Zeiten von einem Wunschkonzert bei der Restwertgestaltung sind endgültig vorbei“, kommentierte auch Mitsch die Absenkung der Restwerte bei DirectLease.de. Weitere Anpassungen schließt er nicht aus.

Wie stark diese Korrektur nach unten ausfällt, hängt natürlich vom Fahrzeugtyp ab. So gab ALD Automotive an, die Restwerte bei SUV stärker abgesenkt zu haben, machte dazu aber keine konkreten Angaben. Bei den Anbietern, die sich dazu äußerten, variierte die Spanne von ein bis zwei Prozentpunkten (Car-Ass-Impuls Leasing) bis drei bis acht Prozentpunkte (carmobility).

Die Folgen für den Leasingnehmer liegen klar auf der Hand: Die Finanzrate wird steigen, das bestätigten auch die meisten Leasinggesellschaften unserer Umfrage. Eine Erhöhung um

rund fünf, acht oder sogar bis zu 15 Prozent halten einige Gesellschaften für wahrscheinlich. Um wie viel genau sich Finanzleasing verteuert, wird von der weiteren Entwicklung der Restwerte, den zukünftigen Händler Rabatten und dem Refinanzierungszins für die Leasinggesellschaften abhängen.

Dennoch werde Leasing als Finanzierungsform weiterhin attraktiv bleiben, sind die Anbieter überzeugt. Gerade Full-Service-Leasing wird nach Einschätzung von Sixt Leasing an Bedeutung gewinnen, weil die Reduzierung der Gesamtkosten (TCO) in den Fuhrparks im Vordergrund stünde. Jedoch müssten Leasingnehmer, so carmobility-Geschäftsführer Bernhard Dirnberger, mit einer Verschärfung der „Aufnahmekriterien“, also mit strengeren Bonitätsprüfungen rechnen, weil die Leasinggesellschaften ihr Ausfallrisiko minimieren würden.

### Wie Flotten gegensteuern können

Für die Fuhrparks bedeuten die gegenwärtigen Entwicklungen, dass sie gut gegensteuern müssen, um die zu erwartenden Preissteigerungen abzufedern. Das können sie tun, indem sie bei neuen Bestellungen stärker als bisher auf Wertstabilität der Fahrzeuge achten und dementsprechend auch die Car Policy anpassen.

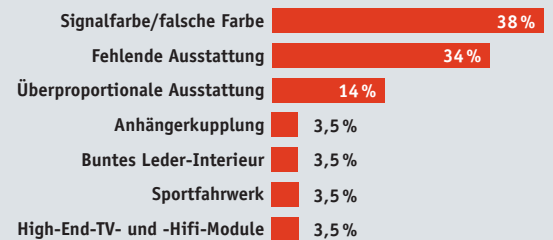
Der Trend in den Fuhrparks könnte also zu kleineren, verbrauchsärmeren

### Restwertsteigernde Ausstattung



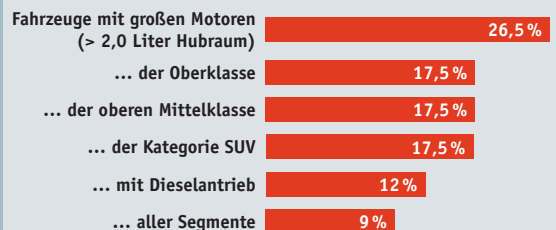
Nach absoluten Nennungen der Leasinggesellschaften, Mehrfachnennungen möglich.  
Quelle: Autoflotte, Umfrage November 2008

### Restwertmindernde Ausstattung



Nach absoluten Nennungen der Leasinggesellschaften, Mehrfachnennungen möglich.  
Quelle: Autoflotte, Umfrage November 2008

### Vom Restwertverfall besonders betroffen



Nach absoluten Nennungen der Leasinggesellschaften, Mehrfachnennungen möglich.  
Quelle: Autoflotte, Umfrage November 2008

Fahrzeugen gehen und somit ein „Downsizing“ zur Folge haben. Das wird sich dann nicht nur auf die Leasingrate günstig auswirken, sondern auch positive Effekte auf die geplante schadstoffbasierte Kfz-Steuer und die Kraftstoffkosten haben. Da bei einem Downsizing auch der Bruttolistenpreis niedriger ausfällt, können sich Firmenwagenfahrer mit erlaubter Privatnutzung über eine Ersparnis bei der Versteuerung des geldwerten Vorteils nach der Ein-Prozent-Methode freuen.

### „Restwertkiller“ eliminieren

Damit Rückläufer nach Ablauf der Leasinglaufzeit noch einen Abnehmer finden und zudem einen guten Preis erzielen, sollten Fuhrparks die Ausstattung ihrer Fahrzeuge genau prüfen und auch hier das Restwertverhalten berücksichtigen. Welche Features sich positiv auf den Restwert auswirken und welche negativ, lässt sich nicht pauschal angeben – das hängt natürlich stark von der Kategorie des Fahrzeugs ab. Deshalb sind auch die in den zwei oberen Grafiken auf Seite 27 gelisteten Ausstattungsmerkmale nicht gleichermaßen für alle Segmente gültig. „Generell muss die Ausstattung zum entsprechenden Modell passen“,



sagt Roland Meyer, Commercial Director bei Athlon Car Lease. „Beispielsweise erwartet man in einer E-Klasse von Mercedes-Benz ein Navigationssystem und in einem Kleinwagen wie dem Ford Fiesta eine Klimaanlage.“

Restwertmindernd wirkt sich auf jeden Fall eine zu reichhaltige Ausstattung aus. Diese gern als „Christbäume“ bezeichneten Fahrzeuge finden nur schwer einen Käufer. Am häufigsten wurde bei den „Restwertkillern“ von den Leasinggesellschaften jedoch mit 38 Prozent aller Nennungen eine

falsche oder zu grelle Farbe angeführt. „Tornadorot“ und „Maritimblau“ treffen auf dem Gebrauchtwagenmarkt nicht den Allerweltschmack. Wobei natürlich auch hier das Segment den Ausschlag gibt: Während also ein roter Sportflitzer durchaus gut vermarktet werden kann, findet eine E-Klasse-Limousine in Signalfarben nur schwerlich einen Käufer.

Häufiger als eine Überausstattung wurde bei den „Restwertkillern“ von den Gesellschaften mit 34 Prozent der Antworten ein Mangel an Ausstattung genannt, beispielsweise Kombis ohne Dachreling, fehlendes Xenon-Licht, Sechszylinder-Modelle ohne Automatikgetriebe oder Luxusfahrzeuge ohne Ledersitze. „Es gibt Ausstattungen, die je nach Modell ein ‚Must be‘ sind. Ohne sie kann auch eine sonst hochwertige Ausstattung den Minderwert nur schwerlich wieder auffangen“, sagt Christian Kiffe, Geschäftsführer von Atlas Auto-Leasing.

Die Leasinggeber empfehlen daher, noch stärker als bisher Fahrzeuge mit angemessener Ausstattung und Motorisierung zu bestellen. Mit Blick auf das Restwertverhalten rät Hannover Leasing Automotive dazu, Extras auf 20 Prozent des Listenpreises zu begrenzen, um wenigstens eine restwertneutrale Ausstattung auf den Gebrauchtwagenmarkt zu bringen. Denn nach Ansicht der Gesellschaft gibt es keine Merkmale, die den Restwert steigern.

### Abwarten und Tee trinken

Angesichts der angespannten Situation raten einige Gesellschaften ihren Leasingnehmern gegenwärtig auch, die Haltedauer, wo es möglich ist, zu verlängern, bis sich der Sturm etwas gelegt hat (siehe auch Tabelle links). „Vor dem Hintergrund der momentanen Entwicklungen auf den Finanzmärkten und den umweltpolitischen Diskussionen raten wir unseren Kunden, Neubestellungen auszusetzen und abzuwarten, bis mehr Klarheit über ökologische und ökonomische Entwicklungen herrscht“, sagt auch Steffen Giebler, Geschäftsführer von Master Lease Germany.

Das Abwarten hat noch einen weiteren Vorteil: So können die Fuhrparks auch erst einmal die Auswirkungen der Finanzkrise auf das eigene Unternehmen abwarten. Denn deren Ausmaße sind noch längst nicht absehbar.

MIREILLE PRUVOST

## Empfehlungen angesichts der aktuellen Entwicklungen

Leasinggesellschaft	
ALD Automotive	Car Policy ändern, Fahrzeuge mit angemessener Ausstattung und Motorisierung bestellen, auf geringe CO <sub>2</sub> - und NOx-Emissionen gemäß Gesetzgebungsplänen sowie auf Euro-5-Abgasnorm achten
Arval	Ausgewogener Fuhrparkmix, um Restwertrisiko zu streuen, Fuhrparkkostenbetrachtung nach TCO-Ansatz
Athlon Car Lease	Über Alternativen zur bisherigen Modellpolitik nachdenken, Verlängerung bestehender Verträge, auf Höchstgrenze für CO <sub>2</sub> -Ausstoß achten
Car-Ass-Impuls Leasing	Verlängerung der Laufzeit in Abhängigkeit der jährlichen Fahrleistung, Größe und Motorisierung der Fahrzeuge überdenken
carmobility	Offene und partnerschaftliche Diskussion und Abstimmung mit Leasinggeber, um gemeinsam unter Einbeziehung der aktuellen Einflussfaktoren optimale Lösungen zu erarbeiten
DB FuhrparkService	Auf besonders umweltfreundliche Fahrzeuge achten, Fuhrparkoptimierung durch Nutzung innovativer Mobilitätslösungen wie Carsharing
Deutsche Leasing Fleet	Qualifizierte, fabrikatsunabhängige Beratung
DirectLease.de	Modelle, Ausstattung und Farbe genau prüfen, alle Kosten unter TCO-Gesichtspunkten in die Kalkulation einbeziehen, offenes Gespräch mit Leasinggeber über Leasingraten und Restwertpolitik suchen
GE Auto Service-Leasing	Verlängerung bestehender Verträge
Hannover Leasing Automotive	Schadstoffarmer Verbrauch, ggf. niedrigerer Hubraum
Hansa Automobil Leasing	Verträge in Abhängigkeit von der Laufleistung verlängern, wo möglich: weniger hochwertige Fahrzeuge, kleinere Motoren, CO <sub>2</sub> -Ausstoß beachten. Auf Restwerte bezogen: prozentualen Anteil an Sonderausstattungen reduzieren, Farbempfehlungen aussprechen
LeasePlan	Eventuell Laufzeitverlängerung nach individueller Beratung, sinnvolle restwerterhöhende Ausstattung, künftige Anforderungen des Gebrauchtwagenmarktes antizipieren und jetzt schon berücksichtigen (z. B. Euro-5-Norm)
Master Lease	Neubestellungen aussetzen und abwarten, bis mehr Klarheit über ökologische und ökonomische Entwicklungen herrscht
Mobility Concept	Fahrzeuge mit geringem CO <sub>2</sub> -Ausstoß
Sixt Leasing	Besonders energiesparende Modelle, eventuell alternative Antriebe, hierzu trotz hoher Anschaffungs- und Unterhaltskosten regelmäßig Angebote von LG rechnen lassen
VR Leasing	Noch stärker als bisher auf Vollkosten achten
VW Leasing	Mobilitätsbedarf ändert sich nicht angesichts der Finanzkrise, Preissensibilität steigt jedoch. Unterstützung in allen Fragen der Fuhrparkgestaltung. Preislich attraktive Produkte wie Aktionstarif-Wartung & Verschleiß (W&V) 50

Quelle: Autoflotte, Umfrage November 2008

Als Mediziner wären wir ein Hals-Nasen-Ohren-, Frauen-, Kinder-, Augen- und Zahnarzt, mit mehr als 600 Praxen.



Mit mehr als 600 Standorten garantiert in der Nähe Ihres Fuhrparks. Mehr Infos: [www.atu.de/b2b](http://www.atu.de/b2b) oder unter 0180/5 33 44 00\*

\*0,14 €/Minute aus dem dt. Festnetz, u. U. abweichend aus Mobilfunknetz

**ATU**  
Die Nr.1 Meisterwerkstatt