

Zurück zur Normalität

Die Ökoprämie, niedrige Sparzinsen und der Trend zu kleinen Autos haben der Leasingbranche ein schwieriges Jahr bereitet. Was wird 2010 bringen?

Wer 2009 sein Geld zur Bank brachte, wurde dafür mit Niedrigstzinsen bestraft. Umso mehr Kunden haben ihr Auto bar bezahlt. Das bekam die Finanzierungsbranche zu spüren, wengleich zu Redaktionsschluss noch keine offiziellen Marktdaten des Leasingverbands vorlagen. „Das Neugeschäft im Pkw-Leasing dürfte um rund 10 Prozent zurückgegangen sein“, schätzt dessen Präsident Mag. Rudolf Fric. Mit dem eigenen Unternehmen konnte er sich diesem Trend jedoch entziehen: Die von Fric und Mag. Alexander Schimidecker geführte **BAWAG P.S.K. Leasing** verbesserte ihr Kfz-Neuvolumen von 292 auf 310 Millionen Euro. 2010 werde die Pkw-Leasingquote wieder steigen, meint Fric. Allerdings werde sie mit voraussichtlich 35 Prozent noch unter dem 2008 erreichten Niveau von rund 40 Prozent bleiben. Welche Erwartungen haben die anderen Anbieter?

Gemischte Gefühle

Mit der **Porsche Bank** war im Vorjahr erneut ein markennaher Finanzierer klarer Marktführer. Heuer will Vorstand Mag. Hannes Maurer den von 18,5 auf 20 Prozent gestiegenen Inlandsmarktanteil „halten oder leicht ausbauen“. Weit schwieriger ist die Situation auf den osteuropäischen Auslandsmärkten: „Das tiefe Niveau von 2009 wird sich fortsetzen“, schätzt Maurer. Auf ein turbulentes Jahr mit einem Neugeschäftsrückgang von 3.000 auf 2.500 Neuwagen blickt **GMAC Leasing** zurück. Umso ambitionierter sind die Ziele von Geschäftsführer Alexander Golnik, der sich heuer „als Ertragsfaktor für die Händler“ 3.800 Neuverträge vorgenommen hat. Auch bei der **FCE Bank** ist der Bestand 2009 deutlich gesunken, da sukzessive die Finanzierungsagenden für Mazda, Jaguar, Land Rover und Volvo abgegeben wurden. Mit der Kernmarke Ford will Vertriebsleiter Raimund Gerner heuer auf rund 5.000 Neuverträge kommen. **Mercedes-Benz Financial Services** musste mit der Chrysler-Organisation ebenfalls mehrere



Rudolf Fric



Hannes Maurer



Alexander Golnik



Andreas Diesner

Marken abgeben, doch vertraut Geschäftsführer Ulrich Sick auf den „außerordentlich hohen Marktanteil“ bei den Stammmfabrikaten: 2009 habe man 33 Prozent aller Mercedes-Pkws und zwei Drittel aller neuen smart finanziert. Von den Umstrukturierungen profitiert hat der neue Chrysler-Finanzpartner **FGA Bank**. Die Fiat-Tochter sei auch bei den „eigenen“ Marken gut unterwegs, berichtet Geschäftsführer Dr. Andreas Diesner: „Unsere Händler sind bemerkenswert loyal.“ Im Vorjahr habe man 17 Prozent aller Fiat-Neuzulassungen finanziert, heuer strebe man rund 20 Prozent an.

Externe Partner im Trend

Eine Sonderstellung kommt der **Leasfinanz** zu: Als Teil von UniCredit eigentlich herstellernunabhängig, fungiert sie seit Langem als Importeursbank von Honda. Vor einem Jahr kam Mazda hinzu, Anfang 2010 auch Volvo. „Wir konzentrieren uns konsequent auf derartige Kooperationen“, sieht Geschäftsführer Gerhard Rauscher



Gerhard Rauscher



Gerhard Dangel

weiteres Potenzial. 2009 kam das Institut auf einen Bestand von 10.321 Autos, das Neugeschäft stieg auf 4.601 Stück. Die „große Schwester“ **UniCredit Leasing** musste dagegen ein Neugeschäftsminus von 27 Prozent auf 207,68 Millionen Euro (10.809 Verträge) hinnehmen.

Auf das „beste Jahr seit der Gründung des Geschäftsbereichs“ blickt dagegen Gerhard Dangel, Verkaufsdirektor Auto Retail Business bei der **VB Leasing** zurück. Das Pkw-Neugeschäft stieg von 9.238 auf 10.504 Stück, der Bestand von 23.140 auf 26.500 Autos. Auch die

VB Leasing agiert als externer Importeursfinanzierer, was bisher Subaru und Yamaha zu schätzen wissen. Ein besonderer Schwerpunkt liegt jedoch auf der Kooperation mit individuellen Autohäusern. Diesen steht man mit der „VB Leasing Akademie“ auch außerhalb des reinen Finanzierungsgeschäfts zur Seite. Was ist das Erfolgsgeheimnis des Instituts? „Wir ernten die Früchte unserer kontinuierlichen Arbeit“, gibt sich Dangel bescheiden. ● (HAY)