

Wachstumsbilanz

Aktuelle Zahlen | Die Deutsche Leasing hat ihren Kfz-Vertragsbestand im Geschäftsjahr 2016/2017 ausgebaut und will diesen weiter steigern. Dazu gibt es Pakete für kleine und mittlere Flotten.



Foto: Daniel Reinhardt/dpa

Vertriebskanal Sparkasse | Die Finanzinstitute bringen der Deutschen Leasing Fleet neue Kunden und werden selbst immer häufiger zum Leasingnehmer

— Rund 190.000 Kfz-Leasing- und Serviceverträge hat die Deutsche Leasing zum Abschluss des Geschäftsjahres 2016/2017 am 30. September gezählt. Im Vergleich zum vorherigen Geschäftsjahr hat sie damit ihren Bestand um etwa 1,3 Prozent steigern können (2015/2016: zirka 188.000). Gespeist hat sich das Plus nach Angaben der Geschäftsführer Fleet, Harald Frings und Christian Pursch, vor allem aus kleinen sowie mittleren Flotten mit bis zu 50 Einheiten. Dabei nimmt die Bedeutung der Sparkassen als Vertriebskanal zu. „Wir haben durch die Institute nicht nur eine Reihe von kleineren und mittleren Kunden gewonnen, die für uns neu sind. Immer mehr Sparkassen greifen ebenfalls für ihre Mitarbeiter auf uns als Leasinggeber zurück“, sagt Harald Frings. Infolgedessen haben diese, gemessen an den Stückzahlen, rund 30 Prozent beigesteuert. Zur Höhe des Neugeschäftsvolumens in Euro machen die Geschäftsführer unter Verweis auf die Pressekonzferenz im März keine Angaben.

Das Verhältnis von Nutzfahrzeugen zu Pkw ist mit zwölf zu 88 Prozent konstant ge-

blieben. Das gilt auch für den Anteil der Marken am Bestand: Rund 40 Prozent rekrutieren sich aus Fahrzeugen des VW-Konzerns, je 15 Prozent sind von Ford und Opel, je zehn Prozent kommen von BMW und Mercedes-Benz und die verbleibenden zehn Prozent verteilen sich auf Marken.

Service module legen etwas zu | Dagegen nehmen die Penetrationsraten der Servicebausteine pro Leasingvertrag leicht zu. Maintenance, Räder/Reifen, Tankkarten bewegen sich zwischen 85 und 90 Prozent (2015/2016: je 85 Prozent). Kfz-Versicherungen und Schadenmanagement sind stabil bei rund 70 Prozent. „Kunden, die sich vor Jahren für Leistungen von reinen Fuhrparkmanagement-Gesellschaften entschieden haben, kommen aufgrund unserer neuen oder weiterentwickelten Leistungen wieder zurück“, sagt Frings.

Anforderungen der Flottenkunden | Daneben registriert die Leasinggesellschaft, dass kleine und mittlere Fuhrparks vermehrt Produkt-Pakete nachfragen. „Das Auto soll für einen attraktiven Preis mit den gewünschten

Services zu leasen sein, um eine einfache und schnelle Abwicklung zu erreichen“, so Pursch. Deshalb schnürte die Deutsche Leasing für diese Zielgruppe nach Bedarf nun Bundles mit artverwandten Leistungen.

Beispiel: Schadenmanagement plus UVV und Führerscheinkontrolle. Dabei seien die Konditionen besser, als wenn Leasingnehmer die Bausteine einzeln buchen.

Im Verhältnis zu den großen Fuhrparks ab 50 Einheiten aufwärts geht die Schere damit weiter auseinander. Denn je größer diese seien, desto mehr würden sie eine individuelle Lösung und Anpassung der Leistungen an deren Prozesse und Vorgaben erwarten. Das bedeute beispielsweise die Rechnungsstellung durch automatisierte Prüfroutinen zu optimieren und die Anzahl der Rechnungen deutlich zu reduzieren. Schlagwort Digitalisierung. Wie gut diese gelingt, entscheidet laut Pursch über den Erfolg in den kommenden Jahren (siehe Interview).

Digitale Lösungen und Consulting | Neue digitale Dienste halten daher bei der Deutschen Leasing sukzessive Einzug. Beispiele in 2017: Die Flotten-App für Fuhrparkmanager und Fahrer und die seit Herbst 2017 digitalisierte Fahrermappe, über die der Fahrer unter anderem sein persönliches Profil und Notfallassistenten abrufen sowie Servicepartner suchen kann. Im Auto selbst ist noch ein Hinweis auf die Fleet-App zu finden. Weitere Tools sollen folgen.

Zugleich hat die Deutsche Leasing in persönliche Betreuung und Beratung investiert. Seit Anfang 2017 ist ein Consulting-Team im Außendienst unterwegs, das bei Bestands- und Neukunden ausschließlich beratend arbeitet und von weiteren Back-Office-Mitarbeitern unterstützt wird. Frings beobachtet, dass die Flottenexperten damit punkten, wenn es etwa um das Thema Gehaltsumwandlungsmodelle und markenneutrale Beratung durch eine Non-Captive geht.

Darüber hinaus stellen die Consultants TCO-Betrachtungen aufgrund des technologischen Wandels mit Blick auf die Fuhrparklösung eines jeden Kunden dar. Die verschiedenen Maßnahmen sollen dazu beitragen, im laufenden Geschäftsjahr moderat im Neugeschäft und Kfz-Bestand zu wachsen. | Annemarie Schneider

Neue Schritte in die Zukunft

Interview | Christian Pursch, der neue Geschäftsführer im Führungs-Duo der Deutschen Leasing Fleet, zum Wechsel an der Spitze, zur Strategie und zu den Projekten für die Dienstleistungen von morgen.

– **Seit 1. Dezember sind Sie neuer Geschäftsführer Fleet der Deutschen Leasing. Mit welcher strategischen Marschrichtung?**

Christian Pursch: Als Prokurist bin ich seit 2012 bereits für die strategische Ausrichtung mitverantwortlich gewesen, weshalb eine gewisse Kontinuität die logische Folge sein wird. Gleichzeitig stehen wir vor großen Herausforderungen im Markt, die zu meistern sind. Die wesentlichsten werden sein, sich produktseitig, technisch wie auch personell gemäß den demografischen und technologischen Veränderungen zukunftsicher aufzustellen. Das umfasst Fragestellungen und Entwicklung von neuen lösungsorientierten Ansätzen im Bereich der Digitalisierung sowie Antriebstechnologien im Jahr 2020 und darüber hinaus komplexe Beratungsleistungen für die Investitionsentscheidungen der Kunden.

– **Durch das Kreuzfeuer auf den Diesel richtet sich ein Fokus im Markt verstärkt auf die Restwerte. Wie entwickeln sich diese?**

C. Pursch: Das Thema Restwerte bedarf auch mit Blick auf die Zukunft einer viel höheren Aufmerksamkeit, weil wir mit der Auto Expo eine eigene Vermarktungsgesellschaft haben, die weit über 10.000 Fahrzeuge pro Jahr aufbereitet und verkauft. Zudem sind die Geschäfte, die wir vor zwei oder drei Jahren getätigt haben, nicht unter der Annahme getroffen worden, dass so eine zusätzliche Belastung zu den ohnehin stattfindenden Trends im Kontext Diesel stattfindet.

Dennoch spiegeln sich die Ausschläge, die im Moment im Markt kolportiert werden, nicht in unserem Geschäft und im Sekundärmarkt vollumfänglich wider. Es gibt Bewegungen und wir rechnen mit Marktkorrekturen, die es in den letzten Monaten schon gegeben hat, sehen aber aufgrund der bislang guten Risikopolitik nach vorne keinen Grund für außergewöhnliche Sondermaßnahmen. Das Nachgeschäft wird an der Stelle weitläufig unter dem Einfluss der aktuellen Diskussionen stehen, aber es wird eine Bodenbildung erfahren. Diesen Rückschluss ziehen wir aufgrund von eigenen Beobachtungen sowie der Marktanalysen von Schwacke.

– **Ist der Druck auf die Restwerte für die Deutsche Leasing kompensierbar?**

C. Pursch: In der Diskussion stehen die Fahrzeuge mit Euro-5-Norm, die bei uns schon stark abgenommen haben. Die letzten Fahrzeuge laufen spätestens 2019 aus dem Bestand. Die neuen Verträge werden über Fahrzeuge mit den neuesten Dieselantrieben geschlossen, welche den ökologischen Anforderungen entsprechen und für die wir auch kein Einfahrverbot in den Städten erwarten. Deshalb gehen wir davon aus, dass die Nachfrage künftig wieder wertstabil ansteigt. Außerdem haben wir den Eindruck,



Foto: Annemarie Schneider/Autoflotte

Christian Pursch | Als neuer Geschäftsführer der Deutschen Leasing für das Flottengeschäft stellt er derzeit die Weichen für die Zukunft

dass dies ein rein nationales Thema ist. Die europäische Vermarktung bleibt also weiterhin eine Option.

Ungeachtet dessen gibt es im relevanten Flottenmarkt aktuell aus ökologischer und ökonomischer Sicht ab einer Laufleistung von 20.000 Kilometern pro Jahr keine Alternative zum Diesel. Hier stellt die Antriebsform trotz aller Diskussionen die beste Wahl in der TCO-Betrachtung dar.

– **Welche Rolle werden alternative Antriebstechnologien in Zukunft spielen?**

C. Pursch: Bei der Deutschen Leasing ist der Anteil von E-Fahrzeugen im Bestand mit un-

ter einem Prozent relativ niedrig. Die E-Autos sind folglich noch Nischenmodelle in den Flotten und die Nachfrage ist gering. Das Interesse nimmt aber spürbar zu.

Wir gehen davon aus, dass die Zahl der alltagstauglichen E-Modelle steigt und in den nächsten zwei bis drei Jahren eine ganz andere Fahrzeugpalette zur Verfügung steht. Bis dahin wird auch klarer zu erkennen sein, wohin sich die Infrastruktur entwickelt. Wenn sich hier die Lücken schließen, wird es zu einer Steigerung der faktischen Nachfrage kommen.

Trotzdem werden Diesel und Benziner weiterhin eine wichtige Rolle spielen – auch über 2020 hinaus. Mit Blick auf die CO₂-Ziele ist die Bedeutung von Diesel-Fahrzeugen im relevanten Flottenmarkt weiter wesentlich. Andere Technologien wie Hybrid- und Wasserstoff-Autos sowie Kombinationen von Wasserstoff und Elektromobilität werden präsenter sein.

– **Sie haben Ihre digitalen Dienste ausgebaut. An welchen feilen Sie derzeit?**

C. Pursch: Service im neuen Zeitalter wird weit mehr bedeuten als das Management von Reifen oder Werkstattaufenthalt. Es geht darum, individuelle Mobilitätslösungen zu schaffen, aus denen wir zum Beispiel via Telematik- und Telemetrie Daten gewinnen, um hieraus Ableitungen zur Abwicklungs- und Steuerungsoptimierung der Flotten zu treffen.

Übergeordnetes Ziel ist eine ergänzende Schärfung unseres Zielbildes, um gemeinsam mit unseren Kunden allen Anforderungen, welche die nächsten Jahre mit sich bringen, adäquat begegnen zu können.

– **Herr Pursch, vielen Dank für das Gespräch!**
| Interview: Annemarie Schneider

Zur Person | Christian Pursch

Der 41-Jährige ist seit 2001 bei der Deutschen Leasing tätig, seit 2007 als Leiter Rechnungswesen im Geschäftsfeld Fleet, ferner als Leiter Operations und Services. Zum 1. Dezember 2017 hat der gebürtige Hesse die Geschäftsführung Aftersales übernommen.