

Nagelprobe für das Autoleasing

Mehr als die Hälfte der Neuwagen-Käufe wird in der Schweiz mit finanzieller Hilfe Dritter getätigt. Problematisch, in wirtschaftlich schwierigen Zeiten wie heute.

›Wer kennt ihn nicht, den Dauerwitz im Zusammenhang mit Autoleasing: «Klein, aber bezahlt.» Und diese vielleicht noch belächelte Differenz scheint heute angesichts von Milliarden-Verlusten in der Autobranche eine ganz reale Bedeutung zu erhalten. Wer sich nämlich künftig seinen fahrbaren Untersatz unter Hinzunahme von fremden Geld finanziert, wird dafür tiefer in die eigene Tasche langens müssen.

Die internationale Finanzkrise hat das Leasinggeschäft längst erreicht und diktiert dort nun die Spielregeln. Das fehlende Geld im Wirtschaftskreislauf hat zur Folge, dass Finanzierungen zu verschärften Konditionen erfolgen. Und wie meistens sitzt am Ende der Fahnenstange auch hier der Konsument und bezahlt die Zeche.

Fremdgeld wird rarer | «Das Auto auf Pump zu kaufen wird künftig mehr kosten, weil die Autobanken als Geldgeber für das geleaste Fahrzeug unter einer schwieriger

gewordenen Refinanzierung leiden», erklärt Willi Diez, Professor für Autowirtschaft in Deutschland. Dass das Geld quasi teurer geworden ist, bestätigt auch Giorgio Molar. Er ist Sales Manager bei der GMAC Suisse SA, ein auf Finanzdienstleistungen spezialisiertes Tochterunternehmen des US-Autokonzerns General Motors (GM). Giorgio Molar: «Das Hauptproblem ist, dass sich die Banken untereinander kein Geld mehr leihen.» Der Experte von der Leasingfront weiss, von was er spricht. Denn als Angestellter eines Finanzierungsinstituts in Diensten eines amerikanischen Automobilkonzerns muss man dieser Tage offenbar besonders leidensfähig sein.

Dass die US-Autobauer Rekordverluste einfahren, hatte direkte Folgen für ihre auf Finanzierungen fokussierten Töchter. In der Schweiz musste zum Beispiel die General Motors Acceptance Corporation (GMAC) wegen den Turbulenzen in der Detroit Central ihre Volumina an ausgeliehenem Geld

reduzieren. Doch es hätte noch schlimmer kommen können. In gewissen Nationen wurde das Neugeschäft praktisch eingestellt. Der Ausnahmefall Schweiz ist gemäss Giorgio Molar eine Folge der guten Rentabilität der GMAC Suisse SA sowie der hier so beliebten GM-Marke Opel.

Aus hui wurde pfui | In den USA kennt man das Autoleasing seit etwa 1940 (siehe Kasten). Doch inzwischen haben sich die Finanzierungs-Sparten der Autohersteller von «Cash-Cows» zu wahren Verlustbringern gewandelt. Noch letztes Jahr hatte etwa Ford wegen ungünstiger Leasinggeschäfte einen Abschreiber von 2,1 Milliarden Dollar zu verbuchen. Daraufhin kündigte Ford praktisch den Ausstieg aus dem Leasing schwerer Geländewagen und den in den USA bislang so beliebten Pick-Ups an. Und dass man genau hier die Schere an-

Fortsetzung auf Seite 29



Unschlüssige Leasingnehmer sollten sich sputen, weil wegen der Finanzkrise die Leasingzinse ansteigen könnten.

Fortsetzung von Seite 27

setzte, hat seinen guten Grund. Schuld hat eine Spezialität des US-amerikanischen Leasinggeschäfts. Denn anders als bei uns ist es in den USA nicht der Autohändler, der das Auto zum Vertragsende zurücknimmt, sondern der Leasinggeber. Firmen wie GMAC sind so selbst für die weitere Vermarktung dieser Fahrzeuge besorgt.

Als wären sie nicht schon genug geprüft, sehen sich die Leasinginstitute, und zwar weltweit, ferner auch mit dem so genannten Zerfall des Restwertes konfrontiert. Professor Willi Diez erklärt: «Bei der Rücknahme des Fahrzeugs aus einem Leasinggeschäft liegen heute die Restwerte deutlich tiefer als ursprünglich kalkuliert. Dies ist auf den beschleunigten technischen Fortschritt zurückzuführen. Je rasanter dieser sich entwickelt, um so stärker verlieren die sich bereits in Verkehr befindlichen Fahrzeuge an Wert.» Ein Problem in diesem Zusammenhang ist die sonst an sich begrüßenswerte Innovation in den Sparten Treibstoffverbrauch und Schadstoffausstoss. Wenn es heute von einem Auto, das zu Beginn des Leasings zehn Li-

ter konsumierte Varianten mit sechs Litern Verbrauch gibt, ist ihm der Dauerparkplatz auf dem Areal des Autohändlers gewiss.

Zeichen der Hoffnung | Zwar mag für die Leasingbranche nun vieles düster wirken, doch Markus Hess, Geschäftsführer des Schweizerischen Leasingverbandes (SLV), sieht auch positive Signale. So existiere speziell im Flottenleasing durch Unternehmen noch «gewisses Steigerungspotenzial». Für Hess sind die Probleme seiner Branche klar mit dem generellen Autoabsatz verknüpft. So schliesst er als Hoffnungsszenario nicht aus, dass Autoleasing mit Blick auf eine mögliche Schonung der Liquidität mittelfristig trotz Krise wieder beliebter wird.

Ein weiteres positives Signal ertet SLV-Geschäftsführer Markus Hess im Umstand, dass im Automobilmarkt besonders die Kleinwagen starke Zuwachsraten verzeichnen. Hess skizziert ein Szenario, wonach es für Unternehmen zu einer Imagefrage werden könnte, ob ihre Fahrzeugflotte nicht aus trendigen und ökologisch sinnvollen Kleinwagen besteht. Somit könnte es schon bald heissen: «Klein, und erst noch geleast.» < **Martin Michel Mäder**

Beliebtes Autoleasing

Autofahren auf Pump ist in der Schweiz in Mode. Laut dem Schweizerischen Leasingverband (SLV) beträgt der Anteil an finanzierten Geschäften im Neuwagenverkauf ca. 55 Prozent. Das Personenwagenleasing hat in der Schweiz heute ein Volumen von über 9,5 Mrd. Franken, wobei gut 60 Prozent auf das Leasing durch Private entfallen. Mit dieser Quote ist die Schweiz auf Augenhöhe mit den USA, dem Mutterland des Autoleasings. Die Idee des Leasings entstand in Chicago, als vor 70 Jahren ein Pharmaunternehmen seinem Aussendienstpersonal mit dem finanzierten Kauf von Autos die Mobilität sichern wollte.

Beim Autoleasing überlässt die Leasinggesellschaft das Fahrzeug dem Leasingnehmer für eine vereinbarte Zeit gegen eine monatliche Rate. Die Kosten für Reparaturen und Instandhaltung sowie Vollkaskoversicherung (obligatorisch) gehen zu Lasten des Leasingnehmers. Die Leasingzinse bewegen sich zwischen 5 und 9 Prozent. **mmm**

Reklame

True Quality Matters

3
3 JAHRE GARANTIE OHNE KILOMETER-BEGRENZUNG

10
10 JAHRE EUROSERVICE

Inspiriert durch grosse Ideen: Der neue Hyundai i20.
Jetzt ab CHF 15 990.- bei Ihrem Hyundai-Partner.

Der neue Hyundai i20 wird auch Sie inspirieren. Denn der smarte 5-Türer besticht nicht nur durch sein modernes, elegantes Design, sondern auch durch eine umfangreiche, serienmässige Sicherheits- und Komfortausstattung. Und dank einer breiten Palette an umweltfreundlichen*, fortschrittlichen Motor-Getriebe-Kombinationen fühlen Sie sich auf jeder Fahrt wie beflügelt. Ab **CHF 15 990.-****

* z. B. 1.6 CRDi 128 PS: Treibstoff-Normalverbrauch gesamt: 4,4 l/100 km; CO₂-Ausstoss gesamt: 117 g/km; Energieeffizienz-Kat. A. Durchschnittlicher CO₂-Ausstoss aller Neuwagen in CH: 204 g/km.
** Sämtliche Preisangaben verstehen sich als unverbindliche Preisempfehlungen, inkl. MwSt. 1,2 Comfort ab CHF 15 990.-, abgebildete Version: 1.6 Premium ab CHF 23 990.-

HYUNDAI