Foto: lumen-digital - Fotolia

RESTWERTABSICHERUNG

Zwischen Hoffen und Bangen

Rücknahmeverpflichtungen können für die Händler ein großes Risiko mit sich bringen. Deswegen gibt es Restwertabsicherungsmodelle, die sehr unterschiedlich strukturiert und mehr oder weniger sicher sind.

Bei Leasing und Finanzierungen mit einer garantierten Schlussrate hat der Handel oft eine Rücknahmeverpflichtung. Dem Kunden wird ein fester Rücknahmepreis zugesichert. Weil der Wettbewerb dabei oft über die Höhe der monatlichen Raten geht, wird der Restwert so gesetzt, dass eine günstige Rate entsteht. Die Rücknahmeverpflichtung kann dann schnell zum Problem für den Händler werden. 2010 hat sie beispielsweise die MAHAG in München die Selbstständigkeit gekostet: Die hohen Restwerte von zu vielen zurückgenommenen Fahrzeugen konnten nicht mehr mit Eigenmitteln gedeckt werden. Die Autos konnten nur deutlich unter dem fest vereinbarten Hereinnahmepreis verkauft werden.

Um diese Risiken einzuschränken, haben manche Hersteller und ihre Geldhäuser Restwertabsicherungsmodelle eingeführt. Damit soll der Handel von bösen Überraschungen wie 2010 verschont bleiben. Da inzwischen 75 Prozent aller Neuwagen geleast, finanziert oder teilfinanziert werden, ist das sicher eine wichtige Vorsorge. Ob und wie den Händlern bei der Rücknahme der Fahrzeuge geholfen wird, ist je nach Hersteller aber sehr unterschiedlich.

» Ob und wie den Händlern bei der Rücknahme der Fahrzeuge geholfen wird, ist je nach Hersteller sehr unterschiedlich.«

Auf den nächsten Seiten lesen Sie, wie BMW, Mercedes-Benz und Marken des Volkswagen-Konzerns damit umgehen. Eins vorweg: Es ist manchmal so kompliziert, dass man den Eindruck gewinnen könnte, die Hersteller bzw. ihre Banken wollen gar nicht, dass die Händler so genau verstehen, wie sie am besten mit den verschiedenen Systemen umgehen können. Viel Spaß beim Lesen!

Patrick Neumann, Ralph M. Meunzel, Doris Plate ■

BMW: Die Kluft zwischen Schätzwert und Marktwert

Bei den Münchnern ist es so, dass der Händler die Fahrzeuge am Ende der Leasing-Laufzeit zum Schätzwert der BMW-Bank zurücknehmen muss. Dieser Schätzwert wird von Schwacke generiert. An der Differenz zwischen Buchwert und Schätzwert wird der Händler mit drei Prozent der Unverbindlichen Preisempfehlung (UPE) des Fahrzeugs beteiligt. Dies war ursprünglich als Aufteilung von Chance und Risiko gedacht. Mittlerweile ist es aber überwiegend Risiko, wie aus der Organisation zu hören ist. Angesichts des zunehmenden Anteils von Leasing bei der Vermarktung von BMW-Fahrzeugen sogar ein ständig steigendes: Wurden 2016 noch 53 Prozent verleast, waren es im ersten Quartal 2017 bereits 58 Prozent.

Das Problem dabei ist der Schätzwert. Liegt dieser deutlich über dem erzielbaren Marktpreis, wird es schwierig. Nach Aussage vieler Händler braucht Schwacke bzw. die BMW-Bank oder Alphabet, über die die Großkundengeschäfte abgewickelt werden, oftmals bis zu drei Monate oder sogar noch länger, bis der Schätzwert an die Marktgegebenheiten angepasst wird. In dieser Zeit kann der Händler unter Umständen mehrere Tausend Euro an jedem

zurückgenommenen Fahrzeug verlieren. In früheren Jahren hat dies zu mancher Insolvenz geführt. Heute sind nur noch die starken Händler im Markt, die dies auch abfedern können. Dennoch steigt natürlich die Unzufriedenheit, je öfter die Schere zwischen Schätzwert und Marktwert zu Ungunsten der Händler auseinanderklafft.

Glücklicherweise gibt es aber auch eine Gegenbewegung. Kommen zum Beispiel auf einen Schlag viele 1er zurück, fällt deren Wert. Wenn Schwacke den Schätzwert dann angepasst hat, gibt es aber vielleicht wieder weniger 1er – der mögliche Verkaufspreis steigt sogar über den Schätzwert und die Händler verdienen wieder etwas. Das gleicht dann im besten Fall die vorangegangenen Verluste aus. Einige Jahre hat

Foto: doga yusuf dokdok / Getty Images / iStock

» Stadtnahe Händler fürchten, dass die Verkaufspreise für gebrauchte Diesel dramatisch fallen werden, sobald die erste Stadt keine Diesel mehr hereinlässt. «

das funktioniert. Angesichts des schwächelnden Gebrauchtwagenmarktes dieser Marke bleibt dieser Effekt aber immer öfter aus. Wegen der günstigen Leasingraten greifen die Kunden lieber zum Neuwagen – und der Absatz von Gebrauchten wird immer schwieriger. Die Bestände steigen.

Über die Jahre gesehen gab es immer wieder Phasen, wo es nicht passte, ist aus der Organisation zu hören. Wenn es ganz schlimm wird, ist BMW auch durchaus bereit, mit zusätzlichen Mitteln zu helfen. Im letzten Jahr gab es so eine Phase, da hat der Münchner Hersteller nochmals ein Prozent vom Schätzwert dazugegeben.

Im Rahmen der Dieseldiskussion könnte es aber nun ganz problematisch werden. Vor allem die stadtnahen Händler fürchten sich davor, dass die Verkaufspreise für gebrauchte Diesel dramatisch fallen werden, sobald die erste Stadt keine Diesel mehr hereinlässt. Auf dem Land sei das noch nicht so deutlich zu spüren, sagen die dort angesiedelten Kollegen.

Wie Schwacke die zukünftigen Verkaufspreise ermitteln will, wenn die erste Stadt keine Fahrzeuge mehr hereinlässt, ist bislang noch unklar. Denn keiner weiß, wie schnell und wohin dann der Preis fällt – mit möglicherweise dramatischen Folgen. Der BMW-Händlerverband erwartet jedenfalls, dass der Hersteller bei größeren Problemen wieder hilft. Der VdB sei bezüglich der Aufteilung der Chancen und Risiken bei Leasingrückläufern zwischen Handel und Hersteller im Austausch mit dem Hersteller, teilte Präsident Peter Reisacher auf Anfrage mit. „Dies ist ein komplexes Thema, das nicht isoliert von anderen Themen betrachtet werden kann. Unser Dialog dazu ist offen und konstruktiv, um unsere gemeinsamen Ziele in 2017 zu erreichen", so der Spitzenfunktionär. *Doris Plate* ■

Mercedes-Benz: Sicher mit dem Stern

Ein einfaches und nach Händlerangaben effektives System für die Restwertabsicherung hat Mercedes-Benz mit seinen Vertretern kreiert. Wenn der Kunde ein Fahrzeug least, wird der Restwert, der nach Ablauf der Laufzeit Anwendung findet, per DAT-Datei ermittelt. Die Werte wurden von einer Restwertkommission ermittelt und regelmäßig überprüft. Nach der Laufzeit wird das Fahrzeug zum vereinbarten Restwert vom Kunden zurückgenommen. Gleichzeitig wird anhand der DAT-Liste geprüft, ob der bei Vertragsabschluss festgelegte Wert (Händlereinkauf) zum Zeitpunkt der Hereinnahme abweicht. Der Vertreter kauft das Fahrzeug immer nur zum aktuellen von der DAT festgelegten Händler-Einkaufspreis ein. Damit der Vertreter bei der Veräußerung des Leasingrückläufers als Gebrauchten oder an Wiederverkäufer keine Verluste erleidet, übernimmt die Leasinggesellschaft den Fehlbetrag. Der Händler hat also kein Restwertrisiko.

Es bleibt nur dann ein Risiko, wenn der später erzielte Verkaufspreis tatsächlich vom Wert der Restwertliste abweicht. Das könnte dann passieren, wenn die Restwerte schneller fallen, als die Restwert-Kommission darauf reagiert, weil etwa eine falsche Marktbeurteilung vorliegt. Das könnte beispielsweise regional bei Fahrverboten für den Diesel der Fall sein. Für den Händler stellt sich damit allerdings immer die Frage, ob Restwertrückstellungen gebildet werden sollen. Klar ist nämlich, dass auch mit diesem Restwertmodell weder die Vorführwagen noch der Gebrauchtwagenbestand abgesichert sind.

» Ein einfaches und effektives System für die Restwertabsicherung hat Mercedes-Benz mit seinen Vertretern kreiert. «

Bei Transportern schaut das ganz anders aus: hier gibt es kein Restwertmodell. Risiken bestehen somit wie bei jeder GW-Hereinnahme. Bei Lkw entscheidet der Vertreter zu Beginn des Leasingvertrags, wer die Rücknahmeverpflichtung eingeht. Üblicherweise ist das hier das jeweilige TruckStore der Daimler AG. Somit sind hier auch kaum Leasingrisiken aufgrund Preisänderungen zu verzeichnen.

Ralph M. Meunzel ■

Volkwagen-Konzern: Drei Ansätze für fünf Marken

Spätestens seit der Lehman-Krise und deren Folgen für die Finanzmärkte wissen auch die Händler mit VW-Konzernmarken, wie risikoreich das professionelle Vermarkten von Leasingrückläufern sein kann. Ein Geschäft mit mehr Risiko als Chance? Wer das im Handelsnetz so sieht, wird eine Abtretung des Restwertrisikos in Betracht ziehen und dieses Risiko nicht selbst tragen wollen. Wie wir aus dem

Handel hinter vorgehaltener Hand hören, bietet Volkswagen Financial Services Autohausunternehmern für die Marken VW Pkw, Seat und Skoda relativ ähnliche Restwertoptionsmodelle an, bei denen die Händler das Weitervermarktungsrisiko direkt an die Braunschweiger abtreten. Für Audi und Volkswagen Nutzfahrzeuge existieren zwei weitere, unterschiedliche Restwertabsicherungsmodelle – mit der Vermarktung im Handel. Grundsätzlich kann man vereinfacht sagen, dass es für fünf Marken drei Ansätze gibt. Bei allen Spielarten identisch: Die Handelspartner zwischen Flensburg und Garmisch-Partenkirchen beteiligen sich am jeweiligen Modell – meist mit einem Prozentsatz der Netto-UPE, der abhängig ist vom jeweiligen Fahrzeugmodell oder ähnlichen Parametern wie Farbe & Co. Doch sehen wir uns die drei Ansätze ein wenig genauer an, bekanntlich steckt der Teufel ja im Detail.

» Handelspartner im VW Konzern beteiligen sich meist mit einem Prozentsatz der Netto-UPE, der abhängig ist vom jeweiligen Modell oder Parametern wie Farbe etc. «

VW Pkw, Seat und Skoda

Bei diesen drei Marken müssen die Verkaufsleiter bei jedem Leasingvertrag überlegen, ob sie das Restwertrisiko selbst übernehmen oder sich fürs Abtreten entscheiden. Den jeweiligen Restwert finden sie dafür im „Elektronischen Verkäufer Arbeitsplatz (EVA)". Votieren sie für die Vermarktung über VW Leasing, läuft der Prozess folgendermaßen ab: Der Händler nimmt beispielsweise einen Skoda Superb zurück, beauftragt eine Gutachterorganisation direkt über das Portal „LeasingRücknahme Online (LRO)", der Gutachter lädt die Daten in LRO hoch, der Händler kann jetzt im Portal sein Vorkaufsrecht geltend machen. Zieht er diese Option nicht, holt VW Leasing den Ex-Dienstwagen ab und dem Kfz-Betrieb wird die Händlerbeteiligung für den Skoda Superb in Rechnung gestellt. Seine Weitervermarktung erfolgt über VW Leasing per Versteigerung – alle Händler können jetzt darauf bieten. Selbst hier kann der Händler, der seinen Rückläufer ursprünglich nicht selbst vermarkten wollte, also noch zuschlagen.

Bei VW Pkw liegt die paritätische Händlerbeteiligung je nach Leasingfaktor zwischen 1,5 und 3,5 Prozent, bei Seat je nach Kundengruppe zwischen 1,9 und 2,9 Prozent und bei Skoda beginnt sie bei 1,5 Prozent. Ausnahmen in Sachen Kundengruppe, Laufzeiten & Co. bestätigen wie immer die Regel.

Audi

Lag die Prognose des Restwerts zu Vertragsbeginn völlig daneben? Viele Audi-Händler stellen sich halbjährlich die Frage, ob sie das Restwertrisiko im Haus behalten oder es zu 100 Prozent abtreten – fest dann für sechs Monate und für sämtliche Leasingverträge. Wichtig ist, dass die Vermarktung direkt beim Händler bleibt – somit lässt sich schon bei der Fahrzeugkonfiguration mit den richtigen Features der spätere GW-Einkauf steuern.

Als Bezugsgrößen für das Absicherungsmodell gelten die von der Restwertkommission festgelegten EVA-Restwerte zu Vertragsstart und der Händlereinkaufswert laut DAT-Bewertung am Ende des Leasingvertrags. Die Differenz wird ermittelt und gemäß der gewählten Variante abgerechnet. Interessant: Die erste Unterschrift des Kunden auf der Leasingbestellung ist für die Restwertabsicherungsstufe bindend. Ferner kann der Händler jetzt das Fahrzeug zum Händlereinkaufswert erwerben.

Die Händlerbeteiligung liegt zwischen 1,1 Prozent und 3,5 Prozent und wird am Vertragsende fällig. Sie ist abhängig von der Laufzeit, die zwischen zwölf und 48 Monate beträgt, und von der Kundengruppe. Als Kundengruppen kommen sowohl Einzelkunden wie Privatleute, gewerbliche Einzel- und Sonderabnehmer sowie Großkunden in Frage. Der Vorteil dieses Modells für den Händler: Er muss kein Risiko eingehen und hat 100 Prozent Gewissheit, dass der Leasingrückläufer auch tatsächlich an ihn geht.

Volkswagen Nutzfahrzeuge

Wie bei der Marke mit den vier Ringen übernehmen auch die VW-Nutzfahrzeuge-Händler die Vermarktung des Leasingrückläufers selbst. Doch im Gegensatz zu Audi müssen sie sich – Informationen aus dem Handel zufolge – bei jedem Leasingvertrag individuell für das Abtreten des Risikos entscheiden. Im Rahmen des Restwertabsicherungsmodells erhalten sie dann ebenfalls einen Zuschuss, sobald der festgelegte EVA-Restwert der Kommission über dem „aktuellen Marktpreis" liegt. Egal, welchen Verkaufspreis der gebrauchte Kleintransporter später erzielt. VW Leasing schießt stets 0,5 Prozent zu – das restliche Delta teilen sich VW Nutzfahrzeuge und der Handelspartner.

Doch wie kommt dieser von VW Leasing ermittelte „aktuelle Marktpreis" zustande? Als Grundlage dienen echte Vermarktungsergebnisse aller gebrauchten Nutzfahrzeuge der letzten sechs Monate derjenigen Partner, die am Restwertabsicherungsmodell teilnehmen. Die Lieferung der Daten erfolgt automatisch via DMS.

Foto: Ulrich Baumgarten / picture-alliance

Das Modell gilt für sämtliche Baureihen von VW Nutzfahrzeuge sowie für Neu- und Vorführwagen. In Sachen Laufleistung gibt es keine Begrenzung. Die Laufzeiten betragen zwölf bis 60 Monate (Pkw-Zulassung) und zwölf bis 72 Monate (Lkw-Zulassung) – je nach Zulassung. Das deutet bereits darauf hin, dass die Hannoveraner sowohl Privat-, gewerbliche Einzel- und Großkunden als auch Sonderabnehmer für die Absicherung zulassen. Verpflichtend ist außerdem die Meldung der GW-Transaktionspreise. *Patrick Neumann* ■

Stillstand bei der Finanzierung?