

# Euro verbilligt Mobilität

**CHANCEN UND RISIKEN** Dass die Aufhebung des Euro-Mindestkurses durch die SNB weitreichende wirtschaftliche Konsequenzen hat, ist bekannt. Doch welche Auswirkungen hat die schwache Währung beispielsweise auf die Kosten der Firmenfahrzeuge?

TEXT MARTIN ERB

Die Anpassungen des Wechselkurses zwischen Euro und Schweizer Franken – für die Schweizer Wirtschaft Fluch und Segen zugleich? Lassen Sie uns einen Blick auf die Effekte aus den unterschiedlichen Perspektiven des Verbrauchers, des Fahrzeughandels und der Leasinggesellschaften werfen.

## DER VERBRAUCHER

Ganz generell kann der Schweizer Kunde davon ausgehen, dass mit der Entscheidung der Schweizer Nationalbank alle Neu-Fahrzeuge günstiger geworden sind. Neben dem Euro haben sich nämlich auch die Wechselkurse des Dollars und anderer Währungen gegenüber dem Franken verschlechtert. Daher können nahezu alle Fahrzeuge zu erheblich günstigeren Preisen in die Schweiz eingeführt werden.

Um zu verhindern, dass Kunden für den Fahrzeugkauf über die Grenze gehen und diese selbst aus den Nachbarländern importieren, haben sich die meisten Hersteller entschlossen, auch zu alten Konditionen importierte Lagerfahrzeuge in die Rabattaktionen einzubeziehen.

Ebenfalls von diesem Effekt unmittelbar betroffen sind junge Gebrauchtwagen (bis ein Jahr alte Fahrzeuge). Um deren Attraktivität zu erhalten, muss zwischen Neuwagen und jungen Gebrauchten immer ein gewisser Preisabstand gewahrt werden. Preissenkungen für Neuwagen führen mit einem gewissen Zeitabstand auch zu Reduktionen der Preise bei älteren Gebrauchtfahrzeugen, wenngleich der Rabatt auf den Neuwagen nicht in jedem Fall voll auf den älteren Gebrauchtwagen durchschlägt. Dennoch: auch Gebrauchte werden sich verbilligen, wenn auch deutlich zeitversetzt und differenzierter.

Auch im Bereich der Versicherung ist mit einer Preissenkung zu rechnen. Neuwertentschädigungen für Totalschäden oder Diebstähle und auch die günstigeren Teilepreise für die Unfallreparaturen sollten in den kom-

menden Jahren für geringere Schadenkosten bei den Versicherern und damit in der Folge auch zu niedrigeren Versicherungsprämien führen. Diese Effekte werden leider erst sehr zeitversetzt spürbar und sind im Umfang heute schwer bewertbar.

Einfacher wird es bei den Kraftstoffpreisen. Ein starker Franken macht den Import günstiger und durch die hohe Preisvolatilität wird das auch für den Konsumenten an den Zapfsäulen sehr schnell erkennbar.

Kunden, die mit Fremdkapital die Fahrzeuge beschaffen – ob im Rahmen eines Lea-

sing- oder Finanzierungsbetrages – können die nächsten Jahre mit konstant niedrigen Zinsen rechnen. Um die Attraktivität des Franken für die Anleger so tief wie möglich zu halten, wird die Nationalbank einen Leit-zins nahe null Prozent festlegen und Banken bieten Grossanlegern sogar Maluszinsen für Guthaben an. Dieses niedrige Zinsniveau kommt den Verbrauchern wiederum in äusserst attraktiven Konditionen bei Leasing- und Finanzierungsangeboten zugute.

Soweit zu den Vergünstigungen. Im Gegenzug werden alle Verbraucher, die ihre

Fahrzeuge vor dem 15. Januar 2015 gekauft haben, feststellen, dass diese Fahrzeuge schnell an Wert verlieren. Je jünger das Fahrzeug, desto grösser der anteilige Wertverlust. Freilich wird dieser Verlust erst beim Wiederverkauf des Fahrzeugs realisiert.

## DER FAHRZEUGHANDEL

Für den Fahrzeughandel ist die Entscheidung der SNB ein Albtraum. Die ohnehin schon schwache Ertragssituation der Branche wird durch den neuen Wechselkurs zusätzlich belastet. Der Schmerz ist auf den verschiedenen Stufen des Handels unterschiedlich ausgeprägt. Die ab dem 15. Januar 2015 eingeführten Fahrzeuge vergünstigen sich für die Importeure keineswegs automatisch im gleichen Verhältnis wie die Preise am Markt.

Der Fahrzeughändler selbst kommt für die neu eingeführten Fahrzeuge noch vergleichsweise glimpflich davon, da er sich in der Regel nur in geringem Umfang aus eigenen Margen an den Rabattaktionen beteiligen muss. Auch bei den auf Lager befindlichen Neufahrzeugen sind in der Regel die Importeure und Hersteller bereit zu unterstützen. Grösser werden die Probleme bei jungen Gebrauchtwagen, die reichlich auf den Höfen der Händler stehen. Um diese gegenüber den nun günstiger gewordenen Ge-

brauchtfahrzeugen für die Kunden attraktiv zu halten, müssen die Preise in ähnlichem Umfang nach unten angepasst werden wie bei den Neuwagen. Das bedeutet in den meisten Fällen nicht nur den Verlust der Marge, sondern gar ein Verkauf des Fahrzeugs unter dem Einkaufspreis. Für mittelalte und ältere Gebrauchtfahrzeuge dürfte der Preisabschlag geringer ausfallen, aber auch hier ist mit Margenverlusten zu rechnen.

Sorgen dürften den Fahrzeughändler die gegenüber Kunden und Leasinggesellschaften für bis zu fünf Jahre in die Zukunft garantierten Rückkaufpreise für gelieferte Fahrzeuge bereiten. Viele dieser Prognosen und Garantien die in den letzten drei bis vier Jahren gemacht wurden, werden Makulatur und stellen einige Marktteilnehmer vor grosse Herausforderungen.

Auf der anderen Seite eröffnen die günstigeren Fahrzeugpreise auch neue Verkaufschancen. Die Kunden bekommen mehr Auto für ihr Geld. Nicht wenige könnten sich dadurch motiviert fühlen, ein grösseres Auto oder mehr Zubehör zu bestellen.

## DIE LEASINGGESELLSCHAFTEN

Für die Höhe der Leasingraten eines Fahrzeugs sind drei Parameter entscheidend. Der Fahrzeugpreis, der kalkulierte Restwert und der Zinssatz. Da sich auf breiter Front die Fahrzeugpreise reduzieren, führt das auch zu einer Vergünstigung der Leasingraten. Im Gegenzug werden fallende Gebrauchtwagenpreise auch zu niedrigeren Restwertansätzen bei der Kalkulation von Leasingangeboten führen und deshalb den günstigeren Fahrzeugeinkauf teilweise neutralisieren. In Kombination rechnen wir in den kommenden drei bis vier Jahren aber mit durchgängig deutlich günstigeren Leasingraten für die Fahrzeuge als in den Jahren zuvor.

Die Unsicherheiten am Gebrauchtwagenmarkt könnten darüber hinaus den einen oder anderen Unternehmer motivieren, seine Skepsis gegenüber Leasingverträgen abzulegen und vom Fahrzeugkauf auf eine Leasinglösung zu wechseln. Dies garantiert ihm Planungssicherheit für die Kosten der Vertragslaufzeit und sichert das Gebrauchtwagenrisiko ab.

Im Gegensatz dazu werden die Leasinggesellschaften mit den Restwerttrisiken aus den Verträgen kämpfen, die vor der Wechselkursanpassung abgeschlossen wurden. Es bleibt abzuwarten, wie gross der Leidensdruck bei den verschiedenen Marktteilnehmern ist und wie diese damit umgehen werden. Da sich auch die Kosten für den Fahrzeugunterhalt aufgrund günstiger Teile- und Zubehörpreise reduzieren, wird sich das etwas zeitversetzt in den Kalkulationen der Leasingraten für Services wie Wartung und Reparatur oder Reifenersatz niederschlagen. Für den Verbraucher also bedeutet die Wechselkursanpassung auf den ersten Blick ein Segen – für den Fahrzeughandel und die angeschlossenen Finanzdienstleister ist das Bild durchwachsener. Chancen und Risiken auf beiden Seiten.

Die Herausforderungen auf der Anbieterseite sind ungleich grösser. Zu bedenken hierbei ist aber auch, dass niedrigere Margen bei den Unternehmern den Druck erhöhen, Kosten zu sparen und effizienter zu arbeiten. Das wird auch an den Belegschaften nicht spurlos vorüber gehen. Unternehmen mit grossen Firmenflotten können damit rechnen, dass die Gesamtkosten für die Fahrzeuge in den kommenden Jahren signifikant sinken werden und damit einen Beitrag leisten, um die Wettbewerbsfähigkeit der Schweizer Unternehmen zu stärken. ■

Verbrauchern kommt der derzeitige Eurokurs beim Autokauf zugute. Für den Fahrzeughandel und Leasinggesellschaften gibt es allerdings grössere Herausforderungen.

Foto: BilderBox.com



## DER AUTOR



Martin Erb ist seit Februar 2013 CEO der Alphabet Fuhrparkmanagement (Schweiz) AG. Bereits im Jahr 1987 steigt er mit einer Aussendienstfunktion bei der BMW Kredit Bank in die Autoleasing-Branche ein. Im

Jahr 1990 verlässt er den BMW Konzern und ist während 10 Jahren im Vertrieb für verschiedene Leasinggesellschaften tätig. Im Sommer 2000 kehrt er als Regionalleiter der Region Bayern für Alphabet zur BMW Group zurück. Besonderen Wert legt Martin Erb auf kundenorientiertes Denken, Zuverlässigkeit und nachhaltiges Handeln.