

LEASING

Dauerbrenner „Leasingrückläufer“ – Wer trägt das Restwertrisiko bei E-Autos?

von Rechtsanwältin Dr. Susanne Creutzig, Creutzig & Creutzig, Köln

Das Thema Leasingrückläufer ist jedem Händler seit Jahrzehnten bestens bekannt. Fast jeder hat schon am eigenen Leib zu spüren bekommen, dass das Leasinggeschäft für sein Autohaus hohe Verluste bringen kann. ASR erläutert Ihnen die aktuelle Lage und zeigt Perspektiven auf. |

Für den Handel ist die Situation dramatisch

Seit Jahren werben die Hersteller mit immer günstigeren Leasingraten für Neuwagen. Gleichzeitig bürden sie dem Handel dabei das Restwertrisiko auf. Das sorgt zwar zunächst für gute Absatzzahlen; am Ende der Laufzeit des Leasingvertrags kommt jedoch häufig das böse Erwachen. Denn spätestens dann wird klar, dass hohe Restwerte dem Händler schaden können. Selten ist es möglich, die Fahrzeuge zu kostendeckenden, geschweige denn gewinnbringenden Preisen weiterzuvermarkten. Die gravierende Folge: Ein (zu) hoher Gebrauchtwagenbestand und schlimmstenfalls die Gefahr einer Insolvenz.

Mit dem Vertrieb von E-Fahrzeugen nimmt das Thema noch mehr Fahrt auf:

- Die Umweltprämie macht die Markt- und Restwertentwicklung unvorhersehbar.
- Die Leasingrückläufer lassen sich nur schwer bis gar nicht vermarkten. Der Grund: Die Technik der E-Mobilität entwickelt sich rasant. Nach Ende der Vertragslaufzeit sind bereits neue Modelle auf dem Markt.
- Daraus folgt ein gravierender Preisverfall. Ohne Subventionen oder andere Maßnahmen müssen Händler befürchten, auf den gebrauchten E-Fahrzeugen sitzenzubleiben und hohe Verluste einzufahren.

Wie bekommen Sie die Situation in den Griff?

Die Händler haben mittlerweile viele Hersteller aufgefordert, den Handel zu unterstützen. Bisher haben aber nur einige wenige Hersteller bzw. deren Banken akzeptable Lösungen angeboten. Bei bisherigen Vereinbarungen geht die Schere weit auseinander. Hersteller

- übernehmen (vereinzelt) das gesamte Finanzierungs- und Restwertrisiko,
- passen die Restwerte innerhalb vorgegebener Grenzen individuell an oder
- bürden den Händlern das komplette Restwertrisiko auf.

Wichtig | Letzteres Modell scheint eine größere Anzahl von Herstellern anwenden zu wollen. Besonders in diesem Fall dürfte eine Verpflichtung, nur über die hauseigene Leasingbank zu vermitteln, rechtlich bedenklich sein.

PRAXISTIPP | Es ist empfehlenswert, keine Leasinggeschäfte abzuschließen, bei denen Sie als Händler das gesamte Restwertrisiko tragen müssen. Dies gilt besonders für E-Autos. Suchen Sie sich stattdessen – nach entsprechender Ankündigung – herstellerfremde Leasingbanken, die bereit sind, das Restwertrisiko zu übernehmen. Mittelfristig sollte der Handel erwägen, eigene Leasinggesellschaften zu gründen und dabei ggf. die Händlerverbände einzubinden.

Wirtschaftliches
Leasingrückläufer-
Problem ...

... ist bei E-Autos
noch einmal
größer

Hersteller geben
uneinheitliches
Bild ab

Mögliche
Handlungsoptionen