

20.09.2010 – 09:58 Uhr

Bain-Studie "Zukunftsmarkt LKW-Vermietung": LKW-Hersteller erobern den Mietmarkt

München (ots) -

- Markt für schwere Miet-LKW wächst nach der Krise kräftig
- Geschwächte Vermieter können Marktwachstum nicht aufnehmen
- Hersteller nutzen die Chance, dieses strategisch wichtige Feld zu besetzen
- Neben klaren Chancen birgt der Vermietungsmarkt auch neue Risiken

Die Wirtschaftskrise hat bei den Speditionen zu einer Flexibilisierung der Flotte durch einen höheren Mietanteil geführt. Dies wird den Vermietmarkt für LKW in Deutschland wie auch in vielen anderen europäischen Ländern nachhaltig stärken. Gleichzeitig befinden sich die herstellerunabhängigen LKW-Vermieter nach der Krise in einer Schwächephase. Die LKW-Hersteller nutzen die Situation, um dieses strategisch wichtige und ertragsstarke Geschäft zu erobern.

Der Absatz schwerer LKW unterliegt von je her starken konjunkturellen Schwankungen. 2009 reduzierte er sich von 102.000 auf 61.000 Einheiten. Das Kraftfahrtbundesamt verzeichnete über 60.000 Abmeldungen bei mautpflichtigen LKW in den ersten neun Monaten des Jahres 2009. Einige LKW-Vermieter konnten weniger als die Hälfte ihres Fuhrparks vermieten, was zu einer Serie von Insolvenzen und Beinahe-Insolvenzen gerade bei kleinen und mittelständischen Unternehmen führte. Die überlebenden Firmen haben ihre Flotten fast ausnahmslos um zehn bis 50 Prozent verringert.

In der Jahresmitte 2010 führte der Aufschwung zu einem Boom bei der Vermietung schwerer LKW. Denn die Speditionen zögern angesichts oft kürzer laufender Transportverträge und verhaltener Konjunkturprognosen noch bei der Anschaffung neuer LKW. Sie bevorzugen den zwar absolut gesehen teureren, dafür aber flexibleren und weniger kapitalintensiven Weg der Miete. Die Folge ist, dass derzeit kaum noch unvermietete Einheiten auf dem Markt zu haben sind und Vermieter eine zunehmend wichtige Kundengruppe für die LKW-Hersteller werden. Gleichzeitig nutzen die LKW-Hersteller den Boom, um eigene, markenexklusive Vermietungen aus- und aufzubauen.

Die Vermietung hat in Deutschland und in vielen anderen europäischen Ländern noch großes Wachstumspotenzial: Während in Großbritannien und Skandinavien zwischen 25 und 30 Prozent aller neu zugelassenen schweren LKW vermietet werden, waren es in Deutschland bis zum Jahr 2006 nur vier bis fünf Prozent. Im letzten Jahr stieg dieser Anteil bereits auf sieben Prozent und wächst weiter. "Unserer Analyse zufolge werden bereits 2013 zehn Prozent aller neuen LKW in die Miete gehen", sagt Dr. Jörg Gnam, Partner und Nutzfahrzeug-Experte bei Bain & Company. "Und innerhalb von zehn Jahren könnte der Mietanteil dauerhaft auf bis zu 20 Prozent steigen." Welches Potenzial die Miete hat, zeigt der US-Markt, in dem rund die Hälfte aller neu zugelassenen schweren LKW Mietfahrzeuge sind. "Das Vermietgeschäft bietet die Chance, unseren Kunden ein noch breiteres und flexibleres Angebot zur Steigerung ihrer Transporteffizienz zur Verfügung zu stellen und sie über längere Zeiträume zu begleiten. So wird es künftig an jedem MAN Truck & Bus Center auch einen MAN-Rental-Stützpunkt geben", sagt Dr. Frank

Hiller, Vorstand Marketing, Sales und Services der MAN Nutzfahrzeuge AG.

Strategisch wichtiger Markt für LKW-Hersteller

Europaweit ist der LKW-Mietmarkt derzeit überwiegend in der Hand herstellerunabhängiger Vermieter, die meist mehrere LKW- und Trailer-Marken anbieten. In Deutschland sind vor allem herstellereigene Vermieter stark, die hierzulande rund 30 Prozent des Mietmarkts abdecken. Mercedes-Benz bietet über die Tochter CharterWay bereits seit 1992 Miet-LKW an und auch Volvo Financial Services ist langjährig in der Vermietung aktiv. 2007 etablierte sich DAF mit der Übernahme des Truck Center Hauser durch seinen Finanzarm PacLease. Im darauffolgenden Jahr wurden ScanRent und MAN Rental gegründet. 2009 übernahm MAN zudem die Mehrheit am Vermieter EURO-Leasing und belegte aus dem Stand Platz zwei in der Kundenwertung, nur knapp hinter CharterWay. Im Juli 2010 startete Renault unter dem Label Renault Trucks Rent & Drive eine Mietkooperation mit einem großen Händler. Somit ist nur noch IVECO ohne eigenen deutschen Vermietarm.

"Die europäischen Hersteller haben in den vergangenen Jahren erkannt, dass sie in das Vermietgeschäft einsteigen müssen", sagt Bain-Experte Gnam. "Das derzeitige und noch zu erwartende Wachstum des Mietmarkts bietet ihnen eine gute Gelegenheit, dieses Geschäft profitabel und ohne Anlaufverluste auszubauen."

Für den Einstieg der LKW-Hersteller in den wachsenden Mietmarkt gibt es eine Reihe von Gründen mit hoher strategischer Bedeutung:

Bindung des Kundenstamms: Wächst der Mietmarkt wie von Bain & Company prognostiziert bis 2013 auf zehn Prozent des Neuwagenmarkts, läuft ein Hersteller ohne attraktive Mietangebote Gefahr, bis zu zehn Prozent seines Kundenstamms zu verlieren. Die Mehrheit dieser Kunden kann erhalten werden, wenn eigene attraktive Mietangebote vorhanden sind. Etwa zwei Prozent der Kunden wechseln auch dann zu einer anderen Marke. Ein eigenes Mietangebot erlaubt aber auch, abwandernde Kunden vom Wettbewerb zu gewinnen.

Ausschöpfen zusätzlicher Ertragspotenziale: Miet-LKW verlängern die Wertschöpfungskette der LKW-Hersteller erheblich, indem sie zusätzliche Erträge schaffen - nicht nur bei Mieteinnahmen, Wartung und Ersatzteilen, sondern auch bei Dienstleistungen wie Reifenservice, Mautabrechnung, Telematik-Mehrwertdiensten wie der laufenden Überwachung und Dokumentation von Transporten sowie dem anschließenden Gebrauchtfahrzeuggeschäft.

Sicherung der Werkstattauslastung: Da die herstellereigenen Miet-LKW ausschließlich in Vertragswerkstätten gewartet und mit herstellereigenen Ersatzteilen ausgestattet werden, wird durch das Vermietgeschäft die Auslastung des markeneigenen Servicenetzes gestärkt. Das kurbelt zugleich das für den Gesamtertrag der Marke wichtige Aftersales-Geschäft mit Ersatzteilen an.

Erschließung neuer Märkte: Für Hersteller kann die Vermietung von LKW zudem ein Mittel sein, um bisher schwach oder noch gar nicht penetrierte Länder zu erschließen. In vielen Märkten gibt es noch Potenziale für einen höheren Mietanteil, die dazu genutzt werden können, Kunden mit der eigenen Marke vertraut zu machen.

Vermietungs-Risiken müssen kontrolliert werden

Durch den Einstieg in das Vermietgeschäft erhöhen LKW-Hersteller jedoch nicht nur ihre Ertragspotenziale, sondern auch das im Konzern gebundene Kapital erheblich. Dies lässt die operativen und zyklischen

Risiken steigen. Zum Ausgleich muss eine möglichst gute Auslastungsquote der Vermietflotte im laufenden Geschäft erreicht werden, um den operativen Cashflow zu optimieren.

"Hersteller erreichen in der Vermietung nur eine geringe Rentabilität des eingesetzten Kapitals, die mit durchschnittlich rund drei Prozent deutlich unter der von herstellerunabhängigen Vermietern liegt", sagt Bain-Berater Gnam. Der Grund hierfür liegt in der ausschließlichen Nutzung der teuren Markenwerkstätten und Markenersatzteile sowie in vergleichsweise geringen Rabatten für die eigenen Vermiettochter. "Systemweit wird diese geringere Rentabilität jedoch durch zusätzliche Erträge im Neuwagengeschäft, in der Wartung, bei Ersatzteilen und im anschließenden Gebrauchtwagengeschäft kompensiert", so Gnam.

Durch die Vermietung steigen die mittelfristigen zyklischen Risiken von LKW-Herstellern. Die Nutzfahrzeugbranche ist traditionell hohen Konjunkturschwankungen ausgesetzt. In konjunkturell schwachen Zeiten werden die Kunden ihre Mietfahrzeuge zuerst stilllegen - in der letzten Krise durchschnittlich 30 Prozent. Diese LKW können in Krisenzeiten zunächst weder verkauft noch neu vermietet werden, sondern sind vorübergehend brachliegendes Kapital. "Hersteller, die in nennenswerten Dimensionen ins Vermietgeschäft einsteigen, müssen deshalb eine adäquate Risikovorsorge betreiben", rät Bain-Partner Gnam.

Pressekontakt:

Leila Kunstmann-Seik
Bain & Company Germany, Inc.
Karlsplatz 1, 80335 München
Tel: +49 (0)89 5123 1246, E-Mail: leila.kunstmann@bain.com

Diese Meldung kann unter <https://www.presseportal.ch/de/pm/100018214/100610509> abgerufen werden.