

ABCFINANCE

Die Oldtimerspezialisten

Für das Leasing und die Finanzierung von historischen Fahrzeugen ist großes Fachwissen erforderlich. Thomas Meier erläutert, wie man in dieser Marktnische erfolgreich sein kann.

Thomas Meier: „Unsere Verträge sind so aufgebaut, dass der Kunde am Ende das Auto zu einem vernünftigen Wert übernehmen kann.“



Bild: Abcfinance

Redaktion: Sie sind sehr aktiv im Oldtimergeschäft. Was hat Sie dazu bewogen, in diesen Geschäftsbereich einzusteigen?

Thomas Meier: Wir haben irgendwann mal für uns erkannt, dass man neben dem klassischen Finanzierungsgeschäft, das wir natürlich auch betreiben, auch mal Dinge tun muss, die nicht alle machen. Und in diesen Bereichen sollte man sich dann spezialisieren. Einer dieser Bereiche ist der Oldtimermarkt, in dem wir jetzt seit vielen Jahren unterwegs sind.

Seit wann sind Sie in diesem Geschäftsfeld tätig?

Begonnen haben wir damit schon vor 13 Jahren und haben uns inzwischen eine gewisse Expertise und Relevanz erarbeitet. Das ist in diesem Metier sehr wichtig, denn man kann mit Oldtimern auch ganz schnell Fehler begehen. Bei einigen dieser Fahrzeuge geht

es um sehr viel Geld, und Fehler können dann richtig weh tun.

Und an welche Kunden wenden Sie sich mit Ihren Produkten?

Wir bieten unsere Dienste sowohl den privaten als auch den gewerblichen Endkunden an, die sich für Oldtimer- und Klassikerfahrzeuge, aber auch für hochwertige jüngere Autos wie Ferraris u. Ä. interessieren. Der private Oldtimerkäufer kann sein Wunschfahrzeug über einen Mietkaufvertrag erwerben, während für den gewerblichen Käufer aus steuerlicher Sicht Leasing sinnvoller ist.

Können Sie noch genauer erläutern, warum Oldtimerleasing auch für gewerbliche Kunden interessant ist?

Beispielsweise nutzen unsere gewerblichen Kunden gerne die steuerlichen Vorteile, indem sie die Leasingraten absetzen. Über die Einprozentregelung

versteuern sie dann die private Nutzung eines Dienstwagens. Denn als Dienstwagen können sie auch einen Oldtimer nutzen – und so verbinden sie das Angenehme mit dem Nützlichen.

Und wie sieht das dann bei Vertragsende aus? Können die Leasingkunden den Oldtimer später übernehmen?

Ja, das ist in der Tat so. Unsere Verträge sind so aufgebaut, dass der Kunde am Ende das Auto zu einem vernünftigen Wert übernehmen kann. Wir bieten nur Restwert- und keine Kilometerverträge an, bei denen der Kunde uns das Auto am Ende zurückgeben müsste. Wichtig ist vor allem, dass die Leasingverträge entsprechend den steuerlichen Vorschriften richtig gestaltet sind. Denn natürlich müssen wir die Vorgaben der Leasinglase beachten.

Die Beratung des Kunden spielt also eine große Rolle bei Ihnen.

Ganz genau – und zwar ist das völlig unabhängig davon, ob es sich um einen privaten oder gewerblichen Kunden handelt. Meist kommt der Kunde zu uns, der ein ganz spezielles Fahrzeug erwerben will. Wir prüfen dann mit ihm gemeinsam, wie wir dieses Auto am vernünftigsten finanzieren können. Das fängt häufig schon bei der Frage an, von wem er das Fahrzeug kaufen will – von einem Händler oder einem Privatmann, mit oder ohne Mehrwertsteuerausweis. Wir suchen dann die für ihn steuerlich und wirtschaftlich vernünftigste Lösung.

Ihre Beratung beschränkt sich also nicht nur auf Fragen rund um den Leasingvertrag?

Nein, häufig geht sie noch sehr viel weiter. Schließlich haben wir in den Jahren, seitdem wir dieses Geschäft betreiben, viel Erfahrung mit Oldtimern gesammelt. Dieses Wissen geben wir gerne an unsere Kunden weiter.

ZUR PERSON

Thomas Meier (56)

ist Bereichsleiter Branchenlösungen bei der Abcfinance GmbH.

Der Wirtschafts- und Organisationswissenschaftler ist seit 25 Jahren bei Abcfinance in unterschiedlichen Führungspositionen tätig.

Immer wieder fragen uns die Kunden, ob denn der Preis, den ein Verkäufer genannt hat, auch gerechtfertigt ist. Wir sind natürlich keine Sachverständigen, aber unsere Klassikmitarbeiter sind ausgewiesene Spezialisten, da sie nur in diesem einen Bereich tätig sind. Sie kennen in der Regel vergleichbare Fahrzeuge und können sagen, ob ein Preis realistisch ist. Das hilft dem Kunden dann bei seiner Entscheidung.

Wie geht es dann weiter, wenn der Kunde für das Fahrzeug einen Mietkauf- oder einen Leasingvertrag bei Ihnen unterschreibt?

Wir bitten dann den Kunden, ein Wertgutachten einzuholen. Schließlich sind wir während der Laufzeit eines Leasingvertrags Eigentümer des Fahrzeugs und müssen daher dessen genauen Zustand kennen. Das ist auch für den Fall wichtig, falls der Kunde doch einmal in finanzielle Schwierigkeiten gerät und wir das Fahrzeug verwerten müssen. Außerdem benötigt der Kunde das Gutachten selber auch später für seine Kfz-Versicherung.

Kann auch der Händler seinen Bestand an Oldtimerfahrzeugen bei Ihnen finanzieren?

Selbstverständlich, wir bieten auch Einkaufsfinanzierungen für Händler an. Je nach Bonität stellen wir ihnen individuell vereinbarte Kreditrahmen für ihre Lagerfahrzeuge zur Verfügung. Wir bieten ihnen aber mit unserer Restaurationsfinanzierung noch einen besonderen Service. Wenn besonders hochwertige Oldtimer restauriert werden müssen, dann dauert das manchmal nicht nur sehr lange, sondern das kostet auch meist viel Geld. Und bis der Händler das fertig restaurierte Fahrzeug dann wieder verkaufen kann und so zu seinem Geld kommt, vergeht noch einmal Zeit. Damit er hier nicht zu sehr in Vorleistung gehen muss, bieten wir ihm an, diesen Prozess zu begleiten, und finanzieren ihm die Restaurierung in Einzelabschnitten.

Brauchen Sie dann für jedes Auto, das der Händler einkaufen will, vorab ein eigenes Wertgutachten?

Nein, nicht unbedingt. Wir haben ein hohes Vertrauen zu unseren Händlern. Wir prüfen die Händler vorab und kennen sie. Wenn der Händler einen Oldtimer kaufen will, nennt er uns dessen Preis und wenn der aus unserer Sicht passt, finanzieren wir ihm das Auto innerhalb seines Kreditrahmens.

Und welche Zinssätze berechnen Sie den Händlern und deren Kunden?

Ähnliche wie bei herkömmlichen Neu- oder Gebrauchtwagenkrediten. Wobei wir natürlich nicht mit den durch Subventionen der Hersteller unterstützten Finanzierungsangeboten der Captives mithalten können. Bei den Gebrauchten ist das aber ohnehin kein Thema.

DAS GESPRÄCH FÜHRTE JOACHIM V. MALTZAN

HINTERGRUND

kfz-betrieb

Abcfinance

Der Finanzdienstleister ist eine Tochtergesellschaft der Werhahn-Gruppe, die weltweit 9.000 Mitarbeiter beschäftigt. Abcfinance ist seit 43 Jahren im deutschen Leasingmarkt tätig und verwaltet ein Leasing- und ein Factoringvolumen von 1,3 bzw. drei Milliarden Euro. Das Unternehmen gehört damit zu den großen Leasinggesellschaften in Deutschland. Es wendet sich mit seinen Finanzprodukten vor allem an die mittelständische Wirtschaft.

Weitere Informationen: www.abcfinance.de