

# Leasing ist der Schlüssel zur Mobilität von morgen

Gastbeitrag von Dr. Claudia Conen, Hauptgeschäftsführerin des Bundesverbandes Deutscher Leasing-Unternehmen (BDL)

Mobilität steht vor einem tiefgreifenden Wandel. Das betrifft Fuhrparks ebenso wie ganze Unternehmensstrategien von Logistikunternehmen oder Anbietern von Individualverkehr. Elektrifizierung, Digitalisierung und neue Nutzungsformen verändern, wie Menschen und Unternehmen sich bewegen und wie Mobilität finanziert wird. Leasing ist dabei weit mehr als ein Finanzierungsinstrument. Es kann zum strategischen Hebel dieser Transformation werden: Es senkt Investitionshürden, beschleunigt Innovationen und macht neue Technologien für viele überhaupt erst nutzbar.

## Mobilität wird strategisch

Unternehmen betrachten Mobilität heute als strategisches Thema, nicht nur als Kostenfaktor. Flottenmanagement, HR, Finanzen und Nachhaltigkeit arbeiten enger zusammen. Mobilitätsangebote sind Teil der Arbeitgeberattraktivität und ein Faktor im Wettbewerb um Fachkräfte. Gleichzeitig steigt der Druck, Nachhaltigkeitsziele zu erfüllen und CO<sub>2</sub>-Bilanzen zu verbessern.

## Finanzierungskonzepte für Stadt und Land

Mobilität wird künftig stärker regional gedacht. In Städten entstehen vernetzte Konzepte, die verschiedene Verkehrsmittel – vom ÖPNV über Sharing bis zum Dienstrad – flexibel kombinieren. Kluge Finanzierungskonzepte machen sie möglich. Auf dem Land bleibt individuelle Mobilität wichtig, aber auch dort wächst die Nachfrage nach emissionsarmen Antrieben und digitalen Services.

Künftig werden intelligente Plattformen Verkehrsmittel, Abrechnungen und Datenflüsse verknüpfen. Leasing-Unternehmen verfügen über die Strukturen und das Know-how, um diese Systeme zu vernetzen. Das erfordert Schnittstellenmanagement, Transparenz und nutzerfreundliche Prozesse als zentrale Voraussetzungen einer modernen Mobilitätsinfrastruktur. Flottenmanager, die ihre Mobilität digital steuern wollen, brauchen solche Partner, die Finanzierungs- und Datenkompetenz verbinden.

## Digitalisierung und Künstliche Intelligenz für bessere Finanzierungslösungen

Digitale Technologien verändern auch die Leasing-Branche tiefgreifend. Künstliche Intelligenz kann Restwerte präziser berechnen, Wartungsbedarfe vorhersagen und Prozesse automatisieren. Durch digitale Zwillinge werden Fahrzeuge und



Flotten zu lernenden Systemen, die sich selbst optimieren.

Aus dem klassischen Finanzprodukt wird dann ein digitales Service-Ökosystem, das Daten, Nutzung und Finanzierung intelligent verbindet. Für die Zukunft bedeutet dies, dass Leasinggesellschaften künftig nicht nur Fahrzeuge finanzieren, sondern ganze Mobilitätslösungen – inklusive Lade-, Wartungs- und Datenmanagement – abbilden können.

## Vom Eigentum zur Nutzung

Nachhaltigkeit, Ressourceneffizienz und flexible Nutzung prägen die neuen Mobilitätsmodelle. Ownership verliert an Bedeutung, während die Nutzung weiter in den Vordergrund rückt. Mobility as a Service, Abo-Modelle und digitale Plattformen werden sich als Ergänzung zum Leasing etablieren. Denkbar ist auch, dass Leasing-Unternehmen in Zukunft ganze Mobilitätsketten – vom Dienstrad über den Firmenwagen bis hin zu Sharing-Angeboten – gestalten.

## Elektromobilität als Wachstumstreiber

Den Markt verändert auch die Antriebswende. Im

vergangenen Jahr ging die Elektrifizierung trotz schwacher Konjunktur weiter. Bis September 2025 lag der Anteil der batterieelektrischen Fahrzeuge (BEV) an den Pkw-Neuzulassungen bei 19,3 Prozent, der Anteil der Plug-in-Hybride bei 11,8 Prozent. Leasing befördert diese Elektrifizierung: Über 60 Prozent der neuzugelassenen Elektro-Pkw wurden geleast, der Anteil liegt bei Unternehmensflotten noch höher. Die Gründe liegen auf der Hand: Leasing senkt Einstiegshürden für neue Technologien, reduziert Risiken und schafft Planungssicherheit. Und dies nicht nur bei E-Autos. Vom Fahrrad über Busse und Ladeinfrastruktur bis zu Schienenfahrzeugen, vom Individualverkehr über Sharing-Angebote bis hin zum ÖPNV und Bahnfernverkehr – alle Investitionen lassen sich über Leasing finanzieren. Leasing ist und bleibt ein wichtiger Faktor der Mobilitätswende.

## „Investitionsbooster“ verpufft

Diesen „Leasing-Hebel“ sollte die Politik intensiver nutzen. Mit dem „Investitionsbooster“ will die Bundesregierung Investitionen in Elektrofahrzeuge mit einer Sonderabschreibung von 75 Prozent im ersten Jahr beschleunigen. Gefördert wird der Kauf, obwohl in Unternehmensflotten die

## AUTORIN

**Dr. Claudia Conen** ist seit 2020 Hauptgeschäftsführerin des Bundesverbandes Deutscher Leasing-Unternehmen (BDL). Der BDL vertritt mit rund 230 Mitgliedern die Interessen der Leasing-Wirtschaft in Deutschland. Das Neugeschäft der Branche beträgt über 80 Mrd. Euro im Jahr. Drei Viertel davon entfallen allein auf Pkw und Nutzfahrzeuge.

Neben der Hauptgeschäftsführung des BDL ist Dr. Conen als Mitglied des Teams EUROPE DIRECT Speakers Pool der Europäischen Kommission aktiv.



meisten Elektrofahrzeuge über Leasing finanziert werden. Diese Unterstützung läuft damit an den Marktprozessen vorbei. Der BDL hat daher ergänzend einen pauschalen Betriebskostenfaktor von 1,5 für Leasingraten von Elektroautos gefordert. Das würde unmittelbar wirken und die Nachfrage im Kernmarkt ankurbeln. Gleichzeitig erhält der Gebrauchtwagenmarkt durch attraktive Leasingrückläufer neuen Schwung, was vor allem für Privatkunden interessant ist.

### „Clean Corporate Vehicles“

Auf europäischer Ebene werden neue Vorgaben diskutiert, die direkt in die Praxis von Fuhrparks hineinwirken. Mit dem Programm „Clean Corporate Vehicles“ will die EU-Kommission Unternehmensflotten schneller dekarbonisieren und den Umstieg auf emissionsarme Fahrzeuge beschleunigen. Im Gespräch sind dabei auch Elektroauto-Quoten für Leasingflotten.

Doch wer Quoten für Leasing fordert, hat das Leasing-Geschäft nicht verstanden: Leasing-Gesellschaften finanzieren die Fahrzeuge ihrer Kunden, sie treffen aber keine Kaufentscheidungen. Welche Modelle angeschafft werden, bestimmen die Kundinnen und Kunden, orientiert am Einsatzprofil, an der individuellen Wirtschaftlichkeit und an der technischen Verfügbarkeit. Für die Kunden hätte eine solche Regelung spürbare Folgen, wie dieses Beispiel aufzeigt: Ein Handwerksbetrieb, der drei Transporter leasen möchte, wählt Dieselmodelle, weil er hohe Anhängelasten benötigt und es hierfür kaum passende Elektrovarianten gibt. Nach der Logik einer Quote dürfte die Leasinggesellschaft das Investitionsvorhaben des Handwerksbetriebes unter Umständen gar nicht mehr annehmen.

In der Konsequenz bekämen Unternehmen bestimmte Fahrzeuge nicht mehr über Leasing finanziert. Das würde Investitionen ausbremsen und insbesondere die Wettbewerbsfähigkeit mittelständischer Betriebe schwächen, die auf flexible und wirtschaftliche Finanzierung angewiesen sind. Für Flottenkunden würde das weniger Auswahl für den Bedarf, höhere Kosten und geringere Planungssicherheit bedeuten. Statt staatlicher Regulierung durch starre Vorgaben braucht es marktbasierende Anreize für mehr Elektromobilität: den Aufbau von Ladepunkten im ländlichen Raum, faire Strompreise, verlässliche Förderstrukturen, die die gängigen Finanzierungsformen abbilden, und sachliche Informationen für die Öffentlichkeit.

Denn die Realität ist weiter, als oft angenommen wird: In Deutschland gibt es inzwischen mehr Ladepunkte als Tankstellen, über 100 verfügbare Fahrzeugmodelle und Reichweiten, die durchaus alltagstauglich sind. Doch solange die Diskussion von negativen Schlagzeilen geprägt ist und Brüssel glaubt, Zwang sei der beste Treiber, wird der Markt nicht in nachhaltigen Schwung kommen.

### Infrastruktur, Standardisierung, Kooperation

Moderne Mobilitätsinfrastruktur flächendeckend aufzubauen, ist kapitalintensiv. Leasing kann auch hier nicht nur Unternehmen helfen, Investitionen zu finanzieren und Risiken zu teilen. Ebenso könnte die öffentliche Hand stärker von Leasing profitieren. Noch sind Leasing-Modelle in vielen Förderprogrammen nicht vorgesehen. Leasingbasierte Beschaffungsmodelle würden Haushaltsmittel strecken, Investitionen planbarer machen und Innovationszyklen verkürzen. Standardisierte Prozesse bei Ausschreibungen und Vertragsgestaltung könnten die Zusammenarbeit zwischen Verwaltung, Industrie und Finanzdienstleistern erleichtern.

**Fazit:** Die Transformation der Mobilität ist in vollem Gange. Leasing spielt bei diesen ganzheitlichen und vernetzten Lösungen eine zentrale Rolle. Es finanziert den Wandel, macht neue Technologien marktfähig und sorgt dafür, dass Innovationen in der Breite ankommen. Damit die Mobilitätswende gelingt, braucht es keine staatlichen Quoten, sondern gute und verlässliche Rahmenbedingungen, faire Wettbewerbsregeln und eine pragmatische Herangehensweise. Politik, Wirtschaft und Finanzierer müssen dabei zusammenarbeiten – auf Basis von Marktmechanismen, nicht von Verboten. Wer als Unternehmen oder Staat den Wandel beschleunigen will, muss Leasing als Partner, Gestalter und Hebel für eine neue Mobilität mitdenken.

## HIER GIBT'S AUTOS



Über 30 Marken. Alle Antriebsarten.  
Vom Kleinwagen bis zum XXL-Transporter.  
Deutschlandweite Auslieferung.  
One face to the customer.

## IHRE ANSPRECHPARTNER



**Volker Varol**  
Key Account Manager  
+49 (152) 22818116  
volker.varol@avag.eu



**Thomas Goldes**  
Key Account Manager  
+49 (151) 46319224  
thomas.goldes@avag.eu



**Elisa-Sophie Bruhnke**  
Key Account Managerin  
+49 (160) 92795902  
Elisa-Sophie.Bruhnke@avag.eu



**Daniel Hasenfus**  
Key Account Innendienst  
+49 (151) 17600895  
daniel.hasenfus@avag.eu



AVAG Holding  
SOCIETAS EUROPAEA

www.avag.eu/flottenzentrum  
flottenzentrum@avag.eu