

Übernahmepoker beendet

GE Commercial Finance übernimmt die Auto Service-Leasing (ASL) von der KG Allgemeine Leasing (KGAL) und verstärkt damit die Marktpräsenz in Europa erheblich. Die Transaktion soll nach Angaben von GE noch in diesem Jahr abgeschlossen werden.

Vor Monaten schon wurde über den Komplettverkauf der KGAL spekuliert, nun sind die Würfel gefallen: GE Commercial Finance, der Bereich für gewerbliche Finanzierungslösungen innerhalb des General-Electric-Konzerns, kauft die KGAL-Tochter Auto Service-Leasing (ASL) mit Sitz in Oberhaching bei München.

Die bisher größte strategische Akquisition für GE Commercial Finance in Deutschland unterstreicht die Bedeutung des hiesigen Marktes für den Konzern und stellt eine beträchtliche Expansion von dessen Geschäftstätigkeit in Europa dar. Die Transaktion steht noch unter den üblichen Zustimmungsvorbehalten und wird voraussichtlich im vierten Quartal dieses Jahres abgeschlossen.



ASL beschäftigt nach eigenen Angaben 285 Mitarbeiter und hatte per 30. September 58.500 gewerbliche Leasingverträge im Bestand (siehe Seite 32). Die bisherige Leasingpartie von GE (GE Fleet Services) gab die Zahl ihrer Verträge mit 26.000 an (siehe Seite 34).

Aus Insiderkreisen war zu vernehmen, dass am Übernahmepoker auch die Barclays Bank, BMW und Sixt beteiligt waren. GE habe das höchste Angebot abgegeben und den Zuschlag bekommen, hieß es. Auch die KGAL-Tochter Disko Leasing (Investitionsgüter) ging in

diesem Zuge an GE. Durch den Erwerb beider Gesellschaften wird sich die Marktpräsenz von GE Commercial Finance im deutschen Leasingmarkt durch eine Verdoppelung der Kundenanzahl und eine Vervielfachung des Assets erheblich verstärken. „Das ist ein sehr wichtiger Schritt für GE Commercial Finance und GE in Europa und insbesondere in Deutschland“, sagte Georg Knoth, CEO und Regional Executive GE Deutschland, Österreich und Schweiz. „Disko und ASL sind führende Unternehmen auf dem lokalen Markt und werden die Geschäftsaktivitäten von GE in Deutschland beträchtlich verstärken.“ Schon im Interview mit der Autoflotte im Oktober 2004 hatte Mary McNamara, CEO Commercial Finance, Fleet Services, angekündigt, zu Akquisitionen zurückkehren zu wollen, um die ursprüngliche europäische Marktführerschaft, damals noch unter dem Namen Avis Fleet Services, zurückzugewinnen. RED Af

Rundum-Service aus einer Hand

Der Reifendienstleister point S hat zur Automechanik angekündigt, sein Angebotsspektrum um Reparatur und Wartung zu erweitern. Den Unterschied zu anderen Konzeptangeboten sollen vor allem die Betreuungsqualität sowie die Umsetzung und Einhaltung einheitlicher Qualitätsstandards bei allen point-S-Betrieben ausmachen. Der Schwerpunkt des neuen Autoservice soll zunächst auf den klassischen Verschleiß- und Wartungsarbeiten liegen.

Expansion nach Schweden

Masterlease betritt über eine Kooperation mit Autolease den schwedischen Markt und will bis zum Jahresende in drei weiteren Ländern präsent sein.

Mit dem Markteintritt in Schweden setzt Masterlease erstmals einen Fuß nach Skandinavien. Die Gesellschaft bietet dort in Zusammenarbeit mit Autolease ab sofort Full-Service-Flottenmanagement unter

dem Markennamen Saab Billeasing an. Damit ist Masterlease nun in 15 Märkten vertreten, bis zum Jahresende sollen es bereits 18 sein. In Schweden profitiert das Unternehmen von der Erfahrung von Autolease mit einem Bestand von rund 15.000 Fahrzeugen, der bereits in Dänemark und Norwegen gemanagt wird. „Wir beobachten den skandinavischen Markt schon seit einiger Zeit und sind der Meinung, dass jetzt der rich-

tige Zeitpunkt für diesen Schritt ist“, kommentiert Nick Brownrigg, CEO von Masterlease. Schweden rangiere unter den Flottenmärkten Europas aktuell auf Rang 13 mit derzeit knapp 300.000 Fahrern. „Aber ich bin mir sicher, dass dort großes Wachstumspotenzial liegt, insbesondere beim Full-Service-Leasing. Unsere bisherige Erfahrung in den europäischen Märkten zeigt die steigende Nachfrage nach Full-Service-Leistungen. Der Schritt nach Schweden ist Teil unserer Strategie, das Netz der Masterlease-Dienstleistun-

gen bis Ende 2006 zu vergrößern“, sagt Brownrigg weiter. Verantwortlich für das Geschäft in Schweden ist Karl-Erik Elias, der mit Saab Billeasing in die Spitze des wachsenden Leasingmarktes vorstoßen möchte. „Wir haben ein starkes Produkt, und dank unserer bisherigen Erfahrungen in Skandinavien bin ich zuversichtlich, Ende 2007 zu den Top Three in diesem Bereich zu gehören. Dieser Schritt wird für Masterlease und Saab von gegenseitigem Nutzen sein und enorm zum Erfolg beider Unternehmen beitragen“, sagt Elias.

Saab Billeasing ist eine Kooperation zwischen Masterlease, General Motors Schweden sowie Autolease und gehört zur norwegischen Finanzgruppe DnB NOR. RED Af

