

Leasebil.nu:

Rustbeskyttelses-branchen må

Corona-krisen har accelereret danskernes behov for leasing og korttidsleje i stedet for offentlig transport, og der bliver i stigende grad mere behov for smart repair af småskader end rustbehandling, mener Leasebil.nu.

Af Kim Lesanner

TRENDS Flere danskere vil have bil i bidder i stedet for at eje selv. Og corona har accelereret tendensen med korttidsleje og leasing. Samtidig lever bilerne stadig kortere i bilparken. Så rustbeskyttelsesbranchen må finde nye ben at stå på fremover. Det mener det frie eftermarkeds fremadstormende leasingaktør, Leasebil.nu.

- Aldrig i min professionelle karriere har jeg oplevet så stort et behov for nye mobilitetsløsninger som under coronaen. Vores Klik & Kør, med leje en dag, en uge, måned eller seks måneder, er boomet, siger Michael Fiil, Leasebil.nu og fortsætter:

- Folk vil helst ikke benytte offentlig transport. En del er blevet afskediget under krisen og får nyt job og skal måske pendle, hvor de vælger minilease i eksempelvis tre måneder for at se tiden an. Dermed er der fart på, og danskerne finder ud af, at leasing ikke gør ondt, men tværtimod er hammenemt, overskueligt og økonomisk attraktivt.

Mange forgæves klik

Michael Fiil fortæller, at efterspørgslen – også i sommerferiemåned juli – har været så stor, at Leasebil.nu ikke har kunnet følge med. 85-160 potentielle kunder har dagligt klikket forgæves i online booking ud fra ønsket leasingperiode og geogra-

25.000 færre sprøjtninger om to år

Ud fra leasingandelens pil opad, og et estimat for antal rustbehandlinger, vurderer Michael Fiil, Leasing.nu, at antallet af sprøjtede biler vil falde med 33 procent på to år. Hvis man tager udgangspunkt i, at der sælges cirka 220.000 nye og 400.000 brugte biler årligt giver det 620.000 bilsalg/-køb. I 2020 forventer Michael Fiil, at 40% samlet vil blive solgt på leasingaftaler eller til udlejningsfirmaer. Denne andel forventer han vil vokse i 2022 til 60%. I 2020 vil det samlede salg dermed lande på 248.000 biler, som ejes af leasing eller udlejningsfirmaer, og 372.000 som er privat eller firmaejet. Og det ændres i 2022 til 372.000 ejet af leasing eller udlejningsfirmaer og 248.000 privatejet eller firmaejet. Hvis 20 procent af både solgte nye og brugte biler rustbehandles, giver det 74.000 sprøjtede biler i år. I 2022 vil det dermed være 49.600 – altså et fald på 24.800 enheder, eller 33%, på bare to år.

Markedet og corona rokker mønstre

Markedet for firmabiler er under forandring. Indtil januar 2020 blev der solgt mange nye firmabiler på leasing, men også dette marked er forandret på grund af ændrede regler for beskatning, som er trådt i kraft. Flere virksomheder vælger derfor nu at lease en tre år gammel bil, med masser af udstyr, og tilkøber service og garanti, så medarbejderen får den billigste beskatning, samtidig med at virksomheden får loft over biludgiften, vurderer Leasebil.nu.

Corona har ligeledes rokket ved mønstre for anskaffelsen af firmabiler. Hvor virksomhederne før corona købte eller leasede en bil med det samme til nye medarbejdere, så vælger man i dag at leje eller minilease i prøveperioden, og først derefter binder man sig ved enten at købe eller indgå bindende leasingaftale

fisk placering i landet.

- Vi kan desværre ikke fremrylle biler nok. Denne efterspørgsel efter leasing- og lejebiler bevirker, at vi nu ser nye leasingaktører, der har lugtet det akutte behov under coronaen, siger Michael Fiil.

Bilers livscyklus kortere

Når han kigger i krystalkuglen, vil især

nye generationer leje eller lease efter behov. Derfor er det traditionelle ejerskab for nedadgående, som vi også ser i andre lande.

- En leje- eller leasingbil er ren matematik - ingen følelser: Når bilen har kørt leasing i cirka fem år, bliver den ofte eksporteret. Bilerne livscyklus bliver kortere og kortere herhjemme, som også i for eksempel Tyskland. Her kommer under 10 procent til rustbe-

handling, og storbyer som Hamborg har kun et par rustbeskyttelsescentre tilbage.

- Derfor mener jeg, at rustbeskyttelsesbranchen må omstille sig, for der bliver i stigende grad mindre brug for rustbehandling

brik ikke er så ringe i dag, som det er set tidligere, og han kan ikke pege på nogen mærker, der er værre end andre – tidligere snak enkelte mærker mere ud.

- Vores råd til bilkøberne er, at de skal gå efter biler med rustbeskyttelse, og helst fra bilen var ny, eller at få en rustbeskyttelsesbehandling med i bilhandelen. En bil, der har kørt måske to leasingperioder uden behandling, vil, at andet lige, være mere medtaget end en behandlet bil og en risiko at købe på brugtmarkedet. Så lidt ældre – eller selv nye biler – bør altid blive undersøgt for rust inden køb, siger Jørgen Jørgensen.



Seniorkonsulent hos FDM, Jørgen Jørgensen, finder det ærgerligt for bilparken og kommende ejere, at leasingbilerne først sent bliver rustbehandlet - eller slet ikke. (Arkivfoto)

bilen, siger Jørgen Jørgensen. Han mener dog, at bilerne kvalitets- og ruststands- dygtighed mod rust af

Så meget udgør leasing

Da private forbrugere stod for 59% af de totale anskaffelser (køb samt privatleasing), mens erhvervet stod for de resterende 41%. De private leasede i 2019 cirka 21% af de biler, som de private anskaffede sig. I 2018 udgjorde de private leasede 16% og i de to år forinden de sig. I 2018 udgjorde de private leasede 16% og i de to år forinden de sig. I 2018 udgjorde de private leasede 16% og i de to år forinden de sig. I 2018 udgjorde de private leasede 16% og i de to år forinden de sig.

De danske Bilimportører forventes at fremtiden "elektro" af bil i høj grad vil omfatte leasing og forskelligt former for lejetilbud og adgang til mobilitet.



Bremser på en fem år gammel leasingbil uden rustbeskyttelse er begyndt at tære. (Foto: Leasebil.nu)



Rustbeskyttelsesbranchen står til en markant nedgang i antal sprøjtede biler, mener branchefolk. (Arkivfoto)

men i stedet smart repair løsninger til de mange, der skal levere leasingbiler tilbage og have klaret småskader inden aflevering. En løsning kunne måske være fifty-fifty på rustbehandling og smart repair, hvis du spørger mig om en fremtidssikret virksomhedsplan i en rustbeskyttelses-virksomhed, siger Michael Fiil.

Den balancerende blyant på fingeren er, når en leasingbil ændrer karakter efter omkring 200.000 kilometer, for her indtræder den stærkt forøgede risiko for udgifter til mekaniske reparationer.

Mere profit end tiltro

- Personligt er jeg ikke tilhænger af rustbeskyttelse fordi jeg sætter spørgsmålstegn ved effekten. Jeg har set, hvor meget de tyske fabrikker gør ud af forzinking, sealing og øvrige beskyttelser, og derfor påstår

jeg, at bilerne, med denne beskyttelse og fabrikernes rustgaranti, nemt holder 5-7 år, siger Michael Fiil. Han mener videre, at nyvognsbranchen, som nok er den største leverandør af sprøjteopgaver til rustbeskyttelsesbranchen, sælger rustbeskyttelse mere af profitmæssige årsager – altså at den lille avance på nye biler nødvendiggør mersalg – end det er troen på, at kunden får en bil, som holder længere.

” Der bliver i stigende grad mindre brug for rustbehandling men i stedet smart repair løsninger til de mange, der skal levere leasingbiler tilbage

Michael Fiil, medindehaver af Leasebil.nu

- Tag nu brugtbilbranchen, vi sender ingen nyere biler til undervognsbehandling, hvis ikke kunden specifikt ønsker det, eller det er forhandlet med i salget. Og de mange brugte biler, som kører kort eller lang tid på leasing, ønsker kunden ikke at "beskytte", det er jo ikke deres bil – så hellere bruge 200 kroner ekstra om måneden på læderkabine eller store alufælge, siger Michael Fiil.

Behov for færre sprøjtninger Han vurderer, at der nu og de næste fem år kommer flere biler på vejene, men fordi de ejes af leasing-, og udlejningsfirmaer, falder antallet, som rustbeskyttes.

- Hvis op mod 40 procent af bilparken, privat og er-

Leasingkunder ligeglade med rust

VKO-R ser flere leasingbiler uden rustbehandling med begyndende rust. FDM kalder det ærgerligt for bilernes gensalg og levetid.

Af Kim Lesanner

GENSALG Antallet af leasingbiler er stigende, og denne type biler bliver ikke rustbeskyttet, så længe de kører under leasing. For hverken leasingelskaber eller -rager belysner sig om fremtiden for biler, der alligevel skal sælges efter få år, typisk 3-6 år efter endt leasingperiode. Teknologisk Institut, der står bag den årlige VKO-R rapport om rustbeskyttelse og bilernes tilstand, anser det for vigtig, at købere af leasingbiler, som noget af det første, får bilen sendt til rustbeskyttelse.

En rustbeskyttelse har stadig en livsforlængende virkning, hvis man rustbeskytter en 2-3 år gammel bil. Vi ser ofte begyndende rust allerede så tidligt, især på ubehandlede bremseser, på leasingbiler, siger Jan Helbo, TV/VKO-R.

Ingen ringe bilmærker Fra FDM kalder seniorkonsulent i teknisk rådgivning, Jørgen Jørgensen, det for ærgerligt, at så mange biler undgår de beskyttende anti-rust-produkter i de første leveår.

- Det er et faktum, vi ikke kan rykke ved, at disse mange leasingbiler kører ubehandlede i Danmark. Man

Motor-magasinet skrev i maj om VKO-R og FDM's oplevelse af leasing og rustbeskyttelse.

omstille sig



Om Leasebil.nu

Leasebil.nu blev stiftet 2018 og udspringer af Over Jerstal Autohandel i Vojens, hvor bilimport, administration og centrallager ligger. Kædekonceptet omfatter pt. 17 bilforhandlere landet over, målet er 100 tilsluttede bilforhandlere indenfor to år. For nylig indgik Leasebil.nu og FTZ-kæden Carpeople, der er karakteriseret ved mange tidligere nybilforhandlere som medlemmer, samarbejde. AL-Finans, ejet af Arbejdernes Landsbank, er leasinggiver hos Leasebil.nu.

cirka anslået over 30 procent færre rustbeskyttelser, lyder et regnestykke fra bilmanden (se boks).

Nu før det er for sent

Michael Fiil håber, rustbeskyttelsesbranchen kommer i gang med en omstilling hurtigst muligt, så den undgår at komme i samme situation som mange frie værksteder, der længe har set servicearbejde på biler skifte hænder til mærkesektoren, inden der blev reageret.

– Det har været helt samme historie, hvor leasingelskabet bestemmer, hvem der skal servicere bilen – ikke brugeren. Der findes heldigvis en løsning for de frie værksteder – de kan selv begynde at sælge biler på leasing og knytte serviceaftalerne til sig selv – men det gør der ikke hvad angår rustbeskyttelse, siger leasingudbyderen.

hver, er leaset i en eller anden form i 2020, så tror jeg, dette tal er mindst 60 procent i 2022, og det vil give



Michael Fiil, Leasebil.nu (siddende) har fuld fart på virksomheden og råder rustbeskyttelsesbranchen til at omstille sig. (Arkivfoto: Carsten Bundgaard)

Finans og Leasing:

Privatleasing vil stige

Direktøren hos interesseorganisationen Finans og Leasing forventer politiske udmeldinger om bilafgifter og tror på stigende leasingandel af biler.

Af Kim Lesanner

FREMTIDSUDSIGT - Erhvervsleasing er efterhånden godt indarbejdet. Så især privatleasing forventer vi vil stige, hvis ellers politikerne kan mande sig op til at komme med langtidsholdbare linjer for bilafgifterne, siger direktør i leasingelskabernes og finansieringsselskabernes interesseorganisation Finans og Leasing, Christian Brandt.

Også han har noteret sig, at corona-krisen har fået danskerne til at fravælge offentlig transport og givet høje bilsalgs- og leasingtal.

Hvad angår rustbehandling af leasingbiler mener direktøren, at det, ud fra et grønt perspektiv, er en god ide at holde bilen i live mange år, så længe vi har de høje bilafgifter herhjemme.

- Hvis man ønsker at have en bil en del år, til den ikke kan holde mere og leve med værkstedsregninger og anden vedligeholdelse, kan leasing ikke konkurrere udgiftsmæssigt. Men for mange passer leasing ind i deres liv hvad angår budgetsikkerhed, og at man via leasing oftere får del i de nye bilers

tekniske landvindinger hvad angår sikkerhed, komfort og miljøpåvirkning, siger Christian Brandt.

Usikkerhed i vente

Han ser for tiden ekstremt gode tilbud, på tværs af bilimportørerne, hvor danskerne kan privatlease attraktive store SUV-biler til under 3000 kroner om måneden.

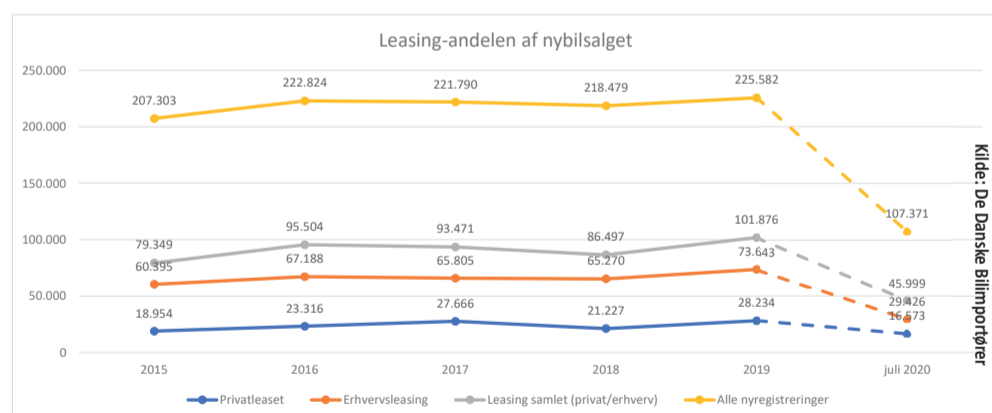
- Det er lidt af en myte, at frikørte leasingbiler bliver solgt og eksporteret ud af landet. Mange videresælges som brugtbiler i Danmark. Men også leasingelskabernes er købmænd, ligesom bilforhandlere, og ingen skal vel blande sig i, om leasingbiler bliver eksporteret til Tyskland eller andre lande i det europæiske marked. Det handler for leasingelskaberne om at betale så lidt for bilen som muligt og sælge så dyrt som muligt, under de frie markeds kræfter – det er en simpel økonomisk kalkule, siger Christian Brandt.

Han håber, at den kommende kommissionsrapport om transport og bilafgifter i efteråret medfører diskussion om, hvordan grønne biler bliver en større del af leasing via bilsalget.



Direktør i Finans og Leasing, Christian Brandt, håber på politiske udmeldinger, der kan øge grønne leasingbiler. (Arkivfoto)

- Vi står overfor usikkerhed om både nye bilmodeller, teknik, bilafgifter og prisudviklingen de næste par år. Heldigvis har vores medlemsvirksomheder både finansiering og leasing på paletten. Men leasing er kommet for at blive, for stadig flere danskere finder det attraktivt at overlade usikkerhed og risiko til leasingelskaberne, siger Christian Brandt.



Leasing er vokset fra 38% i 2015 til at udgøre 43% af alle nye biler solgt i 2019. I 2019 udgjorde erhvervsleasing 30% af årets samlede salg, mens privatleasing stod for knap 13% af det samlede salg. Fordelingen mellem leasing til erhverv og privat var i 2019 hhv. 71% og 29%. (Stiplet: Til juli i år)

Bilforhandler-formand:

Biler ruster ikke som tidligere

Henrik Thomsen anbefaler stadig rustbehandling af biler, der er en vigtig indtægtskilde, men oplever faldende interesse hos især brugtbilkøbere.

Af Kim Lesanner

MARKED Nybilkøbere er mest interesseret i at få rustbehandlet bilen fra start –

brugtbilkøberne er mere lunkne. Det oplever formanden for Bilernes By Silkeborg, Henrik Thomsen, der ejer og leder næsten 50-åri-

ge Globus Biler i Silkeborg med både stort brugtbilsalg

Fortsættes næste side