



Consors Finanz und Geely bauen den deutschen Automarkt zum Finanzierungsgeschäft um

Dirk Stein

Die strategische Bedeutung der Kooperation liegt allerdings weniger im Vertriebsausbau selbst als in der dahinterliegenden Marktlogik. Denn der europäische Automarkt entwickelt sich zunehmend von einem produktgetriebenen zu einem finanzierungsgetriebenen Wettbewerbsmodell. Nicht mehr allein das Fahrzeug entscheidet über Marktanteile, sondern die Kontrolle über Finanzierung, Restwerte und Kundenbindung.

Elektromobilität verändert die ökonomische Mechanik des Marktes

Im Elektroautomarkt orientieren sich Kaufentscheidungen zunehmend an monatlichen Belastungen statt an klassischen Listenpreisen. Leasingraten, Versicherungsmodelle und Servicepakete werden damit zu zentralen Steuerungsgrößen des Absatzes.

Vor diesem Hintergrund erhält die Partnerschaft zwischen Geely und Consors Finanz strukturelle Relevanz. Chinesische Hersteller verfügen zwar zunehmend über wettbewerbsfähige Technologien, stoßen in Europa jedoch häufig auf Schwächen beim Aufbau belastbarer Vertriebs- und

Finanzierungssysteme. Genau diese Lücke schließen Kooperationen mit etablierten Finanzpartnern.

Finanzierungsplattformen übernehmen damit eine neue Funktion: Sie sichern Refinanzierung, stabilisieren Absatzstrukturen und schaffen regulatorische Anschlussfähigkeit im europäischen Markt.

Der Wettbewerbsdruck verschiebt sich auf Finanzierung und Restwerte

Für europäische Hersteller entsteht daraus zusätzlicher Druck. Jahrzehntlang galt die Kombination aus Marke, Händlernetz und eigener Finanzierungsgesellschaft als zentrale Stabilitätsachse des Geschäftsmodells. Mit dem Markteintritt chinesischer Anbieter gerät dieses Modell zunehmend unter Konkurrenzdruck.

Denn neue Anbieter kombinieren schnelle Produktzyklen mit aggressiven Finanzierungsangeboten und hoher vertikaler Integration. Dadurch verschiebt sich der Wettbewerb stärker auf Leasingkonditionen, Refinanzierungskosten und Restwertsteuerung.

Die eigentliche Konkurrenz entsteht damit nicht mehr allein in der Produktion, sondern in der Fähigkeit, Fahrzeuge über langfristig kalkulierbare Mobilitätsmodelle in den Markt zu bringen.

Händler werden zu Serviceplattformen

Parallel verändert sich die Rolle des Handels. Wenn Finanzierung, Versicherung und digitale Mobilitätsdienste zentral organisiert werden, sinkt die Bedeutung klassischer Handelsmargen. Händler übernehmen stärker operative Funktionen innerhalb standardisierter Vertriebs- und Serviceprozesse.

Auch der geplante Aufbau von bis zu 50 Standorten durch Geely folgt dieser Logik. Im Vordergrund steht weniger der klassische Fahrzeugverkauf als der Aufbau einer skalierbaren Infrastruktur für Vertrieb, Finanzierung und Kundenbetreuung.

Der Marktzugang wird kapitalintensiver

Die Kooperation zwischen Geely und Consors Finanz verdeutlicht damit eine grundlegende Veränderung des europäischen Automobilmarktes. Wettbewerbsfähigkeit entsteht zunehmend über Zugang zu Kapital, Finanzierungssystemen und integrierten Mobilitätsplattformen.

Der Markteintritt neuer Hersteller entscheidet sich deshalb immer weniger allein über technische Produkteigenschaften — sondern über die Fähigkeit, Finanzierung, Vertrieb und Kundenbindung als geschlossenes System zu organisieren.

Versicherungs- und Finanznachrichten

expertenReport



<https://www.experten.de/id/4950046/consors-finanz-geely-automarkt-finanzierung-deutschland/>