



Leasing af biler

AFGANGSPROJEKT HD-R

Dianna Just Madsen | Studienummer: 20185785 | maj 2020

Vejleder: Jens Henrik Riis Andersen

Ålborg Universitet

Anslag uden bilag: 126.449

Engelsk resume

This school report is about car leasing. The purpose of the assignment was to reach a conclusion for 3 different questions that I have set up. First question was about which different opportunities there is for leasing a car when you live in Denmark. The next question was about the private consumers knowledge about car leasing and what the Danish people they think of car leasing. The last question was about which situations it is an economical advantage to lease a car instead of buying the car.

I have searched at the internet to learn about the opportunities there exist in Denmark about car leasing. With that knowledge I have made a description in the report for each opportunity there is to lease a car in Denmark. All the opportunities are described in the report and you can read how they work. There are a lot of Danish concepts related to leasing a car but many of them is words for the same opportunity and it is hard to keep track of the concepts. Even after reading about all the opportunities it is still hard to remember all of them and explain them all without messing it up.

Via a questionnaire survey I found out that the Danish people do not have much knowledge of all the opportunities there are of car leasing and it its different what they think about it. Most of the people can find both some advantages and some disadvantages related to car leasing. Most of the respondents do admit that they do not have much insight in the subject.

I calculated some different examples to find out whether it from an economical perspective is best to lease a car or buying it. The conclusion is that it all depends on what the current situation is. In some cases, it is best to lease the car and in other cases it is best to buy it even if you must borrow the money for it. You would have to make a calculation on the exact situation to tell what is best to do. It depends on what car you want to drive and how long you want to keep the car and how many money you have on your savings and how many miles you normally drive.

Indholdsfortegnelse

Engelsk resume.....	1
1. Indledning.....	4
1.1 Problembaggrund	4
1.2 Problemstilling	6
1.3 Problemformulering	6
1.4 Afgrænsning.....	7
1.5 Metode.....	8
1.5.1 Videnskabsteori.....	8
1.5.2 Baggrund for opgaven	10
1.5.3 Metodemæssig fremgangsmåde.....	13
2. Hvilke former for billeasing udbydes?.....	16
2.1 Finansiell leasing.....	16
2.2 Operationel leasing	17
2.3 Flexleasing	18
2.4 Sæsonleasing	19
2.5 Deleleasing / splitleasing.....	20
2.6 Forældreleasing.....	21
2.7 Releasing, genleasing og brugtvolesleasing	22
2.8 Minileasing / mikroleasing	22
2.9 Delkonklusion på afsnit 2	23
3. Hvilken viden har de private forbrugere på området og hvad er deres holdning til billeasing?	24
3.1 Interviews.....	24
3.1.1 Syv trin til et interview	24
3.1.2 Analyse af de udførte interviews	27
3.2. Spørgeskemaundersøgelse.....	29
3.2.1 Udkast til spørgeskema	29
3.2.2 Pilot tests.....	34
3.2.3 Det endelige spørgeskema	36
3.2.4 Analyse af spørgeskemaundersøgelsen	41
3.3 Delkonklusion på afsnit 3	44
4. Hvornår er det økonomisk fordelagtigt at lease en bil frem for at købe en?	46
4.1 Privatileasing af en Citroën C1	47
4.2 Privatileasing af en Toyota Corolla Hatchback.....	49

4.3 Privatleasing af en Nissan X-trail	52
4.4. Privatleasing af en Renault Grand Scenic.....	54
4.5 Privatleasing af en SEAT Tarraco 4x4	58
4.6 Delkonklusion på afsnit 4	59
5. Afslutning på projektet.....	61
5.1 Konklusion	61
5.2 Perspektivering.....	63
5.3 Litteraturliste.....	65
5.3.1 Bøger	65
5.3.2 Internethjemmesider	65
5.3.3 Andre kilder	70
6. Bilag	71
6.1 Data fra Danmarks Statistik.....	71
6.2 Interview med Hasse Sparsø den 7. april 2020	72
6.3 Interview med Jimmy Iversen den 7. april 2020	76
6.4 Svar fra spørgeskemaundersøgelsen	80

1. Indledning

1.1 Problembaggrund

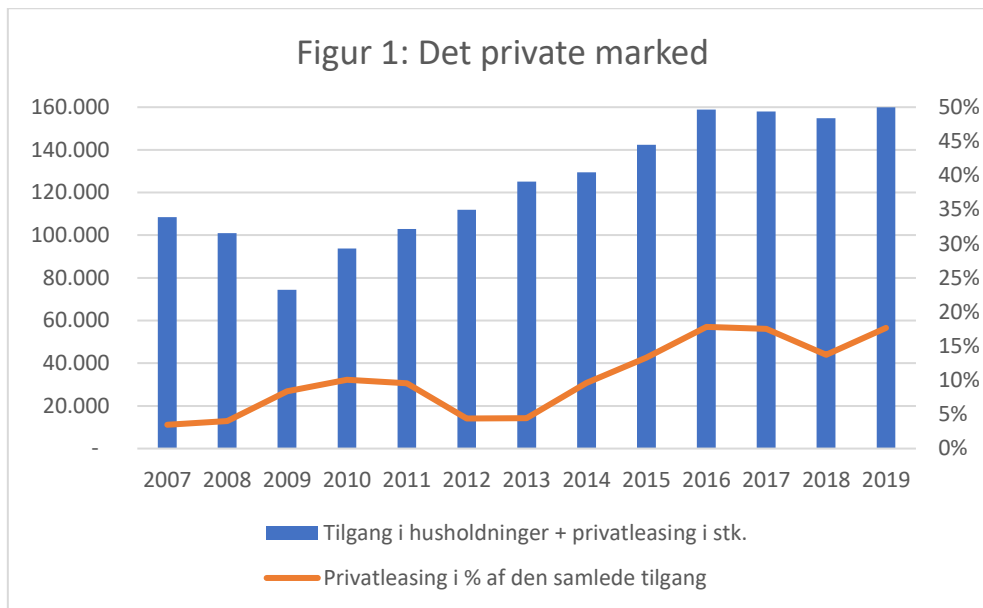
Leasing af biler er langt fra et nyt begreb. Man kan lease en bil på flere forskellige måder, og igennem tiden er der tilkommet endnu flere muligheder indenfor billeasing. Man kan forestille sig, at mulighederne indenfor leasing vil udvikle sig yderligere i fremtiden, og det bliver spændende at se i hvilken retning udviklingen vil gå.

De fleste har formentlig hørt om mulighederne for at lease en bil, og kan måske den mest simple baggrundsviden på området. Men der er nok ikke mange der er klar over, hvor stor en andel der i virkeligheden benytter sig af de leasingmuligheder der er. Det kan man dog finde noget statistik på, for eksempel kan man finde nogle relevante data i statistikbanken, som rummer en masse statistiker om Danmark.

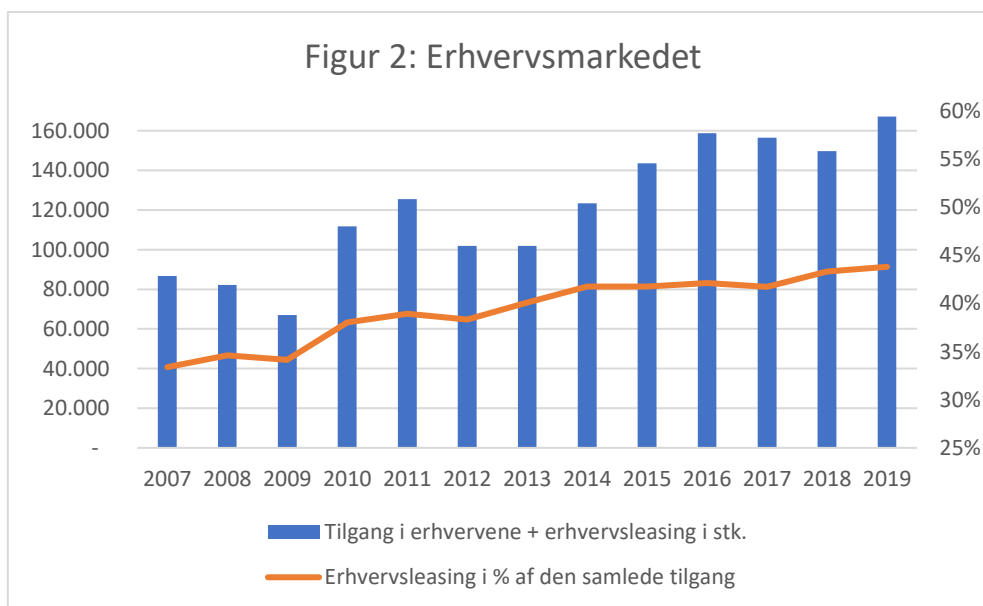
Der er fundet nogle tal fra Danmarks Statistik¹, hvor originaldataet er ny registrering af personbiler i antal, for hver måned fra år 2007 til og med år 2019. Det er fordelt ud på hvad der er indenfor husholdningerne, hvad det er i erhvervene, samt hvad tallene for ny registrering indenfor leasing er, også delt op i antal for henholdsvis privat- og erhvervsleasing.

For bedre og mere overskueligt overblik, har jeg i Excel summeret tallene til pr. år i stedet for hver måned. Derudover er tallene for både erhverv og privat hver for sig lagt sammen med leasing. Herudfra er der beregnet, hvor stor en procentdel leasing udgør af den samlede tilgang indenfor de to kategorier; privat og erhverv. De beregnede tal kan ses i bilag 1. Dataet er opstillet grafisk, og i nedenstående diagrammer, figur 1 og figur 2, kan man se de illustrationer der er dannet:

¹ <https://www.statistikbanken.dk/BIL55> den 23.02.2020



Ved at studere på diagrammet for det private marked ser man, at tilgangen i alt samlet set er steget relativt jævnt de sidste 10 år, efter en lille nedgang i finanskrisen omkring år 2007-2009. Hvis man kigger på, hvor stor en procentdel leasing udgør af tilgangen, så er udviklingen svingende, dog i opadgående retning.



Diagrammet for erhvervsmarkedet viser også en nedgang fra år 2007-2009. Herefter er tilgangen i opadgående retning, dog mindre stabilt end på det private marked. Det er bemærkelsesværdigt, at der også var en lille nedgang af nyregistrerede personbiler på erhvervsmarkedet i år 2012 og 2013, hvor der på det private marked omkring dette tidspunkt var et fald i leasing.

Hvad angår procentandelen af leasing på erhvervsmarkedet, så er denne også i opadgående retning. Dog ligger Procentandelen på erhvervsmarkedet markant højere end på det private marked. På det private marked gik procentandelen fra ca. 3-18% med en gennemsnit i perioden på 10,94%. Hvad angår erhvervsmarkedet var procentandelen fra 33-44%, hvor gennemsnittet var 39,56%. Samlet set var det omkring 1/3 af alle nyregistrerede biler i 2019 som blev leaset.

Udover at tallene er interessante at kigge på, så bevidner det også om en generel fremgang indenfor leasing af personbiler, og at leasing allerede udgør en relativ stor andel af tilgangen indenfor erhvervsmarkedet. Dette underbygger relevansen for emnevalget til opgaverapporten.

1.2 Problemstilling

Der findes flere forskellige typer af leasing indenfor personbiler, som man kan benytte sig af. Men det er formentlig de færreste der har fuldstændig styr på alle de typer der er, hvor der i øvrigt i den senere tid er tilkommet nogle flere typer af leasing, end hvis man kigger blot 10-20 år tilbage.

Derudover kan det uden den store viden på området være en udfordring at beregne sig frem til de økonomiske konsekvenser, som er forbundet til køb af de forskellige typer af billeasing. Leasingselskaberne er hurtige til at reklamere med, hvor godt et produkt det er. Men hvad er faktum ud fra et objektivt synspunkt?

1.3 Problemformulering

Problemformuleringen er fundamentet for hele opgaven, og den er udarbejdet på baggrund af den problemstilling der er opstillet. Udarbejdelsen af problemformuleringen er et særdeles vigtigt step i opgaveudarbejdelsen, idet den danner rammerne for en god opgave. I forbindelse med udarbejdelsen af denne opgaves problemformulering, er der derfor taget udgangspunkt i Vibeke Ankersborgs råd til udarbejdelse af den gode problemformulering². Vibeke Ankersborg er en underviser på Copenhagen Business School, hvor hun blandt andet underviser i videnskabsteori, metode, projektarbejde med videre, for både bachelorstuderende, kandidatstuderende, HD-studerende og på masterniveau³.

² Kapitel 1 fra bogen: Ankersborg, Vibeke & Watt Boolsen, Merete (sept. 2007). *Tænk selv! Videnskabsteori og undersøgelsesdesign i samfundsvidenskab* (red.. udg.). Forfatterne og Forlaget Politiske Studier.

³ <https://dk.linkedin.com/in/vibeke-ankersborg-57274062> den 15.04.2020

Af Vibekes råd til en god problemformulering, er der i udarbejdelsen tænkt over følgende:

- Problemformuleringen er udformet åbent, således at spørgsmålene kan rumme alle typer af svar. Derudover er problemformuleringen også udformet således, at svarerne bliver relativt komplekse, hvor ingen af delspørgsmålene kan besvares med ordene ”ja” og ”nej”.
- Undersøgelsesspørgsmålene er neutralt formuleret, således de er balancerede og ikke peger i nogen bestemt retning eller er ledende.
- Blooms taksonomi er tænkt ind i hvert af delspørgsmålene. Dette er gjort for at sikre et højt fagligt niveau, hvor der bliver lagt op til vurdering, sammenligning og evaluering i opgaven, som er noget af det der ligger højt i Blooms taksonomi trappe/trekant.
- Problemformuleringen er klar og kortfattet, samt nemt at forstå.
- Problemformuleringen har relevans.

Problemformuleringen er følgende:

Hvilke former for billeasing udbydes, hvilken viden har de private forbrugere på området og hvad der deres holdning til billeasing, og hvornår er det økonomisk fordelagtigt at lease en bil frem for at købe en?

Problemformuleringen kan deles op i 3 undersøgelsesspørgsmål, og hver af disse tre emner er udtænkt med følgende taksonomiske formål:

”Hvilke former for billeasing udbydes”, der ligger op til noget beskrivende.

”Hvilken viden har de private forbrugere på området og hvad der deres holdning til billeasing”, der ligger op til dataindsamling og analyse heraf.

”Hvornår er det økonomisk fordelagtigt at lease en bil frem for at købe en”, dette ligger op til analyse samt vurdering.

På den måde sikres det fra starten af, at opgaven rammer en høj placering i Blooms taksonomi.

1.4 Afgrænsning

Det er valgt kun at kigge på det danske marked, da de økonomiske konsekvenser ved leasing kan variere fra land til land, da der er forskellige regler både på området leasing, men også regler omkring registreringsafgifter, og dermed også andre priser på bilerne, alt efter hvilket land du køber bilen i.

En anden afgrænsning i analysen er, at der kun kigges på de økonomiske konsekvenser for privatpersoner der henholdsvis leaser eller køber en bil i stedet. Erhvervskunder inddrages derfor ikke.

Desuden vil enkelte mærker ikke blive inddraget, som eksempelvis Tesla, Ferrari, Lamborghini og lignende biler, idet disse vurderes at ligge udenfor normale danskers rækkevidde.

I sammenligningerne af de økonomiske tal, anvendes kun tal for køb af nye biler. Køb af brugte biler vil derfor ikke blive inddraget i denne opgaverapport, da dette vil blive for omfattende og komplekst.

1.5 Metode

1.5.1 Videnskabsteori

Af de 5 paradigmeopdelinger der er, er det valgt at tage udgangspunkt i Egon G. Gubas 4 forskellige paradigmer, som hver især beskriver en måde at opfatte virkeligheden på. Dette er valgt, idet det er Egon G. Gubas 4 paradigmer der tidligere er stiftet bekendtskab med, i forbindelse med HD uddannelsens metodefag.

Af Egon G. Gubas 4 paradigmer, positivisme, neo-positivisme, kritisk teori og konstruktivisme, er det videnskabelige ståsted i denne opgave udarbejdet ud fra det Neo-positivistiske paradigme.

Målet er altid at finde frem til sandheden, men som neo-positivist ved man, at det ikke er muligt at nå en entydig sandhed. Det skyldes, at mennesket er underlagt vis grad af subjektivitet, hvorfor vi er underlagt visse begrænsninger i vores objektivitet, og objektivitet er et krav førend det er muligt at nå frem til en 100% sandhed. Derfor er en neo-positivist i stedet notificeret objektiv, hvor man vil gå igennem ild og vand for at finde sandheden, men må nøjes med en tilstrækkelig grad af sandhed. Som neo-positivist er det derfor ikke nok at indsamle data og analysere i lukkede forhold uden forstyrrelse udefra. Holdningen er, at man skal ud i verden og lave undersøgelser. Man benytter desuden helst metodetriangulering, for at komme tættest muligt på sandheden, hvilket også anvendes i denne opgave.

Ontologi, epistemologi, og metodologi er de 3 elementer der danner grundsten i et paradigme. Disse beskrives hver for sig i de efterfølgende afsnit.

1.5.1.1 Ontologi, virkelighedssyn⁴

”Hvad kendetegner noget der er virkeligt?”⁵

Ontologi handler om hvad der er virkelighed, samt synet på virkeligheden. Som neo-positivist tror man på at ontologien er ”begrænset”. En positivist er realist. Her tror man på at virkeligheden aldrig er afhængig af subjektet. Det er den samme virkelighed der eksisterer, uanset hvem der oplever den og uanset hvordan virkeligheden opleves. Dette betyder også, at de forskellige teorikere refererer til den samme verden og den samme virkelighed, men blot har opfattet den forskelligt⁶. En realist tror derfor på, at virkeligheden er der og er til, uanset om man erkender eller ikke erkender den.

Som neo-positivist er man også realist, men man er i stedet kritisk realist. Både realisme og kritisk realisme er en objektiv måde at anskue virkeligheden på. En neo-positivist forholder sig derfor objektivt, men er kritisk til et emne, samt forholder sig desuden til, hvorvidt det pågældende er realistisk eller urealistisk. Herudover er en neo-positivist opmærksom på de realistiske begrænsninger der er, for eksempel begrænsningen for hvor meget man kan komme frem til, samt at der er en begrænsning for hvor meget der egentlig kan forstås.

Man indsamler viden på en bestemt måde, som afhænger af hvad man mener er virkeligt. Man udvælger og undersøger den viden man mener der skal til, for at få den ønskede viden og de ønskede svar på ens spørgsmål. To forskellige personer vil nødvendigvis ikke undersøge det samme spørgsmål med den samme fremgangsmåde. Dette skal man være opmærksom på i en undersøgelse, og her er metodetriangulering et godt redskab, for at sikre at man kommer tættest muligt på den sandhed der er.

1.5.1.2 Epistemologi, videnssyn og erkendelsesmetoder⁷

”Hvad er viden, hvad tæller som gyldig viden”⁸

Epistemologi handler også om virkeligheden, idet epistemologi handler om hvordan undersøgeren erkender virkeligheden. Dermed bliver epistemologi det forhold der er imellem undersøgeren og genstandsfeltet. Som neo-positivist er man som tidligere nævnt modificeret objektiv

⁴ Inspiration og genopfriskning af stoffet er hentet fra egen afsluttende opgave på HD 1. del

⁵ Rienecker, Lotte og Jørgensen, Peter Stray: Den gode opgave. Side 204. 5. udg. Samfundslitteratur, 2017. (bog)

⁶ Rienecker, Lotte og Jørgensen, Peter Stray: Den gode opgave. Side 206. 5. udg. Samfundslitteratur, 2017. (bog)

⁷ Inspiration og genopfriskning af stoffet er hentet fra egen afsluttende opgave på HD 1. del

⁸ Rienecker, Lotte og Jørgensen, Peter Stray: Den gode opgave. Side 204. 5. udg. Samfundslitteratur, 2017. (bog)

og kritisk realist. Herudover ved man som neo-positivist, at viden er fejlbarlig. Det betyder, at den viden man får kan senere hen vise sig at være forkert. Derfor bør man forholde sig kritisk til fejlbarligheden der eksisterer, og at man er begrænset i at kunne være 100% objektiv.

Bilbranchen er en relativ konfus branche at arbejde med, da den i høj grad påvirkes af individernes tidligere erfaringer, holdninger samt de ønsker der er fra forbrugernes side. Det kan ikke stilles op som sort / hvid. Derfor skal man ved undersøgelser i branchen forholde sig ekstra kildekritisk og yderst skeptisk, da de meninger og holdninger der er givet, ikke nødvendigvis afspejler den reelle virkelighed der er.

1.5.1.3 Metodologi, videns produktion⁹

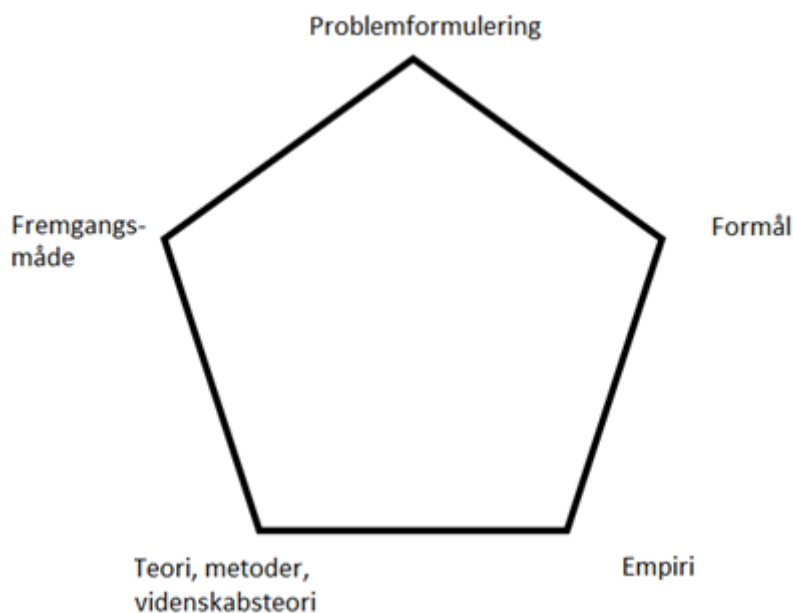
Ligesom med de forrige to elementer, så handler også metodologi om virkeligheden, da metodologi handler om hvordan virkeligheden bliver undersøgt. Som neo-positivist er metodologien en smule objektiv, men hovedsageligt subjektiv. Idet man ved at viden er fejlbarligt, så bruger man flere forskellige metoder til at undersøge det givne problem, således man kommer tættest muligt på sandheden. Derved kan man både undersøge hypoteser under de kontrollerede forhold, men går helst også i felten for at undersøge. Kvantitative metoder prioriteres højt her, idet flest mulige svar antages at give det mest korrekte billede af virkeligheden. Derfor benyttes der metodetriangulering, fordi der antages, at såfremt flere forskellige undersøgelser giver det samme svar, så må det i højere grad vurderes at være sandt. Derfor vil der blive gjort brug af både kvantitative og kvalitative data, da dette for en neo-positivist er en fordel i jagten på at finde svar på sin problemstilling, og dermed finde sandheden. Herudover vil der desuden blive anvendt både primært og sekundært data. Jo flere metoder og indgangsvinkler der benyttes, jo mere mindskes risikoen for at man tager fejl, og dermed kommer frem til en viden som ikke afspejler sandheden og den virkelighed der er.

1.5.2 Baggrund for opgaven

Nu problemformuleringen er på plads, er det vigtigt at fastlægge metoden der danner rammerne for opgaveudarbejdelsen. På baggrund af den metode man vælger at benytte sig af, skal man komme frem til nogle undersøgelser, analyser og til sidst vurderinger, således man kommer frem til opgavens konklusion. Konklusionen i opgaven bør være en besvarelse af de spørgsmål der er stillet i problemformuleringen. Metoden der udvælges, er derfor vigtigt, således man får lavet nogle relevante undersøgelser og analyser, så den røde tråd i opgaven bevares.

⁹ Inspiration og genopfriskning af stoffet er hentet fra egen afsluttende opgave på HD 1. del

For at støtte metodedelen, er det valgt at tage udgangspunkt i pentagonmodellen, som ses i nedenstående illustration¹⁰:



Pentagonmodellens 5 hjørner beskrives i de næste 5 afsnit.

1.5.2.1 Problemformulering

Det øverste og første hjørne i pentagon modellen handler om, hvad man spørger om, altså problemformuleringen. Nogle af baggrundene for hvad man spørger om, kan for eksempel være at man har gjort sig nogle observationer omkring noget bestemt, at man undrer sig over noget, har en problemstilling man gerne vil have løst, eller at man føler der er et fagligt hul. Det kan også være fordi der er et bestemt emne der inspirerer eller motiverer en, eller fordi man synes man har en mangel af viden om et givent emne. I denne opgaves tilfælde er baggrunden for problemformuleringen, at der personligt er en mangel på viden omkring leasing af biler, og at emnet derudover også findes både interessant men også relevant for mig at vide noget om.

1.5.2.2 Formål

Det giver ingen mening for mig, at bruge mange timer på at skrive en opgave, som ikke besidder et formål. Det handler om at finde et emne som er interessant for en, og som man har et formål med at skrive. Som nævnt i forrige afsnit, så er problemformuleringens baggrund et emne, hvorpå jeg synes jeg manglede viden om.

¹⁰ Rienecker, Lotte og Jørgensen, Peter Stray: *Den Gode Opgave*. Side 32. 5. udg. Samfundslitteratur, 2017. (Bog)

Det er både et interessant emne, og så er det tilmed også en anvendelsesmulighed flere og flere benytter sig af. Det giver også meget mening for mig at have valgt netop dette emne, taget i betragtning af hvilken branche jeg arbejder indenfor til hverdag.

1.5.2.3 Empiri

Dette step handler om at finde ud af hvilket empiri der skal bruges, for at kunne besvare problemformuleringen. Både hvilket empiri der er nødvendig, men også hvem der har den viden som vi skal bruge, og som også er villigt til at dele den med os.

Før man kan samle empiri, skal man have fuldstændig styr på, hvad det er man spørger om. Hvordan der spørges, og hvordan der formuleres, er vigtigt, så det kræver meget forarbejde for at sikre bedst muligt, at man får et godt og ikke mindst relevant resultat.

Empirien til denne opgave er blandt andet at indsamle information om de typer af billeasing der er. Data omkring hvilken viden forbrugerne har på området, samt deres meninger og holdninger dertil, kan skaffes på flere måder, fx spørgeskemaundersøgelser eller interviews. I denne opgave vil der blive gjort brug af begge dele. Selve empirien vil blive indsamlet via spørgeskemaundersøgelserne, for at nå bredest muligt ud og dermed få et mest korrekt billede af virkeligheden. Men der vil blive anvendt interviews i forbindelse med udarbejdelse af spørgeskemaundersøgelsen, således spørgsmålene bliver dannet ud fra et fagligt grundlag. For at analysere frem til, hvornår det er økonomisk fordelagtigt at lease en bil frem for at købe en, så kræver det, at der skaffes nogle tal. Tallene skal til for at kunne analysere sig frem til de økonomiske konsekvenser der er. Det betyder altså, at der i denne opgave vil blive benyttet en blanding af både primært og sekundært data.

1.5.2.4 Teori

Teori er en nødvendighed, for at kunne nå i mål med besvarelsen af en opgaves problemformulering. Det er nødvendigt, idet det kræver teorier og viden bag, for at kunne forklare, analysere og diskutere. For eksempel kan det være nødvendigt at have kendskab til de analyser og modeller man vælger at benytte sig af.

Af teori er der i denne opgave allerede valgt, at der arbejdes med neo-positivisme som vidensteoretisk ståsted. Det er desuden tidligere viden om Vibeke Ankersborgs gode råd til en god problemformulering, som er anvendt i udarbejdelsen af denne opgaves problemformulering. En anden viden og teori fra HD-studiet som vil blive brugt, er teori vedrørende indsamling af primært data. Dette bliver beskrevet nærmere i afsnittet herom.

Teori og empiri er de to ting der danner rammerne for videns produktion, og er dermed de to ting der vil blive trukket på i forbindelse med opgavebesvarelsen.

1.5.2.5 Fremgangsmåde

For mig er det vigtigt at have køreplanen klar inden jeg går i gang med selve opgaven, for at sikre jeg ikke kører forkert. Det er med til at sikre, at den røde tråd bibeholdes gennem hele opgaven, samt at det der bliver foretaget rent faktisk har relevans for det opstillede problem. Derudover er det også vigtigt med en tidsplan, således det ikke blot er fokus der bevares, men at det også sikres at opgaven er færdig til deadline, samt at der også er tilstrækkeligt med tid til hver enkel del af opgaven. Dette skal være med til at sikre en fyldestgørende dækning af problemformuleringen.

Selve fremgangsmåden i opgaven vil følge Blooms taksonomi fra bund og mod top. Første step bliver på det forklarende niveau, hvor der vil blive beskrevet hvilke typer af billeasing der findes, samt hvordan de forskellige typer er kendetegnet. Andet step er på det undersøgende niveau, hvor der først vil blive indsamlet data omkring forbrugernes viden på området og holdninger dertil, og herefter skal der analyseres på det. Dernæst kommer endnu et analyserende niveau, hvor der vil blive analyseret på de økonomiske konsekvenser der følger. Til sidst vil det være det vurderende niveau der kommer i fokus, hvor der skal vurderes på, hvornår det økonomisk er fordelagtigt at lease en bil frem for at købe en.

1.5.3 Metodemæssig fremgangsmåde

1.5.3.1 Sekundært data

Der vil i opgaven blandt andet blive brugt sekundært data, som kendetegnet ved, at det er indsamlet af andre end en selv. Dette betyder dog også, at det data der bliver anvendt, formentligt er indsamlet med et helt andet formål end det formål opgaven har, hvilket man bør være temmelig opmærksom på. Derfor er det vigtigt ved indsamlingen af især det sekundære data, at der eksisterer en del kildekritik. Ikke blot kildekritik omkring hvorvidt det er en troværdig kilde som rent faktisk ved noget om emnet, men også hvad kildens formål er. For eksempel kan det risikeres, at vigtige detaljer er udeladt, enten bevidst evt. fordi det peger i en anden retning end det der er kildens formål, eller rent ubevidst, fordi det ikke er vigtigt fra kildens synspunkt og formål.

Internettet er fyldt med masser af data, og det er fra internettet det sekundære data primært vil blive indsamlet fra til denne opgave. Det sekundære data vil blive brugt i to ud af de tre undersøgelsesspørgsmål i problemformuleringen.

Først vil det blive brugt til at finde frem til hvilke former for billeasing der findes, samt hvad der kendetegner disse. Derudover vil det også blive anvendt til at indsamle tallene bag analyserne på, hvornår det er økonomisk fordelagtigt at lease en bil frem for at købe en.

1.5.3.2 Primært data

I opgaven vil der også blive anvendt primært data, som er kendetegnet ved, at det er en selv der har indsamlet dataet. Primært data vil blive brugt til to af de tre undersøgelsesspørgsmål i problemformuleringen, til at analysere hvilken viden forbrugerne har på området ”leasing af biler”, samt deres holdninger og meninger om det.

Det er valgt at indsamle primært data af flere grunde. Den ene af grundene er, at der med et neo-positivistisk ståsted er et ønske om metodetriangulering, for at nå tættest muligt på sandheden. Indsamlingen af det primære og det sekundære data skal ses som supplement til hinanden, hvor man benytter en blanding af begge dele i jagten på en fyldestgørende konklusion til ens problemformulering. Derudover kan man på tidspunktet for indsamlingen af det primære data, ikke finde sekundært data der er lige så nyt rent tidsmæssigt set. Dermed er det muligt at fremskaffe nogle informationer, som er helt nye og muligvis en opdatering af det sekundære data man kan finde på området. Udover dette, så giver indsamling af primært data også en mulighed for at fremskaffe data, som man ikke umiddelbart kan finde frem til ved hjælp af sekundært data, altså ny information. Derudover bliver primært data indsamlet med lige præcis det formål man selv har, modsat det sekundære data.

En ulempe ved indsamling af primært data er, at det er noget mere tidskrævende at skulle fremskaffe, og det kan i nogle sammenhænge også være billigere blot at benytte sig af den sekundære data. I denne opgave er det valgt at indsamle primært data ved hjælp af en spørgeskemaundersøgelse der udarbejdes på baggrund af interviews. En spørgeskemaundersøgelse er indsamling af kvantitative data. Dette er valgt for at nå bredt ud, da dette vurderes at give det mest retvisende billede af situationen, og derved bringe opgavebesvarelsen tættest muligt på sandheden. Et interview er kvalitativt data, som vil blive anvendt som baggrund for den opstillede spørgeskemaundersøgelse, således den bygges på faglig viden.

Arbejdsindsatsen ved indsamling af kvantitative data er stor før selve undersøgelsen og ”lille” efter undersøgelsen, modsat indsamling af kvalitative data, hvor der kræves en stor arbejdsindsats i analyse arbejdet efter selve undersøgelsen er foretaget.

Det betyder altså, at det kræver en relativ stor arbejdsindsats at opsætte og sammensætte spørgeskemaundersøgelsen, førend den er klar til at blive sendt ud, hvorimod selve analysearbejdet af besvarelsen er en relativ lille arbejdsindsats, da der som regel bliver lavet begrænsede svarmuligheder i en spørgeskemaundersøgelse. Omvendt kan man ved et interview forholdsvis hurtigt og simpelt stille nogle spørgsmål op, hvor det kan tage længere tid at analysere på svarerne, idet besvarelser og informationer i et interview kan nå bredt ud. Til gengæld giver det mulighed for at komme mere i dybden, og man kan få svar ud som man ikke ville have fået ved at stille nogenlunde samme spørgsmål i en spørgeskemaundersøgelse til samme person.

1.5.3.3 Reliabilitet og validitet

I forbindelse med indsamling af data er der to vigtige begreber man bør kende: reliabilitet og validitet. Hvis en undersøgelse er perfekt, vil den besidde høj validitet og høj reliabilitet, og dette giver en undersøgelse en vis troværdighed. Reliabiliteten handler om det værktøj man anvender, og hvorvidt man vil få det samme resultat igen og igen, såfremt man laver sin undersøgelse flere gange. Validitet handler om, hvorvidt dataet kan bruges til netop ens undersøgelse.

For bedst muligt at sikre en høj validitet i opgaven, vil der være en kritisk tilgang ved valget af kilder og indsamling af data. Derudover vil der ved indsamling af det primære data fokuseres meget på valget af spørgsmål i forhold til undersøgelsens formål. Reliabiliteten kan i mange tilfælde være sværere at sikre. Dog vil der i forsøget på at sikre reliabiliteten samles sekundært data fra flere forskellige kilder, for at enkelte kilder ikke kan give et afgørende præg på opgavebesvarelsen. I indsamlingen af det primære data via spørgeskemaundersøgelsen, vil målet være at nå ud til så mange respondenter som muligt, for at sikre at man får det mest korrekte billede af den generelle situation.

1.5.3.4 Metode kritik

ALT metode kan kritiseres. Dette erkender jeg også som realist. For eksempel kan det kritiseres, at der ikke bliver lavet nogle interviews med forbrugerne også, for at supplere spørgeskemaundersøgelsen, og dermed komme mere i dybden med svarerne.

Der vil ikke kommes ind på yderligere forslag til kritik af metoderne der er valgt, idet det meste kan kritiseres på et eller andet punkt.

2. Hvilke former for billeasing udbydes?

Som det allerede er nævnt i indledningen, så kan man både lease en bil som privatperson og som erhvervsdrivende, her er der tale om privatleasing og erhvervsleasing. Forskellen giver sig selv. Disse to begreber er dog langt fra de eneste to, når der tales om leasing af biler. Mange har muligvis hørt om, at man kan vælge at lease en bil på to forskellige måder: leasing af en bil via finansiell leasing, og leasing af en bil via operationel leasing. Men udover disse to typer, er der også kommet andre moderne leasing metoder til. Her kan for eksempel nævnes: Flexleasing, sæsonleasing, deleleasing / splitleasing, forældreleasing, releasing, også kaldet genleasing eller brugtvolesleasing, og så er der minileasing. De forskellige typer af leasing har forskellige kendetegn, men fælles for dem alle er, at man starter med at betale en engangsydelse, hvorefter man i hele leasingperioden betaler en fast ydelse i hver måned. Dette gælder dog ikke minileasing, hvor der ikke er nogen førstegangsydelse. De forskellige leasingtyper beskrives nærmere i de efterfølgende afsnit.

2.1 Finansiell leasing

Finansiell leasing er en simpel form for leasing, hvor man på en måde får finansieret bilen på, med mulighed for at få finansieret op til 100%. Når leasingaftalen er udløbet, så skal man selv sørge for at finde en køber til bilen, som skal købe bilen til en restværdi som bliver bestemt ved indgåelsen af leasingaftalen¹¹. Man kan godt vælge selv at købe bilen til den fastsatte restværdi, det skal ikke nødvendigvis være til en anden. Ved denne form for leasing, der er det leasingtageren der har de fleste af de risici der er, og man skal selv sørge for service, forsikringer, vægtafgift og lignende på bilen. Til gengæld er der som regel ingen kilometerbegrænsning¹². Finansiell leasing er typisk lidt billigere end operationel leasing, men til gengæld er der ikke den samme budgetsikkerhed¹³.

Regnskabsmæssigt bliver leasingbilen placeret som et aktiv i balancen, hvor modposten er en gæld i passiverne. Som aktiv skal bilen afskrives. Såfremt det er sandsynligt at leasingtager vil købe leasingbilen efter leasingperiodens afslutning, afskrives bilen med tanke for bilens økonomiske levetid.

¹¹ https://nordania.dk/erhverv/produkter/guides/typer-af-leasing?&sc_cid=Adwords%7cDSA%7c&gclid=EAIaIQobChMIInvHIwayw6AIV-kUMYCh18sA5qEAAYASAAEgIW-PD_BwE&gclsrc=aw.ds den 23.03.2020

¹² <https://leasingfyn.dk/billeasing/spoergsmaal-og-svar-om-billeasing/> den 23.03.2020

¹³ <https://www.tjekbil.dk/alt-om-bilen/koeb-salg-og-leasing-af-biler/leasing-guide/> den 24.03.2020

Såfremt det ikke er sandsynligt at leasingtager vil købe bilen efter endt leasingperiode, så skal bilen afskrives over den periode som leasingen strækker sig over. Ved hver månedlig ydelse bliver beløbet delt op i renter og afdrag. Renterne skal placeres i resultatopgørelsen, mens afdraget skal føres på gælden i passiverne, således gælden afdrages over leasingperioden¹⁴. Derfor anses denne type af leasing ikke som en form for leje, men derimod ofte som en slags afbetaling på et køb af en bil¹⁵.

2.2 Operationel leasing

Operationel leasing af en bil minder meget om almindelig leje, og efter leasingaftalen ophører er man ikke forpligtet til selv at købe den leasede bil, men skal derimod blot aflevere den tilbage¹⁶. Derudover er det leasingselskabet som står for bilens udgifter, såfremt man har valgt operationel leasing. Derfor skal man ikke tænke på omkostningerne til service, forsikringer med videre, når man vælger denne type af billeasing¹⁷. Dette er med til at sikre, at der ikke sker budgetoverskridelser for bilomkostningerne. En anden ting man dog skal være opmærksom på ved operationel leasing er, at der er kilometer begrænsning på. En overskridelse af den fastsatte kilometer begrænsning kan hurtigt gå hen og blive en dyr oplevelse¹⁸. Operationel leasing anvendes typisk ved privatleasinger¹⁹.

Regnskabsmæssigt skal operationel leasing bogføres i resultatopgørelsen som driftsomkostninger²⁰. Førstegangsydelsen og eventuelle forudbetalinger placeres i første omgang under periodeafgrænsningsposter i balancen, og skal driftsføres løbende over leasingperioden. De faste ydelser der betales til leasingselskabet hver måned i leasingperioden, skal bogføres direkte i resultatopgørelsen som omkostning²¹.

¹⁴ <https://www.bdo.dk/da-dk/faglig-info/depechen/depechen-artikler-2017/regnskabsmaessig-behandling-af-leasingaftaler-hos-leasingtager> den 23.03.2020

¹⁵ <https://www.e-conomic.dk/regnskabsprogram/ordbog/leasing> den 23.03.2020

¹⁶ https://nordania.dk/erhverv/produkter/guides/typer-af-leasing?&sc_cid=Adwords%7cDSA%7c&gclid=EAIaIQobChMIInvHIwayw6AIV-kUMYCh18sA5qEAAyASAAEgIW-PD_BwE&gclid=aw.ds den 24.03.2020

¹⁷ <https://bilmagasinet.dk/guides/billeasing/finansiel-eller-operationel-leasing-her-kan-du-se-hvad-du-skal-vaere-opmaerksom-paa> den 24.03.2020

¹⁸ <https://leasingfyn.dk/billeasing/spoergsmaal-og-svar-om-billeasing/> den 24.02.2020

¹⁹ <https://www.tjekbil.dk/alt-om-bilen/koeb-salg-og-leasing-af-biler/leasing-guide/> den 24.03.2020

²⁰ <https://www.e-conomic.dk/regnskabsprogram/ordbog/leasing> d. 24.03.2020

²¹ <https://www.bdo.dk/da-dk/faglig-info/depechen/depechen-artikler-2017/regnskabsmaessig-behandling-af-leasingaftaler-hos-leasingtager> den 24.03.2020

2.3 Flexleasing

Den typiske førstegangsydelse, også kaldet den ekstraordinære leasingydelse, varierer fra aftale til aftale. Det kan eksempelvis være 20% + moms af bilens pris, hvor der er tale om prisen inklusive registreringsafgiften²². Det betyder altså, at der normalvis tages højde for den fulde registreringsafgift allerede i forbindelse med etablering af en leasingaftale.

Men med flexleasing leaser man en bil uden registreringsafgift. Derfor er førstegangsydelsen ved flexleasing typisk 30% af bilens pris, men uden registreringsafgift. Flexleasing fungerer således, at man kun betaler registreringsafgift for den periode leasingaftalen løber over, dette kaldes forholdsmæssig registreringsafgift. Registreringsafgiften bliver indregnet i de faste månedlige ydelser. Det faktum at man ikke skal betale for hele registreringsafgiften, men kun for den periode man leaser bilen, betyder, at man ved dyre biler kan finde besparelser i at lease på denne måde. Derudover betaler man heller ikke forsikring af hele afgiftsbeløbet, og man kan derved også spare nogle forsikringspenge.

Når man køber en ny bil, så udgør selve bilen omkring 40% af bilens pris, mens de resterende 60 % af prisen består af momsen og registreringsafgiften. Registreringsafgiften er dyr i Danmark, sammenlignet med andre lande, idet den udgør 150 %²³. Flexleasing kan bedst betale sig, såfremt bilen har en købspris på minimum 300-400.000 kr. Når man Flex leaser en bil, så er det typisk en brugt bil der er omkring 3-5 år gammel, og som bliver importeret fra udlandet af²⁴. Dette betyder dog også, at man skal være opmærksom på hvor bilen kommer fra, og hvor mange kilometer den har kørt. Reglen ved flexleasing er, at bilen skal være minimum 3 år gammel, da afgiftsbetalingen på biler under 3 år er dobbelt så høj. Biler under 3 år skal betale 1% i registreringsafgift om måneden, hvor biler over 3 år kun skal betale 0,5% af registreringsafgiften om måneden. Dog skal man også være opmærksom på, at med en brugt bil har man ikke samme garanti og samme reklamationsmuligheder. Dermed er man heller ikke beskyttet på samme måde som ved alternative leasingmetoder.

²² <https://leasingfyn.dk/billeasing/spoergsmaal-og-svar-om-billeasing/> den 24.03.2020

²³ https://www.interdan-leasing.dk/soeg-importbil-og-beregn-flexleasing/?gclid=EAIaIQob-ChMIkbj90I6z6AIVyYKYCh0oQA3CEAAYAiAAEgK6kfD_BwE den 24.03.2020

²⁴ https://leasingfyn.dk/billeasing/flexleasing/?gclid=EAIaIQob-ChMIqZj3_ayw6AIV1cAYCh0iZAxPEAAYAyAAEgLu_fD_BwE den 24.03.2020

Når leasingperioden er overstået, så har leasingtageren pligt til at anvise en køber til bilen. Idet man ikke har bundet afgiften til bilen, har man mulighed for at eksportere bilen til udlandet, og derved kan det være nemmere at sælge bilen efter endt leasingperiode, idet der er et større marked at sælge bilen på, hvor der således er flere potentielle købere end på det danske marked²⁵.

2.4 Sæsonleasing

Sæsonleasing af en bil har nogle fællestræk med flexleasing, idet du kun betaler for registreringsafgiften i den periode du bruger den, og at der er tale om leasing af en dyrere luksusbil. Det betyder altså, at man blot betaler en lille del af registreringsafgiften hver måned sammen med ydelsen, ligesom det er tilfældet ved flexleasing²⁶. En forskel mellem de to typer leasing er, at sæsonleasing, som navnet antyder, er leasing i en periode af året. Normalvis varer en leasingaftale på en bil som minimum 1 år ad gangen, derfor er denne type af leasing også lidt speciel. Man kan dog stadig have en aftale, hvor man betaler alle 12 måneder på året, men har ikke mulighed for at køre alle 12 måneder, da bilen bliver afmeldt i de måneder man ikke ønsker at benytte den. Hvis man falder over begrebet ”leasing af sommerbiler”, så hænger det sammen med sæsonleasing. Denne type leasing giver mulighed for at lease de lidt dyrere biler som man som regel kun kører i om sommeren, det kan for eksempel være en åben bil, en dyr Porsche eller en smart Ferrari. Man kan lave denne type leasing lidt som man vil have det, da den er meget fleksibelt, og man kan derfor selv vælge hvilken periode man gerne vil have bilen indregistreret i²⁷.

En anden måde man kan anvende sæsonleasing på, er at lease en slags bil om sommeren og en anden slags om vinteren. Igen er der dog tale om de lidt dyrere biler. Dette giver mulighed for eksempel at køre rundt i en åben vogn i sommermånederne, og en lukket vogn i vintermånederne, det kan blandt andet være en fed Audi eller en stor firehjulstrækker. Hos nogle leasing-selskaber er det muligt at kombinere aftalen med sin egen nuværende bil også. Ligesom det nogle steder er muligt at lease en bil helt ned på månedsbasis²⁸.

²⁵ <https://am.dk/leasing/flexleasing/> den 24.03.2020

²⁶ <https://www.jyskbilimport.dk/leasing-typer/saesonleasing/> den 02.04.2020

²⁷ https://www.formula-leasing.dk/saesonleasing/?gclid=EAIaIQobChMIxNi-KobzJ6AIVh6sYCh1P5QU-EAAYAiAAEgLBYPD_BwE den 02.04.2020

²⁸ <https://allan-hansen.dk/leasing/leasingtyper/saesonleasing> den 02.04.2020

2.5 Deleleasing / splitleasing

Deleleasing og splitleasing er to forskellige begreber for det samme, og kan anvendes som løsning til dem der bruger en bil både på arbejdet og privat²⁹, og kan bruges som alternativ til at have fri bil. Ordningen indebærer, at der indgås en leasingaftale om den samme bil, for både et firma og en ansat som privatperson, således man er to parter om at lease én bil, heraf navnet ”dele” leasing. Ideen er, at det er en fordel for begge parter i aftalen, idet man kun betaler den del af de samlede omkostninger, som vedrører ens egen andel af bilens brug. I praksis bliver der etableret 2 leasingkontrakter, hvor firmaet underskriver den ene, og den anden kontrakt underskrives af den ansatte privat. På denne måde er det leasingselskabet der stiller bilen til rådighed for den ansatte, hvorfor den ansatte ikke skal beskattes af fri firmabil. Og idet der ikke er tale om fri bil, så har den private mulighed for at opnå befordringsfradrag efter SKAT’s regler, hvor man får fradrag såfremt man har mere en 24 kilometer til og fra arbejde. Fra firmaet side af, så spares der de omkostninger der vedrører privatpersonens brug af bilen.

Ved indgåelsen af aftalen omkring deleleasing vil man estimere procentmæssigt, hvor meget hver part forventer at benytte sig af bilen. Det kan for eksempel være en forventning om 75% anvendelse i erhvervet og 25% som privat. Denne opdeling danner blandt andet grundlaget for, hvordan førstegangsbetalingen skal splittes op. I forbindelse med etableringen af leasingaftalen, vil man opstille et budget med de omkostninger man forventer der vil være i forbindelse med bilen. Dette budget indeholder både forsikringer, vægtafgift, brændstof, service og anden reparation og vedligeholdelse. Leasingselskabet står for betalinger af omkostningerne, samt håndtering af bilagene dertil. Udgifterne bliver fordelt månedsvis, hvor det opkræves sammen med selve leasingydelsen. Hver af de to parter skal selv sørge for betalingen heraf. Det er således ikke tilladt at firmaet betaler den private andel, og herefter trækker den ansatte i lønnen. Derudover må hver part kun hæfte for sin egen forpligtelse overfor leasingselskabet³⁰. Opdelingen af omkostningerne fordeles imellem firmaet og den private, hvor det opgøres ud fra faktiske antal kørte kilometer Dette kræver således lidt kontrol heraf, men også dette kan gøres simpelt via en elektronisk kørebog. Hos nogle leasingselskaber bliver der fra starten af bliver monteret en GPS med kørebog i. Dermed bliver alt kørsel registreret, og man skal blot trykke på en knap for at fortælle, hvorvidt der er tale om privat eller erhvervsmæssig kørsel i bilen.

²⁹ <https://www.interdan-leasing.dk/leasing/splitleasing/> den 24.03.2020

³⁰ <https://www.danskrevision.dk/nyheder/2019/05/deleleasing-betingelser-og-faldgruber/> den 24.03.2020

Denne løsning anbefales i situationer, hvor den privates andel af de kørte kilometer maksimalt udgør 40% af den samlede kørsel, og at bilens pris som minimum ligger omkring 350.000 kr. inklusive registreringsafgift. Dette kan dog variere lidt fra situation til situation. Noget andet er, at denne løsning kan kombineres med flexleasing, således man deles om en leasing af en bil med forholdsmæssig registreringsafgift³¹.

2.6 Forældreleasing

Forældreleasing er måske et lidt mere ukendt begreb, som mange ikke har hørt før. Denne type billeasing er rettet mod unge mennesker, samt forældre som ønsker at deres børn får en ekstra god start i livet som bilist. Kravet er, at barnet er over 18 år og at der foreligger et gyldigt kørekort til bil. Det er en ordning som gælder uanset om man er hjemmeboende eller udeboende barn.

Der er tale om en løsning, hvor både service af bilen og en attraktiv forsikring er inkluderet. Derved har forældre mulighed for at stille en god og driftssikker bil til rådighed til deres barn, hvor der foreligger en fast månedlig leasingydelse, så bilomkostningerne til barnet forbliver stabilt og forudsigeligt. For den unge er der ved denne løsning mulighed for forsikringsmæssigt at optjene anciennitet, såfremt der køres skadefrit, således den unge senere i livet har lettere ved at forhandle en god bilforsikring i hus³².

Forud for aftalens indgående, bliver der foretaget en kreditvurdering af forældrenes økonomiske forhold. Dette gøres, idet det er forældrene som aftalerne bliver indgået med. Det er forældrene der skal betale, både for førstegangsydelsen og de efterfølgende faste ydelser hver måned. Det er dermed også forældrene som hæfter, såfremt der bliver tale om misligholdelse af aftalen med leasingselskabet. En anden meget vigtig ting at vide i forbindelse med forældreleasingen er, at leasingaftalen indgår i beregningen af skattefrie gaver til børn³³. I 2020 ligger satsen på 67.100 kr., som skal overstiges førend der skal betales gaveafgift³⁴.

³¹ <https://deleleasing.dk/deleleasing/> den 24.03.2020

³² <https://www.privatleasing.dk/hvordan/foraeldreleasing> den 02.04.2020

³³ <https://www.privatleasing.dk/hvordan/foraeldreleasing/kom-godt-i-gang> den 02.04.2020

³⁴ <https://skat.dk/skat.aspx?oid=2234842> den 02.04.2020

2.7 Releasing, genleasing og brugtvogsleasing

Releasing er også det man kalder genleasing og brugtvogsleasing, og det er også en leasing-type. Der er tale om privatleasing, hvor man leaser en bil som tidligere enten har været leaset ud til en anden person, eller hvor der er tale om en demobil³⁵. Releasing kan også anvendes i situationer, hvor ens leasingaftale er udløbet, men at man ønsker at lease den samme bil en periode til. I den nye periode vil leasingydelsen derved blive mindre, idet bilen nu er en brugt bil. Man skal dog være opmærksom på, at man skal betale en ny førstegangsydelse. Denne vil dog være mindre end første gang man leasede bilen³⁶. Det foregår ligesom ”almindelig” leasing, og der er også de samme fordele. Der er bare den forskel, at man ikke leaser en ny bil, men i stedet leaser en bil der er brugt³⁷. Naturligvis kommer bilen igennem både et værksted og en klargøring, inden man får stillet bilen til rådighed³⁸.

2.8 Minileasing / mikroleasing

Minileasing er en mulighed, hvor man lejer en bil helt ned til en måned ad gangen. Dette kaldes også mikroleasing³⁹ eller kortidsleasing⁴⁰. Forskellen på denne type leasing og de andre typer af leasing er, at her skal man ikke betale en større førstegangsydelse. Her er der 0 kr. i depositum og ingen forudbetaling⁴¹. Det er en løsning som kan anvendes både som privat og til erhverv. En fordel ved denne type af leasing er, at man kan lease i den periode man ønsker, og ved minileasing bliver man ikke bundet af en lang leasingkontrakt. Det er således en lidt mere fleksibel løsning på flere måder. Det eneste krav der er til leasingperioden er, at den som minimum skal være 1 måned, men herudover bestemmer man selv hvor lang en periode man gerne vil have bilen til rådighed. Det er også nemt at skifte til en anden bil med denne type af leasing, såfremt man pludselig får et andet behov hvad angår type og størrelse af bil. Man betaler en fast pris i måneden, og så er alt inkluderet i denne pris, på nær det brændstof man benytter. Man skal derfor hverken tænke på service eller forsikringer. Man kan lave en aftale der passer til det antal kilometer man skal bruge, og dette har man også mulighed for at ændre undervejs⁴².

³⁵ <https://aldcarmarket.dk/om-os/nyheder/vaerd-at-vide-om-releasing#> den 02.04.2020

³⁶ <https://bica.dk/releasing/> den 02.04.2020

³⁷ <https://www.privatleasing.dk/releasing> den 02.04.2020

³⁸ <https://www.privatleasing.dk/releasing#releasing> den 02.04.2020

³⁹ <https://www.europcar.dk/mikrolease?cid=booknu> den 12.04.2020

⁴⁰ <https://am.dk/leasing/kortidsleasing/> den 12.04.2020

⁴¹ https://www.avis.dk/minilease?kpid=site-google_camp-183804034_adgroup-8911045954_target-kwd-2622502424_creative-417978693786_device-c_feed-&gclid=EA-IaIQobChMI7dm7lb3K6AIVWqqaCh1aJgdTEAAYAAEgJia_D_BwE den 03.04.2020

⁴² <https://www.avis.dk/minilease/om-minilease> den 03.04.2020

2.9 Delkonklusion på afsnit 2

Som det fremgår af afsnit 2 i rapporten, så er der flere forskellige typer af leasing man kan benytte sig af. Mange af typerne har flere forskellige navne, hvilket gør, at der er ustyrligt mange begreber indenfor emnet. Selv efter en relativt grundig undersøgelse og beskrivelse af de forskellige typer af billeasing, kan det stadig være svært at finde rundt i og huske de forskellige typer af leasing der er. Så er spørgsmålet bare: hvor meget af det ved den gennemsnitlige dansker?

3. Hvilken viden har de private forbrugere på området og hvad er deres holdning til billeasing?

Som tidligere nævnt, så ligger denne del af problemformuleringen op til indsamling af data, og det er i denne del af opgaven der bliver indsamlet primært data. Konklusionen til denne del af opgaven skal tage udgangspunkt i et udarbejdet spørgeskema, som sendes ud til flest mulige respondenter. Men denne spørgeskemaundersøgelse vil, som tidligere nævnt, tage udgangspunkt i foretagne interviews, således spørgeskemaet bygges på noget fagligt.

3.1 Interviews

3.1.1 Syv trin til et interview

For at have en guideline i forbindelse med udarbejdelsen af interviewene, bliver der taget udgangspunkt i Steinar Kvaless⁴³ 7 trin⁴⁴ til et interview. Disse 7 trin gennemgås forud for interviewene, og bliver brugt som forberedelse af dem.

1) Tematisering: formål og teoretisk indgangsvinkel

I det første stadie er det godt at stille sig selv de 2 hv spørgsmål: hvorfor og hvad.

Hvorfor interviewes der: Formålet med interviewet er som sagt, at indsamle noget viden som skal danne baggrund for et spørgeskema. Det er altså som hjælp til at bygge et spørgeskema op, således spørgsmålene bygges på faglig viden.

Hvad ønsker jeg at få ud af interviewet: Den viden der ønskes i sidste ende, handler om, hvilken viden de private forbrugere har omkring leasing af biler, samt deres holdninger til det.

2) Design: antal respondenter, planlægning mv.

Interviewets design hænger sammen med hv spørgsmålene hvordan og hvem.

Hvordan vil jeg interviewe: Det er valgt, at der skal laves informantinterviews, idet de skal bruges som middel til at danne et spørgeskema. Et informantinterview er et meget ustruktureret og åbent interview, og er valgt, således jeg får de interviewede til at bruge deres egne ord og til at nå bredt ud, idet jeg skal have samlet noget information der kan danne baggrund for spørgsmålene til spørgeskemaet.

⁴³ Steinar Kvale var en professor og lektor i psykologi hos Århus Universitet <https://au-hist.au.dk/showroom/oversigter/nekrologer/steinarkvale1938-2008/> den 06.04.2020

⁴⁴ Kvale, Steinar. (1996). *Doing interviews: An introduction to Qualitative Research Interviewing*. Sage Publications (bog)

Fordi det er ustrukturerede interviews, vil der kun blive nedskrevet nogle stikord forud for interviewene. Det er med til at gøre det til nogle meget fleksible interviews, hvor de interviewede har mulighed for selv at dreje det i en passende retning, og som interviewer giver det mulighed for at stille nogle opfølgende spørgsmål ud fra de svar der gives. Dette er også med til at sikre optimal forståelse af svarene, fordi man kan spørge yderligere ind eller bede om en uddybelse af svarene.

Hvem: Det er forsøgt at finde nogle respondenter, som har den fornødne viden til reelt at kunne bidrage til formålet. Derfor vil jeg forsøge, om jeg kan få lov til at låne lidt tid til et interview hos en salgschef i et bilfirma, samt hos en ansat i et leasingselskab. Det er bevidst, at der udvælges 2 forskellige personer i stedet for 1, for bedre at kunne danne et mere generelt billede af situationen.

3) Interviewsituation: interview guide og spørgsmål

Når spørgsmålene stilles er der stor fokus på, at spørgsmålene formuleres neutralt og åbent. Det er for at sikre, at der ikke lægges ord i munden på den der bliver interviewet, og for også at sikre, at det er den interviewedes egne ord der kommer ud.

Stikordene der medbringes til interviewet med salgschefen, er følgende:

- 1) Præsentation: spørgeskema omkring private forbrugers viden og holdninger
- 2) Accept af optagelse
- 3) Firmaet selv, eller samarbejdspartnere / leasingselskaber?
- 4) Hvilke typer? (privat, erhverv / nye, brugte)
- 5) Hvor ofte leases?
- 6) Mest privat eller erhverv?
- 7) Spørger folk ofte?
- 8) Hvad er kundernes spørgsmål?
- 9) Hvor stor viden fornemmes?
- 10) Fornemmelse af holdning?
- 11) Fremtiden?
- 12) Leasingtilbud – særligt opmærksom på?
- 13) Andet?

I interviewet med leasingselskabet er det de samme spørgsmål der stilles, men hvor spørgsmål 3, 4, 5, og 7 udelades, da disse ikke giver mening at stille til et decideret leasingselskab.

4) Transskribering = dokumentation for interview fx optagelse eller referat godkendes

Dokumentationen for interviewene forventes at være to lydoptagelser af samtalerne, da dette giver god troværdighed af det interviewede. Dette bliver naturligvis kun fremgangsmåden, såfremt de interviewede personer giver lov til at der må optages. Ud fra den optagede samtale, vil jeg omdanne lydfilen til skrift, således den bliver nemmere og mere overskueligt at analysere ud fra.

Hvis ikke der ønskes en optagelse af samtalen, eller at teknologien fejler, så forventer jeg at lave et skriftligt referat af interviewet, og vil så vidt muligt forsøge at få en underskrevet godkendelse fra den interviewede person på, at det er sådan samtalen har forløbet sig.

5) Analysemetode

Som nævnt i ovenstående afsnit, vil jeg lave analysen ud fra et skriftligt referat af interviewet. Dette er valgt, da det på skrift er med til at skabe et godt overblik over hele samtalen.

Svarene der gives og den viden der opnås via interviewet, skal danne baggrund for udformningen og typen af spørgsmål der stilles i spørgeskemaundersøgelsen.

6) Verificering: metodekritik af sit researchdesign

Ved at det er to fagpersoner der er udvalgt som respondenter til et interview, er det med til at sikre en vis troværdighed af de svar der gives. Det er to personer som er godt inde i stoffet, og som har noget erhvervserfaring, og det er dem som møder kunderne i dagligdagen og har dialogerne med dem.

At spørgeskemaet bliver opbygget på baggrund af respondenternes svar, betyder, at jeg er i nogen grad afhængig af at de kommer med noget godt input, hvilket kan være svært at sikre med så åbne spørgsmål, da de valgte respondenter ikke nødvendigvis udfolder sig fuldt ud. Men ved at spørge 2 personer, er det med til at sikre, at jeg er mindre afhængig af den enkelte respondent.

Reliabiliteten ved et så åbent og ustruktureret interview er lav, idet samtalens drejning afhænger af den enkelte respondent. Validiteten er nemmere at påvirke i denne situation, da der skal tænkes nøje over spørgsmålene til interviewet, således det sikres, at de spørgsmål der stilles har relevans for formålet med den spørgeskemaundersøgelse der bliver produceret af arbejdet.

Selvom spørgsmålene stilles så objektivt som muligt, er det ikke ensbetydende med, at der kommer objektive svar ud af det. Til trods for, at der jages noget generelt indenfor emnet, kan jeg ikke komme uden om, at jeg ved at mennesker ikke kan være 100% objektive.

Respondenternes subjektivitet vil derfor have en finger med i spillet, og det er svært at komme udenom. Derudover kan det være svært at få nogle generaliserende svar for hele Danmarks befolkning, ved blot at spørge to forskellige fagpersoner på området.

7) Rapportering

Når der er analyseret på interviewene, og der er fundet nogle konklusioner, skal resultaterne ”offentliggøres”. I dette tilfælde er konklusionerne blot en ”råvare” til brug i spørgeskemaundersøgelsen. Dette gør, at konklusionerne bliver opstillet på en bestemt måde, idet der skal arbejdes videre med det derfra.

3.1.2 Analyse af de udførte interviews

Som tidligere nævnt, har jeg valgt af foretage 2 interviews. Det ene interview af en salgschef og det andet interview af en ansat hos et decideret leasingselskab.

Jeg fik fat i 2 rigtig gode kilder, og jeg har fået en masse ny viden på området. Det første interview jeg foretog, var et telefonisk interview. Der interviewede jeg Hasse Sparsø fra Nellemann leasing, som geografisk finder sted i 2730 Herlev. Hasse er leasingkonsulent hos Nellemann leasing, og har været 30 år i bilbranchen⁴⁵. Den anden jeg interviewede, var salgschefen hos Tang Biler, Holstebro A/S med geografisk placering 7500 Holstebro⁴⁶. Her blev interviewet lavet via et fysisk møde. Det er meget bevidst, at der er valgt to med så stor geografisk afstand. Det er for at kunne nå bredere og mere repræsentativt i forhold til hele Danmark. Derudover faldt valget på Nellemann leasing, idet de tilbyder flere forskellige slags leasing, herunder flexleasing, erhvervsleasing, splitleasing og sæsonleasing, og de har derfor en bred viden på området. Begge interviews blev optaget, og transskriberingen ses i bilag 2 og bilag 3.

3.1.2.1 Sammenfatning af de to interviews

Hasse fortalte blandt andet⁴⁷, at de gør mest i flexleasing af biler der er mere end 3 år gamle. Det hans kunder mest kommer til ham og spørger til, det er afskrivningsprofil og restværdi, og at det oftest er erhvervskunder han har. Han fortalte også, at han synes folk har ændret viden på området i forhold til bare for 5 år siden. Han mener folk er væsentligt mere forberedte nu, og bedre har sat sig ind i tingene inden de kommer til ham.

⁴⁵ <https://nellemannleasing.dk/medarbejdere/#salg-retention> den 07.04.2020

⁴⁶ <https://tangbiler.dk/med-holstebro/> den 07.04.2020

⁴⁷ Se bilag 2, hvor der er en transskribering af det optagede interview

Han fornemmer desuden, at leasing er blevet meget mere legalt rent mind-mæssigt med tiden, og at det bliver mere og mere normalt at gøre for almindelige mennesker, hvor det i gamle dage var for folk der ikke havde råd til at købe en ny bil. Hasse tror på, at hele leasingmarkedets eksistens fuldstændigt afhænger af, hvordan registreringsafgiften på det danske marked ændrer sig. Hans tommelfingerregel vedrørende leasing: jo dyrere bilen er, jo flere penge sparer du ved at lease.

Jimmy fortalte, at det ikke er særligt tit at de formidler leasingkontrakterne. Hos ham leaser de kun fabriksnye biler, som de leaser igennem 3 kanaler, hvor alle priser og data bliver givet til dem. Hans opfattelse af leasing er, at jo længere vestpå i Danmark man kommer, jo sværere bliver det at sælge til folk, da folk heller vil eje bilen selv. Han mener altså, at geografi spiller en rolle. Folk er generelt skeptiske vestpå, og har hørt en masse skrækhistorier vedrørende afleveringen af leasingbilen efter endt periode. Det er primært noget han bringer på banen overfor kunderne, såfremt det er helt unge mennesker, som ikke ved hvor de er i livet om 3 år. Han tror på, at det bliver mere i fremtiden, men ved ikke om vi snakker decideret de typer leasing vi har i dag. Han tror på, at der kommer flere af alle mulige slags abonnementsordninger, deleordninger og lignende, som relaterer sig til ikke at eje bilen, men hvor man er mere fri i at kunne skifte ud og bytte rundt.

Det er 2 meget informationsrige interviews der kom ud af det, og set i bakspejlet var det formentligt et klogt valg, at vælge 2 med så stor geografisk afstand. Det kan dog ikke konkluderes, at de 2 interviews er fuldstændigt sammenlignelige, da det er 2 forskellige typer af virksomheder, og derfor lidt forskellige kundegrupper der henvender sig til de to interviewede personer. Til trods for at begge interviews havde samme udgangspunkt af spørgsmål, så blev det, ligesom forventet, 2 meget forskellige interviews. Begge interviews bidrager med noget relevant viden til opgaven, og det vurderes, at de 2 interviews begge 2 kan bidrage til sammensætningen af spørgsmål i spørgeskemaundersøgelsen.

3.2. Spørgeskemaundersøgelse

Som tidligere nævnt, så vil spørgeskemaet blive udformet således, at der undgås bias. Altså at der ikke er nogen utilsigtet påvirkning i form af ledende spørgsmål. Der lægges derfor vægt på, at spørgsmålene udformes neutralt. Det er valgt, at der i spørgeskemaet bliver lavet et validitetstjek af respondenterne, hvor respondenternes troværdighed testes. Dette gøres ved at indsatte et kontrolspørgsmål / falsk svar. Der lægges vægt på, at det er et hurtigt og kort spørgeskema, hvorfor der kun er 10-12 spørgsmål. Der startes ud med et par lette spørgsmål, for at få respondenterne i gang og for at de ikke tabes ved første eller andet spørgsmål, fordi de synes det er for komplekst. Derudover vurderes hvert enkelt spørgsmål i forhold til, hvorvidt det er relevant i forhold til opgavens problemformulering. Desuden vil der også blive gjort brug af projektering, altså hvor der spørges indirekte. Dette er valgt selvom der ikke umiddelbart er tale om private oplysninger, da jeg finder projektering som en interessant måde at indsamle data på. Når første udkast til spørgeskemaundersøgelsen er færdig, vil spørgeskemaet blive sendt ud til nogle få personer, således der bliver lavet en pilot test. Det er blandt andet for at sikre, at spørgsmålene er formuleret så det er forståeligt, og at der er nok og relevante svarmuligheder, således den kan rumme respondenternes empiri. Pilot testene fungerer derfor som en kvalitetstest af spørgeskemaet. Når spørgeskemaet er færdigt og har gennemgået de planlagte pilottest, så vil spørgeskemaet blive sendt ud via internettet, og jeg vil med hjælp fra sociale medier forsøge, at få flest mulige respondenter til at besvare spørgeskemaet.

3.2.1 Udkast til spørgeskema

3.2.1.1 Introduktion til spørgeskema

Dette spørgeskema er udarbejdet af Dianna Just Madsen, som er studerende på Ålborg Universitet.

Svarene i spørgeskemaundersøgelsen skal bruges i en projektopgave om leasing af biler.

Spørgeskemaet er anonymt, og bedes besvares senest den 20. april 2020.

3.2.1.2 Spørgsmål 1

Hvor gammel er du?

- Under 18
- 18 – 25
- 26 – 40
- 41 – 60
- Over 60

Dette spørgsmål er valgt, da det vurderes som en simpel måde at frasortere dem under 18, da deres svar ikke vurderes at have meget relevans, da dette ikke er kundegruppen til leasing. Alligevel giver det mulighed for at have svar fra dem under 18 med, hvis nu det besvares af nogle unge under 18, så er det alligevel interessant at se deres holdninger og hvad de ved og har hørt om i forbindelse med leasing af biler. Derudover er det også spændende at se, hvorvidt alder spiller en rolle i billedet. Herudover er det også et let og hurtigt spørgsmål, som kan hjælpe respondenterne lidt i gang.

3.2.1.3. Spørgsmål 2

Er du mand eller kvinde?

- ☐ Kvinde
- ☐ Mand
- ☐ Andet

Dette spørgsmål er også valgt som et godt opvarmningsspørgsmål. Derudover er det også både relevant og interessant at se, hvorvidt der er forskel på henholdsvis kvinder og mænds viden og holdninger på området.

3.2.1.4 Spørgsmål 3

Hvilken del af Danmark bor du i?

- ☐ Sjælland
- ☐ Fyn
- ☐ Østjylland
- ☐ Vestjylland
- ☐ Nordjylland
- ☐ Sydjylland
- ☐ Jeg bor ikke i Danmark

Andet: _____

Dette spørgsmål er valgt, grundet de kommentarer Jimmy Iversen kom med i interviewet med ham, da han mener, at geografi spiller en afgørende rolle for danskernes holdninger til leasing.

3.2.1.5 Spørgsmål 4

Har du gyldigt kørekort til bil?

- ☐ Ja
- ☐ Nej

- Ved ikke

Dette spørgsmål er valgt, da leasing af biler naturligvis også kun henvender sig til personer med gyldigt kørekort.

3.2.1.6 Spørgsmål 5

Leaser du en bil på nuværende tidspunkt?

- Ja, jeg leaser en bil privat
- Ja, jeg erhvervsleaser en bil
- Nej, det har jeg aldrig gjort
- Nej, men det har jeg tidligere gjort privat
- Nej, men det har jeg tidligere gjort erhvervsmæssigt

3.2.1.7 Spørgsmål 6

Kryds af ved de begreber indenfor billeasing du har hørt om. (Nogle af dem er flere udtryk for det samme)

- Erhvervsleasing
- Privatleasing
- Finansiell leasing
- Operationel leasing
- Flexleasing
- Sæsonleasing
- Deleleasing
- Dagsleasing
- Splitleasing
- Forældreleasing
- Releasing
- Genleasing
- Brugtvognsleasing
- Minileasing
- Mikroleasing
- Korttidsleasing

Andre: _____

Dette spørgsmål er for at teste, hvor mange af de forskellige typer leasing folk har hørt om, samt hvilke af dem folk kender til. Bemærk, at det er i dette spørgsmål der er lagt et falsk svar ind, for at teste respondenternes troværdighed. Det falske svar er ”Dagsleasing”.

3.2.1.8 Spørgsmål 7

Kryds af ved de begreber du kan forklare lidt om:

- ☐ Erhvervsleasing
- ☐ Privatleasing
- ☐ Finansiell leasing
- ☐ Operationel leasing
- ☐ Flexleasing
- ☐ Sæsonleasing
- ☐ Deleleasing
- ☐ Dagsleasing
- ☐ Splitleasing
- ☐ Forældreleasing
- ☐ Releasing
- ☐ Genleasing
- ☐ Brugtvognsleasing
- ☐ Minileasing
- ☐ Mikroleasing
- ☐ Korttidsleasing

Andre: _____

Spørgsmål 7 rummer de samme svarmuligheder som spørgsmål 6. Dette er fordi, at man sagtens kan have hørt om et begreb, uden at kende til begrebet og kan forklare det. At man har hørt et bestemt begreb, er ikke ensbetydende med, at man har noget viden på området. Derfor er der lavet disse 2 spørgsmål.

3.2.1.9 Spørgsmål 8

Hvad er din holdning til leasing af biler? (du må gerne krydse af i flere)

- ☐ Jeg har ikke sat mig ind i billeasing
- ☐ Det er ikke noget for mig
- ☐ Jeg vil hellere eje bilen
- ☐ Det er dyrt

- Det er en god løsning
- Det er en økonomisk besparelse
- Det er nemt
- Det giver tryghed
- Det ved jeg ikke

Andet: _____

3.2.1.10 Spørgsmål 9

Hvilke fordele kan du se ved at lease? (du må gerne krydse af i flere)

- Det er økonomisk fordelagtigt
- Man kan skifte bil ofte
- Man kan køre i en ny bil stort set altid
- Man kan få masser ekstra udstyr
- Mindre ansvar, det er jo ikke ens egen bil
- Budgetsikkerhed, man ved hvad det koster på forhånd
- Det ved jeg ikke
- Jeg ser ingen fordele

Andet: _____

3.2.1.11 Spørgsmål 10

Hvilke ulemper kan du se ved at lease? (du må gerne krydse af i flere)

- Det er ikke økonomisk fordelagtigt
- Det er træls at skifte bil så ofte
- Ingen ejerskab
- Folk tror jeg ikke har råd til at købe en bil
- Jeg ser ingen ulemper
- Det ved jeg ikke

Andet: _____

3.2.1.12 Spørgsmål 11

Hvad ville du tænke, hvis din nabo leaser en bil? (du må gerne krydse af i flere)

- Det var da dumt
- Han har nok ikke råd til at købe en

- Det tænker jeg ikke nærmere over
- Det lyder da spændende
- Det var da smart
- Det ved jeg ikke

Andet: _____

Her er det projekterede spørgsmål, som tidligere nævnt.

3.2.2 Pilot tests

3.2.2.1 Pilot test nummer 1

Første udvalgte ”pilot” er en af mine medstuderende. Han er valgt som første pilot, da han har samme uddannelsesniveau som mig. Derudover er han også indenfor målgruppen til at benytte sig af billeasing, idet han er over 18 år og med gyldigt kørekort. Faktisk benytter han sig allerede af leasing af bil, og ved derfor hvad det handler om.

Jeg gjorde således, at jeg kopierede selve introduktionen og alle spørgsmålene ind i et nyt Word Ark, som jeg sendte til ham. Jeg sendte derfor ikke forklaringerne til spørgsmålene til ham, som jeg har skrevet ind i selve opgaven. Han læste spørgeskemaet igennem, og testede ved at svare på spørgsmålene.

Han syntes generelt det var et fint spørgeskema jeg havde fået opstillet. Han foreslog blandt andet, at jeg laver et spørgsmål angående erhvervstype. Jeg kan se hvad han mener, og jeg kan også se relevansen i det. Så det har jeg valgt at lave, og det kommer ind som spørgsmål 3.

Det nye spørgsmål 3 lyder således:

Hvilket erhverv arbejder du indenfor?⁴⁸

- Jeg er studerende
- Jeg er arbejdsløs
- Landbrug, skovbrug, fiskeri
- Råstofudvinding
- Industri, lager og produktion
- Forsyningsvirksomhed
- Bygge og anlæg

⁴⁸ Der er hentet inspiration til brancheopdelinger på Danmarks Statistik:
<https://www.dst.dk/da/Statistik/emner/nationalregnskab-og-offentlige-finanser/kvartalsvist-nationalregnskab/kvartalsvist-nationalregnskab-brancher> den 13. april 2020

- Handel og transport mv.
- Information og kommunikation
- Finansiering og forsikring
- Ejendomshandel og udlejning af ejendomme
- Erhvervsservice og rådgivning
- Offentlig administration, børnepasning, undervisning og sundhed
- Kultur og fritid
- Andet: _____

Til spørgsmål 5 i udkastet, som hedder: *"Leaser du en bil på nuværende tidspunkt?"*, havde han et forslag til en svarmulighed mere. Han foreslog svarmuligheden "Nej, jeg bliver beskattet af fri bil". Denne svarmulighed har jeg valgt at tage med ind i dette spørgsmål, da jeg kan se hvorfor han mener den mangles. Hvis man bliver beskattet af fri bil, vil det således ikke være relevant at lease en bil også. Medmindre man taler om splitleasing, men det er formentlig relativt få virksomheder der vil tilbyde det, da det også kommer an på hvad erhverv man har.

3.2.2.2 Pilot test nummer 2

Som test nummer 2 udvalgte jeg min storebror. Han blev valgt, da han i 2019 færdiggjorde hans HD-R, og derfor også rummer teorien omkring opbygning af spørgeskema. Derudover er han også målgruppen for leasing af biler, idet han også er over 18 år og med gyldigt kørekort.

Fremgangsmåden var den samme som før, men hvor jeg havde rettelserne med fra den første pilottest.

Generelt synes han også det er et fint spørgeskema, og han synes også det er relevant for opgavens og spørgeskemaundersøgelsens formål. Til spørgsmål 3, som omhandler hvilket erhverv man arbejder indenfor, syntes han der manglede en svarmulighed. Han foreslog selv "Kontor / økonomi / revision". Dette har jeg taget til mig, og har oprettet dette som en ny og ekstra svarmulighed. I spørgsmål 10, hvor der spørges til de fordele man ser ved billeasing, havde han svaret "andet", hvor han som kommentar skrev: "Fast økonomisk udgift/ydelse". Det var faktisk det jeg havde tænkt ind i svarmuligheden "Budgetsikkerhed, man ved hvad det koster på forhånd". Derfor har jeg herefter valgt at omdøbe denne svarmulighed, så den i stedet hedder: "Fast ydelse hver måned / budgetsikkerhed", således det bliver en kombination af min svarmulighed og hans faktiske svar. Det er for at sikre, at respondenterne bedre forstår svarmuligheden.

3.2.2.3 Pilot test nummer 3

Som tredje og sidste pilottester valgte jeg min kæreste. Han blev valgt, da han ikke har sat sig ind i leasing overhovedet. Han er typen der allerhelst vil eje selv, og bryder sig ikke om at leje noget. Og det viste sig også at være et klogt valg, at vælge en med en lidt anden baggrund.

Først gjorde han mig blandt andet opmærksom på, at jeg i spørgsmål nummer 4, hvor man svarer på hvor man geografisk set er fra, manglede svarmuligheden ”Midtjylland”. Derudover gjorde han mig opmærksom på en endnu vigtigere ting, som er særdeles relevant at få med. I spørgsmål 7 og 8, hvor man skal krydse af i de typer af billeasing man har hørt om og kan forklare, blev han lettere frustreret, da han ikke kunne undlade at svare. Alle spørgsmål er lavet således, at man skal svare på alle spørgsmål. Og eftersom han ikke kunne nogen af de forskellige typer af leasing, så kunne han ikke komme videre med spørgeskemaet, fordi den meldte fejl idet han ikke havde svaret. Derfor fik jeg i disse 2 spørgsmål tilføjet valgmuligheden ”ingen”, så denne mulighed også eksisterer.

Hvis ikke denne mulighed var kommet med, kunne det i lignende tilfælde have givet to mulige udfald: for det første kan man risikere, at respondenter undlader at færdiggøre spørgeskemaet, og dermed mister man en vigtig respondent. Det andet scenarie man kan forstille sig er, at der i stedet bliver krydset af i en tilfældig af valgmulighederne for blot at komme videre og færdiggøre spørgeskemaet. Og dette vil i særdeleshed være værre end det første scenarie, da man derved kommer frem til et forkert resultat. Så det var virkelig godt for min undersøgelses troværdighed, at jeg fik tilføjet denne ekstra lille mulighed i de to spørgsmål.

3.2.3 Det endelige spørgeskema

Spørgeskemaundersøgelsen har nu været igennem 3 pilottest, hvor der har været rettelser imellem hver af de tre pilottests også. Jeg synes jeg har fået noget godt og konstruktiv feedback, og har fået tilrettet spørgeskemaundersøgelsen til efter de råd og kommentarer jeg har fået. Nu er spørgeskemaet derfor klar til at blive sendt endeligt ud. Spørgeskemaet vil blive sendt ud på det sociale medie Facebook, da dette forventes at give flest muligt respondenter. Det færdige spørgeskema ser således ud:

Introduktion til spørgeskema

Dette spørgeskema er udarbejdet af Dianna Just Madsen, som er studerende på Ålborg Universitet.

Svarene i spørgeskemaundersøgelsen skal bruges i en projektopgave om leasing af biler.

Spørgeskemaet er anonymt, og bedes besvares senest den 20. april 2020.

Spørgsmål 1

Hvor gammel er du?

- ☐ Under 18
- ☐ 18 – 25
- ☐ 26 – 40
- ☐ 41 – 60
- ☐ Over 60

Spørgsmål 2

Er du mand eller kvinde?

- ☐ Kvinde
- ☐ Mand
- ☐ Andet

Spørgsmål 3

Hvilket erhverv arbejder du indenfor?

- ☐ Jeg er studerende
- ☐ Jeg er arbejdsløs
- ☐ Landbrug, skovbrug, fiskeri
- ☐ Råstofudvinding
- ☐ Industri, lager, produktion
- ☐ Forsyningsvirksomhed
- ☐ Bygge og anlæg
- ☐ Handel og transport mv.
- ☐ Information og kommunikation
- ☐ Finansiering og forsikring
- ☐ Ejendomshandel og udlejning af ejendomme
- ☐ Erhvervsservice og rådgivning
- ☐ Offentlig administration, børnepasning, undervisning og sundhed
- ☐ Kultur og fritid
- ☐ Kontor, økonomi, revision

Andet: _____

Spørgsmål 4

Hvilken del af Danmark bor du i?

- ☐ Sjælland
- ☐ Fyn
- ☐ Østjylland
- ☐ Midtjylland
- ☐ Vestjylland
- ☐ Nordjylland
- ☐ Syddjylland
- ☐ Jeg bor ikke i Danmark
- ☐ Andet: _____

Spørgsmål 5

Har du gyldigt kørekort til bil?

- ☐ Ja
- ☐ Nej
- ☐ Ved ikke

Spørgsmål 6

Leaser du en bil på nuværende tidspunkt?

- ☐ Ja, jeg leaser en bil privat
- ☐ Ja, jeg erhvervsleaser en bil
- ☐ Nej, det har jeg aldrig gjort
- ☐ Nej, men det har jeg tidligere gjort privat
- ☐ Nej, men det har jeg tidligere gjort erhvervsmæssigt
- ☐ Nej, jeg bliver beskattet af fri bil

Spørgsmål 7

Kryds af ved de begreber indenfor billeasing du har hørt om. (Nogle af dem er flere udtryk for det samme)

- ☐ Erhvervsleasing
- ☐ Privatleasing
- ☐ Finansiell leasing
- ☐ Operationel leasing
- ☐ Flexleasing
- ☐ Sæsonleasing
- ☐ Deleleasing
- ☐ Dagsleasing
- ☐ Splitleasing
- ☐ Forældreleasing
- ☐ Releasing
- ☐ Genleasing
- ☐ Brugtvognsleasing
- ☐ Minileasing
- ☐ Mikroleasing
- ☐ Korttidsleasing
- ☐ Ingen

Andre: _____

Spørgsmål 8

Kryds af ved de begreber du kan forklare lidt om:

- ☐ Erhvervsleasing
- ☐ Privatleasing
- ☐ Finansiell leasing
- ☐ Operationel leasing
- ☐ Flexleasing
- ☐ Sæsonleasing
- ☐ Deleleasing
- ☐ Dagsleasing
- ☐ Splitleasing

- ☐ Forældreleasing
- ☐ Releasing
- ☐ Genleasing
- ☐ Brugtvognsleasing
- ☐ Minileasing
- ☐ Mikroleasing
- ☐ Korttidsleasing
- ☐ Ingen

Andre: _____

Spørgsmål 9

Hvad er din holdning til leasing af biler? (du må gerne krydse af i flere)

- ☐ Jeg har ikke sat mig ind i billeasing
- ☐ Det er ikke noget for mig
- ☐ Jeg vil hellere eje bilen
- ☐ Det er dyrt
- ☐ Det er en god løsning
- ☐ Det er en økonomisk besparelse
- ☐ Det er nemt
- ☐ Det giver tryghed
- ☐ Det ved jeg ikke

Andet: _____

Spørgsmål 10

Hvilke fordele kan du se ved at lease en bil? (du må gerne krydse af i flere)

- ☐ Det er økonomisk fordelagtigt
- ☐ Man kan skifte bil ofte
- ☐ Man kan køre i en ny bil stort set altid
- ☐ Man kan få masser ekstra udstyr
- ☐ Mindre ansvar, det er jo ikke ens egen bil
- ☐ Fast ydelse hver måned / budgetsikkerhed
- ☐ Det ved jeg ikke
- ☐ Jeg ser ingen fordele

Andet: _____

Spørgsmål 11

Hvilke ulemper kan du se ved at lease? (du må gerne krydse af i flere)

- ☐ Det er ikke økonomisk fordelagtigt
- ☐ Det er træls at skifte bil så ofte
- ☐ Ingen ejerskab
- ☐ Folk tror jeg ikke har råd til at købe en bil
- ☐ Jeg ser ingen ulemper
- ☐ Det ved jeg ikke

Andet: _____

Spørgsmål 12

Hvad ville du tænke, hvis din nabo leaser en bil? (du må gerne krydse af i flere)

- ☐ Det var da dumt
- ☐ Han har nok ikke råd til at købe en bil
- ☐ Det tænker jeg ikke nærmere over
- ☐ Det lyder da spændende
- ☐ Det var da smart
- ☐ Det ved jeg ikke

Andet: _____

3.2.4 Analyse af spørgeskemaundersøgelsen

Spørgeskemaundersøgelsen indbragte svar fra 53 forskellige respondenter, og i alt blev der givet 1.085 svar. Ud af de 53 respondenter, så var der 2 der ikke gjorde spørgeskemaet færdigt.

Besvarelsenerne kan ses i bilag 4. Heraf kan det konkluderes:

Spørgsmål 1:

Ud fra svarerne i spørgsmål 1 kan det ses, at der er nogle repræsenterede for alle de opstillede aldersgrupper. Langt de fleste er dog mellem 18 og 40 år. Idet der kun er 2 personer under 18 år, og kun 4 personer over 60, kan der ikke analyseres repræsentativt på, hvorvidt alder spiller en rolle mht. viden og holdninger.

Spørgsmål 2:

Alle har altså angivet det ene eller andet køn, idet der ikke var nogen der valgte svarmuligheden ”Andet”. Over halvdelen af besvarelsene er fra kvinder.

Spørgsmål 3:

Spørgekemaundersøgelsen har ramt mange forskellige erhverv, nogle dog kun med en enkelt eller få respondenter. Svarerne under ”Andet” gør det også tydeligt, at der mangles nogle svarmuligheder. Alle 5 der har sat hak i ”Andet” har dog været så hjælpsomme og skrive hvad der passer på dem. 2 af de 5 svarer pensionist. En har svaret ”skal snart på efterskole”, hvilket man kunne argumentere for hører ind under svaret ”jeg er studerende”. De sidste to har svaret henholdsvis ”rengøring” og ”butik”.

Spørgsmål 4:

Der er kun én enkelt besvarelse fra Sjælland, ingen fra Fyn og ingen fra Sydjylland. Langt størstedelen kommer fra midt og Vestjylland. Spørgekemaundersøgelsen er derfor ikke repræsentativ nok til at kunne besvare det spørgsmål der handler om, hvorvidt geografi spiller en rolle omkring folks holdning på området.

Spørgsmål 5:

Alle respondenter svarer at de har gyldigt kørekort til bil, på nær en. Det er en pige der snart skal på efterskole.

Spørgsmål 6:

Spørgsmål 6 er der, af en ukendt grund, en der ikke har svaret på. Der er altså kun 52 respondenter der har svaret på dette spørgsmål. Langt størstedelen har aldrig leaset før, mens 7 personer privatleaser på nuværende tidspunkt. 1 har tidligere leaset privat, men leaser ikke længere. 2 bliver beskattet af fri bil, og der er ingen der leaser eller har leaset en bil erhvervsmæssigt. Dette gør dog ikke noget i dette tilfælde, idet det er den private forbruger der undersøges i denne rapport.

Spørgsmål 7:

En enkelt respondent har aldrig hørt om nogen som helst af de mange forskellige leasingtyper. Alle på nær 2 personer har hørt om privatleasing, hvor alle på nær 6 personer har hørt om erhvervsleasing. Af de andre typer af leasing, er det flex leasing flest har hørt om, herefter kommer finansiel leasing og derefter operationel leasing. Resten af de forskellige begreber er der 1-8 der har hørt om., undtagen mikroleasing som ingen havde hørt om. Der er 4 respondenter der falder i hullet, hvor de mener at have hørt om begrebet ”dagsleasing”

Spørgsmål 8:

Svarerne i spørgsmål 8 fordeler sig noget anderledes end i spørgsmål 7, hvilket støtter relevansen af dette spørgsmål. Igen er der ved dette spørgsmål kun 52 respondenter der har givet svar. Til spørgsmålet er der 11 der indrømmer, at de ikke kan forklare nogen som helst af begreberne. Hvor der før i spørgsmål 7 var 197 svar, er der i spørgsmål 8 kun 144 svar. Alle 4 respondenter der mener at have hørt begrebet ”dagsleasing” før, mener også at kunne forklare det.

Spørgsmål 9:

Der er mange forskellige holdninger til leasing, og kun 3 af de 53 personer ved ikke hvad deres holdning er. Langt de fleste har den holdning, at de hellere vil eje bilen end at lease den. En større del har dog ikke rigtigt sat sig ind i billeasing.

Spørgsmål 10:

I dette spørgsmål er der igen kun 52 der har angivet et svar. Den fordel langt de fleste ser er, at det giver en fast ydelse hver måned, således der er budget sikkerhed. Over halvdelen ser det også som en fordel, at man kan skifte bil ofte, og at man kan køre i en ny bil altid. 3 respondenter ser slet ikke nogen fordele.

Spørgsmål 11:

Også i dette spørgsmål har kun 52 af respondenterne givet deres svar. Den ulempe flest ser er, at man ikke har ejerskab over bilen. Dette hænger sammen med svarene i spørgsmål 9, at en stor del hellere vil eje bilen. 3 af respondenterne kan ikke se der er nogle ulemper ved at lease en bil, mens 21 ikke mener det er økonomisk fordelagtigt for dem. Der er 4 responder der har hakket af i ”andet”, igen har alle 4 skrevet en besked. Der er en enkelt der frygter konsekvenserne for Bilka buler i form af ekstra regninger, hvilket lidt hænger sammen med det Jimmy Iversen var inde på i interviewet med ham. Derudover siger de alle lidt generelt, at det er situationsbestemt hvorvidt der er ulemper eller ej, og at det ikke kan betale sig hvis man kører mange kilometer i bilen. En mener at 15.000 kilometer om året er alt for lidt, og at konsekvensen heraf er, at man skal overveje det hver gang inden man sætter sig bag rattet.

Spørgsmål 12:

Igen er der her kun 52 der har givet deres svar. Lidt over halvdelen svarer, at det tænker de ikke nærmere over. I ”Andet” er der blandt andet svaret, at det kommer an på hvilken type bil naboen leaser, hvor en anden har skrevet at det ikke vedkommer personen hvad naboen foretager sig. Det interessante ved lige netop dette projekterede spørgsmål er, at hele 9 af de 52 personer svarer, at naboen nok ikke har råd til at købe en bil.

I spørgsmål 11 var det kun 5 af de 52 deltagere som svarede, at en ulempe er at folk tror man ikke har råd til at købe en bil. Der kan være flere årsager til denne forskel. For eksempel kan det tænkes, at man generelt tænker det om de personer der leaser, men at man ikke ser det som en ulempe, måske fordi man er ligeglad med hvad andre tænker om en. Det kan også være, at ”projekteringen” bare virker efter hensigten.

Sammenhænge:

Idet der er så få respondenter, er der mange af områderne det ikke er muligt at undersøge sammenhænge i. For eksempel er det ikke muligt at komme med et kvalificeret bud på noget generelt ud fra hvilken alder man har, ud fra hvor man geografisk er fra, eller hvilket erhverv man arbejder indenfor. Man kan godt kigge lidt på forskellen på svarerne mellem mænd og kvinder, men svarerne er meget blandede. Det vurderes derfor, at der ud fra dette antal respondenter og de givne svar, ikke kan påvises en sammenhæng mellem hvilket køn man er, og hvilken viden og holdning man har omkring billeasing.

3.3 Delkonklusion på afsnit 3

Selvom spørgeskemaundersøgelsen ikke var repræsentativ, og at det derfor er svært at spore sammenhænge, så har det været et interessant forløb. Af interviewene var nogle aspekter jeg særligt bemærkede: Hasse Sparsø synes, at der har været en ændring både i forbrugernes viden og holdninger hen over tid. Han mener at det rent mind-mæssigt er blevet meget mere legalt at lease frem for at købe, og at det ikke længere er som i ”gamle dage”, hvor man betragtede leasing som en mulighed, til dem der ikke havde råd til at købe en bil. Derudover føler han også, at folk er blevet meget mere velforberedte inden de træder ind ad døren hos ham. Jimmy Iversen mente, at leasing ikke er så udbredtovre Vestpå, og at folk vestpå er mere skeptiske over for det. Han mener, at jo længere vestpå man kommer, jo mindre leases der. Han tror dog på, at fremtiden bringer en fremgang på området. Ikke nødvendigvis de typer leasing vi kender i dag, men alle mulige former for abonnementsordninger, deleordninger og lignende, hvor man stadig ikke ejer bilen. Det giver folk mere fri til at kunne bytte rundt og skifte ud som det passer en.

Ud fra spørgeskemaundersøgelsen kom jeg frem til, at der er rigtigt mange forskellige holdninger til det med leasing af biler. Derudover erfarede jeg også, at de fleste har hørt om privatleasing og erhvervsleasing, mens de fleste ikke kender ret meget til de mange små forskellige og specielle muligheder man har for at lease.

Dette fortæller også noget om, at leasing måske ville have mulighed for at nå ud til endnu flere private, såfremt man får gjort de private forbrugere mere bevidste om de muligheder der rent faktisk eksisterer, og som de har mulighed for at benytte sig af.

4. Hvornår er det økonomisk fordelagtigt at lease en bil frem for at købe en?

Hvorvidt det er økonomisk fordelagtigt at lease en bil frem for at købe en, er meget situationsbestemt. Det afhænger altså i høj grad om, hvilke forudsætninger der opstilles forud for beregningerne. Hvis svaret var simpelt, hvor det ene altid er billigere end det andet, så ville begge muligheder formentlig ikke eksistere i samme grad som det gør. Derfor bliver der i denne del af opgaven kigget på nogle forskellige eksempler. Både med forskellige typer af biler og forskellige forudsætninger.

Generelt skal man forvente, at bilen har et værditab på 16-25% om året for et normalt forbrug mellem 15.000 og 20.000 kilometer årligt⁴⁹. I opgavens beregninger er der valgt at tage udgangspunkt i et værditab om året på 20%. I beregningen er det dog ikke 20% det ene år og så 40% det næste, det skal beregnes anderledes: Det er 20% af primo værdien hvert år. Så hvis bilen er 2 år gammel, så er det bilens værdi i starten af år 2 minus 20% der angiver værdien ultimo år 2. Et eksempel på denne beregning af værditab ses herunder, hvor beregningerne er lavet ud fra en startværdi på 100.000 kr.⁵⁰:

År	Bilens værdi	Årets værdi-tab	Årets værditab pr. måned	Akkumuleret værditab	Akkumuleret værditab i %
1	80.000,00	20.000,00	1.666,67	20.000,00	20,00
2	64.000,00	16.000,00	1.333,33	36.000,00	36,00
3	51.200,00	12.800,00	1.066,67	48.800,00	48,80
4	40.960,00	10.240,00	853,33	59.040,00	59,04
5	32.768,00	8.192,00	682,67	67.232,00	67,23
6	26.214,40	6.553,60	546,13	73.785,60	73,79
7	20.971,52	5.242,88	436,91	79.028,48	79,03
8	16.777,22	4.194,30	349,53	83.222,78	83,22
9	13.421,77	3.355,44	279,62	86.578,23	86,58
10	10.737,42	2.684,35	223,70	89.262,58	89,26

⁴⁹ https://bilplan.dk/vaerditab_bil.cshtml den 15.04.2020

⁵⁰ https://bilplan.dk/vaerditab_beregner.cshtml den 15.04.2020

4.1 Privatleasing af en Citroën C1

I det første eksempel er det valgt at tage udgangspunkt i en Citroën C1, som hører ind under Mikrobilerne. Denne bil er valgt, da Citroën reklamerer med, at det er Danmarks billigste bil, hvor prisen starter helt ned fra 81.990 kr. på den model der hedder Aspire.

Køb:

Den model der kan privatleases, hedder ”Attaque”, og derfor tages der også udgangspunkt i denne i forbindelse med købet, således det bliver sammenligneligt. Prisen på denne model er 87.990 kr. Herudover hedder prisen på metallak 7.000 kr. for denne model⁵¹. Såfremt der ikke vælges tilvalg af ekstraudstyr, så havner prisen for køb altså på:

$$87.990 + 7.000 = 94.990 \text{ kr.}$$

Efter 3 år med værditab på 20% årligt, har man haft et værditab på denne bil på:

$$94.990 \times 48,80\% = \mathbf{46.355,12 \text{ kr.}}$$

Køb med finansiering:

Hvis ikke man har kontanterne til at købe bilen for, det er som regel tilfældet, så kan man finde flere forskellige finansieringsmuligheder, man kan blandt andet tage et lån i banken eller låne igennem bilforhandleren i forbindelse med bilhandelen. Mange lån igennem bilforhandlerne har en løbetid på omkring 8 år. Derfor kigges der her på et regneeksempel med en låneberegner fra FDM, således der kan vælges en løbetid på 3 år, som er tilsvarende periode som ved leasingen. Der er en egenbetaling på 20%, hvilket svarer til:

$$94.990 \times 20\% = 18.998 \text{ kr.}$$

Hertil vælges et lån med fast rente, hvilket giver en månedlig ydelse før skat på 2.539,42 kr.⁵²

I alt over 3 år koster dette derfor⁵³:

$$18.998 + (36 \times 2.539,42) = 110.417,12 \text{ kr.}$$

Efter endt periode kan du cirka sælge bilen for:

$$94.990 - 46.355,12 = 48.634,88 \text{ kr. man får ned i lommen herefter.}$$

Alt i alt koster denne finansiering over 3 år derfor:

⁵¹ <http://brochurer.citroen.dk/prislister/c1prisliste/?page=1> den 15.04.2020

⁵² <https://billaan.fdm.dk/ansoeg-online> den 15.04.2020

⁵³ I beregningen bruges tallene på ydelsen før skat

110.417,12 – 48.634,88 = **61.782,24 kr.**

Herudover får du fradrag for del af lånet der vedrører renter.

Leasing:

Ved leasing af denne model er der på nuværende tidspunkt en førstegangsydelse på 4.995 kr., og så er den månedlige ydelse 1.595 kr., hvor der er en maksimalbegrænsning på 10.000 km. om året. Da dette ikke er særligt mange kilometer sammenlignet med et gennemsnit for danskere, vælges der at sammenligne med den pris der gælder for op til 15.000 km. Pr. år, og denne pris hedder 1.695 kr. i månedlig ydelse. Derudover er der nogle tillæg, som er forskellige alt efter hvilken lakfarve man ønsker på bilen. For at gøre de to sammenlignelige, vælges der metallakken, som koster 100 kr. ekstra hver måned. Løbetiden er 36 måneder, og der skal desuden tillægges 600 kr. i afleveringsgebyr. Prisen er inklusive service, men herudover er det eksklusiv dæk, forsikring mv, og hvor der er krav om tegning af kaskoforsikring⁵⁴. Prisen for denne leasingbil i 36 måneder inklusiv metallak, et maksimum på 15.000 km. Om året og inklusiv afleveringsgebyr bliver derfor:

$((1.695 + 100) \times 36) + 4.995 + 600 = \mathbf{70.215 \text{ kr.}}$

Sammenligning:

Ved kontant køb er værditabet efter 3 år: **46.355 kr.** Nr. 1

Ved køb via finansiering koster det: **61.782 kr.** Nr. 2

Leasing i de 3 år koster: **70.215 kr.** Nr. 3

Det der for helt kart økonomisk fordelagtigt at købe bilen kontant. Herefter er det billigste at købe via finansiering, og til sidst kommer leasing som er dyrest i dette tilfælde. Ved finansiering kræver det dog, at man er i besiddelse af de ca. 19.000 kr. det koster i udbetaling.

Der skal dog huskes at tage højde for, at der ved leasing er inkluderet service, hvilket der ikke er ved køb. Det opvejer dog ikke den økonomiske forskel der er. Herudover er der stadig ikke taget højde for skattemæssigt rentefradrag ved finansiering af bilen.

⁵⁴ <http://brochurer.citroen.dk/prislister/c1-privatleasing/#/> den 15.04.2020

4.2 Privatleasing af en Toyota Corolla Hatchback

Næste eksempel er på en Toyota Corolla Hatchback, det er en Hybrid bil, og hører til gruppen lille mellemklassebil. Der er valgte samme motorstørrelse, 1,8 med 122 hestekræfter og hybrid, samt samme udstyrspakke, H3.

Der laves beregninger både med en periode på 3 år og en periode på 5 år, og hvor bilen er både med og uden pant ved finansieringen. Såfremt man vælger ikke at lave pant i bilen, så hæfter man selv personligt for gælden, men til gengæld kan man få finansieret det med en udbetaling på 0 kr.

Køb:

Købsprisen på den er 283.990 kr., og metallak koster 7.490 kr.⁵⁵. Dette giver en samlet pris på:

$$283.990 + 7.490 = 291.480 \text{ kr.}$$

Efter 3 år med værditab på 20% årligt, har man haft et værditab på denne bil på:

$$291.480 \times 48,80\% = \mathbf{142.242,24 \text{ kr.}}$$

Salgsprisen af bilen efter 3 år er derfor ca. $291.480 - 142.242,24 = 149.237,76$ kr. (bruges i efterfølgende beregninger)

Efter 5 år med værditab på 20% årligt, har man haft et værditab på denne bil på:

$$291.480 \times 67,23\% = \mathbf{195.692 \text{ kr.}}$$

Salgsprisen af bilen efter 5 år er derfor ca.

$$291.480 - 195.692 = 95.788 \text{ kr. (bruges i efterfølgende beregninger)}$$

Køb med finansiering:⁵⁶

Ved Toyota Financial Services A/S er der krav om udbetaling på 20% af købspris, dog minimum 20.000 kr. Dermed er der en udbetaling på:

$$291.480 \times 20\% = 58.296 \text{ kr., dette afrunder de til } 58.300 \text{ kr. ifølge deres beregninger.}$$

⁵⁵ <https://www.toyota.dk/new-cars/corolla-hatchback/build?path=customize/881ef498-b467-4895-8074-cbc4340ccc81/fba44ec4-0fe9-44e4-a12f-e3312fb05804&u=af773cd3-63e1-4f2a-85ce-a1d8fad6915b&financeOption=cash> den 15.04.2020

⁵⁶ Alle priser er fundet på Toyotas hjemmeside, hvor man kan anvende en låneberegner

Såfremt der vælges en løbetid på 36 måneder, en fast rente og pant i bilen, så bliver den månedlige ydelse 7.065,64 kr. Det koster altså i alt:

$$58.300 + (7.065,64 \times 36) = 312.663,04 \text{ kr.}$$

Efter værdiforringelsen af bilen giver det en samlet pris på:

$$312.663,04 - 149.237,76 = \mathbf{163.425,28 \text{ kr.}}$$

Såfremt der vælges en løbetid på 36 måneder, en fast rente og ingen pant i bilen, så har man mulighed for at vælge en udbetaling på 0 kr. Dette giver dog en månedlig ydelse helt oppe på 9.048,18 kr. Der sammenlignes her med en udbetaling så tæt på samme størrelse som før som muligt, altså en udbetaling på 58.250 kr., for at bevare sammenligneligheden. Her bliver den månedlige ydelse nu 7.194,74 kr. Det koster derfor i alt:

$$58.250 + (7.194,74 \times 36) = 317.260,64$$

Efter værdiforringelsen og salg af bilen, giver det en samlet pris på:

$$317.260,64 - 149.237,76 = \mathbf{168.022,88 \text{ kr.}}$$

Såfremt der vælges en løbetid på 60 måneder, en fast rente og pant i bilen, så bliver den månedlige ydelse 4.321,10. Det koster altså:

$$58.300 + (4.321,10 \times 60) = 317.566 \text{ kr.}$$

Efter værdiforringelsen af bilen giver det en samlet pris på:

$$317.566 - 95.788 = \mathbf{221.778 \text{ kr.}}$$

Såfremt der vælges en løbetid på 60 måneder, en fast rente og ingen pant i bilen, samt en udbetaling på 58.250 kr., så bliver den samlede ydelse hver måned 4.485,83 kr. Det koster derfor:

$$58.250 + (4.485,83 \times 60) = 327.399,80 \text{ kr.}$$

Efter værdiforringelsen af bilen giver det en samlet pris på:

$$327.399,80 - 95.788 = \mathbf{231.611,80 \text{ kr.}}$$

Leasing:

Toyotas leasingtilbud er med en løbetid på 36 måneder, og inklusiv metallak, samt en kilometerbegrænsning på 15.000 km årligt. Såfremt man ønsker flere kilometer, skal man kontakte en Toyota forhandler.

Førstegangsydelsen for den pågældende bil er 9.995 kr., og den månedlige ydelse inklusiv serviceaftale er 3.395 kr.⁵⁷. En leasingperiode på 36 måneder koster derfor:

$$9.995 + (3.395 \times 36) = \mathbf{132.215 \text{ kr.}}$$

For at sammenligne med en periode på 5 år, så skal der altså laves 2 leasingaftaler. Det mest korrekte ville formentlig være, at der laves en genleasing på den første bil. Dette er dog ikke til at finde nogle tal på, og derfor regnes der blot med 2 almindelige leasinger. Der antages, at der ligesom nævnt i interviewet med Jimmy Iversen i bilag 3, at man efter 12 måneder kan stille leasingbilen med 1 måneds varsel. Dette gør det dermed muligt at sammenligne med en periode på 5 år.

En leasingperiode på 60 måneder koster derfor:

$$9.995 + (3.395 \times 24) = 91.475 + 132.215 = \mathbf{223.690 \text{ kr.}}$$

Sammenligning:

Her er tallene noget mere interessante end ved C1'eren.

Køb efter 3 år:	142.242 kr.	Nr. 2
Køb med finansiering, 36 måneder og pant i bil:	163.425 kr.	Nr. 3
Køb med finansiering, 36 måneder og ingen pant:	168. 023 kr.	Nr. 4
Leasing i 36 måneder:	132.215 kr.	Nr. 1

Hvis man kigger på sammenligningstallene for 3 år ser man, at det faktisk er billigere at lease bilen end at købe den kontant. Der er en forskel på ca. 10.000 kr., og herudover skal man desuden huske på, at service endvidere er inkluderet i leasingaftalen. På sidstepladsen er finansiering af bilen over 3 år.

Køb efter 5 år:	195.692 kr.	Nr. 1
Køb med finansiering, 60 måneder og pant i bil:	221.778 kr.	Nr. 2
Køb med finansiering, 60 måneder og ingen pant:	231.612 kr.	Nr. 4
Leasing i 60 måneder:	223.690 kr.	Nr. 3

⁵⁷ http://modelinformation.toyota.dk/Toyota/specs/Prislister/Privatleasingpri-ser/?_ga=2.233058206.100902806.1532330897-2101676188.1525679627&page=3 den 15.04.2020

Hvis man kigger op sammenligningstallene for 5 år ser man, at det billigste her er at købe bilen kontant. Den anden billigste mulighed er, at lave en finansiering i 60 måneder med pant i bilen. Som nummer 3 ligger leasing, og sidstepladsen er køb med finansiering uden pant i bilen.

4.3 Privatleasing af en Nissan X-trail

Næste eksempel bliver lavet på en Nissan X-trail. Det er en lidt større bil, men stadig med 5 sæder. Den model der i regneeksemplet tages udgangspunkt i, den kaldes Visia.

Køb:

Bilen har en pris på 299.900 kr. i den kampagne der gælder på nuværende tidspunkt. Herudover koster det 7.490 kr. for metallak⁵⁸. Dette giver bilen en pris på:

$$299.900 + 7.490 = 307.390 \text{ kr.}$$

Efter 3 år med værditab på 20% årligt, har man ved denne periode derfor et værditab på bilen på:

$$307.390 \times 48,80\% = \mathbf{150.006,32 \text{ kr.}}$$

Forventet værdi på bilen efter 3 år:

$$307.390 - 150.006,32 = 157.383,68 \text{ kr. (bruges til beregninger senere i eksemplet)}$$

Køb med finansiering:

I dette eksempel er priserne for billån indhentet hos Santander Consumer Bank, hvor der er en variabel rente. De skriver, at såfremt man vælger en udbetaling på 20% af bilens værdi, så giver det den laveste og mest fordelagtige rente. 20% af købsprisen er i dette tilfælde: 61.478 kr.

En udbetaling på 61.478 kr. giver en rente på 2,01%, hvilket svarer til en ÅOP på 5,57%. Den månedlige ydelse på et 36 måneders lån er 7.419 kr.⁵⁹ I alt over 3 år koster det derfor:

$$61.478 + (36 \times 7.419) = 328.562 \text{ kr.}$$

Efter de 3 år kan man ca. sælge bilen for 157.383,68 kr., som det blev beregnet under ”køb”. Alt i alt koster denne finansiering over 3 år derfor:

⁵⁸ <https://www.nissan.dk/content/dam/Nissan/dk/brochures/cpls/ny-x-trail-kundeprisliste.pdf> den 18.04.2020

⁵⁹ https://santanderconsumer.dk/bil-og-fri-tid?csref=sea_google_bill%C3%A5n_bill%C3%A5n_sitelink&gclid=EAIaIQobChMIg9n-fjx6AIVAqaaCh3CdwrNEAAYASABEgLDvvD_BwE&gclsrc=aw.ds den 18.04.2020

$$328.562 - 157.383,68 = \mathbf{171.178,32 \text{ kr.}}$$

Man kan også lave udbetalingsbeløbet til 19.995 kr., svarende til førstegangsydelsen ved leasing. Dette giver en rente på 7,43%, og ÅOP ligger derfor nu på 10,83%. Den månedlige ydelse på et 36 måneders lån med denne udbetaling er 9.318 kr.⁶⁰. I alt over 3 år koster det derfor nu:

$$19.995 + (36 \times 9.318) = 355.443 \text{ kr.}$$

Efter salg af bilen efter 3 år, hvor man igen får ca. 157.383,68 kr., så har bilen i de 3 år kostet:

$$355.443 - 157.383,68 = \mathbf{198.059,32 \text{ kr.}}$$

Leasing:

Nissan privatleasing kører over 36 måneder. Førstegangsydelsen på denne model er den dyre af dem hos Nissan, da den koster 19.995 kr. i førstegangsydelse. Den faste månedlige ydelse afhænger af, hvor mange kilometer man ønsker at kunne køre. I dette eksempel vælges 4 forskellige scenarier, altså 4 beregninger hvor der er forskelligt valgte kilometerbegrænsninger. Priserne for de valgte scenarier er:

Kilometerbegrænsning	Månedlig ydelse
15.000 km. Pr. år	3.995 kr.
25.000 km. Pr. år	4.695 kr.
40.000 km. Pr. år	5.745 kr.
50.000 km. Pr. år	6.445 kr.

Priserne er inklusiv metallak⁶¹.

Leasing i 36 måneder med et maksimum på 15.000 kilometer koster:

$$19.995 + (36 \times 3.995) = \mathbf{163.815 \text{ kr.}}$$

Leasing i 36 måneder med et maksimum på 25.000 kilometer koster:

$$19.995 + (36 \times 4.695) = \mathbf{189.015 \text{ kr.}}$$

⁶⁰ https://santanderconsumer.dk/bil-og-fritid?csref=sea_google_bill%C3%A5n_bill%C3%A5n_sitelink&gclid=EAIaIQobChMIg9n-fjx6AIVAQaaCh3CdwrNEAAYASABEgLDvD_BwE&gclsrc=aw.ds den 18.04.2020

⁶¹ https://www-europe.nissan-cdn.net/content/dam/Nissan/dk/brochures/cpls/NEW_LEA-SING_CPL.pdf den 18.04.2020

Leasing i 36 måneder med et maksimum på 40.000 kilometer koster:

$$19.995 + (36 \times 5.745) = \mathbf{226.815 \text{ kr.}}$$

Leasing i 36 måneder med et maksimum på 50.000 kilometer koster:

$$19.995 + (36 \times 6.445) = \mathbf{252.015 \text{ kr.}}$$

Sammenligning:

Køb efter 3 år:	150.006 kr.	Nr. 1
Køb med finansiering, udbetaling på 61.478 kr.	171.178 kr.	Nr. 3
Køb med finansiering, udbetaling på 19.995 kr.	198.059 kr.	Nr. 5
Leasing, maksimum på 15.000 km. Pr. år	163.815 kr.	Nr. 2
Leasing, maksimum på 25.000 km. Pr. år	189.015 kr.	Nr. 4
Leasing, maksimum på 40.000 km. Pr. år	226.815 kr.	Nr. 5
Leasing, maksimum på 50.000 km. Pr. år	252.015 kr.	Nr. 6

Heraf ses, at det er billigst blot at købe bilen kontant. Det næst billigste er at lease bilen, hvor der er en kilometer begrænsning på 15.000 km. Pr. år. Hvis denne kilometerbegrænsning ikke slår til, og man ikke kan købe bilen kontant, så er det billigst at købe bilen med en finansiering, hvor man laver udbetalingen på 20% på 61.478 kr. Hvis man ikke har den denne 20% udbetaling, så er det mere fordelagtigt at lease bilen, såfremt man vælger den leasing med et maksimum på 25.000 km. Pr. år. Såfremt du kører rigtigt mange kilometer, og derfor har brug for et maksimum på enten 40.000 eller 50.000 km. Pr. år, så er det billigere at købe bilen og få den finansieret, hvor man lægger en udbetaling på 19.995 kr., svarende til førstegangsydelsen for leasing af bilen. Så hvorvidt det ene eller andet er mest fordelagtigt, kommer i denne situation an på, hvor mange kilometer man forventer at køre om året i bilen, samt hvor mange penge man kan ligge til start.

4.4. Privatileasing af en Renault Grand Scenic

Næste eksempel er på en Renault Grand Scenic, som er en bil med 7 sæder. Der tages udgangspunkt i den model der hedder Zen, idet det er den model der kan privatileases. Priserne er beregnet ud fra en DCI 120 EDC.

Køb:

Købsprisen på denne model er 334.900 kr., og herudover koster en metallak 6.900 kr.⁶². Denne model vælges uden metallak, og kommer derfor i standardfarven ”Hvid glacier”.

Efter 2 år vil bilen have haft et forventet værditab på:

$$334.900 \times 36\% = \mathbf{120.564 \text{ kr.}}$$

Den forventes derfor efter 2 år at kunne sælges til:

$$334.900 - 120.564 = 214.336 \text{ kr. (skal bruges senere i beregningen)}$$

Efter 3 år vil bilen have haft et forventet værditab på:

$$334.900 \times 48,80\% = \mathbf{163.431,2 \text{ kr.}}$$

Den forventes derfor efter 3 år at kunne sælges til:

$$334.900 - 163.431,20 = 171.468,80 \text{ kr. (skal bruges senere i beregningen)}$$

Køb med finansiering:

Ved finansiering kan man vælge 2 ting: man kan vælge at lave det uden nogen udbetaling, og man kan vælge at lave det med en udbetaling. I disse beregninger er der regnet med en udbetaling på 10.000 kr., som ligger tæt på førstegangsydelsen ved leasing. Dette er valgt, for at gøre det mere sammenligneligt.

Finansiering over 24 måneder med en udbetaling på 10.000 kr. giver en månedlig ydelse på 15.066 kr. Dette giver en samlet pris på:

$$15.066 \times 24 = 361.584 \text{ kr.}$$

Dog skriver de med småt under beregningen, at man i alt skal tilbagebetale 378.426 kr. i alt. Dette er en forskel på: $378.426 - 361.584 = 16.842 \text{ kr.}$, dette indeholder etableringsomkostninger og månedligt kontogebyr⁶³.

Prisen for perioden på de 24 måneder er derfor:

⁶² <https://www.renault.dk/prisliste-brochure.html> den 19.04.2020

⁶³ <https://www.renault.dk/personbiler/grand-scenic/konfigurator/recapitulatif.html?conf=https%3A%2F%2Fdk.co.rplug.renault.com%2Fc%2FBABI9%2FAgk-KK6w> den 19.04.2020

$$10.000 + 378.426 = 388.426 \text{ kr.}$$

Efter 2 år har bilen derfor efter salg kostet:

$$388.426 - 214.336 = \mathbf{174.090 \text{ kr.}}$$

Finansiering over 36 måneder med en udbetaling på 10.000 kr. giver en månedlig ydelse på: 10.316 kr. Dette giver en pris på:

$$10.316 \times 36 = 371.376 \text{ kr.}$$

Dog står der med småt i denne beregning, at det samlede tilbagebetalingsbeløb er på 388.218 kr. Her er der en forskel på: $388.218 - 371.376 = 16.842 \text{ kr.}$, hvilket er det samme beløb som før⁶⁴. Dette giver altså en pris i alt på:

$$10.000 + 388.218 = 398.218 \text{ kr.}$$

Efter 3 år har bilen efter salg derfor kostet:

$$398.218 - 171.468,80 = \mathbf{226.749,20 \text{ kr.}}$$

Leasing:

Ved leasing af denne bil, er der en førstegangsydelse på 9.995 kr. Den månedlige ydelse afhænger af hvor stort kørselsbehov man har, her kan vælges en begrænsning på 15.000, 20.000 eller 25.000 km. Pr. år. Den månedlige ydelse er følgende for de forskellige maksimumgrænser⁶⁵:

Kilometerbegrænsning	Månedlig ydelse
15.000 km. Pr. år	4.495 kr.
20.000 km. Pr. år	4.695 kr.
25.000 km. Pr. år	4.895 kr.

⁶⁴ <https://www.renault.dk/personbiler/grand-scenic/konfigurator/recapitulatif.html?conf=https%3A%2F%2Fdk.co.rplug.renault.com%2Fc%2FBABI9%2FAgk-KK6w> den 19.04.2020

⁶⁵ <https://cdn.group.renault.com/ren/dk/pdf/Privatleasing-prisliste.pdf.asset.pdf/2724978c48.pdf> den 19.04.2020

Leasingperioden er som standard 36 måneder, men bindingsperioden er på 12 måneder. Hvis man sammenholder den beregnede pris, og det de skriver der er den samlede leasingydelse, så er der i alle 3 tilfælde 600 kr. til forskel. Dette må fx være leveringsomkostninger eller lignende. Disse skal naturligvis medtages i beregningerne.

Priserne med en leasingperiode på 24 måneder er:

15.000 km. Pr. år: $9.995 + (24 \times 4.495) + 600 = \mathbf{118.475 \text{ kr.}}$

20.000 km. Pr. år: $9.995 + (24 \times 4.695) + 600 = \mathbf{123.275 \text{ kr.}}$

25.000 km. Pr. år: $9.995 + (24 \times 4.895) + 600 = \mathbf{128.075 \text{ kr.}}$

Priserne med en leasingperiode på 36 måneder er:

15.000 km. Pr. år: $9.995 + (36 \times 4.495) + 600 = \mathbf{172.415 \text{ kr.}}$

20.000 km. Pr. år: $9.995 + (36 \times 4.695) + 600 = \mathbf{179.615 \text{ kr.}}$

25.000 km. Pr. år: $9.995 + (36 \times 4.895) + 600 = \mathbf{186.815 \text{ kr.}}$

Sammenligning:

Køb efter 2 år:	120.564 kr.	Nr. 2
Køb med finansiering 24 måneder:	174.090 kr.	Nr. 5
Leasing 24 måneder, maksimum på 15.000	118.475 kr.	Nr. 1
Leasing 24 måneder, maksimum på 20.000	123.275 kr.	Nr. 3
Leasing 24 måneder, maksimum på 25.000	128.075 kr.	Nr. 4

Såfremt man vælger kun at skulle beholde bilen i 2 år, så er det mest fordelagtigt økonomisk set at lease bilen, dog kun såfremt man kan holde sig på et maksimum på 15.000 km. Pr. år. Såfremt man kører over 15.000 km. Pr. år er det mest fordelagtigt at købe bilen kontant. Hvis man ikke har mulighed for at købe bilen kontant, så er det mest fordelagtige at lease bilen, enten med et maksimum på 20.000 eller 25.000 km. Pr. år. At købe bilen med finansiering er det dyreste alternativ i dette eksempel. Så er det billigere blot at lease den.

Køb efter 3 år:	163.431 kr.	Nr. 1
Køb med finansiering 36 måneder:	226.749 kr.	Nr. 5
Leasing 36 måneder, maksimum på 15.000	172.415 kr.	Nr. 2
Leasing 36 måneder, maksimum på 20.000	179.615 kr.	Nr. 3
Leasing 36 måneder, maksimum på 25.000	186.815 kr.	Nr. 4

Såfremt man vælger at beholde bilen i 3 år, så er det økonomisk set mest fordelagtigt at købe bilen kontant. Såfremt man ikke har råd til at købe bilen kontant, så er det billigere at lease bilen uanset om du har et maksimum på 15.000 eller 25.000 km. Pr. år, fremfor at købe bilen med den finansiering der tilbydes i dette eksempel. Finansieringen i dette eksempel er det dyreste valgt, uanset om du kigger på en periode på 2 eller 3 år. Man kan eventuelt undersøge nogle af de andre finansieringsmuligheder der er, da man muligvis kan finde alternative finansieringsmuligheder til en billigere pris.

4.5 Privatileasing af en SEAT Tarraco 4x4

Næste regneeksempel er på en SEAT Tarraco i den model der hedder Xcellence 2,0 TSI 4x4 DSG7 med 190 HK og i den version med 5 sæder.

Køb:

Bilen har en basispris på 496.990 kr.⁶⁶. Herudover koster metallakken 8.827 kr.⁶⁷, hvilket giver en samlet pris på:

$$496.990 + 8.827 = 505.817 \text{ kr.}$$

Efter 3 år forventes bilen at have haft et værditab på:

$$505.817 \times 48,80\% = \mathbf{246.838,70 \text{ kr.}}$$

Den forventede salgspris efter 3 år er derfor:

$$505.817 - 246.838,70 = 258.978,30 \text{ kr. (bruges senere i regneeksemplet)}$$

Køb med finansiering:

Køb med finansiering via SEAT finans kræver, at man lægger en udbetaling på 20%. I dette tilfælde svarer det til: $505.817 \times 20\% = 101.163 \text{ kr.}$

⁶⁶ <https://www.seat.dk/modeller/tarraco/priser-og-brochurer/> den 20.04.2020

⁶⁷ <https://prislister.seat.dk/pdf.aspx?model=tarraco> den 20.04.2020

Såfremt man vælger finansiering over 36 måneder og en fast rente, så bliver den månedlige ydelse 12.194 kr.⁶⁸. Prisen for perioden bliver derfor:

$$101.163 + (36 \times 12.194) = 540.147 \text{ kr.}$$

Efter 3 år har bilen derfor kostet:

$$540.147 - 258.978,30 = \mathbf{281.168,70 \text{ kr.}}$$

Leasing:

Ved leasing af bilen er der en førstegangsydelse på 9.995 kr., samt en månedlig ydelse på 6.095 kr. Priserne er inklusiv metallak og med en kilometerbegrænsning på 15.000 km. Pr. år⁶⁹. Prisen på leasing over 36 måneder er derfor:

$$9.995 + (6.095 \times 36) = \mathbf{229.415 \text{ kr.}}$$

Sammenligning:

Køb efter 3 år:	246.839 kr.	Nr. 2
Finansiering over 36 md, udbetaling 101.163:	281.169 kr.	Nr. 3
Leasing over 36 måneder:	229.415 kr.	Nr. 1

Af ovenstående ses, at såfremt man kører under 15.000 km. Pr. år, samt forventer at beholde denne bil i 3 år, så er det billigst blot at lease bilen. Hvis man ikke kan holde sig under denne kilometerbegrænsning, så er det billigst at købe bilen kontant. Finansiering af bilen er igen det dyreste alternativ i dette eksempel, men kan blive en nødvendighed, såfremt man kører over 15.000 km pr. år og ikke kan ligge alle pengene kontant.

4.6 Delkonklusion på afsnit 4

Efter at have udarbejdet regneeksempler på 5 forskellige biler, kan det konstateres, at der ikke er nogen gylden regel for hvad der økonomisk set er det mest fordelagtige. Det afhænger af rigtig mange forskellige aspekter. Både hvad det er for en bil og hvad den koster, hvor længe man forventer at have bilen, samt hvem du ønsker finansiering hos. I nogle tilfælde var det billigere at lease bilen, fordi man kan forvente et værditab på bilen som er større end prisen for at lease. Og så er der tilmed service og reparation med i prisen når man vælger leasing.

⁶⁸ <https://www.seat.dk/kobsguide/finansiering/?modelText=Tarraco%20Xcel-lence%202,0%20TSI%20Tarraco%204x4%20DSG%20190%20HK&modelPrice=496990>
den 20.04.2020

⁶⁹ <https://www.seat.dk/kampagne/privatleasing/tarraco/> den 20.04.2020

I flere tilfælde var det temmelig dyrt at få finansieret bilen, frem for at købe bilen kontant eller lease den. Men såfremt man kører rigtigt mange kilometer, så bliver det hurtigt dyrt at lease, hvilket det også gør, hvis man ønsker leasing i mere end 3 år. Så i nogle tilfælde kan det alligevel godt betale sig at få finansieret købet af bilen, og derudover får man endvidere fradrag for den del der vedrører renterne, hvilket også bør regnes med ind i det. Den samlede konklusion er derfor, at man skal kigge på den enkeltes situation og kørselsbehov, førend man kan rådgive om hvad der vil være mest fordelagtigt i den pågældende situation. Der er således ikke et enkelt og konkret svar på det spørgsmål.

5. Afslutning på projektet

5.1 Konklusion

Emnet ”leasing af biler” blev valgt af 2 primære grunde. For det første er det et interessant emne. For det andet er det relevant for mig at vide noget om, taget i betragtning af hvilken branche jeg har valgt at arbejde i, og derfor følte jeg, at der var en personlig mangel på viden omkring leasing af biler. Ser man på udviklingen i leasing af biler de seneste 13 år, så er der en fremgang at spore både indenfor privatleasing og erhvervsleasing. Dette underbygger relevansen af emnevalget. Arbejdet omkring opbygning af problemformuleringen ledte mig frem på 4 hv-spørgsmål, som dækker over 3 forskellige undersøgelsesspørgsmål indenfor emnet. Metodevalget til at afdække spørgsmålene blev med et neo-positivistisk ståsted. Dette ledte ud i valget om metodetriangulering, hvorfor der i opgaven er blevet indsamlet både primært og sekundært data, for at nå frem til konklusionen og dermed svar på rapportens opstillede problemformulering.

I første undersøgelsesspørgsmål, som handler om de forskellige typer af billeasing der udbydes, blev der udelukkende anvendt sekundært indsamlet data fra mange forskellige kilder. Jeg kom ikke på noget tidspunkt over en liste eller lignende, som ville kunne have hjulpet med at danne overblik over hvor mange forskellige typer der egentlig er. Det krævede en del research at finde frem til alle de forskellige typer billeasing der tilbydes i Danmark. I processen fandt jeg frem til, at der er rigtigt mange begreber indenfor billeasing, og at der ved nogle typer billeasing ikke er bare 2 men hele 3 forskellige begreber indenfor den samme type af billeasing. Jeg fik indsamlet relevant data på de forskellige typer af billeasingsbegreber jeg fandt, og herudfra fik jeg lavet en beskrivelse på, hvad der kendetegner de forskellige typer. Dette hænger sammen med, at det første undersøgelsesspørgsmål lagde op til noget beskrivende. Efter færdiggørelsen af denne beskrivende del af rapporten, kom jeg endvidere frem til, at selv efter undersøgelse og beskrivelse af de forskellige typer af billeasing, er det stadig svært både at finde rundt i hvad der er hvad, samt huske hvordan de hænger sammen.

Andet undersøgelsesspørgsmål omhandler, hvilken viden de private forbrugere har på området omkring billeasing, samt hvad deres holdning dertil er. Problemformuleringen lagde op til, at der blev indsamlet og analyseret data, og det er i denne del af opgaven, hvor der er indsamlet primært data. Der blev indsamlet både kvalitativ og kvantitativ primært data. Først blev der, med hjælp fra Steinar Klaves 7 trin til et interview, udarbejdet og foretaget 2 interviews.

Begge interviews var med en person indenfor bilbranchen, og som arbejder med leasing til dagligt. Målet med de to interviews var at skaffe noget viden på området, som kunne hjælpe i udarbejdelsen af et spørgeskema. Til trods for et fælles udgangspunkt, kom der to meget forskellige interviews ud af det, men begge bragte nyttig viden med sig, som kunne anvendes i arbejdet med at udarbejde et spørgeskema. Spørgeskemaet endte på 12 spørgsmål, og i alt blev det formået at nå ud til 53 respondenter. Desværre indbragte det ikke nok respondenter, til repræsentativt at kunne drage nogle sammenhænge, for eksempel hvad ens viden og holdning er alt efter hvilken alder man har, hvilket køn man har, hvilken geografisk placering i Danmark man har udgangspunkt i, eller hvilket erhverv man arbejder indenfor. Alligevel indbragte spørgeskemaundersøgelsen en bedre forståelse og viden omkring, hvad de private forbrugere ved på området, samt hvad der holdninger til det er. Rigtigt mange af respondenterne har hørt om privatleasing og mange om erhvervsleasing. Men alle de andre små typer af leasing, for eksempel sæsonleasing, forældreleasing og minileasing, er ikke så bekendt. Der er rigtigt mange forskellige holdninger til leasing af biler, og de fleste kan også komme i tanke om både fordele og ulemper ved det. Mange indrømmer dog, at de ikke har sat sig ret meget ind i stoffet. Spørgeskemaundersøgelsen viser derfor lidt, at kendskabsgraden indenfor området ikke er så stor, og det kunne være interessant at se hvilken udvikling der ville komme, såfremt flere personer satte sin ind i hvordan det fungerer, samt hvilke fordele der eventuelt kan være for dem. Dette leder frem til det sidste undersøgelsesspørgsmål, da økonomi i mange tilfælde har stor betydning for de valg vi vælger at træffe.

Tredje og sidste undersøgelsesspørgsmål omhandler, hvornår det økonomisk er fordelagtigt at lease en bil frem for at købe en. Det ligger op til noget analyse på nogle tal, samt vurderinger heraf. Der blev i den forbindelse indsamlet forskelligt sekundært data, da det var nødvendigt med indsamling af tal, førend det var muligt at foretage beregningerne. Tallene blev hovedsageligt indhentet fra forskellige bilmærker eller bilforhandleres hjemmesider, hvor deres priser er oplyst. Herefter blev der opstillet flere forskellige scenarier, hvor der blandt andet blev kigget på forskellige længder på sammenligningsperioden. Herudover blev der også kigget på alternative finansieringsmuligheder, hvor man køber bilen med hjælp fra lånte penge, i stedet for at lease bilen. Der blev brugt forskellige finansieringsmuligheder, både nogle af dem der tilbydes igennem bilforhandlerne, men også FDM billån og lån til en bil igennem Santander Consumer Bank, ligesom der blev lavet udregninger for forskellige udbetalingsstørrelser i forbindelse med låneoptagelserne. Under leasing blev der desuden også lavet regneeksempler med flere forskellige kilometerbegrænsninger.

Efter at have lavet nogle beregninger og vurderet på dem, kan det konkluderes, at der ikke er nogle gyldne regler eller retningslinjer for, hvornår man bør gøre det ene og det andet set ud fra et økonomisk synspunkt. Der spiller flere forskellige parametre ind i beregningerne. Heraf kan nævnes: hvor lang en periode man forventer at have bilen i, hvilken bil du gerne vil køre rundt i, hvilke finansieringsmuligheder der undersøges, og hvor mange penge man har til udbetaling. Derudover skal man tænke over, om det er okay for en at køre rundt med uvished om hvilke reparationsregninger der vil komme. Hvis ikke, så kan man overveje at lease bilen i stedet, idet disse er med i prisen på en leasingbil. I nogle tilfælde viste det sig at være billigere at lease bilen, også selvom man har mulighed for at købe hele bilen kontant uden finansieringshjælp, idet bilens værditab overstiger prisen for at lease den. Og så er værditabet endvidere usikkert at regne med, da det kan variere ikke bare fra mærke til mærke, men også fra model til model indenfor de forskellige mærker, da nogle holder prisen bedre end andre. Derudover kan eventuelle ændringer i regler og love omkring registreringsafgiften også have en finger med i spillet, da ændringerne kan påvirke bilens værdi i begge retninger. Noget generelt der viste sig var, at såfremt man køre mange kilometer i sin bil, så kan leasing i mange tilfælde ikke betale sig, da det herved hurtigt bliver dyrt. Konklusionen herpå er derfor, at man må lave en beregning i hver enkelt situation, for at kunne rådgive korrekt med hensyn til, hvad der økonomisk set er det mest fordelagtige for den enkelte forbruger i hver situation, med de givne forudsætninger og faktorer der opstilles.

5.2 Perspektivering

Den viden som opgaverapporten bringer med sig, kan man eventuelt vælge at udnytte til leasingselskabernes fordel, og dermed gøre billeasing endnu mere udbredt blandt private. En af konklusionerne er, at de private forbrugere har et begrænset kendskab til alle de muligheder der er indenfor leasing af biler. Såfremt der blev mere kendskab til mulighederne, jo mere kan man forestille sig, at forbrugerne rent faktisk vil skænke mulighederne en tanke, når de skal ud og se på en ny bil. Dette kendskab kan for eksempel øges via reklamer, eller via et forbedret samarbejde med bilforhandlerne. For at få bedre succes med reklame af billeasing, kan man med fordel drage nytte af det udarbejdede spørgeskema. Man kan eventuelt rette spørgeskemaet til, ud fra de svagheder der kom frem i denne rapport. Herefter skal spørgeskemaet nå ud til mange flere respondenter i hele Danmark, både med geografisk spredning og aldersmæssig spredning. Endvidere kan man også med fordel få uddybninger, ved at foretage flere interviews af nogle af de private forbrugere.

Når der er samlet svar fra nok respondenter, så der er tale om en repræsentativ spørgeskemaundersøgelse, kan man begynde at analysere sig frem til eventuelle sammenhænge. Dette vil være en hjælper til at finde ud af, hvor ens markedsføring skal sættes ind. Er det mest hos kvinder eller mænd? Er det nogle geografiske steder i Danmark? Eller er det blandt nogle bestemte aldersgrupper? Når målgruppen er bedre defineret, bliver det mere muligt at lave en tilrettelagt og succesfuld markedsføring.

Man kan også gå en anden vej, hvor der er fokus på udvikling af alternativer til billeasing. Som Jimmy nævnte, kan man sammensætte og eksperimentere med efterspørgslen på forskellige abonnementsordninger, deleordninger og lignende, hvor man heller ikke ejer bilen, men køber sig retten til at bruge den. Det ses allerede, at der i store byer såsom København, Odense, Århus og Roskilde er introdukeret debiler⁷⁰. Det minder lidt om ordningen med leje af cykler, bare hvor det er med biler i stedet. Man kunne undersøge, om der er marked for at udvide dette eller et lignende koncept.

⁷⁰ <https://lets-go.dk/da/> den 23.04.2020

5.3 Litteraturliste

5.3.1 Bøger

Kapitel 1 fra bogen: Ankersborg, Vibeke & Watt Boolsen, Merete (sept. 2007). *Tænk selv! Videnskabsteori og undersøgelsesdesign i samfundsvidenskab* (red.. udg.). Forfatterne og Forlaget Politiske Studier.

Rienecker, Lotte og Jørgensen, Peter Stray: *Den Gode Opgave*. Side 32. 5. udg. Samfundslitteratur, 2017. (Bog)

Rienecker, Lotte og Jørgensen, Peter Stray: *Den gode opgave*. Side 204. 5. udg. Samfundslitteratur, 2017. (bog)

Rienecker, Lotte og Jørgensen, Peter Stray: *Den gode opgave*. Side 206. 5. udg. Samfundslitteratur, 2017. (bog)

Kvale, Steinar. (1996). *Doing interviews: An introduction to Qualitative Research Interviewing*. Sage Publications (bog)

5.3.2 Internethjemmesider

Vibeke Ankersborg. LinkedIn. Lokaliseret den 15.04 2020 på <https://dk.linkedin.com/in/vibeke-ankersborg-57274062>

Avis Minilease er duften af ny bil - flere gange om året. (s.d.). Avis . Lokaliseret den 03.04 2020 på https://www.avis.dk/minilease?kpid=site-google_camp-183804034_adgroup-8911045954_target-kwd-2622502424_creative-417978693786_device-c_feed-&gclid=EA-IaIQobChMI7dm7lb3K6AIVWqqaCh1aJgdTEAAYAAEgJia_D_BwE

Avis MiniLease: Langtidsleje på den nemme måde. (s.d.). Avis . Lokaliseret den 03.04 2020 på <https://www.avis.dk/minilease/om-minilease>

Bil & Fritid. (s.d.). Santander Consumer Bank. Lokaliseret den 18.04 2020 på https://santanderconsumer.dk/bil-og-fritid?csref=sea_google_bill%C3%A5n_bill%C3%A5n_site-link&gclid=EA-IaIQobChMIg9n-_fjx6AIVAqaaCh3CdwrNEAAYASABEgLD-vvD_BwE&gclsrc=aw.ds

Billeasing: Spørgsmål og svar om billeasing . (s.d.). Leasing Fyn. Lokaliseret den 24.03 2020 på <https://leasingfyn.dk/billeasing/spoergsmaal-og-svar-om-billeasing/>

Billån. (s.d.). FDM . Lokaliseret den 15.04 2020 på <https://billaan.fdm.dk/ansoeg-online>

Citröen C1: Kampagnemodeller. (s.d.). Citroën. Lokaliseret den 15.04 2020 på <http://brochurer.citroen.dk/prislister/c1prisliste/?page=1>

Citröen C1: Privatleasing. (s.d.). Citroën. Lokaliseret den 15.04 2020 på <http://brochurer.citroen.dk/prislister/c1-privatleasing/#/>

Corolla hatchback. (s.d.). Toyota . Lokaliseret den 15.04 2020 på <https://www.toyota.dk/new-cars/corolla-hatchback/build?path=customize/881ef498-b467-4895-8074-cbc4340ccc81/fba44ec4-0fe9-44e4-a12f-e3312fb05804&u=af773cd3-63e1-4f2a-85ce-a1d8fad6915b&financeOption=cash>

Deleleasing - betingelser og faldgruber. (2019, 15. 05). Dansk Revision. Lokaliseret den 24.03 2020 på <https://www.danskrevision.dk/nyheder/2019/05/deleleasing-betingelser-og-faldgruber/>

Depechen-artikel: Regnskabsmæssig behandling af leasingaftaler hos leasingtager. (s.d.). BDO. Lokaliseret den 24.03 2020 på <https://www.bdo.dk/da-dk/faglig-info/depechen/depechen-artikler-2017/regnskabsmaessig-behandling-af-leasingaftaler-hos-leasingtager>

Din bil når du vil.... (s.d.). Lets go . Lokaliseret den 23.04 2020 på <https://letsgo.dk/da/>

Er du også træt af firmabilbeskatning?: Så er deleleasing lige noget for dig!. (s.d.). Carta Autofinans. Lokaliseret den 24.03 2020 på <https://deleleasing.dk/deleleasing/>

Finansiel eller operationel leasing? Her kan du se, hvad du skal være opmærksom på. (s.d.). Bilmagasinet. Lokaliseret den 24.03 2020 på <https://bilmagasinet.dk/guides/billeasing/finansiel-eller-operationel-leasing-her-kan-du-se-hvad-du-skal-vaere-opmaerksom-paa>

Finansiering - Udregning med standard lånebetingelser. (s.d.). Seat. Lokaliseret den 20.04 2020 på <https://www.seat.dk/kobsguide/finansiering/?modelText=Tarraco%20Xcel-lence%202,0%20TSI%20Tarraco%204x4%20DSG%20190%20HK&modelPrice=496990>

Flexleasing – bil uden registreringsafgift. (s.d.). Leasing Fyn. Lokaliseret den 24.03 2020 på https://leasingfyn.dk/billeasing/flexleasing/?gclid=EAIaIQob-ChMIqZj3_ayw6AIV1cAYCh0iZAxPEAAyAAEgLu_fD_BwE

Flexleasing: En leasingaftale uden den høje registreringsafgift. (s.d.). Andersen & Martini. Lokaliseret den 24.03 2020 på <https://am.dk/leasing/flexleasing/>

Forældreleasing: til dig, der ønsker at hjælpe dit barn godt i gang som bilist. (s.d.). Privatleasing. Lokaliseret den 02.04 2020 på <https://www.privatleasing.dk/hvordan/foraeldreleasing>

Gaver: Beregn gaveafgift. (s.d.). Skat. Lokaliseret den 02.04 2020 på <https://skat.dk/skat.aspx?oid=2234842>

Grand Scenic . (s.d.). Renault. Lokaliseret den 19.04 2020 på <https://www.renault.dk/personbiler/grand-scenic/konfigurator/recapitulatif.html?conf=https%3A%2F%2Fdk.co.rplug.renault.com%2Fc%2FBABI9%2FAgk-KK6w>

Hent prislister & brochure. (s.d.). Renault. Lokaliseret den 19.04 2020 på <https://www.renault.dk/prisliste-brochure.html>

Hvad er releasing?. (s.d.). Privatleasing. Lokaliseret den 02.04 2020 på <https://www.privatleasing.dk/releasing#releasing>

Hvad skal du passe på, når du flexleaser?. (s.d.). Interdan Leasing . Lokaliseret den 24.03 2020 på https://www.interdan-leasing.dk/soeg-importbil-og-beregn-flexleasing/?gclid=EAIaIQobChMIkbj90I6z6AIVyYKyCh0oQA3CEAAYAiAAEgK6kfD_BwE

Kom godt i gang med Forældreleasing. (s.d.). Privatleasing. Lokaliseret den 02.04 2020 på <https://www.privatleasing.dk/hvordan/foraeldreleasing/kom-godt-i-gang>

Korttidsleasing. (s.d.). Andersen & Martinia. Lokaliseret den 12.04 2020 på <https://am.dk/leasing/korttidsleasing/>

Kvartalsvist nationalregnskab, brancher. (s.d.). Danmarks Statistik. Lokaliseret den 13.04 2020 på <https://www.dst.dk/da/Statistik/emner/nationalregnskab-og-offentlige-finanser/kvartalsvist-nationalregnskab/kvartalsvist-nationalregnskab-brancher>

Leasing: Hvad er leasing . (s.d.). Economic . Lokaliseret den 23.03 2020 på <https://www.economic.dk/regnskabsprogram/ordbog/leasing>

MEDARBEJDERE I HOLSTEBRO. (s.d.). Tang Biler . Lokaliseret den 07.04 2020 på <https://tangbiler.dk/med-holstebro/>

Medarbejdere: Salg & Retention. (s.d.). Nellemann Leasing. Lokaliseret den 07.04 2020 på <https://nellemannleasing.dk/medarbejdere/#salg-retention>

MikroLeasing - nemt, enkelt og fleksibelt. (s.d.). Europcar . Lokaliseret den 12.04 2020 på <https://www.europcar.dk/mikrolease?cid=booknu>

NEKROLOG: Steinar Kvale (1938-2008). (s.d.). AU Universitetshistorie. Lokaliseret den 06.04 2020 på <https://auhist.au.dk/showroom/oversigter/nekrologer/steinarkvale1938-2008/>

Nissan Finans Privatleasig. (s.d.). Nissan. Lokaliseret den 18.04 2020 på https://www-europe.nissan-cdn.net/content/dam/Nissan/dk/brochures/cpls/NEW_LEASING_CPL.pdf

Nissan X-trail: Priser, udstyr og specifikationer. (s.d.). Nissan. Lokaliseret den 18.04 2020 på <https://www.nissan.dk/content/dam/Nissan/dk/brochures/cpls/ny-x-trail-kundepriisliste.pdf>

Nyregistrerede personbiler efter registreringsform. (s.d.). Danmarks Statistik. Lokaliseret den 23.02 2020 på <https://www.statistikbanken.dk/BIL55>

Priser. (s.d.). Seat. Lokaliseret den 20.04 2020 på <https://www.seat.dk/modeller/tarraco/priser-og-brochurer/>

Prisliste 15. april 2020. (s.d.). Toyota. Lokaliseret den 15.04 2020 på http://modelinformation.toyota.dk/Toyota/specs/Prislister/Privatleasingpriser/?_ga=2.233058206.100902806.1532330897-2101676188.1525679627&page=3

PRIVATLEASING AF SEAT TARRACO. (s.d.). Seat. Lokaliseret den 20.04 2020 på <https://www.seat.dk/kampagne/privatleasing/tarraco/>

Releasing: Få en lavere leasingydelse ved releasing af køretøj. (s.d.). Bica Leasing. Lokaliseret den 02.04 2020 på <https://bica.dk/releasing/>

Releasing: privatleasing af brugt bil. (s.d.). Privatleasing. Lokaliseret den 02.04 2020 på <https://www.privatleasing.dk/releasing>

Renault privatleasingpriser. (s.d.). Renault. Lokaliseret den 19.04 2020 på <https://cdn.group.renault.com/ren/dk/pdf/Privatleasing-prisliste.pdf.asset.pdf/2724978c48.pdf>

Seat Tarraco. (s.d.). Seat. Lokaliseret den 20.04 2020 på <https://prislister.seat.dk/pdf.aspx?model=tarraco>

Splitleasing. (s.d.). Interdan Leasing. Lokaliseret den 24.03 2020 på <https://www.interdan-leasing.dk/leasing/splitleasing/>

Sæsonleasing. (s.d.). Jysk Bilimport Direct . Lokaliseret den 02.04 2020 på <https://www.jysk-bilimport.dk/leasing-typer/saesonleasing/>

Sæsonleasing. (s.d.). Formula Leasing. Lokaliseret den 02.04 2020 på https://www.formula-leasing.dk/saesonleasing/?gclid=EAIaIQobChMIxNiKobzJ6AIVh6sYCh1P5QU-EAAYA-iAAEgLbYPD_BwE

Sæsonleasing: cabriolet om sommeren og firehjulstrækker om vinteren. (s.d.). Allan Hansen, Biler i Særklasse . Lokaliseret den 02.04 2020 på <https://allan-hansen.dk/leasing/leasingtyper/saesonleasing>

Tjek Bil: Leasingguide: Alt om leasing (privatleasing og alternativerne). (s.d.). Tjek Bil. Lokaliseret den 24.03 2020 på <https://www.tjekbil.dk/alt-om-bilen/koeb-salg-og-leasing-af-biler/leasing-guide/>

Typer af leasing: Operationel eller finansiell leasing? Vi hjælper dig til den rigtige løsning. (s.d.). Nordania . Lokaliseret den 24.03 2020 på https://nordania.dk/erhverv/produkter/guides/typer-af-leasing?&sc_cid=Adwords%7cDSA%7c&gclid=EAiaIQob-ChMInvHIwayw6AIVkUMYCh18sA5qEAAYASAAEgIW-PD_BwE&gclsrc=aw.ds

Værd at vide om releasing. (s.d.). ALD Carmarket. Lokaliseret den 02.04 2020 på <https://ald-carmarket.dk/om-os/nyheder/vaerd-at-vide-om-releasing#>

Værditab beregner. (s.d.). Bil plan. Lokaliseret den 15.04 2020 på https://bilplan.dk/vaerdi-tab_beregner.cshtml

Værditab på bil. (s.d.). Bilplan. Lokaliseret den 15.04 2020 på https://bilplan.dk/vaerdi-tab_bil.cshtml

5.3.3 Andre kilder

Egen afsluttende opgave på HD 1. del: Just Madsen, Dianna. & Westensee, Rune. (maj 2018). *Fremtidens bilproduktion: Afsluttende projekt på HD 1. del.* Aarhus Universitet.

6. Bilag

6.1 Data fra Danmarks Statistik

Nyregistrerede personbiler efter registreringsform og tid													
Enhed: antal													
	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Tilgang til husholdningerne	104.678	96.926	68.115	84.312	93.152	106.981	119.554	117.092	123.399	130.602	130.310	133.615	131.738
Tilgang til erhvervene	57.803	53.739	44.134	69.302	76.642	62.870	61.080	71.824	83.651	91.867	91.162	84.863	93.898
Personbiler i alt	162.481	150.665	112.249	153.614	169.794	169.851	180.634	188.916	207.050	222.469	221.472	218.478	225.636
Privatleasing	3.779	4.078	6.223	9.452	9.839	4.956	5.587	12.459	18.984	28.324	27.698	21.260	28.255
Erhvervsleasing	28.968	28.422	22.869	42.506	48.855	39.065	40.865	51.500	59.984	66.886	65.242	64.888	73.200
Leasing i alt	32.747	32.500	29.092	51.958	58.694	44.021	46.452	63.959	78.968	95.210	92.940	86.148	101.455
	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Tilgang i husholdninger + privatleasing	108.457	101.004	74.338	93.764	102.991	111.937	125.141	129.551	142.383	158.926	158.008	154.875	159.993
Privatleasing i %	3,48%	4,04%	8,37%	10,08%	9,55%	4,43%	4,46%	9,62%	13,33%	17,82%	17,53%	13,73%	17,66%
	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Tilgang i erhvervene + erhvervsleasing	86.771	82.161	67.003	111.808	125.497	101.935	101.945	123.324	143.635	158.753	156.404	149.751	167.098
Erhvervsleasing i %	33,38%	34,59%	34,13%	38,02%	38,93%	38,32%	40,09%	41,76%	41,76%	42,13%	41,71%	43,33%	43,81%

6.2 Interview med Hasse Sparsø den 7. april 2020

Hasse: Det er leasing, det er Hasse.

Dianna: Hej du taler med Dianna Just Madsen.

Hasse: Hej.

Dianna: Har du tid til at blive forstyrret?

Hasse: Ja det har jeg da.

Dianna: Det er fordi, at jeg er i gang med at skrive en skoleopgave angående leasing af biler, og jeg så tænkte jeg på om du havde lige 5 minutter til at svare på nogle spørgsmål – om det var noget du havde lyst til?

Hasse: Jamen skyd løs, så må vi se om jeg kan svare dig.

Dianna: Tak for det. Så skal jeg først lige høre, om det er okay at jeg optager samtalen som dokumentation?

Hasse: Ja, det er fint.

Dianna: Tak for det. Godt, jeg kan se at I tilbyder nogle forskellige typer af leasing, hvilke typer leaser I mest? Er det nogle bestemte typer, er det mest privat/erhverv, er det mest nye eller brugte biler? Kan du sige noget om det?

Hasse: Ja det kan du tro. Jamen man kan sige at 99% af det vi leaser ud det er brugte biler som er mere end 3 år gamle. Det vi beskæftiger os med, det er det der hedder flex leasing, og det er primært finansiel leasing. Der er jo to former for leasingtyper, der er jo finansiel leasing og så er der operationel leasing. Og det som vi beskæftiger os med det er finansiel leasing. Og under finansiel leasing, der er 3 leasingbegreber: der er erhvervsleasing, der er privatleasing og split-leasing, og vi tilbyder alle 3 leasingformer.

Dianna: Er det så mest privat eller erhverv, eller hvad gør I mest i?

Hasse: Det er mest erhverv, og så er det split og så til sidst privat.

Dianna: Okay. Så skal jeg lige høre, når kunderne de kommer ind til jer med spørgsmål, er der nogle typiske gængse spørgsmål eller ting, som de gerne vil vide?

Hasse: Ja, det er primært afskrivningsprofil og restværdi.

Dianna: Okay. Hvor stor viden fornemmer du at de her kunder de har når de kommer ind til jer, altså har de en okay generel viden på området, eller hvad tænker du?

Hasse: Jamen altså jeg har været her i Nellemann leasing i 5 år, og da jeg startede herinde der var jeg lidt overrasket over, hvor lidt kunderne egentlig vidste omkring flexleasing / finansiell leasing, men det sidste års tid, der er kunderne betydeligt bedre velforberedte og har sat sig meget mere ind i tingene i henhold til: hvad koster bilen, hvad bliver der afskrevet på bilen, og hvad er den reelle restværdi nu når man er færdig med at lease bilen. Så folk er betydeligt mere forberedte, end de var bare for et år til halvandet siden. Så det går den rigtige vej.

Dianna: Tænker du også det hænger sammen med, at der er en stigning indenfor leasing?

Hasse: Helt klart.

Dianna: at det bliver mere normalt.

Hasse: Helt klart, ja – helt klart.

Dianna: Fornemmer du, at selve holdningen til leasing den har ændret sig gennem tiden?

Hasse: Ja, helt klart. Det er blevet meget mere normalt at lease, for fordi i gamle dage der var det jo sådan, at hvis du leasede, så var det fordi du ikke havde nogen penge og ikke havde råd til at købe en bil. Men det er jo lige omvendt i dag, der er jo ingen grund til at gå ud og købe en bil, når du reelt kan gå ud og lease en bil og sidde for billigere penge hver måned i forhold til at købe den. Så det er blevet meget mere normalt sådan mind-mæssigt for kunderne at lease i forhold til at eje.

Dianna: Super. Hvis du skal sige noget om hvad du tror fremtiden bringer inden for leasing, hvad tænker du så?

Hasse: Det er, hvis vi skal se på hvad tendensen er i markedet i henhold til klima osv., så er det helt klart at vi kan godt mærke en stigende efterspørgsel på hybrid og elbiler.

Dianna: Men du tænker det er noget der er på markedet for at blive?

Hasse: Ja, helt klart. Jamen altså det man kan sige: der er jo den primære årsag til at jeg er her i dag, det er på grund af vores afgiftssystem. Det er simpelthen derfor. For når du går ud og leaser en bil, så betaler du jo ikke den fulde afgift med det samme, så betaler du den jo kun procentmæssigt så længe bilen er på plader. Og derfor kan man jo sige, at så er det betydeligere billigere at gå ud og lease en bil i forhold til at købe, fordi vi har så høj en afgift i Danmark.

Hasse, fortsat: Så så længe at afgiften på biler er så høje, så vil leasing altid være her, indtil at man måske begynder at sætte afgiften ned. Men det tror jeg ikke man gør lige foreløbig, fordi at man skal jo tænke på at regeringen får jo rigtigt rigtigt mange afgiftspenge ind via afgiften, som vi bruger til at betale alle mulige andre ting med. Så det er ikke noget der forsvinder overnight, jeg tror at leasing det kommer til at blive her, i hvert fald i de næste 10-15 år.

Dianna: Okay. Og så tror du måske godt der er en sandsynlighed for at det går ned derfra, hvis at afgifterne de ændrer sig?

Hasse: Ja, det hele er baseret på afgiften og ikke andet.

Dianna: Godtså. Når man sidder og kigger på diverse leasingtilbud og måske sammenligner med køb af biler, vil du så sige der er nogle bestemte ting man skal være særligt opmærksom på?

Hasse: Jamen man kan sige: det spørgsmål får jeg jo rigtigt tit fra mine kunder som sidder og tænker på, jamen skal vi gå ud og overveje at købe den, eller skal vi lease. Og man kan sige der er sådan en tommelfingerregel: Jo dyrere bilen er, jo flere penge sparer du ved at lease.

Dianna: Okay.

Hasse: og hvorfor gør man det, jo det gør du, fordi hvis nu du sidder og kigger på at købe en bil til en million, så skal du tænke på, at i de millioner du køber en bil for, der er der jo rigtigt rigtigt meget afgift i, så hvis du kan undgå at betale afgiften upfront med det samme, så bliver investeringsbeløbet jo lige pludselig helt anderledes. Men hvis du sidder og kigger på en Folkevogn UP der koster 100.000, jamen så er afgiften måske kun 15-20.000 kroner, og så kan det ikke rigtigt svare sig at lease i forhold til at købe. Så som tommelfingerregel: jo dyrere bilen er, jo større besparelser har du ved at lease kontra at eje.

Dianna: Good. Er der andet du sådan tænker der er vigtigt at jeg bør vide sådan i henhold til emnet?

Hasse: Jamen man kan jo sige, at med den usikkerhed vi har i øjeblikket omkring: hvad sker der med afgifter, hvad er vores afgiftssats, er den 150% eller er den 130% om et år eller 120%. Du skal se sådan på det: hvis du går ud og køber en bil til 500.000 og betaler moms og afgift og regeringen finder ud af, jamen afgiften skal ikke være 150%, den skal måske kun være 120%, så har du jo overnight tabt 30% af bilens værdi, fordi du har købt bilen med moms og afgifter. Hvorimod, hvis du går ud og leaser, så leaser jeg jo bilen ud til kunden uden afgift, så er jeg ikke så sårbar, hvis regeringen vælger at sænke afgiften på bilerne.

Hasse, fortsat: Så man kan sige at din risiko ved at eje er blevet betydeligt større i forhold til at lease, fordi at usikkerhedsparametrene omkring afgift osv. Hvad sker der med diesel biler og benzin biler, skal de ud af stor byerne osv. Osv. Osv. Så derfor vil jeg sige, det har da nok aldrig været mere usikker at eje kontra at lease. Så sådan som verden er lige nu, så er der helt klart en større fordel ved at lease i forhold til at eje. Helt klart. Helt klart. Og så er der lige en anden ting: det er også, at når jeg skal ud og sælge en bil uden moms og uden afgift, så kan jeg gå reelt ud og spørge alle lande i hele Europa, fordi at bilerne er sammenlignelige, fordi en bil i Tyskland står jo også uden moms og uden afgifter. En bil i Frankrig er også til salg uden moms og uden afgift, hvorimod har du købt en bil i Danmark med vores høje moms og med vores høje afgift, så kan du kun sælge bilen som udgangspunkt ét sted, og det er i Danmark. Så når jeg får biler retur fra mine leasingkunder, så sender jeg dem jo i udbud i hele Europa, det vil sige mine salgskanaler i at sælge brugte biler er jo meget meget meget større, fordi jeg har hele det Europæiske marked jeg kan bruge til at sælge min bil på, i stedet for et lille land som Danmark. Og det gør jo, at jeg langt hen ad vejen får en bedre pris for mine brugte biler, i forhold til kun at kunne sælge bilen i Danmark. Og det gør jo i sidste ende, at kunden taber færre penge og derfor sparer penge i sidste ende.

Dianna: okay.

Hasse: Ja.

Dianna: Ja. jamen ved du hvad, det var lærerigt, og det var egentlig de spørgsmål jeg havde. Så jeg siger tusind tak for din tid.

Hasse: Jamen det var så lidt. Held og lykke med det.

Dianna: Tak for det.

Hasse: Det godt.

Dianna: Hej-hej.

Hasse: Hej.

6.3 Interview med Jimmy Iversen den 7. april 2020

Dianna: Godt. Jimmy Iversen, salgschef hos Tang Biler, Holstebro A/S. Jeg har nogle spørgsmål vedrørende leasing af biler. Og er det okay med dig at jeg optager samtalen til dokumentation og sådan noget?

Jimmy: Selvfølgelig.

Dianna: Yes. Godt, jeg kan se på jeres hjemmeside, at I tilbyder leasing. Hvordan formidler i det, har I nogle samarbejdspartnere, eller hvordan fungerer det? Eller gør I det selv?

Jimmy: Nej, vi gør det ikke selv. Vi har 3 forskellige.

Dianna: 3 forskellige?

Jimmy: Ja

Dianna: Og hvad er det for nogle 3?

Jimmy: Vi har Fiat Finans, som vi så lige er stoppet med her nu, men ellers så har vi brugt dem, og så har vi Hyundai Finans som er Jyske Finans der står bag dem, og så har vi Nordea.

Dianna: Okay, så dem formidler I jeres leasing igennem?

Jimmy: Vi har 3 kanaler at prøve at gøre det igennem.

Dianna: Okay. Hvad for nogle typer af leasing er det så I tilbyder?

Jimmy: Jamen typisk erhvervsleasing på varebiler, det har vi så ikke længere, det var vores Fiat mærke der kunne tilbyde det, det har vi så ikke længere. Så nu står vi tilbage med det typiske privatleasing, altså til Hr. og Fru Jensen vi kan klare

Dianna: Hvor ofte formidler I de her leasingaftaler?

Jimmy: Sjældent. Det er ikke lige vores mærker der appellerer til det. Privatleasing skal nok vokse lidt over tid, men altså vi snakker ganske få procenter af vores samlede salg.

Dianna: Okay. Når I så leaser, så siger du at det er mest erhverv førhen, men nu bliver det nok mest privat

Jimmy: Med de mærker vi har bliver det privat, ja.

Dianna: Er det kun nye biler, eller er det også brugte?

Jimmy: Det er kun nye.

Dianna: Kun nye biler?

Jimmy: Kun fabriksnye biler, og priserne ligger færdigberegnet. Vi kan ikke gøre noget, vi kan kun formidle.

Dianna: Okay. Når folk kommer ind, spørger de så ofte til leasing? Er det noget folk er interesseret i at vide mere om?

Jimmy: Jaa, men ikke så meget her. Vores opfattelse er, jo længere vi kommer vestpå i Danmark, jo mindre er det. Der vil folk gerne eje i stedet for. Så, og det kan man også se på tallene, altså det bliver sværere og sværere jo længere du kommer herover.

Dianna: Hvad er det for nogle spørgsmål folk de kommer med, og hvad er det de er interesseret i når det er?

Jimmy: Det er om det kan betale sig, hvad det koster kontra at eje den. Og hvad der er med i leasing, og så er folk skeptiske for at skal aflevere en leasingbil igen. De har hørt en masse skrækhistorier om, at man får en hulens masse regninger hvis den har en ridse eller noget. Det er ikke helt sandheden, men det er det de er skeptiske for. Pris, om det kan betale sig, og så hvad der skal ske når man skal af med den igen.

Dianna: Har du nogle tommelfingerregler eller noget du siger til dem når de spørger?

Jimmy: Jamen, hvis vi snakker ganske almindelig gennemsnitsbil til 150.000, så går det lige op. Så er det din holdning om du kan, altså du har den jo i 3 år, du skal sige farvel til den når den den dag den bliver 3 år. Så står du og skal i gang forfra. Og kan du leve med det og synes det er dejligt fri, så er det jo fint. Tit og ofte så råder vi unge mennesker til det, hvis de er 20 år og ikke lige ved hvor de skal studere eller hvor de skal arbejde, fordi så kan de jo når de har haft den i et år så kan de stille den med en måneds varsel. Det vil sige, at om en måned kan du sige at der vil du ikke have den mere eller vil ikke betale mere om en måned. Og så kan du stille den. Det er lidt svært hvis du har brugt 150.000 kr. og har et banklån og alt muligt. Der kan være en eller anden ung menneske der ikke lige ved hvor de havner henne i livet om 3 år, der kan det være rigtigt godt, for det er ikke dyrere.

Dianna: Så det er 1-3 års leasingkontrakt?

Jimmy: Du tegner en kontrakt altid på 3 år, 36 måneder. Men efter 11-12 måneder kan du med en måneds varsel opsige den og komme ud af den.

Dianna: Og koster det så noget?

Jimmy: Nej, det koster den førstegangsydelse. Du giver en førstegangsydelse eller udbetaling i starten. Men den er typisk så lav nu, den ligger omkring 5.000. Og den sku du så mene du skulle have noget ud af i de 3 år, men den mister du så, men 5.000 kontra at komme af med en bil med en måneds varsel det er nok også billigt.

Dianna: Så det jeg lidt hører dig sige det er, at 150.000 det er der prisforskellen ligger, om det kan betale sig eller ikke kan betale sig?

Jimmy: Ej det tror jeg ikke, det er bare typisk den bilgruppe vi har. Større det tror jeg såmænd også det kan. Vi kan tilbyde det på biler op til 400.000, og der har vi bare ikke fået de vestjyske kunder op endnu.

Dianna: Okay. Hvor stor viden fornemmer du at de her kunder har omkring leasing, når de kommer ind og spørger til det? Er det noget du føler de har læst lidt op på hjemmefra, og har de en generel forståelse?

Jimmy: Der er bare en skepsis herovre, det er ikke vores landsdel. Der er nogle ganske få der kommer specifikt for det, men der er vi nede og snakke hvis ikke procent, så promiller, altså der selv direkte spørger ind til og søger det. Ellers er det noget vi i enkelte tilfælde foreslår som alternativ til de helt unge mennesker, hvis de overhovedet ikke ved hvor de er henne i livet om 3 år. Så skal de så lade være med at få købt det, så lej den eller leas den i stedet for og se hvor I er henne.

Dianna: Okay. Så holdningen du fornemmer blandt kunderne er lidt at de hellere vil..

Jimmy: Ja. Her hvor vi nu forcerer i denne del af landet der vil de hellere købe den og eje den.

Dianna: Hvis jeg siger fremtiden og leasing af biler, hvad tænker du så?

Jimmy: Så tror jeg det kommer mere.

Dianna: Du tror det bliver mere?

Jimmy: Ja, jeg ved ikke om vi snakker leasing, men jeg tror vi snakker alle mulige mærkelige abonnementsordninger og deleordninger og alt muligt, der relaterer lidt til ikke at eje den, men man er mere fri i at kunne skifte ud og bytte rundt og sådan noget. Det tror jeg der kommer mere af.

Dianna: Godt. Har du ellers noget andet du tænker der er relevant at sige i den her sammenhæng, eller noget der er relevant at fortælle?

Jimmy: Nej

Dianna: Nej, jamen du synes vi har været omkring det du havde?

Jimmy: Ja men det er jo ikke noget vi gør så meget i. Hverken med mærkerne eller med landsdelen så vi kan, men det er ikke det vi bliver rendt på dørene af.

Dianna: Godt, jamen så siger jeg tak for din tid.

6.4 Svar fra spørgeskemaundersøgelsen

Leasing af biler

1. Hvor gammel er du? *

Antal deltagere: 53

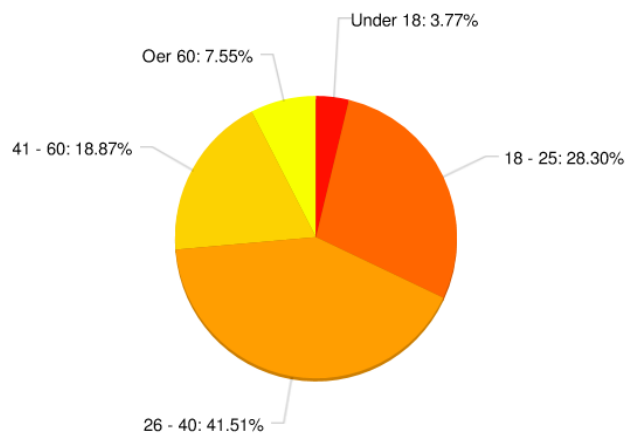
2 (3.8%): Under 18

15 (28.3%): 18 - 25

22 (41.5%): 26 - 40

10 (18.9%): 41 - 60

4 (7.5%): Over 60



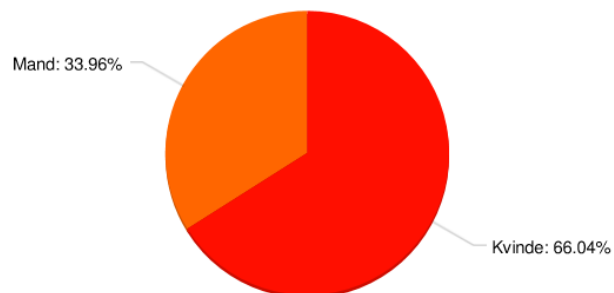
2. Er du mand eller kvinde? *

Antal deltagere: 53

35 (66.0%): Kvinde

18 (34.0%): Mand

- (0.0%): Andet



3. Hvilket erhverv arbejder du indenfor? *

Antal deltagere: 53

5 (9.4%): Jeg er
studerende

1 (1.9%): Jeg er arbejdsløs

2 (3.8%): Landbrug,
skovbrug, fiskeri

4 (7.5%): Industri, lager,
produktion

2 (3.8%): Bygge og anlæg

8 (15.1%): Handel og
transport mv.

1 (1.9%): Information og
kommunikation

1 (1.9%): Finansiering og
forsikring

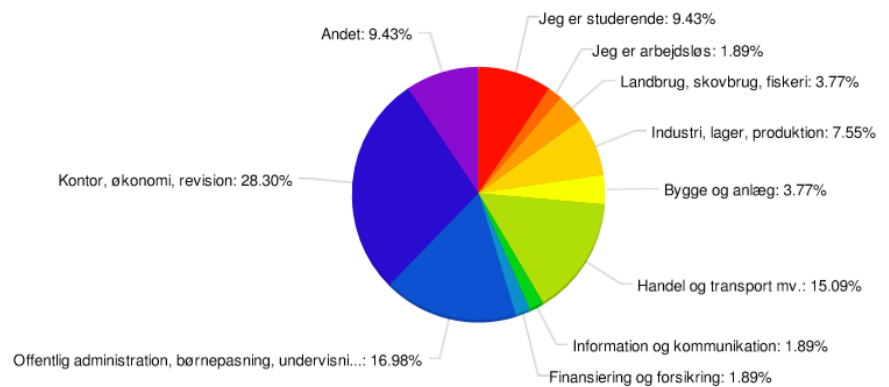
9 (17.0%): Offentlig
administration,
børnepasning,
undervisning og sundhed

15 (28.3%): Kontor,
økonomi, revision

5 (9.4%): Andet

Svar fra tillægsfeltet:

- Rengøring
- Pensionist
- Skal snart på efterskole
- Butik
- Folkepensionist



4. Hvilken del af Danmark bor du i? *

Antal deltagere: 53

1 (1.9%): Sjælland

- (0.0%): Fyn

3 (5.7%): Østjylland

26 (49.1%): Midtjylland

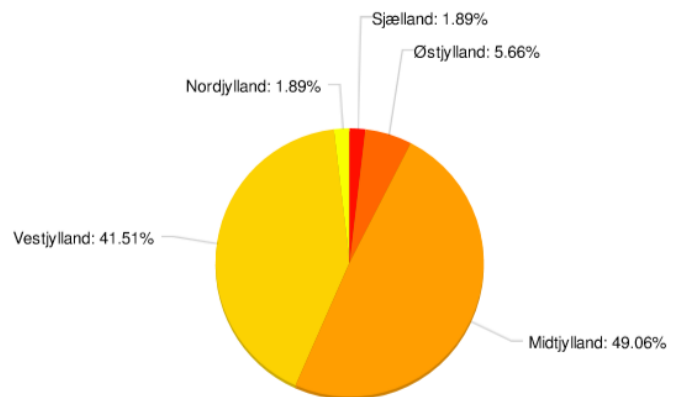
22 (41.5%): Vestjylland

1 (1.9%): Nordjylland

- (0.0%): Syddjylland

- (0.0%): Jeg bor ikke i Danmark

- (0.0%): Andet



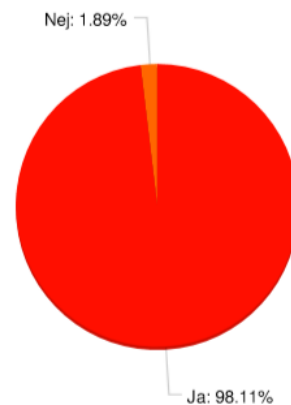
5. Har du gyldigt kørekort til bil? *

Antal deltagere: 53

52 (98.1%): Ja

1 (1.9%): Nej

- (0.0%): Ved ikke



6. Leaser du en bil på nuværende tidspunkt? (Du må gerne krydse af i flere) *

Antal deltagere: 52

7 (13.5%): Ja, jeg leaser en bil privat

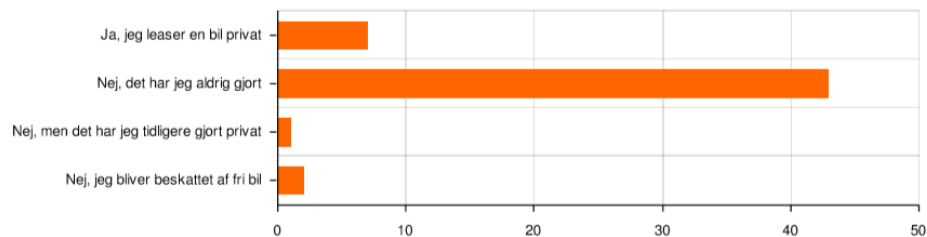
- (0.0%): Ja, jeg erhvervsleaser en bil

43 (82.7%): Nej, det har jeg aldrig gjort

1 (1.9%): Nej, men det har jeg tidligere gjort privat

- (0.0%): Nej, men det har jeg tidligere gjort erhvervmæssigt

2 (3.8%): Nej, jeg bliver beskattet af fri bil



7. Kryds af ved de begreber indenfor billeasing du har hørt om. (Nogle af dem er flere udtryk for det samme) *

Antal deltagere: 53

47 (88.7%):

Erhvervsleasing

51 (96.2%): Privatleasing

18 (34.0%): Finansiel leasing

13 (24.5%): Operationel leasing

23 (43.4%): Flexleasing

5 (9.4%): Sæsonleasing

5 (9.4%): Deleleasing

4 (7.5%): Dagsleasing

7 (13.2%): Splitleasing

2 (3.8%): Forældrelanding

1 (1.9%): Releasing

3 (5.7%): Genleasing

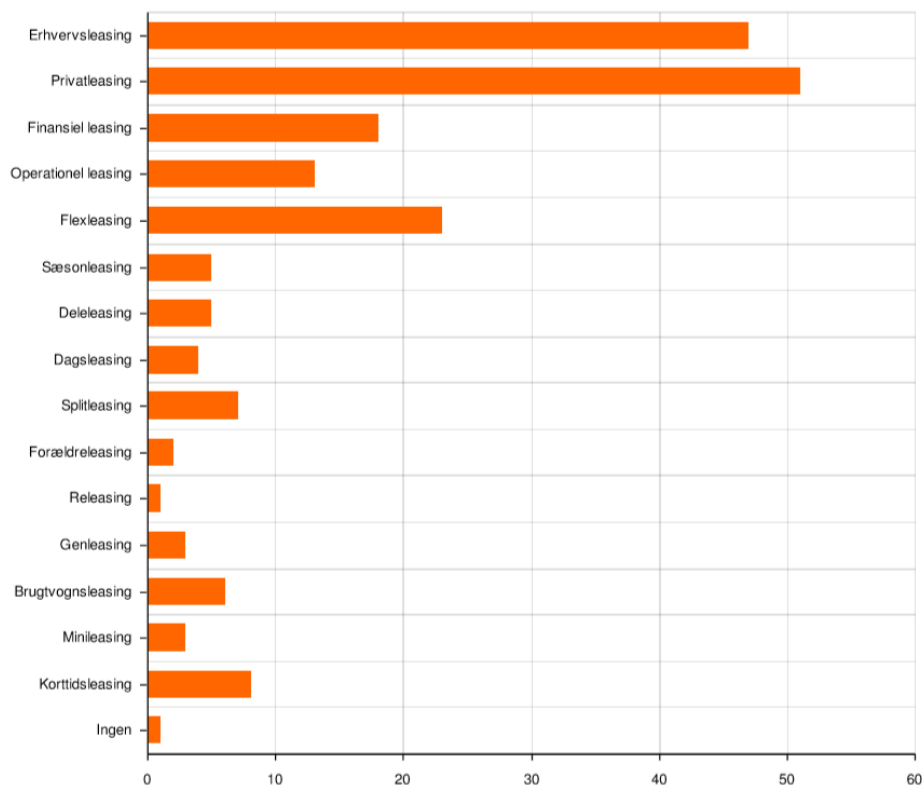
6 (11.3%):

Brugtvognsleasing

3 (5.7%): Minileasing

8 (15.1%): Korttidsleasing

1 (1.9%): Ingen



8. Kryds af ved de begreber du kan forklare lidt om: *

Antal deltagere: 52

29 (55.8%): Erhvervsleasing

38 (73.1%): Privatleasing

14 (26.9%): Finansiell
leasing

12 (23.1%): Operationel
leasing

13 (25.0%): Flexleasing

4 (7.7%): Sæsonleasing

3 (5.8%): Deleleasing

4 (7.7%): Dagsleasing

5 (9.6%): Splitleasing

2 (3.8%): Forældreleasing

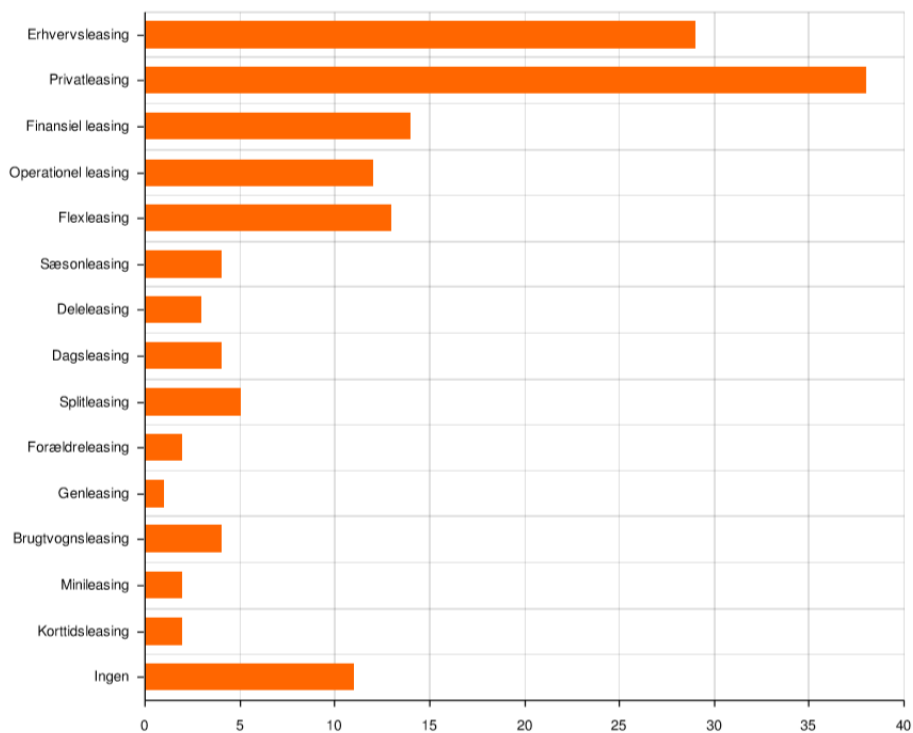
1 (1.9%): Genleasing

4 (7.7%):
Brugtvognsleasing

2 (3.8%): Minileasing

2 (3.8%): Korttidsleasing

11 (21.2%): Ingen



9. Hvad er din holdning til leasing af biler? (du må gerne krydse af i flere) *

Antal deltagere: 53

19 (35.8%): Jeg har ikke sat mig ind i billeasing

11 (20.8%): Det er ikke noget for mig

23 (43.4%): Jeg vil hellere eje bilen

10 (18.9%): Det er dyrt

16 (30.2%): Det er en god løsning

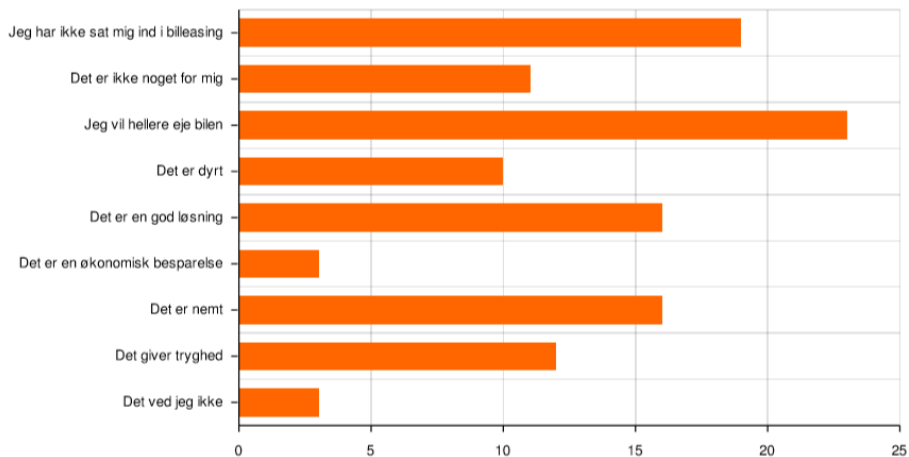
3 (5.7%): Det er en økonomisk besparelse

16 (30.2%): Det er nemt

12 (22.6%): Det giver tryghed

3 (5.7%): Det ved jeg ikke

- (0.0%): Andet



10. Hvilke fordele kan du se ved at lease en bil? (Du må gerne krydse af i flere) *

Antal deltagere: 52

8 (15.4%): Det er økonomisk fordelagtigt

29 (55.8%): Man kan skifte bil ofte

27 (51.9%): Man kan køre i en ny bil stort set altid

11 (21.2%): Man kan få masser ekstra udstyr

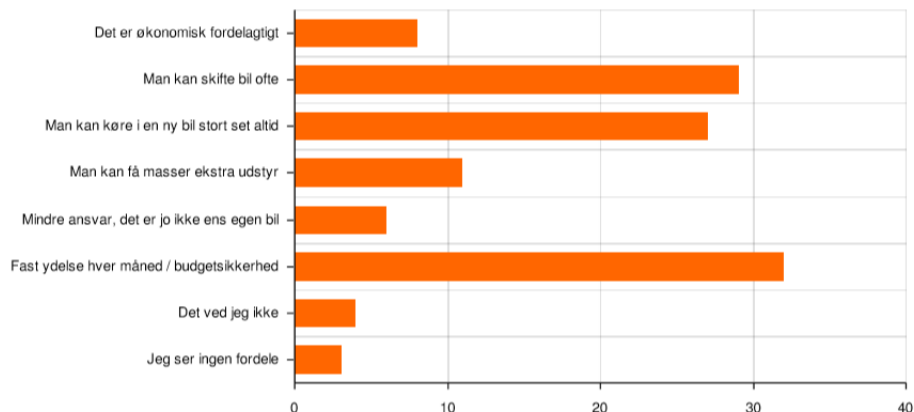
6 (11.5%): Mindre ansvar, det er jo ikke ens egen bil

32 (61.5%): Fast ydelse hver måned / budgetsikkerhed

4 (7.7%): Det ved jeg ikke

3 (5.8%): Jeg ser ingen fordele

- (0.0%): Andet



11. Hvilke ulemper kan du se ved at lease? (Du må gerne krydse af i flere) *

Antal deltagere: 52

21 (40.4%): Det er ikke økonomisk fordelagtigt

4 (7.7%): Det er træls at skifte bil så ofte

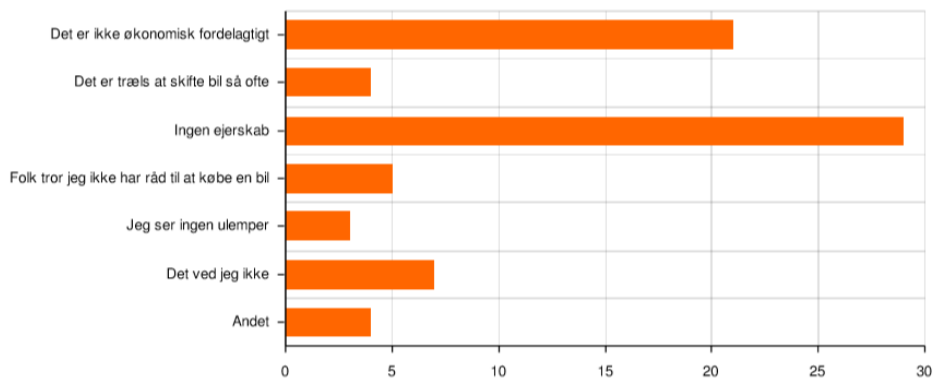
29 (55.8%): Ingen ejerskab

5 (9.6%): Folk tror jeg ikke har råd til at købe en bil

3 (5.8%): Jeg ser ingen ulemper

7 (13.5%): Det ved jeg ikke

4 (7.7%): Andet



Svar fra tillægsfeltet:

- Det er situationsbestemt
- Hvis du kører langt er det økonomisk dyrt
- Dyrt hvis man kører mange km
- Frygt for ekstra regninger ved f.eks. "Bilka-buler" og andet som du ellers kan ignorere hvis du selv ejer. Derudover de få km i perioden. Vel typisk 45.000 km over tre år og ellers bliver den månedlige ydelse meget højere. Og hvem kan holde sig under 15.000 km/år uden at skulle overveje alle sine køreture en ekstra gang?

12. Hvad ville du tænke, hvis din nabo leaser en bil? (Du må gerne krydse af i flere) *

Antal deltagere: 52

4 (7.7%): Det var da dumt

9 (17.3%): Han har nok ikke råd til at købe en bil

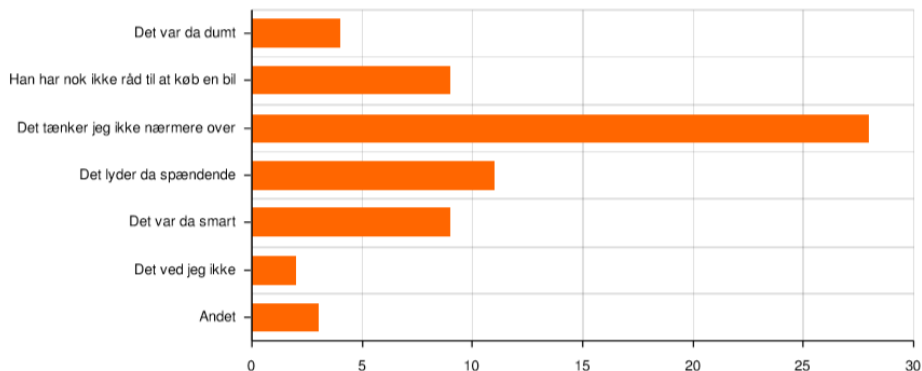
28 (53.8%): Det tænker jeg ikke nærmere over

11 (21.2%): Det lyder da spændende

9 (17.3%): Det var da smart

2 (3.8%): Det ved jeg ikke

3 (5.8%): Andet



Svar fra tillægsfeltet:

- Jeg føler det kan være negativt samt positivt ladet iht. Økonomi.
- Mit svar vil være et af ovenstående, men det afhænger af, hvilken type vil din nabo leaser.
- Det kommer ikke mig ved