



# So läuft die Rückgabe von Leasingautos sauber ab

Jeder Leasingvertrag läuft irgendwann aus und **der Dienstwagen geht zurück**. Wie Fuhrparkleiter hohe Nachzahlungen vermeiden können

**W**ehe, wehe, wehe, wenn ich auf das Ende sehe. Zwar stammt Wilhelm Buschs Reim aus Max und Moritz aus Zeiten, in denen noch kein Mensch an Flottenmanagement dachte. Auf die Rückgabe von Leasingfahrzeugen angewandt, trifft er dennoch voll ins Schwarze.

Denn immer mehr Fuhrparkleiter sehen sich am Ende der Laufzeit ihrer Autos mit ziemlich hohen Nachforderungen konfrontiert. Ein Grund dafür liegt in den schlechten Restwerten der jüngeren Vergangenheit. Nicht selten haben Leasinggesellschaften den Wiedererlös von Fahrzeugen

bei Vertragsabschluss schön gerechnet, um die monatlichen Raten attraktiv zu halten. Die Quittung dafür folgt am Schluss, wenn schon mal versucht wird, aus der einen oder anderen gebrauchsbewährten Verschleißerscheinung größere Mängel zu konstruieren.

## In 10 Schritten zum perfekten Fuhrpark

- 1 Fuhrparkanalyse
- 2 Finanzierung
- 3 Fuhrparkmanagement (Software/Outsourcing)
- 4 Service-Module beim Leasing
- 5 Fahrzeugauswahl (TCO/Car Policy)
- 6 Ausschreibung/Rahmenvertrag
- 7 Versicherung
- 8 Fuhrparkrecht
- 9 Mobilität (Pool/Carsharing/Langzeitmiete)

10 LEASINGRÜCKGABE/VERMARKTUNG

## Darauf sollten Sie achten

Im Idealfall läuft die Rückgabe von Leasingautos in fünf Schritten ab:

- Terminvereinbarung
- Übergabe/Abholung (immer mit Protokoll, das Schäden, Datum und Uhrzeit enthält)
- Gutachten (durch einen neutralen Sachverständigen)
- Schadenberechnung/gegebenenfalls Nachverhandlung
- Endabrechnung

Die Autos sollten in möglichst gutem Zustand zurückgegeben werden. Das heißt, zumindest gewaschen und gesaugt. Schäden vor der Rückgabe reparieren lassen (zum Beispiel per Smart Repair), was immer günstiger ist als eine Nachzahlung.



Nach der Dienstwagenkarriere landen die meisten Autos auf dem Gebrauchtwagenmarkt

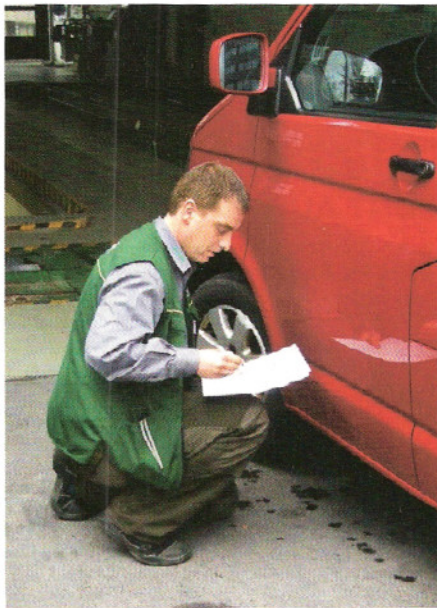
Klar im Vorteil ist hier, wer sich einer Gesellschaft anvertraut, die bei der Rücknahme der Leasingfahrzeuge auf zertifizierte Prozesse wie die »Faire Fahrzeugbewertung« des VMF (Verband der markenunabhängigen Fuhrparkmanagementgesellschaften) oder »Dekra Fair Return« setzt. In beiden Fällen sorgen Schadenkataloge für Transparenz, da der Flottenchef von vornherein weiß, welche Macken oder Dellen am Dienstwagen durchgehen und was am Ende extra kostet.

**Beim Dekra-Schadenkatalog** etwa, den Kunden im Internet nachlesen können, steht aufgeschlüsselt, wie Mängel am Auto einzustufen sind. Wie die Faire Fahrzeugbewertung unterscheidet der Schadenkatalog zwischen der Laufleistung sowie dem Alter entsprechenden Gebrauchsspuren, kleineren Schäden, die sich anteilig wertmindernd auswirken, und schließlich erheblichen Mängeln, welche zu hundert Prozent in Rechnung gestellt werden. Oberflächliche Kratzer am Stoßfänger zum Beispiel gehören zu den üblichen Gebrauchsspuren eines Dienstwagens und kosten daher nichts extra – sofern sie nicht bis auf die Grundierung durchgehen. Verschlissene Bremsbelege schlagen anteilig zu Buche, wogegen die beim Parken angeschrammte Alufelge voll zu bezahlen ist. Deswegen muss nicht gleich ein neuer Satz Räder her, lackierte Leichtmetallfelgen lassen sich sehr gut durch Smart Repair instand setzen. »Unsere Gutachter empfehlen immer die kostengünstigste fachgerechte Reparatur«, erklärt Rainer Schwer von Dekra Automobil.

Um beim Begutachten der Rückläufer die höchstmögliche Objektivität zu errei-

chen, sollte grundsätzlich ein neutraler Gutachter die Fahrzeuge unter die Lupe nehmen. Letztendlich sind ja nicht nur Flottenkunde und Leasinggesellschaft betroffen, sondern auch der Gebrauchtwagenhändler, auf dessen Hof die Autos hinterher landen. Und der kann die Fahrzeuge nur sinnvoll vermarkten, wenn deren tatsächlicher Wert feststeht – nicht irgendwelche Fantasiepreise. Daher beinhaltet die Dekra-Bewertung auch ein Qualitätssiegel für Gebrauchte.

Wie viel Geld Flotten mit zertifizierten Rückgabeprozessen sparen, belegt eine Studie des Center Automotive Research (CAR) der Universität Duisburg-Essen, die im Auftrag des VMF gut hundert



Gutachter stellen am Ende der Laufzeit den tatsächlichen Wert des Fahrzeugs fest

Unternehmen nach ihren Erfahrungen mit Leasingrückläufern befragt hat. Ergebnis: Im Schnitt müssen Firmen mit einer Nachzahlung von rund 700 Euro rechnen. Während herstellergebundene Gesellschaften (Captives) mit 729 Euro gut fünf Prozent über dem Durchschnitt liegen, verlangen die nach den VMF-Richtlinien arbeitenden Non-Captives nur 523 Euro (21 Prozent unter dem Schnitt). Nicht zertifizierte Non-Captives wiederum fallen mit 1.113 Euro völlig aus dem Rahmen.

**Da es aber auch bei einheitlich** geregelten Rückgabeverfahren zu Unstimmigkeiten kommen kann – etwa wenn Leasinggesellschaften Fahrzeuge beim Kunden holen und hinterher Schäden auftauchen, die niemand verursacht haben will –, hat der VMF vor, die Aspekte Abholkriterien und Nachverfolgung des Rücknahmestatus im Internet in den Maßnahmenkatalog aufzunehmen. »Wir werden eine Erweiterung der Fairen Fahrzeugbewertung Anfang 2011 präsentieren«, sagt Verbandsschef Michael Velte.

Manche Leasinggesellschaften bieten Rücknahmepauschalen an, eine Art Versicherung, die das dicke Ende vermeiden soll. Doch hierbei darf man nicht vergessen, dass die mit den Leasingraten bezahlten monatlichen Gebühren eine vorweggenommene Nachzahlung darstellen. »Damit ergibt sich erst mal ein Zinsverlust. Außerdem ist im Kleingedruckten oft die Rede von typischen Rücknahmeschäden, man muss also genau darauf achten, was tatsächlich abgedeckt ist«, sagt Claus Juchum von Fleetexpert.

Die beste Möglichkeit, Nachzahlungen am Laufzeitende zu vermeiden, ist natürlich, die Fahrer dafür zu sensibilisieren. Wer keine Schäden verursacht, zahlt auch nicht. Fehlendes Zubehör oder gar verschlammte Schlüssel müssen und dürfen nicht sein. Hier können Bonus-Malus-Systeme einen pfleglichen Umgang mit dem Dienstwagen fördern.

Das kommt erst recht zum Tragen, wenn man gekaufte Fahrzeuge vermarkten will. Da muss der Zustand stimmen, egal ob die Autos zum Händler, in Online-Portale oder zu Auktionsbörsen wie beispielsweise von BCA wandern. Wer den ausgedienten Firmenwagen selbst verkauft, sollte keinesfalls auf ein Gutachten verzichten, da gerade Privatkäufer genau über die Fahrzeughistorie, Vorbesitzer oder Schäden Bescheid wissen wollen.

Text: Thorsten Schönfeld, Fotos: Fotolia, Karl-Heinz Augustin, Stefan Cerchez