

## Autofinanzierung

# Die Qual der Wahl

Die dringend nötige Neuanschaffung für den Firmenfuhrpark auf Raten kaufen oder leasen? Bei welchem Finanzdienstleister? Und zu welchen Konditionen? Was der Markt hier aktuell für Elektrohändler hergibt.

**H**eute kaufen oder bestellen, morgen liefern: Kühlschränke, Gefrierkombinationen, Waschmaschinen, Geschirrspüler, Elektroherde, Plasmafernseher, Whirlpool, Einbauküchen samt Einbaugeräte. An den weit über 100 Kilogramm verschiedenen Gütern, die Nutzfahrzeuge pro Kopf täglich allein in Deutschland transportieren, dürften auch Fachgeschäfte und Fachmärkte des Elektrohändlers durchaus einen achtbaren Anteil haben. Dazu kommen diverse Ersatzteile sowie Werkzeugtechnik, die Servicetechniker der angeschlossenen Elektrowerkstatt bei Reparaturen an den Elektro-Großgeräten im Haushalt mit sich führen.

Vor allem die leichten Nutzfahrzeuge, das heißt Transporter bis 3,5 Tonnen, die sich im engen Stadtverkehr immer noch ganz gut durchschlängeln, aber genauso im Umland auf Achse sind, erweisen sich als „Packesel der Neuzeit“ hier vielseitig und wendig. Sie sind mithin unentbehrlich für einen florierenden Handel mit Elektrogeräten und Küchen- sowie Badeinrichtungen. Das gilt auch für den dazugehörigen Service als „fliegende Werkstatt“ mit entsprechenden An- und Einbauten im Fahrzeug und seiner



Wichtig beim Autoerwerb sind die Folgekosten – auch wenn man sich für eine Finanzierung entschieden hat

Wandlungsfähigkeit je nach Einsatzzweck. Das hat auch die gerade zu Ende gegangene 65. Internationale Nutzfahrzeugmesse (IAA) in Hannover deutlich gemacht. Der Trend

geht dabei eindeutig zu multifunktionalen Transportern, die sich entsprechend dem Bedarf schnell umrüsten lassen – je nachdem, ob mehr Platz für Personen oder Material gebraucht wird.

### Nachgefragt

#### Elektro-Fachhändler geben Auskunft:



**Andreas Benning,**  
Inhaber von  
EP:Benning in  
Berlin:

Zu meinem Fachgeschäft gehören zwei Transportfahrzeuge, die durchschnittlich je 30 000 km pro Jahr unterwegs sind. Eines dient der reinen Beförderung von Elektro-Großgeräten zum Kunden, das andere nutzen wir für den Transport der Materialien, die wir für Reparaturen oder Installationen beim Käufer benötigen.

Bisher habe ich mir meine beiden Nutzfahrzeuge alle drei Jahre immer neu gekauft.

Stets von einer Marke. Im Vordergrund der Kaufentscheidung bei mir stehen dabei immer die Fahrzeugleistung und natürlich die Abmessungen im Ladebereich. Es muss ja einiges hinein gehen, das auch sicher verstaut werden kann.

Im kommenden Jahr ist es wieder so weit. Dann möchte ich zwei neue Fahrzeuge erwerben. Allerdings habe ich mir überlegt, ob es bei der momentanen Zinsentwicklung nicht besser ist, ein Finanzierungsangebot des Autoherstellers in Anspruch zu nehmen. Wichtig ist für mich bei der Wahl dabei neben den finanziellen Kriterien auch das Service-Paket, das mir von den Autofinanzierern mit angeboten wird. Das bedeutet: Ich werde verschiedene Angebote vergleichen und dabei auch viel Kleingedrucktes lesen müssen.

#### Autobanken machen interessante Angebote

Ob Aufbau oder Ausbau des eigenen Fuhrparks oder Nachrüstung mit Ersatzfahrzeugen, in jedem Fall schließt das neben der Suche nach dem geeigneten Transporter, Stadtlieferwagen oder Firmen-Pkw auch die Suche nach der für den Betrieb wirtschaftlichsten Anschaffungsvariante und dem günstigsten Finanzierungsanbieter ein. Der Fuhrpark ist häufig der größte Kostenblock für die Firma und Barkauf eher selten ein Thema. Rund drei Viertel aller Neuzulassungen in Deutschland fahren geleast oder finanziert.

Die Bankentöchter der Automobilunternehmen machen dabei interessante und zunehmend auch branchenbezogene Angebote. Neue Fahrzeuge ihres Herstellers auf die Straße zu bringen – darauf zielt schließlich ihr Geschäftsmodell, zu diesem Zweck wurden sie gegründet.

Insofern verstehen sie sich nach eigenem Bekunden als „wichtiges Schwungrad“ für die Automobilwirtschaft. „Grundsätzlich sind bei der Neueinführung von Fahrzeugen die herstellereigenen Banken als Absatzförderer gefragt, attraktive Konditionen zu bieten“, sagt Marius Rechenbach vom Arbeitskreis der Banken und Leasinggesellschaften der Automobilwirtschaft. Die elf Mitglieder der Dachorganisation der herstellerverbundenen Banken und Leasinggesellschaften repräsentieren 31 Automarken und haben über zehn Millionen Kunden in Deutschland.

**Mehrere Finanzierungsoptionen**

Elektro-Fachhändler können dabei als gewerbliche Kunden auf verschiedene Finanzierungsformen zurückgreifen. Das reicht vom klassischen Ratenkredit über die Drei-Wege-Finanzierung bis zum Leasing (siehe dazu die Modellrechnungen für gängige Nutzfahrzeuge im Elektro-Fachhandel mit

angeschlossener Werkstatt). Auch eine Saisonraten-Finanzierung ist möglich. Der Unternehmer leistet dabei Raten in Abhängigkeit vom saisonalen Geschäftsverlauf, das heißt er zahlt mal mehr, mal weniger. Ein solches Angebot macht zum Beispiel die Mercedes-Benz Bank.

Dazu kommen Service- und Versicherungsleistungen bis hin zum Flottenmanagement. „Über die Eignung beziehungsweise die Produktwahl entscheidet der Kunde aufgrund seiner individuellen Situation, der Empfehlung seines Steuerberaters oder seiner Vorliebe für ein Produkt“, heißt es seitens der Fiat Bank (FGA Bank). Autobanken der Hersteller haben kein eigenes Filialnetz, das spart Kosten. Sie vertreiben ihre Leistungen exklusiv über den Markenhandel. Durch „die enge Verbundenheit mit Herstellern und Handel“ können sie nach den Worten von Rechenbach spezielle Angebotspakete schnüren, „die in dieser Form am Markt so sonst nicht erhältlich sind“.

Das zahlt sich umgekehrt auch für Hersteller, Handel und Autobanken aus. „Das Finanzierungsangebot im Autohaus hat entscheidenden Einfluss auf die Fahrzeugwahl“, so der Dachverband der Autobanken. Finanzierungskunden kaufen ihr Fahrzeug demnach nicht nur früher, sie stellen es auch besser aus und können sich häufig ein größeres Modell leisten als ursprünglich vorgesehen. „Darüber hinaus können durch die Angebote der Autobanken nahezu vier von zehn Gebrauchswagenkunden von einem Neufahrzeug überzeugt werden“, zeigt sich die Branche zufrieden. Beim Flottengeschäft wird die Finanzierung teilweise auch direkt über den Hersteller oder eigens dafür gegründete Töchter der Autobanken abgewickelt.

Die Banken und Leasinggesellschaften der Automobilhersteller decken nach eigenen Angaben als Marktführer rund zwei Drittel des Marktes für automobiler Finanzdienstleistungen ab – daneben sind noch Spezialbanken, unabhängige Leasinggesellschaften, Sparkassen und Universalbanken im Markt aktiv.

**Im Überblick**

**Leasing**

- Leasing schont das Kapital und Liquidität. Das Geld steckt dadurch im Geschäft, nicht im Geschäftswagen.
- Konstante Leasingraten gewährleisten klar kalkulierbare Kosten.
- Ausschluss des Gebrauchswagenverkaufsrisikos (durch Vertragsform ohne Gebrauchswagenabrechnung).
- Steuerliche Absetzbarkeit der Leasingraten ist möglich.
- Je nach Anbieter und Angebot sind unterschiedliche Laufzeiten wählbar.
- Es gibt attraktive Sonderkonditionen.

Im Folgenden einige unverbindliche Leasing-Modellrechenbeispiele von Herstellerbanken für im Elektrohandel gebräuchliche Nutzfahrzeuge

**Leasing, gewerblicher Einzelabnehmer**

VW „Crafter EcoProfi 30“, Kastenwagen, kurzer Radstand, 2,0-l-TDI-Motor mit 80 kW, 6-Gang-Schaltgetriebe; unverbindliche Preisempfehlung 25 450 Euro.  
 Sonderzahlung. . . . .keine  
 Laufzeit . . . . .48 Monate  
 Jährliche Fahrleistung . . . . . 10 000 km  
 Leasingrate monatlich. . . . . 199,00€  
 Wartung u. Verschleiß-Aktion mtl. . 14,00€  
 Gesamtrate monatlich . . . . . 213,00€

Quelle: Eigenrecherche/Volkswagen Financial Services AG

**Leasing, gewerblicher Einzelabnehmer**

VW-Transporter „EcoProfi“, Kastenwagen, kurzer Radstand, 2,0-l-TDI-Motor mit 62 kW, 5-Gang-Schaltgetriebe; unverbindliche Preisempfehlung 22 550 Euro.  
 Sonderzahlung. . . . .keine  
 Laufzeit . . . . .48 Monate  
 Jährliche Fahrleistung . . . . . 15 000 km  
 Leasingrate monatlich. . . . . 242,00€  
 Wartung u. Verschleiß-Aktion mtl. . 34,50€  
 Gesamtrate monatlich . . . . . 276,50€

Quelle: Eigenrecherche/Volkswagen Financial Services AG

**Leasing**

Fiat-Transporter „Ducato Serie 4“, Kastenwagen 30 L1H1 115 Multijet 2900LG4, Leasing mit Kilometerabrechnung  
 Leasing-Sonderzahlung . . . . .keine  
 Laufzeit . . . . .36 Monate  
 Jährliche Fahrleistung . . . . . 20 000 km  
 Fahrleistung in der Laufzeit . . . 60 000 km  
 Monatsrate Finanzleasing. . . . . 267,42€

Alle sonstigen Preise zzgl. 19% MwSt. Quelle: Eigenrecherche/Fiat-Bank (FGA Bank)

**Leasing**

Mercedes Benz „Sprinter“ (BM 906xxx) Mopf 210 CDI KA Worker 3250; Leasing Anschlussgarantie (Leasing Extend Plus)  
 Leasingzeit. . . . .48 Monate  
 Jährliche Fahrleistung . . . . . 10 000 km  
 Max. Gesamtlauflistung . . . . . 40 000 km  
 Leasing-Sonderzahlung . . . . . 2686,62€  
 Gesamtrate monatlich . . . . . 199,00€

Alle Euro-Werte zzgl. gesetzl. Umsatzsteuer, soweit die Beträge umsatzsteuerpflichtig sind.

Quelle: Eigenrecherche/ Mercedes-Benz Bank

**Leasing am meisten genutzt**

Ob eher kreditfinanziert kaufen oder leasen, diese Frage hat der Markt bei gewerblichen Kfz zu Gunsten des Leasings beantwortet. Leasing ist die dominierende Finanzierungsform im gewerblichen Bereich. „Das Leasingobjekt schont die Bilanz und die monatlichen Raten können steuerlich als Kosten geltend gemacht werden“, sagt Rechenbach. „Die Höhe der monatlichen Leasingraten ist außerdem deutlich geringer als bei der Finanzierung.“

Zudem schont der Unternehmer auch den Kreditrahmen bei seiner Bank. Ein Vorteil, auf den außerdem immer wieder verwiesen wird: Der Leasingnehmer kann stets die neuesten Fahrzeugmodelle nutzen, die den modernsten Sicherheits- und Verbraucherstandards entsprechen. Großkunden und gewerbliche Einzelkunden greifen insbesondere auf Leasing zurück. So lag die Leasingquote bei Fahrzeugflotten nach Angaben von Dataforce im Jahr 2013 bei rund 60 Prozent. Je größer die Fahrzeugflotte, desto höher ist der Leasinganteil.

Beim Leasing zahlt der Kunde für die Zeit der Nutzung des Fahrzeuges mit regelmäßigen monatlichen Leasingraten. Eine Leasing-Sonderzahlung zu Beginn ist möglich. Am Ende der vertraglich vereinbarten Laufzeit wird das Fahrzeug an den ausliefernden Händler zurückgegeben oder das nächste Wunschauto geleast. Für die Rückgabe gibt es den sogenannten „Beulenkatalog“. Dort ist aufgelistet bzw. bebildert, welche Schäden ggf. akzeptiert werden und welche nicht.

Beim Full-Service-Leasing sind außerdem Serviceleistungen Bestandteil des Vertrages wie zum Beispiel Wartung und Verschleiß, Reifenersatz oder Tankkarten.

Die Laufzeiten des Leasingvertrags liegen zum Beispiel bei der Volkswagen Bank (Volkswagen Financial Services AG) zwischen zwölf und 60 Monaten für Pkw sowie zwischen zwölf und 96 Monaten für Lkw.

### Klassische Finanzierung über Ratenkredit

Hier handelt es sich um ein klassisches Annuitätendarlehen mit gleichbleibender monatlicher Rate bis zur vollständigen Bezahlung. Eine Anzahlung ist in der Regel möglich.

Das Fahrzeug gehört nach Zahlung der letzten Rate dem Kunden. Bei der klassischen Finanzierung kann der Kunde die Laufzeit und die Höhe der Anzahlung – unter möglicher Einberechnung eines alten Fahrzeugs – sowie die Höhe der monatlichen Raten individuell vereinbaren.

Bei der klassischen Finanzierung von Opel Neuwagen liegt der effektive Jahreszins nach Angaben von Opel Financial Services (GMAC Bank) – abhängig von Modell und Laufzeit – zwischen null und 3,90 Prozent und die Laufzeit zwischen zwölf bis 48 Monate (Stand: 1. August 2014).

Beim ClassicCredit der Volkswagen Bank (Volkswagen Financial Services AG) zum Beispiel sind Laufzeiten zwischen 12 und 72 Monaten möglich.

### Drei-Wege-Finanzierung

Dieses Angebotspaket gilt als besonders flexibel. Die Drei-Wege-Finanzierung stellt faktisch eine Verbindung von Leasing und klassischem Kredit dar. Der Kunde leistet in der Regel zu Beginn eine bonitätsabhängige Anzahlung. Während der von ihm gewählten Laufzeit zahlt er im Vergleich zum klassischen Kredit niedrigere Monatsraten – vergleichbar den Leasingraten. Anders als beim Kredit, der am Ende der Laufzeit vollständig abbezahlt ist, steht hier am Ende noch ein Restbetrag. Diese Schlussrate fällt dann entsprechend höher aus.

Erst bei Ablauf des Vertrags entscheidet der Besitzer, ob er den Wagen zurückgeben, ihn weiter finanzieren oder die verbleibende Schlussrate bezahlen und damit das Auto erwerben möchte. Bei Opel Financial Services (GMAC Bank) zum Beispiel gibt es die Drei-Wege-Finanzierung unter der Bezeichnung SmartBuy mit Laufzeiten zwischen 13, 25, 39 und 49 Monaten. Der effektive Jahreszins liegt den Angaben zufolge – abhängig von Modell und Laufzeit – zwischen null und 3,90 Prozent (Stand: 1. August 2014). Beim AutoCredit der VW Bank (Volkswa-

### Im Überblick

#### Ratenkredit

- Günstige Effektivzinsen und bequeme Monatsraten.
- Vorhandener Gebrauchtwagen kann in Zahlung genommen werden.
- Je nach Anbieter und Angebot unterschiedliche Laufzeiten wählbar.
- Am Ende gehört das Fahrzeug dem Kunden.

#### Unverbindliche Modellrechnung, Neufahrzeug

(Ratenkredit) Finanzierung ohne Restrate, Fiat-Transporter „Ducato Serie 4“, Kastenwagen 30 L1H1 115 Multijet 2900LG4; Fahrzeugpreis 28 512,40€	
Effektiver Jahreszins . . . . .	0,00%
Laufzeit . . . . .	60 Monate
Anzahlung bar . . . . .	4553,43€
1. Rate . . . . .	408,97€
59 Folgeraten über. . . . .	400,00€

Alle Preise inkl. 19% MwSt.

Quelle: Eigenrecherche/Fiat-Bank (FGA Bank)

gen Financial Services AG) kann sich der Kunde für eine Laufzeit zwischen zwölf und 54 Monaten entscheiden.

### Folgekosten im Blick

„Flexibilität ist in allen Branchen Trumpf. Früher stand mehr der Besitz im Mittelpunkt, heute mehr die Nutzung“, kommentiert der Vorstands-Chef der Mercedes-Benz Bank, Franz Reiner, die gegenwärtige Entwicklung am Finanzierungsmarkt für Nutzfahrzeuge. Das Augenmerk von Dienstleistern und Gewerbetreibenden liegt dabei auf den Gesamtbetriebskosten. Das bestätigt auch Marius Rechenbach vom Dachverband der Autobanken. „Unternehmen haben nicht allein nur die Anschaffungskosten für das Fahrzeug im Blick, sondern auch die laufenden Kosten ihrer Investition.“ Unkomplizierte Mobilität zu kalkulierbaren Kosten spielt nach seinen Worten für Gewerbetreibende die zentrale Rolle.

Nicht von ungefähr greifen Dienstleister und Gewerbetreibende in wachsender Zahl auf die verschiedenen Mobilitätspakete und All-inklusive-Angebote zurück, die mittlerweile von den Autobanken ergänzend zu Leasing und Finanzierung angeboten werden und nahezu alle Kosten und Risiken rund um die Mobilität abdecken. Solche autonomen Dienstleistungen über Finanzierung und Leasing hinaus, die auch für Elektrohändler interessant sein könnten, sind zum Beispiel Kfz-Versicherungen, Wartungs- und Reparaturleistungen, Garantieverlängerungen und Kreditabsicherungen. Je nach Bedarf können

mehr als ein Dutzend zusätzliche Leistungen eingeschlossen werden, darunter auch sogenannte GAP-Versicherungen für Leasing- oder kreditfinanzierte Fahrzeuge. Eine solche Versicherung schließt bei Totalschaden die Lücke zwischen Wiederbeschaffungswert, abgedeckt in der Kaskoversicherung, und der vertraglichen Restforderung des Leasing-/Kreditgebers.

### Mit Mobilitätspaketen unterwegs

„Automobile Finanzdienstleistungen sind heute wesentlicher Bestandteil des Fahrzeugkaufs“, so Rechenbach. Die zusätzlichen Dienstleistungen neben Leasing und Finanzierung – daraus macht die Branche keinen Hehl – sind für die Herstellerbanken zu einem immer wichtigeren Geschäftsfeld avanciert. Die Zeiten, da Autobanken einfache Absatzförderer ihrer Herstellermarke waren, sind passé, so der Tenor. Der Kunde soll alles, was mit Mobilität zusammenhängt, unter einem Dach und aus einer Hand bekommen. Das sei längst kein Trend mehr. Die Branche habe das „zum Marktstandard“ gemacht, so Rechenbach.

Den Trend hat die Branche übrigens vor gar nicht allzu langer Zeit selbst gesetzt. Ab 2006 begannen Autobanken damit, ihren Kunden Mobilitätspakete anzubieten. Vier Jahre später waren den Angaben zufolge schon drei Viertel aller 85 im Markt befindlichen Autofinanzierungen Paketangebote. Immer mehr Unternehmer sind damit unterwegs.

Jeder zweite Kunde einer Autobank entscheidet sich heute auf Basis einer Finanzierung oder eines Leasingvertrages für ein Mobilitätspaket. Am meisten nachgefragt sind nach Angaben des Arbeitskreises Wartung und Inspektion bzw. Service-Bestandteile (Platz 1), Garantieverlängerung (2) und Kfz-Versicherung (3).

„Durch die individuell zugeschnittenen Pakete werden die Gesamtkosten der eigenen Automobilität in einem monatlichen Beitrag zusammengefasst und damit besser überschaubar“, werben die Anbieter.

Ansichts einer Vielzahl verschiedener Pakete mit unterschiedlichem Inhalt sollte allerdings auch auf die Kehrseite hingewiesen werden: Die Vergleichbarkeit leidet. Es sind dann ja neben den Kredit- beziehungsweise Leasingkonditionen zusätzlich weitere Vertragsinhalte zu prüfen: wenn man zum Beispiel nur allein an die verschiedenen Policen denkt, die in ihrem Kleingedruckten ja keineswegs identisch sind. Und außerdem: Der Versicherungsmarkt ist bekanntlich breit gefächert. Die Policen in den Paketen mit dem Angebot am Gesamtmarkt zu vergleichen erscheint geboten.

Genauso angeraten ist für Elektrohändlerbetriebe, die in ihren Fuhrpark investieren

wollen, in jedem Fall auch ein Konditionenvergleich mit ihrer Hausbank und Kreditspezialisten.

### Erhebliche Unterschiede bei Finanzierungsbedingungen

Schon bei den Finanzierungsangeboten der Autobanken selbst gibt es erhebliche Unterschiede. Das hat eine aktuelle Studie des Deutschen Instituts für Service-Qualität herausgefunden. Sie hat 15 Autobanken dahingehend unter die Lupe genommen und außerdem deren Service-Qualität gescheckt. Die Konditionenanalyse deckte den Angaben zufolge nicht nur erhebliche Unterschiede in puncto Zinssatz und Kreditausstattung auf. Sie kommt außerdem zu dem Schluss: „Autobanken bieten nicht per se bessere Konditionen.“ So reichten die modellunabhängigen Zinssätze beim klassischen Ratenkredit von null bis 7,99 Prozent. Bei der Drei-Wege-Finanzierung gab es ebenfalls Null-Prozent-Angebote, aber auch Zinssätze von bis zu 8,99 Prozent. „Einige Autobanken haben aber auch überzeugende Angebote im Portfolio“, bilanziert die Untersuchung. Gerade für Kunden, die hinsichtlich der Neuwagenmarke offen sind, erschließen sich demnach „attraktive Finanzierungsmöglichkeiten“.

### Service mit Reserven

Ein deutliches Verbesserungspotenzial macht die Untersuchung bei der Kundenorientierung der Autobanken aus. Nach ihrer Einschätzung war die Servicequalität insgesamt „lediglich befriedigend“.

Nur ein Unternehmen erzielte das Qualitätsurteil „gut“, elf Anbieter waren „befriedigend“ und drei Autobanken kamen nicht über ein ausreichendes Ergebnis hinaus. Als größtes Manko stellte sich laut Analyse der Service per E-Mail heraus. Nur in gut 17 Prozent der eingegangenen E-Mail-Antworten wurden demnach die Anfragen vollständig beantwortet. Sehr oft verwiesen die Mitarbeiter dagegen an den Händler der jeweiligen Autobank. Von den insgesamt 150 versendeten Anfragen blieb über ein Viertel (rund 27 Prozent) unbeantwortet. Zudem dauerte es bis zum Eingang einer Antwort im Schnitt rund 27 Stunden und damit deutlich zu lange. „Noch befriedigend“ fielen die Servicebereiche Telefon und Internetauftritt aus. Testsieger der Studie „Autobanken 2014“ wurde den Angaben zufolge die Fiat Bank (FGA Bank), „insbesondere aufgrund der in der Untersuchung besten Konditionen“. Für beide Kreditformen im Test – die klassische Ratenfinanzierung und die Drei-Wege-Finanzierung – konnte das Unternehmen mit einer Null-Prozent-Finanzierung und einer guten Kreditausstattung überzeugen. Das

## Im Überblick

### Drei-Wege-Finanzierung

- Niedrige monatliche Raten schaffen finanziellen Spielraum für das Unternehmen.
- Kein Gebrauchtwagenverkaufsrisiko bei vertragsgemäßer Behandlung des Fahrzeugs.
- Hohe Flexibilität durch drei Wahlmöglichkeiten am Vertragsende.
- Einfache Abwicklung.
- Je nach Anbieter und Angebot unterschiedliche Laufzeiten wählbar.
- Vorhandener Gebrauchtwagen kann in Zahlung genommen werden.

#### Optionen am Vertragsende der Drei-Wege-Finanzierung

1. **Verbrieftes Rückgaberecht:** Der Kunde gibt das Fahrzeug in vertragsgemäßem Zustand am Ende der Laufzeit ganz regulär an seinen Händler zurück und sucht sich ggf. ein neues Fahrzeug aus.
2. **Anschlussfinanzierung der Schlussrate:** Er entscheidet sich dafür, den noch offenen Restbetrag über monatliche Raten weiter zu finanzieren und fährt das Auto weiter.
3. **Restsummenablösung:** Oder er löst den noch offenen Betrag in einer Summe ab und wird damit Eigentümer des Fahrzeugs.

### Unverbindliche Modellrechnungen für Neuwagen

#### Finanzierung mit Schlussrate

Fiat-Transporter „Ducato Serie 4“, Kastenwagen 30 L1H1 115 Multijet 2900LG4	
Fahrzeugpreis . . . . .	28 512,40 €
Fahrleistung während der Laufzeit . . . . .	70 000 km
Laufzeit . . . . .	84 Monate
Effektiver Jahreszins . . . . .	4,99 %
Anzahlung bar . . . . .	4 553,34 €
1. Rate . . . . .	303,67 €
82 Folgeraten über . . . . .	272,00 €
Schlussrate. . . . .	6 814,46 €

Alle Preise inkl. 19 % MwSt. Quelle: Eigenrecherche/Fiat-Bank (FGA Bank)

#### Plus3 Finanzierungsbedingungen

Mercedes-Benz „Citan 108“ CDI KA/ K Worker 2313 Neuwagen, für eine Finanzierungsdauer von 48 Monaten und eine Gesamtlauflistung von 40 000 km	
Kaufpreis netto . . . . .	11 990,00 €
Kaufpreis inkl. gesetzl. Umsatzsteuer 19 % . . . . .	14 268,10 €
abzügl. Anzahlung . . . . .	2 278,10 €
davon entfallen auf Umsatzsteuer . . . . .	2 278,10 €
Darlehensbetrag . . . . .	11 990,00 €
Zinssatz nominal . . . . .	2,95 %
Schlussrate netto . . . . .	6 296,43 €
Monatliche Gesamtfinanzierungsrate über 48 Monate . . . . .	141,37 €

Quelle: Eigenrecherche/Mercedes-Benz Bank

traf auch auf den telefonische Service zu. Auf dem zweiten Rang positionierte sich Opel Financial Services (GMAC Bank). Die Konditionenanalyse schloss das Finanzinstitut mit dem im Vergleich zweitbesten Ergebnis ab. Als Gründe nennt die Analyse den Null-Prozent-Zinssatz für kürzere Laufzeiten sowie die Kreditausstattung der klassischen Finanzierung. Im Servicebereich konnte der Anbieter mit „einer guten Qualität der E-Mail-Bearbeitung“ punkten.

**Fazit: Expertenunterstützung empfiehlt sich bei der Erweiterung des Fuhrparks auch für gestandene Fachhändler schon aufgrund der Vielzahl von Faktoren und Bedingungen, die bei der Autofinanzierung eine Rolle spielen: angefangen von den Finanzierungs- und Leasingkonditionen über die steuerliche Seite bis hin zum Versicherungsschutz.**

Carla Fritz