

KILOMETER - LEASING

+ Vorteile

- Nachteile

Beschaffung

- | | |
|---|---|
| <ul style="list-style-type: none"> • Vereinfachte Bestellprozedur (Leasing und Kauf aus einer Hand) • Ggf. verdeckte Subventionen der Hersteller (je nach Modell) • Einfache Fahrzeug-Übergabe durch interne Abläufe • Kaufentscheidung kann auf Basis der monatlichen Rate getroffen werden • Gut kombinierbar mit anderen Servicekomponenten des Herstellers (Werkstattpauschale etc.) | <ul style="list-style-type: none"> • Feste Bindung an Hersteller-Leasinggesellschaft • Preisverhandlung nur auf monatliche Rate möglich • Bei mehreren Herstellern hat man mehrere Leasinggesellschaften / Ansprechpartner • Grundsätzlich nur Neuwagen im KM-Leasing möglich • Mehrkilometer verursachen überhöhte Kosten • Schäden (bei Rückgabe) führen einer nachträglichen Kostenbelastung (und oft zu Irritationen - je nach Abrechnungsart) • Kalkulierter Restwert oft nicht transparent |
|---|---|

Neutral (Vor- oder Nachteil)

- Restwertgarant übernimmt Gebrauchtwagen
- Leasingmodell ist auf niedrige Leasingrate (hoher Restwert) ausgelegt (kein betriebswirtschaftliches Modell)

Vertragslaufzeit

- Vorzeitige Ablöse schwierig
- Ggf. Mehr- / Minder-KM-Anpassungen (Monitoring)
- Ggf. Fahrzeugtausch unter Mitarbeitern um KM-Leistungen zu halten

Beendigung / Rückgabe

- | | |
|--|---|
| <ul style="list-style-type: none"> • Restwert ist über Hersteller garantiert (Kein Restwertisiko) • Kein weiterer "Arbeitsaufwand" bei Leasingende (Entscheidung, was mit dem Fahrzeug passieren soll) | <ul style="list-style-type: none"> • Rücknahmeprozedur mit Mängelbericht (können zu Irritationen führen) • Ggf. nachträgliche Versicherungsabrechnung (Höherstufung) • Nur "schwache" Rückvergütung bei Minder-KM Verrechnung • Überhöhte Kosten für Mehrkilometer (als vereinbart) • Evt. Mehrwerte des Fahrzeuges können nicht erzielt werden (durch gute Pflege, geringerer Wertverlust des Fahrzeugs etc.) |
|--|---|

TA RESTWERT - LEASING

+ Vorteile

- Nachteile

Beschaffung

- | | |
|--|--|
| <ul style="list-style-type: none"> • Leasingmodell (Laufzeit / Restwert) frei wählbar, somit sind Kosten (aus betriebswirtschaftlichen Gründen) "steuerbar" • Leasinggesellschaft frei wählbar (wird durch LEASFINANZ übernommen) • Preisverhandlungshoheit (als Barzahler) bei jedem Neuwagen • Preisverhandlungshoheit bei jedem Leasingvertrag • Keine Kilometer-Beschränkung bei TA-Verträgen • Einkaufsvorteile können durch Netzwerkpartner generiert werden (u. a. VW bis zu 20%) • Am Ende der Laufzeit kann entschieden werden, was mit dem Fahrzeug passieren soll (Inzahlungnahme für Neuen, Weiterne Nutzung durch Weiterfinanzierung / Kauf etc.) • Gebrauchtwagen, Tageszulassungen, Re-Importe leasingfähig • Alle Vorteile LeasFinanz einsetzbar (siehe unten) | <ul style="list-style-type: none"> • Ggf. können Subventionen nicht als Barzahler realisiert werden • Weiterer "Arbeitsaufwand" bei Leasingende (Entscheidung, was mit dem Fahrzeug passieren soll) • Servicepauschalen nur individuell (schwer) integrierbar |
|--|--|

Neutral (Vor- oder Nachteil)

- Schäden mindern am Ende nur den Marktwert des Fahrzeugs
- Keine nachträgliche Kostenberechnung durch die Leasinggesellschaft
- Ggf. Subventionen im Kilometer-Leasing müssen im Autohaus als Barzahler im Barpreis verhandelt werden
- Ggf. kann ein Restwertgarant eingebunden werden

Vertragslaufzeit

- Jederzeit ablösbar (aus Kulanz)

Beendigung / Rückgabe

- | | |
|--|--|
| <ul style="list-style-type: none"> • Keine nachträglichen verdeckten Kosten bei Fahrzeug-Abgabe (Kosten Schäden / Abrechnung Mehrkilometer) • Freie Entscheidung, was mit dem Fahrzeug passieren soll (Inzahlungnahme für Neuen, Weitere Nutzung durch Weiterfinanzierung (Leasing) / Kauf etc.) | <ul style="list-style-type: none"> • Restwertisiko bleibt beim Unternehmer (wenn kein Restwertgarant eingebunden wurde) |
|--|--|

Neutral (Vor- oder Nachteil)

- Restwert Leasingvertrag ist kalkulatorisch fixiert (Generierung Mehr- / Mindererlös durch Weiterverkauf / -vermarktung des Fahrzeugs)