

# Gebrauchte werden wichtig

Die Leasinggeber tragen die Restwertrisiken, weshalb man hier besonders auf diese relevanten Punkte blickt. Christian Schüßler von Arval und vom VMF erklärt hierzu einige Hintergründe.



Foto: M. Blumenstein

**Christian Schüßler ist Director Strategic Partnerships bei Arval.**

*Christian Schüßler, Director Strategic Partnerships, Arval Deutschland, und Mitglied des Vorstands des Verbands markenunabhängiger Mobilitäts- und Fuhrparkmanagementgesellschaften (VMF), über Restwerte und das Einbinden neuer Automarken.*

**Auf welcher Basis ermittelt Arval die Restwerte der Leasingautos?**

**Christian Schüßler:** Bei Arval ermitteln wir die Restwerte unserer Fahrzeuge anhand statistischer, also mathematischer Verfahren. Diese Vorgehensweise ist aufgrund des langjährigen Einsatzes gut erprobt.

**Welche Anforderungen müssen neue E-Auto-Anbieter erfüllen, damit Arval als Leasinggeber agiert?**

**C. Schüßler:** Damit wir E-Auto-Anbieter in unser Partnernetzwerk aufnehmen, müssen sie gewisse Anforderungen erfüllen. Ein Punkt, auf den wir bei Arval dabei besonderen Wert legen, ist das Thema Daten. Damit wir die E-Fahrzeuge eines Herstellers in unser Leasingportfolio integrieren, muss dieser sich beispielsweise dazu bereit erklären, die Fahrzeugdaten an

namhafte Datenveredelungs-Spezialisten weiterzugeben. Auf diese Weise ist sichergestellt, dass dem unabhängigen Wartungsnetzwerk die Wartungs- und Ablaufpläne sowie weitere wichtige Informationen zur Verfügung stehen. Des Weiteren müssen sich die Hersteller verpflichten, die Daten für Hersteller von Diagnosegeräten bereitzustellen. Das geschieht idealerweise unter Einbezug unabhängiger Werkstattketten aus unserem Partnernetzwerk, wie Euromaster, Vergölst oder ATU. So stellen wir die Dichte an Servicestandorten für unsere B2B- und B2C-Kunden sicher.

**Der Werkstatt-Partner ist ja stets ein Vertrauter des Kunden.**

**C. Schüßler:** Durch ein dichtes Netz an Servicestandorten erhöht sich nicht nur der Komfort für unsere Kunden, sondern man schafft auch Vertrauen für den zweiten Lebenszyklus eines Fahrzeugs. Ob Re-Lease oder Kauf, spielt dabei keine Rolle, entscheidend für den Kunden und damit auch für Nachfrage und Restwert ist, dass ein gutes Werkstattnetz existiert. Nicht zuletzt spielt auch der Zugang zu Ersatzteilen eine große Rolle. Diesen benötigen wir, um die Wartung und Reparatur der Fahrzeuge zu gewährleisten. Idealerweise beziehen wir die notwendigen Teile dafür von den Herstellern selbst.

**Sind E-Fahrzeuge attraktiv, um in ein zweites Leasing in Deutschland zu gehen?**

**C. Schüßler:** Gebrauchtwagen entwickeln sich unabhängig von der Antriebsform derzeit zu einem integralen Bestandteil der Flottenstrategie deutscher Unternehmen. Das zeigen auch die Ergebnisse des diesjährigen „Arval Mobility Observatory Mobilitäts- und Fuhrparkbarometers“. Laut

diesem haben bereits 84 Prozent der Befragten Gebrauchtfahrzeuge im Einsatz oder erwägen diese in den nächsten drei Jahren. Zudem sehen wir, dass etwa 30 Prozent unserer eigenen Kunden (Unternehmen) in den nächsten drei Jahren erwägen, Gebrauchtwagen in ihre Flotten aufzunehmen. Zum Einsatz kommen diese dann in der Regel weniger als Dienstwagen, sondern vielmehr als Pool- und Werkzeug- oder Ersatzfahrzeuge.

**Gibt es bei der „Fairen Fahrzeugbewertung“ des VMF Hinweise zur Batterie von E-Modellen?**

**C. Schüßler:** Unser Ziel im VMF ist es, die Fahrzeugbewertung kontinuierlich zu standardisieren und transparenter zu gestalten. Wir haben daher bereits Kriterien zu E-Modellen in den VMF-Katalog mit aufgenommen und planen weitere Updates der „Fairen Fahrzeugbewertung“, wie ein „State of Health Batterie Assessment“, bei dem wir den Zustand der Batterie prüfen, um daraus Rückschlüsse auf den Restwert des Fahrzeugs ziehen zu können und eine transparente sowie geprüfte Fahrzeugvermarktung sicherzustellen.

**Geldwerter Vorteil vs. nachträglich gekaufte Services. Gibt es hier Grauzonen für die Versteuerung des Dienstwagens, wenn das Fahrzeug nachträglich per Software um Features aufgewertet wird und beispielsweise die 70.000-Euro-Grenze überschreitet?**

**C. Schüßler:** Das ist in der Tat eine spannende Frage. Derzeit haben wir als VMF noch keine Antwort darauf, werden uns aber in Zukunft mit dem Thema auseinandersetzen.

**Vielen Dank, Herr Schüßler, für das Gespräch.**

15

# × 7 JAHRE GARANTIE

Mit eingebautem Vertrauen.  
Jetzt als G9 Launch Edition<sup>1</sup> erhältlich.



Elektrische Reichweite<sup>2</sup>: 460-570 km.  
Xtraschnelles Laden: 20-80 % in 15 Minuten.  
7 Jahre Garantie auf das Fahrzeug.



Jetzt konfigurieren und Probefahrt vereinbaren.

Stromverbrauch 21,3-19,4 kWh/100 km; CO<sub>2</sub>-Emission 0 g/km;  
CO<sub>2</sub>-Klasse: A (kombinierte Werte gem. WLTP).

<sup>1</sup> Die XPENG G9 Launch Edition ist nur solange Vorrat reicht für die 3 Modellvarianten "G9 Standard Range", "G9 Long Range" und "G9 Performance" verfügbar und beinhaltet das Premium-Paket bestehend u. a. aus Nappaledersitzen, Massagesitzen vorne und hinten, Dynaudio Dolby Atmos Soundsystem.

<sup>2</sup> im kombinierten Testzyklus gem. WLTP je nach Ausstattung.