

Ratgeber-Reihe

Nr. 6

Der praktische Autokauf-Ratgeber

für den kostenbewussten Autofahrer

Eine Gemein-
schaftsaktion von



*Liebe Autofahrerin, lieber Autofahrer,
Sie wollen sich ein anderes Auto anschaffen
und auch im Nachhinein soll es möglichst
keinen Ärger geben? Dann ist dieser sechste
Band unserer Ratgeber-Reihe genau das Richtige
für Sie. Er informiert Sie über wichtige Details,
die Sie beim Kauf beachten sollten und hilft
Ihnen, Ihr Wunschauto richtig durchzurechnen.
Egal ob Sie mit einem Neuwagen oder mit
einem Gebrauchten liebäugeln, dieser kom-
pakte Ratgeber liefert Ihnen wichtige Basis-
informationen. Ein Autokauf sollte nicht nur
eine emotionale Angelegenheit sein, sondern
eine ebenso rationale. Zumindest in Teilberei-
chen ist es daher für jeden Autokäufer ratsam,
wie ein Unternehmer zu denken und zu han-
deln! Systematisches Vorgehen und frühzeiti-*

*Das Angebot an
Automobilen in
Deutschland ist
nahezu unüber-
schaubar. Über
1.500 verschiede-
ne Neuwagen-
Modelle werden
derzeit angebo-
ten. Hierbei den
Durchblick zu
behalten, ist
schwierig. Wer weiß schon, wel-
cher Hersteller Gewährleistung
oder Garantie und vor allem wie
lange bietet. Wer sich für einen
Gebrauchtwagen entscheidet,*



Volker Koerdts
Chefredakteur
Auto Zeitung

ges Informieren schützen vor Fehlentscheidungen und verhindern, dass der persönliche finanzielle Spielraum aus- oder gar überreizt wird.

Abgesehen vom Haus- oder Wohnungskauf stellt der Erwerb eines Kraftfahrzeugs nach wie vor für die meisten von uns die größte Investition im Leben dar. Kalkulieren Sie daher mit spitzer Feder und behalten Sie schon im Vorfeld den Überblick, dann finden Sie ohne Probleme Ihr passendes Traum-Mobil.

*Das jedenfalls wünschen Ihnen
Ihre Ratgeber-Partner*



sieht sich mit vielen Fragen konfrontiert. Damit Ihnen nach dem Autokauf der Spaß nicht vergeht, ist es ratsam, einen Blick in den vorliegenden Ratgeber zu werfen. Er beantwortet die wichtigsten Fragen und bewahrt vor Fehlern. Nur eines kann der Ratgeber nicht: Das Fahrzeug muss sich der Käufer schon selbst gründlich ansehen. Hier gilt: Wer sich dabei nicht auskennt, sollte sich von einem Fachmann begleiten lassen.

Ihr

Volker Koerdt

Groß und klein – das richtige Auto für jeden Bedarf



Es gibt sie durchaus, jene seltenen Glücksfälle, dass man einem Fahrzeug gegenübersteht und weiß aus tiefster innerer Überzeugung: Genau das ist es! Form und Farbe begeistern, Ausstattung und Preis stimmen. In der Mehrzahl der Fälle jedoch gilt es, mannigfaltige Entscheidungen zu treffen. Reicht das **Platzangebot**? Welche **Motorisierung** ist für meinen Fahreinsatz die geeignetste? Auf welche **Extras** mag ich nicht verzichten? Da macht es Sinn, sich vor der Marktanalyse

einen flexiblen Rahmen abzustecken, nach dessen Vorgaben das Angebot – neu oder gebraucht – sondiert wird.

Anzahl der bequemen **Sitzplätze, Türen und die verfügbare Ladekapazität** sind vergleichsweise einfach einzugrenzende Kriterien. Etwas komplexer ist die Frage nach der

Motorisierung: Hubraum und Leistung prägen den Fahrspaß, schlagen jedoch nachhaltig auf die **laufenden Kosten** durch.

Ein **Diesel** kommt in Anschaffung, bei Steuer und Versicherung sowie wegen der meist kürzeren Inspektionsintervalle in aller Regel teurer als ein vergleichbarer **Benziner**. Er belohnt den Fahrer aber – insbesondere bei überwiegendem Kurzstreckeneinsatz – mit geringeren **Kraftstoffkosten** und günstigen **Verbrauchswerten**. Bei diesem Motorenkonzept findet keine Kaltstart-Anreicherung statt. Ob und wann sich die Investition in einen Selbstzünder rechnet, hängt von der individuellen **Fahrleistung** ab.

Wer nüchtern kalkuliert, sollte auf Basis unseres Kostenrechners ab Seite 34 **einen Vergleich anstellen**. Das gilt besonders für Fahrzeuge mit **alternativen Antriebskonzepten** wie **Erdgas**. Beachten Sie unbedingt die **regional unterschiedlichen Förderprogramme** der Versorgungsunternehmen, die bis zu 1.000 Euro ausmachen können.



Neu oder gebraucht – flexibel an die Sache herangehen

Wer für den Fahrzeugkauf ein festgelegtes Budget einsetzen will, steht schnell vor der Frage: Soll es ein **neuer Kleinwagen** oder ein **größerer Gebrauchter** sein? Fest steht, ein Alleskönner ist ebenso wenig zu finden, wie ein maximal drei Jahre altes Gebrauchtmodell mit weniger als 40.000 km und gehobener Ausstattung für weniger als 3.000 Euro.

Während man seinen Neuwagen nach Gusto mit individuellen Extras ausstatten und in der persönlichen Wunschfarbe ordern kann, muss der Käufer eines Gebrauchtwagens mit dem vorlieb nehmen, was der Markt bietet. Insbesondere profitiert er bei vergleichsweise jungen Fahrzeugen vom überproportionalen Wertverlust der ersten Jahre. Ein Leasingrückläufer, Vorfühswagen



oder Fuhrparkauto kann ein echtes Schnäppchen sein. Der **Kaufpreis allein ist nicht entscheidend**. Denken Sie auch an die **Folgekosten**. In welcher Schadstoff- und Versicherungsklasse ist das Fahrzeug eingestuft? Dies bestimmt die künftige Steuer- und Versicherungsbelastung. Wer die **Schlüsselnummer** des jeweiligen Modells erfragt, kann vorab – etwa im Internet – recherchieren, welche finanzielle Belastung auf ihn zukommt. Bei Gebrauchtwagen ohne Garantie trägt der Käufer das **Reparaturkostenrisiko** allein.

Ein vom Händler geprüft und fachmännisch aufbereitetes Fahrzeug mit Gewährleistung oder Gebrauchtwagengarantie verhindert überraschende Folgekosten. Ein aktuelles **Gebrauchtwagen-Zertifikat** eines qualifizierten Kfz-Sachverständigen dokumentiert den realen Fahrzeugzustand.

Neufahrzeuge aus dem europäischen Ausland, so genannte EU-Importe, sind eine preislich interessante Alternative. Die Richtlinie über den Verbrauchsgüterkauf 1994/44/EG und die Gruppenfreistellungsverordnung (GVO) regeln Garantiearbeiten einheitlich innerhalb der EU. Dazu müssen die **Garantieunterlagen** mit dem Stempel des ausländischen Vertragshändlers, dem Auslieferungsdatum und der Fahrzeug-Identifikationsnummer versehen sein. Bestehen Sie auf Aushändigung der Fahrgestellnummer bezogenen **EWG-Übereinstimmungsbescheinigung**, des **CoC (Certificate of Conformity)**.

Verlangen Sie eine **deutschsprachige Bedienungsanleitung**. Bedenken Sie, dass ein **Gerichtsstand** außerhalb Ihres Wohnsitzes bei rechtlichen Streitigkeiten höhere Kosten verursacht. Trotz identischer Modellbezeichnung können bei reimportierten Fahrzeugen **Ausstattungsunterschiede** zu deutschen Modellen bestehen. Während in Deutschland ABS und ESP im Serienumfang enthalten sind, müssen diese unter Umständen bei ausländischen Fahrzeugen als Extra bestellt und bezahlt werden. **Freiwillig erbrachte Kulanz-Leistungen** für ein reimportiertes Fahrzeug werden nach Ablauf des Garantiezeitraums von einigen Herstellern abgelehnt.



Der feine Unterschied – von Preisen und Werten

Beim Kauf eines Neufahrzeugs gibt die **unverbindliche Preisempfehlung** des Herstellers/Importeurs die erste Orientierung. Die „Hauspreise“ vieler Händler sind in der Regel deutlich günstiger. Auch so genannte Sondermodelle mit umfangreicher Zusatzausstattung bilden eine preiswerte Alternative. Wesentlich schwieriger als beim Neufahrzeug ist die **Preisfindung für einen Gebrauchtwagen**. Dies gilt nicht nur beim Kauf, sondern auch beim Verkauf eines Fahrzeugs.

Wert und **Preis** eines Fahrzeugs stimmen nicht zwangsläufig überein. Der **Wert** eines Gebrauchtwagens ist eine **objektive Größe** und wird durch Angebot und Nachfrage bestimmt. Der **Preis** für ein Fahrzeug ist dagegen eine **subjektive Größe**, die zwar auf dem Wert des Fahrzeugs basiert. So ist bei einem Notverkauf meist nur ein Preis erzielbar, der unter dem Wert des Fahrzeugs liegt. Umgekehrt ist ein Käufer, der unbedingt ein bestimmtes Fahrzeug kaufen möchte, bereit einen Preis zu bezahlen, der den objektiven Wert übersteigt.

Um zu einer realistischen Preisvorstellung für einen Gebrauchten zu kommen, stehen verschiedene Quellen zur Verfügung.

10

Die wichtigsten Quellen sind:

- Gebrauchtwagenpreislisten
- Gebrauchtwagenpreislisten im Internet
- Vergleich mit Angeboten des Handels
- Internet-Gebrauchtwagenbörsen
- Gebrauchtwagenanzeigen in den Printmedien
- Fahrzeugbewertung beim Handel
- Schätzung durch einen Kfz-Sachverständigen oder an einer Prüf- und Schätzungsstelle





Anhand von Gebrauchtwagenpreislisten und Gebrauchtwagenangeboten können nur **durchschnittliche Gebrauchtwagenwerte** ermittelt werden. **Fahrzeugaufwertungen und -schätzungen** durch Kfz-Sachverständige berücksichtigen die individuellen Besonderheiten des Fahrzeugs.

Natürlich liegt **der Einkaufspreis eines Händlers niedriger als sein Verkaufspreis**. Demzufolge gibt es bei Gebrauchtwagen **Händlerverkaufswerte** und **Händlerverkaufswerte**. Die Spanne zwischen diesen Werten ist keine feste Größe, sie hängt von zahlreichen Faktoren ab. Der Preis, den ein Händler tatsächlich bezahlt, kann z. B. beeinflusst werden: Sonderaktionen der Fahrzeughersteller/-importeure mit Preisauflagen für Gebrauchtfahrzeuge und Gebrauchtwagenher-einnahme in Verbindung mit einem Neuwagenkauf.

Privat oder Handel – günstig an Gebrauchtwagen kommen

Der Gebrauchtwagenmarkt ist kein homogener Markt, er gliedert sich in drei Teilmärkte:

- Privatmarkt
- Gebrauchtwagenabteilung des Neuwagenhandels
- Reiner Gebrauchtwagenhandel

Stückzahlmäßig der größte Markt ist seit Jahren der Privatmarkt. Rund die Hälfte der Gebrauchtwagen werden auf diesem Teilmarkt gehandelt, also von Endverbraucher an Endverbraucher verkauft. Etwa jeder dritte Gebrauchtwagenkäufer kauft bei einem Neuwagen- und etwa jeder sechste bei einem Gebrauchtwagenhändler.

Die Fahrzeugstruktur auf den verschiedenen Teilmärkten ist sehr unterschiedlich. Ältere Fahrzeuge werden überwiegend auf dem Privatmarkt gehandelt, jüngere im Handel.

Ein ganz wesentlicher Unterschied zwischen den Teilmärkten besteht in der **Qualität der angebotenen Fahrzeuge**. Wenige Privatverkäufer lassen ihr Fahrzeug vor dem Verkauf instandsetzen. In einigen Fällen wird es gerade wegen anstehender Reparaturen veräußert. Insbesondere der **etablierte Fachhandel** wird den Gebrauchtwagen vor dem Verkauf durchchecken und eventuelle Mängel beseitigen. Viele Händler räumen dem Käufer innerhalb einer bestimmten Frist ein **Umtauschrecht** ein, ein unschätzbare Vorteil gegenüber dem Kauf auf dem Privatmarkt.

Der **Kauf beim Handel** hat weitere Vorteile: Oftmals bietet der Fachhandel eine Gebrauchtwagengarantie. Zusätzlich gilt die **gesetzlich geregelte Sachmängelhaftung** des Unternehmers. Beim Kauf eines hochwertigen Gebrauchtwagens nimmt der Handel in einigen Fällen einen vorhandenen Gebrauchten herein. Nicht wenige Gebrauchtwagenkäufer gehen davon aus, dass die Fahrzeuge



Mehr als nur Vertrauenssache – Garantie ist nicht gleich Gewährleistung

Viele Käufer glauben, dass **Garantie** und **Gewährleistung** dasselbe ist. Tatsächlich bestehen aber **erhebliche Unterschiede**. Garantie ist eine **freiwillige Leistung**, Gewährleistung ist **gesetzlich geregelt**.



Vereinfacht dargestellt und auf den Fahrzeugkauf bezogen bedeutet die gesetzliche Gewährleistungsregelung, dass ein Fahrzeug bei Übergabe an den Käufer dem vertraglich vereinbarten Zustand entsprechen muss. Diese Regelung gilt nur, wenn ein **gewerblicher Verkäufer** an einen **privaten Käufer** verkauft. Die Gewährleistungsfrist beträgt nach dem Gesetz zwei Jahre. Bei Gebrauchtwagen kann der gewerbliche Verkäufer im Kaufvertrag diese Frist auf ein Jahr verkürzen. **Das Gesetz verlangt nicht, dass ein Gebrauchtwagen mängelfrei ist.** Ist im Kaufvertrag oder in einem Zustands-/Prüfbericht zum Kaufvertrag ein Mangel aufgeführt, dann kann der Käufer aus diesem dokumentierten Mangel keine Gewährleistungsansprüche herleiten.

In den ersten sechs Monaten nach Übernahme des Fahrzeugs gilt von Gesetzes wegen die Vermutung, dass der **Mangel bereits bei der Übergabe** vorhanden war. Der Verkäufer muss das Gegenteil beweisen. Tritt der Mangel zu einem späteren Zeitpunkt auf, muss der Käufer nachweisen, dass der Mangel bereits bei Übergabe vorhanden war. **Typische Abnutzung** und **üblicher Verschleiß** stellen **keinen beanstandungsfähigen Mangel** dar. Ein leicht nachvollziehbares Beispiel verdeutlicht dies: Bei Übergabe des Fahrzeugs haben die Reifen noch eine ausreichende Profiltiefe. Wird innerhalb der ersten sechs Monate nach Übernahme des Fahrzeugs durch normalen Reifenverschleiß ein Austausch nötig, ist dies eindeutig **kein Gewährleistungsfall**.

Die Garantie, als eine freiwillige Leistung, reicht weiter als die Gewährleistung. Sie schließt unter Umständen Mängel ein, die zum Zeitpunkt der Fahrzeugübergabe noch nicht vorhanden waren. Normalerweise ist sie an **Bedingungen** geknüpft wie regelmäßige Wartung in bestimmten Betrieben. Anders als bei der Gewährleistung können **Zeitraum und/oder Laufleistung** einzelvertraglich festgelegt werden.

Mit Brief und Siegel – worauf es beim Vertragsabschluss ankommt

Genauer als die gesetzlichen Bestimmungen regeln die **Allgemeinen Geschäftsbedingungen (AGB)** die Einzelheiten für den Kauf. Auf dieses Kleingedruckte sollten Sie achten. Die AGB sind **Bestandteil des Kaufvertrages** und damit für beide Seiten **rechtlich bindend**. In den AGB ist auch verankert, wie beide Seiten **im Falle einer Nichterfüllung Entschädigungen leisten müssen**.



Wer von Privat kauft oder sein Gebrauchtfahrzeug verkauft, ist mit einem beiderseits unterschriebenen Vertragspapier gut beraten. **Musterverträge** zum Gebrauchtwagenkauf und -verkauf gibt es bei Automobilclubs, in Buchhandlungen, Fachzeitschriften und im Internet. Diese sind **rechtlich geprüft** und berücksichtigen alle wichtigen Einzelheiten. Sie beinhalten neben den üblichen Angaben zum Fahrzeug und den beteiligten

Parteien die umfassende Zustandsbeschreibung sowie (wichtig!) **Datum, Zeit und Ort der Schlüsselübergabe.**

TIPP Anschlussgarantie

Wird beim Neuwagenkauf eine Garantieverlängerung angeboten, fragen Sie nach, ob diese „Zusatzversicherung“ auch kurz vor Ablauf der Standardfrist noch nachgeholt werden kann. Denn sollte das Fahrzeug während dieser Frist gestohlen werden oder mit Totalschaden verunfallen, wäre die Anzahlung verschenkt.



Nur Bares ist Wahres – der Barkauf schafft Verhandlungsspielraum

Was vor allem beim privaten Gebrauchtwagenhandel gängige Praxis ist, verliert im gewerblichen Bereich – **vor allem beim Neuwagenkauf vom Händler** – zunehmend an Bedeutung: die Bezahlung in bar. Tatsächlich sank nach einer von Aral durchgeführten Studie zu Trends beim Autokauf der Anteil der Barzahler überraschend stark von 64% im Jahr 2003 auf nur noch 49% im Jahr 2005. Die Finanzierung ist längst salonfähig geworden.

Dennoch lassen sich auch handfeste Argumente für den Kauf gegen Bares (oder mit entsprechender Überweisung des Kaufbetrages) ins Feld führen. Wer sein neues Auto auf einen Schlag bezahlt, geht eben **keine finanzielle Dauerverpflichtung** ein und entscheidet selbst, wie der Wagen versichert wird. Kurz, er ist Herr übers eigene Fahrzeug, womit jederzeit auch ein Wiederverkauf möglich wird. Zudem: **Zinsen, die man erst gar nicht bezahlt, sind die günstigsten!** Beim Barkauf fällt keine Bearbeitungsgebühr an, der Papierkrieg hält sich in Grenzen und kein Dritter verdient bei dem Deal mit.

Gewichtigster Vorteil, der allenthalben ins Feld geführt wird, **ist fraglos der größere Verhandlungsspielraum** beim Verkaufsgespräch. Bei Barzahlung gesteht



der Händler seinem Kunden in aller Regel einen attraktiven **„Hauspreis“**, sprich satten Rabatt zu. Bleiben Sie in der entscheidenden Phase des Verkaufsgesprächs jedoch realistisch, indem Sie dem Händler eine angemessene Preisvorstellung offerieren. Denken Sie beim Autokauf aber immer daran, Ihren **finanziellen Spielraum nicht völlig auszureizen** – es könnten in absehbarer Zeit schließlich noch andere, unerwartete Anschaffungen nötig werden.

Zur Kasse bitte – variable Möglichkeiten der Finanzierung

Die Angebote klingen verlockend: Autofinanzierung zu sensationell niedrigen Zinsen durch die Banken der Fahrzeughersteller. Doch Obacht – nicht selten sind die Super-Finanzierungsangebote an bestimmte Fahrzeugmodelle gekoppelt oder aber sie gelten nur für geringe Laufzeiten. Und das treibt die monatlichen Ratenzahlungen in die Höhe.

Insgesamt gesehen kann ein Autokauf auf Pump durchaus vorteilhaft sein, selbst wenn Sie über eine ausreichende Barschaft verfügen. Gerade die **Kombination Finanzierung über die Markenbank plus gleichzeitige Geldanlage** zu attraktiven Guthabenzinsen lässt monetäre Freiräume offen. Wer weiß schließlich, ob nicht Fernseher und Waschmaschine in absehbarer Zeit den Geist aufgeben. Eine Geldanlage von 20.000 Euro zu 2,75 Prozent wächst über fünf Jahre auf knapp 23.000 Euro an; das entspricht einer durchschnittlichen Guthabensteigerung von rund 50 Euro im Monat, die ruhig mit den Ratenzahlungen (auch beim Leasing) gegengerechnet werden darf.

Selbst **ein Kredit zu höheren Zinsen von der Hausbank** kann sich rechnen. Dem Händler gegenüber tritt man dann nämlich als Barzahler auf und erhält womöglich ein günstigeres Angebot. Fest steht jedenfalls: **Satte Rabatte bei gleichzeitiger Finanzierung**

zum Nulltarif sind kaum realisierbar. Statt das Fahrzeug über einen Zeitraum von einigen Jahren mit vergleichsweise hohen Raten komplett abzubezahlen, bietet sich unter Umständen die so genannte **Ballon-Finanzierung** an. Hierbei wird nur ein Teilbetrag finanziert und nach beispielsweise drei Jahren mit **vergleichsweise geringen monatlichen Zahlungen** geht das Fahrzeug nach Zahlung der hohen Schlussrate vollständig in den Besitz des Käufers über. Eine spezielle Variante davon ist die **Drei-Wege-Finanzierung**. Hier kann zusätzlich entschieden werden, die Finanzierung (zu meist aber schlechteren Konditionen) fortzusetzen oder den dann Gebrauchten wieder dem Händler zu überlassen und erneut ein neues Modell anzuschaffen.

Generell sollten Sie **bei jeder Finanzierung genau die Konditionen vergleichen** und nicht vorschnell agieren: Ist eine Anzahlung nötig und in welcher Höhe, fallen einmalige Kreditgebühren an, wie lange ist die Laufzeit und wie hoch sind die monatliche und die Gesamt-Belastung. Üblich sind Finanzierungsmodelle, bei denen eine Anzahlung in Höhe von 20 Prozent des Fahrzeug-Kaufpreises veranschlagt wird und die Ratenzahlungen über 48 Monate laufen.

Da insbesondere **teure oder exotische Neufahrzeuge** schon mit der Zulassung erheblich an Wert verlieren, ergibt sich bei vielen Finanzierungsmodellen zwangsläufig eine Differenz zwischen Zeitwert des Fahrzeugs und der noch zu finanzierenden Restschuld.

Höhe und Laufzeit des Kredits

Wunsch-Geld* EUR (min. 1.000,00)

Laufzeit* Monate

Welche Kredit-Absicherung?

Beitrag

Sie sind männlich weiblich

Ihr Geburtsdatum TT.MM.JJJJ

>> berechnen

Monatliche Belastung

Monatliche Rate 331,88 EUR

Letzte Rate 327,41 EUR

Effektiver Jahreszins** 4,10 %

Bei Diebstahl oder Totalschaden könnte folgender Fall eintreten: Die gegnerische Haftpflicht- oder die eigene Kaskoversicherung reguliert einen auf den Zeitwert bezogenen Schaden beispielsweise in Höhe von 35.000 Euro. Die Restfinanzierung steht aber noch mit 39.000 Euro in den Büchern. Der Unterschiedsbetrag in Höhe von 4.000 Euro wird zur Zahlung an das Finanzierungsinstitut fällig. Dieses Risiko lässt sich über eine **Differenz-Kasko-versicherung (GAP-Versicherung)** absichern. Um das Risiko von Arbeitsunfähigkeit oder Arbeitslosigkeit auszuschließen, bietet sich eine so genannte **Restschuldversicherung** an, die – je nach Vertragsart – selbst den Todesfall des Kreditnehmers mit einschließt. Denn wichtig: **Finanzierungsverpflichtungen gehen auch auf Erben über**, selbst wenn diese den Vertrag nicht unterschrieben haben.

Mieten statt kaufen – Leasing richtig verstehen und nutzen

Manche sagen, Leasing sei – finanziell gesehen – die ehrlichste Art, Auto zu fahren. Und in der Tat entsprechen die monatlichen Leasingraten dem **Wertverlust** eines Fahrzeuges (den sich der Leasinggeber freilich noch zusätzlich verzinsen lässt). Wer also ein Fahrzeug least, bezahlt es nicht gänzlich ab, sondern kommt nur für diesen über die Laufzeit entstehenden Wertverlust auf. **Der fahrbare Untersatz bleibt Eigentum des Leasinggebers**, der ihn nach Ablauf der Laufzeit auch wieder zurückbekommt. Da Leasing keine hohen Kapitalsummen bindet, ist diese Form der „Nutzmiete“ im geschäftlichen Umfeld längst üblich. Sie kann aber **auch für den Privatmann durchaus interessant** sein.

Und zwar aus folgenden Gründen:

- Leasinggesellschaften sind in aller Regel Großkunden und können Fahrzeuge zu Top-Konditionen beschaffen.
- Bisweilen unterstützt so mancher Fahrzeughersteller die Leasingabsicht seiner Klientel mit Zuschüssen.
- Man hat über die Laufzeit kalkulierbare Kosten.

- Man fährt ein fabrikneues Auto mit den aktuellen Sicherheitsstandards, mit Gewährleistung und Garantie, sowie entsprechend geringen Wartungs- und Reparaturkosten.

Doch auch beim Leasing gilt es, eine **Gesamtkostenbetrachtung** anzustellen. So muss vor allem eine eventuelle **Anzahlung** mit eingerechnet werden, speziell wenn für diese die **Inzahlungnahme eines Gebrauchtwagens** gegengerechnet wird. Denn nach Ablauf der Laufzeit ist dann erneut eine Anzahlung aufzubringen, aber kein Gebraucher mehr verfügbar. Vorsicht ebenso bei zu hohen Restwertansätzen, die zwar niedrige Monatsraten ergeben, aber nach Ablauf des Vertrags einen saftigen Ausgleich nach sich ziehen können. Generell trägt nämlich bei einem **Restwert-Vertrag** der Leasingnehmer das Risiko der prognostizierten Wertentwicklung. Eine höhere Planungssicherheit garantiert hingegen der **Kilometer-Vertrag**, bei dem das Restwertrisiko beim Leasinggeber liegt. Egal wie das Fahrzeug später zu vermarkten ist, **abgerechnet wird nach Laufleistung**, wobei in der Regel Abweichungen von 2.500 km unberücksichtigt bleiben. Für Mehr-km muss nachbezahlt werden, für Minder-km gibt es eine Vergütung. Über den normalen Verschleiß hinausgehende Schäden werden immer verrechnet; maßgebend ist die **Zustandsbeurteilung**, die nach Vertragsablauf in einem **Rückgabeprotokoll** dokumentiert wird.

Generell müssen beim Leasing folgende Punkte beachtet werden:

- Gehen Sie sorgfältig mit dem Fahrzeug um, eben wie mit bar bezahltem Eigentum.
- Lassen Sie den Service nach vorgegebenen Intervallen durchführen.
- Der verkehrssichere Zustand muss erhalten bleiben, daher Schäden reparieren und vorgeschriebene Untersuchungen (HU, AU) durchführen lassen.
- Reifen dürfen nicht bis unters gesetzliche Limit abgefahren werden. Ersatz muss in Größe und Betriebskennung den ab Werk montierten entsprechen. Es darf aber auch ein günstiges Fabrikat sein.
- Das Fahrzeug muss mit Sommerbereifung zurückgegeben werden.
- Der Auslieferungszustand muss erhalten bleiben; Bastelarbeiten wie der Einbau von Lautsprechern oder Freisprechanlagen (mit entsprechenden Bohrungen) sind genehmigungspflichtig.
- Umrüstungen werden in der Regel erlaubt, wenn Anbauteile später am Fahrzeug verbleiben und wenn sich daraus kein Verwertungsverlust ergibt. Vergütet wird aber nichts.
- Unfallschäden sind unverzüglich zu melden!

Für Leasingfahrzeuge wird **obligatorisch eine Vollkasko-Versicherung** gefordert, die gilt es bei der Wirtschaftlichkeitsbetrachtung natürlich einzukalkulieren. Diese allerdings deckt normalerweise nur den Wiederbeschaffungswert ab. Etwaige Differenzen zwischen diesem Wiederbeschaffungswert und dem Ablöswert sollten – wie bei finanzierten Fahrzeugen – ebenfalls mit einer **zusätzlichen GAP-Versicherung** kompensiert werden.

Erkundigen Sie sich unbedingt, ob diese Versicherungsleistung Bestandteil Ihrer Verträge ist.



STICHWORT



GAP-Versicherung

Guaranteed Asset Protection GAP (gap, engl. = Lücke) ist eine Versicherung, die etwa entstehende Amortisationslücken schließt, gemeint ist die Differenz zwischen Ablöswert und Wiederbeschaffungswert des Leasingobjektes (Unterversicherung bei Totalschaden oder Diebstahl).

Rechnen statt raten – die Autokosten im Blick behalten

Mein Auto ist nicht teuer, es verbraucht nur acht Liter Diesel auf 100 Kilometer! Solche oder ähnliche Aussagen haben wir alle schon gehört oder sogar selbst verkündet. Diese Art der Selbsttäuschung resultiert aus der Tatsache, dass wir zwar regelmäßig die Börse zücken, um die **Tankrechnung** zu begleichen, Kostenfaktoren wie **Steuer und Versicherung**, die einmalig vom Konto abgebucht werden, jedoch leicht aus dem kalkulatorischen Blickfeld verdrängen. Ganz zu schweigen vom Wertverlust, dem ein Fahrzeug über die Jahre zwangsläufig unterliegt, und der erst beim Verkauf des Wagens offenkundig wird.

Für all jene, die genauer Bescheid wissen wollen, haben wir auf den hinteren Umschlag-Innenseiten dieses Rat-



gebers einen Kostenrechner zum Selbstausfüllen zusammengestellt. Er bietet Ihnen die Möglichkeit, Fix- und Betriebskosten aufzulisten, **Finanzierungs- oder Leasingmodelle** einander gegenüberzustellen. Ermitteln Sie schnell und einfach, wie viel Sie monatlich für welches Auto aufwenden müssen.

In der Rubrik „**Grundkosten**“ tragen Sie die Beträge für Versicherungen und Kfz-Steuer ein, die anhand von jeweiliger Typklasseneinstufung, Hubraum und Schadstoffklasse festgelegt sind. Das **Internet** bietet hierfür gute Recherchemöglichkeiten.



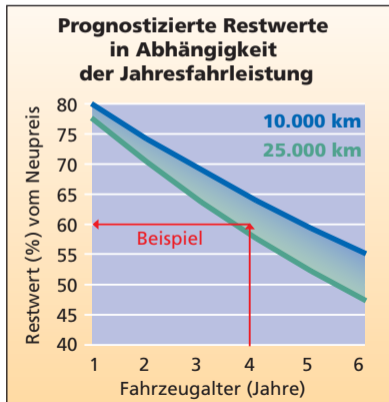
Die Kosten für **Wartung und Pflege** sind nicht leicht zu prognostizieren. Erkundigen Sie sich, wie viel für Inspektionen durchschnittlich zu veranschlagen ist. Kalkulieren Sie – vor allem bei älteren Gebrauchtwagen – zusätzliche Kosten für unerwartete Reparaturen mit ein. Was kostet ein Satz neuer Reifen, und wie viele Jahre können Sie damit sicher unterwegs sein?

Bei der **Schätzung des Wertverlustes** wird Ihnen unten stehende Grafik helfen. Generell gilt: je höher die **Jahresfahrleistung**, desto höher der Wertverlust. Analysen zeigen, dass SUV/Geländewagen, Cabrios und Vans über die Jahre weniger an Wert verlieren als Exoten oder Modelle der Luxusklasse. Wer finanziert oder least, notiert statt dessen die

monatlichen Raten. Achtung: eventuelle **Anzahlungen** einrechnen!

Für die **Kraftstoffkosten** sind Durchschnittsverbrauch, Spritpreise sowie die Jahresfahrleistung maßgebend. Tragen Sie auch hier die entsprechenden Werte ein.

Mit diesen Daten lässt sich die **Gesamtkosten-Rechnung** erstellen. Übertragen Sie abschließend die jeweiligen Jahressummen für Grund-, Kraftstoff-, Wartungs- und Pflegekosten sowie Wertverlust oder Fahrzeugfinanzierung, respektive die Leasingraten in die **Aufstellung der Gesamtkosten.** Die Addition ergibt die Jahres-Gesamtkosten, geteilt durch zwölf erhalten Sie die monatlichen Gesamtkosten.



Informationen zu den Partnern

Die **GTÜ** ist die größte, amtlich anerkannte Überwachungsorganisation freiberuflicher Kfz-Sachverständiger in Deutschland. Über 1.800 selbstständige, hauptberuflich tätige **Kfz-Sachverständige** und deren qualifizierte Mitarbeiter prüfen in über **14.000 Kfz-Betrieben** sowie in eigenen Prüfstellen. Sie führen im Namen und für Rechnung der GTÜ durch: ● Hauptuntersuchungen (amtliche Prüfplakette) ● Sicherheitsprüfungen (SP) nach § 29 StVZO ● Änderungsabnahmen nach § 19 Abs. 3 StVZO (z.B. Räder/Reifen, Tieferlegung) ● Abgasuntersuchungen (AU) ● Untersuchungen nach BOKraft ● Verlängerung von ADR/GGVVS-Prüfungen ● Tempo-100-Untersuchungen.

Als freiberufliche Kfz-Sachverständige erstellen GTÜ-Partner unter anderem Zustandsberichte nach System GTÜ und GTÜ-Gebrauchtwagensiegel.



GTÜ Gesellschaft für Technische Überwachung mbH
Vor dem Lauch 25 · 70567 Stuttgart · Deutschland
Fon: 0711 97676-0 E-Mail: info@gtue.de
Fax: 0711 97676-199 www.gtue.de
Kostenlose Service-Hotline: 0800 9767676

Die **DAT Deutsche Automobil Treuhand GmbH** wurde am 28. Februar 1931 in Berlin vom Reichsverband der Automobilindustrie und dem Reichsverband des Kraftfahrzeughandels und Kraftfahrzeuggewerbes gegründet. Zu den ersten Aufgaben der DAT gehörte, eine Gebrauchtwagen-Marktbeobachtung aufzubauen. Mit den hierbei ermittelten Gebrauchtwagenwerten sollten freie Kfz-Sachverständige Gebrauchtfahrzeuge schätzen: Die DAT-Schätzung war geboren.

1946 erfolgte die Neugründung der DAT in Stuttgart, Firmensitz ist seit 2003 Ostfildern. Heutige Gesellschafter sind der Verband der Automobilindustrie, der Verband der Internationalen Kraftfahrzeughersteller und der Zentralverband Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe. Die DAT-Schätzung gibt es noch heute. Derzeit 265 DAT-Vertragspartner an rund 260 DAT-Prüf- und Schätzungsstellen führen diese Schätzungen bundesweit durch.

Wichtigstes Produkt der DAT heute ist das EDV-System SilverDAT II mit den Modulen EDV-Instandsetzungskalkulation und EDV-Fahrzeugbewertung. Im Internet bietet die DAT u.a. die kostenlose Abfrage von Gebrauchtwagenwerten an.



DAT DEUTSCHE AUTOMOBIL TREUHAND GMBH
Hellmuth-Hirth-Str. 1, 73760 Ostfildern
Tel.: 07 11/ 45 03 – 0, Fax: 07 11/ 45 86 340
E-Mail: Zentrale@dat.de, Internet: www.DAT.de

Seit nunmehr 37 Jahren zählt die **AUTO ZEITUNG** aus dem Heinrich Bauer Verlag in Hamburg zu den führenden Automobilmagazinen in Europa. Eine hohe Testkompetenz und profunde Ratgeber-Funktionen zeichnet die AUTO ZEITUNG aus. Mit über 450 getesteten Automobilen im Jahr 2005 war die AUTO ZEITUNG an der Spitze in Europa. Höchste Aktualität sorgt dafür, dass die AUTO ZEITUNG oft als Erste über neue Produkte und Trends im Markt berichtet. Schon Jahre im Voraus wissen die Fach-Journalisten der AUTO ZEITUNG, was die Hersteller in der Zukunft planen. Ein umfassender Serviceteil, der schonungslose Tests von Kindersitzen, Reifen oder Pflegemitteln beinhaltet, gehört genauso zum Themenangebot der AUTO ZEITUNG wie Gebrauchtwagen-Beratung, Tuning, Multimedia und Berichterstattung über aktuelle Motorsport-Ereignisse. Dazu gibt es faszinierende Geschichten über Traumautos und die Highlights moderner Technik. Für nur 1,90 Euro bietet die AUTO ZEITUNG dabei ein unschlagbares Preis-/Leistungsverhältnis.



Heinrich Bauer LAPIS KG, Chefredaktion AUTO ZEITUNG

Industriestraße 16, 50735 Köln

Tel.: 02 21/77 09-102, Fax: 02 21/71 41 43

E-Mail: redaktion@autozeitung.de, Internet: www.autozeitung.de

Mit spitzer Feder – Der Kostenrechner schafft Transparenz

Anschaffung



Wertverlust bei Barkauf

Fahrzeugpreis	€
- prognostizierter Restwert	€
= Wertverlust über Laufzeit	€
: Laufzeit	Jahre
= Summe Wertverlust	€/Jahr

Alternativ: Finanzierung

monatliche Rate	€
× Laufzeit	Monate
= Ratenzahlung gesamt	€
+ Anzahlung	€
= Finanzierungskosten gesamt	€
: Laufzeit	Jahre
= Summe Finanzierung	€/Jahr

Alternativ: Leasing

monatliche Leasingrate	€
× Laufzeit	Monate
= Leasingraten gesamt	€
+ einmalige Sonderzahlung	€
= Leasingkosten gesamt	€
: Laufzeit	Jahre
= Summe Leasing	€/Jahr

Unterhalt



Kraftstoffkosten

Durchschnittsverbrauch ca.		l/100 km
x Preis pro Liter		€
= Kraftstoffkosten pro 100 km		€
:	100	
= Kraftstoffkosten pro km		€
x Jahresfahrleistung		km
= Summe Kraftstoffkosten		€/Jahr

Wartung und Pflege

Betriebsmittel (Öl etc.)		€/Jahr
+ Servicekosten		€/Jahr
+ Reparaturen		€/Jahr
+ Sonstiges (Reifen etc.)		€/Jahr
+ Fahrzeugprüfungen (HU/AU)		€/Jahr
= Summe Wartung		€/Jahr

Grundkosten

Haftpflichtversicherung		€/Jahr
+ Kaskoversicherung		€/Jahr
+ Kfz-Steuer		€/Jahr
= Summe Grundkosten		€/Jahr

Gesamtkosten

Gesamtkosten		
Summe Wertverlust oder		€
Summe Finanzierung oder		€
Summe Leasing		€
+ Summe Grundkosten		€
+ Summe Kraftstoffkosten		€
+ Summe Wartung und Pflege		€
= Gesamtkosten pro Jahr		€
:	12	Monate
= Gesamtkosten pro Monat		€



Mit unserer Übersicht lässt sich der zu erwartende **finanzielle Aufwand** für ein Fahrzeug **individuell abschätzen**. Den größten Anteil an den Gesamtkosten bildet der Wertverlust mit 52 Prozent. Mit 22 Prozent schlagen Betriebskosten für Kraftstoff, Öl und Pflege zu Buche. Fixkosten wie Steuer und Versicherung ergeben 17 Prozent, Werkstatt- und Reifenkosten 9 Prozent. Quelle: ADAC

Was steht wo – der Ratgeber in Stichworten

Amortisationslücke	27	Grundkosten	29, 35	Restwert-Vertrag.....	25
Anschlussgarantie	17	Händlereinkaufswert.....	11	Rückgabeprotokoll	25
Anzahlung.....	22, 25, 30	Hauspreis	9, 20	Schadstoffklasse	7
Ballon-Finanzierung	22	Internet.....	14, 29	Schätzung.....	11
Barkauf	19	Kilometer-Vertrag.....	25	Schlüsselnummer	7
Bedarfsanalyse	4	Kostenfaktoren	28	Schlüsselübergabe	18
Differenz-Kaskoversicherung	23	Kostenrechner.....	28, 34	Steuer	28
Drei-Wege-Finanzierung	22	Kraftstoffkosten.....	5, 30, 35	Typgenehmigung	8
Einkaufspreis.....	11	Kreditgebühren	22	Umtauschrecht	13
EU-Neufahrzeug	7	Kulanz.....	8	Verhandlungsspielraum.....	19
Fahrleistung	5	Kurzstreckeneinsatz.....	5	Verkaufspreis.....	11
Fahrzeugbewertung	10, 11	Leasing.....	24, 34	Verschleißteile.....	16
Finanzierung	21, 34	Mängel	15	Versicherung	27, 28
GAP-Versicherung	23, 27	Motorvarianten.....	5	Versicherungsklassen	7
Garantie.....	7, 13, 15	Musterverträge	18	Vertrag.....	17, 23
Gebrauchtwagen	6, 15	Pflege.....	29	Vorführgewagen.....	6
Gebrauchtwagengarantie	7	Preisfindung.....	9	Wartung	29, 35
Gebrauchtwagenmarkt	10, 12	Privatmarkt.....	12	Wert	9
Gebrauchtwagensiegel.....	7, 14	Ratenzahlungen.....	21	Wertverlust.....	6, 22, 24, 28, 29
Gesamtkosten	30, 36	Reparaturkosten	7	Wiederbeschaffungswert	27
Gewährleistung.....	7, 13, 15	Restschuld/-versicherung	23	Zustands-/Prüfbericht	15, 25

Überreicht durch:

DoldeMedien 0022_06

Bisher erschienen sind:



- Nr. 1 Reifen-Ratgeber
- Nr. 2 Winter-Ratgeber
- Nr. 3 Tuning-Ratgeber
- Nr. 4 Technik-Ratgeber
- Nr. 5 Licht & Sicht-Ratgeber

© Dieter S. Heinz, Stuttgart
V.i.S.d.P.: Friedrich-Georg Väth/GTÜ
Fotos: Archiv DoldeMedien
1. Auflage April 2006



GTÜ Gesellschaft für Technische Überwachung mbH
Vor dem Lauch 25 · 70567 Stuttgart · Deutschland
Fon: 0711 97676-0 E-Mail: info@gtue.de
Fax: 0711 97676-199 www.gtue.de