



### *Auto-i-Forecast für Restwerterwartungen*

## **Was Autos von heute morgen effektiv wert sind**

**Restwertprognosen für Neufahrzeuge sind heute bei allen Fahrzeugflotten-Verantwortlichen und im Autohandel bei Leasing-Verträgen ein unabdingbares Instrument des effizienten Einkaufs bzw. Verkaufs. Mit Auto-i-Forecast werden unter anderem die Nachfrage nach bestimmten Fahrzeugen sowie das Marktgeschehen genau beobachtet und analysiert, was sich schlussendlich in die Restwerterwartungen niederschlägt.**

Welche Autos, Fahrzeugklassen und Motorisierungen sind nach ein, zwei oder mehr Jahren am wertstabilsten? Auf diese kontinuierlich gestellten Fragen beim Fahrzeugeinkauf liefert Auto-i-DAT mit seinem neuen Programm Auto-i-Forecast entsprechende Informationen, um bei der Fahrzeugrücknahme böse Überraschungen zu verhindern. Von besonderer Prägnanz ist, dass Auto-i-DAT seit 20 Jahren den professionellen Autohandel mit Occasionspreisen beliefert und als einziger Fahrzeugdatenlieferant wöchentlich die immer schneller rotierenden Neuwagenpreise und das Marktgeschehen berücksichtigt.

«Restwertprognosen für ein oder mehrere Jahre zu erstellen und zu belassen, erachten wir als unvorsichtig», weiss Auto-i-DAT-Geschäftsführerin Bernadette Langenick und erklärt, dass gerade bei neuen Modellen die Verkaufserwartungen nicht immer eintreffen und entsprechende Korrekturen vorgenommen werden müssen. «Restwertnotierungen der Leasingfirmen korrespondieren nicht immer mit unseren Notierungen, haben diese ja auch zum Ziel, den Absatz von gewissen Modellen zu fördern, wenn sich z.B. wegen dem stockenden Neuwagenverkauf verschärfte Massnahmen aufdrängen.»

Aufgrund dieser laufenden Anpassungen unserer Notierungen wird die neue Dienstleistung immer öfter als Restwertbasis zum Bilanzstichtag von Firmen mit Fahrzeugflotten übernommen, um so auch den Anforderungen von Basel II zu entsprechen.

Wenn Neuwagenpreise extrem nach oben oder unten angepasst und hohe Rabatte gegeben werden, hat dies folgen für den Preis bestehender und zukünftiger Occasionen, was ebenfalls berücksichtigt werden muss. Die Auto-i-DAT-Chefin weiss aus jahrzehntelanger Erfahrung, dass sich der Markt durch Kundenverhalten, gesteigertes Umweltbewusstsein und vieles mehr laufend verändert, so dass ohne seriöse Marktbeobachtung Restwerterwartungen nicht erfüllt werden. Bernadette Langenick: «Wie wir heute wissen, finden zum Teil schon dreijährige Leasingfahrzeuge auf dem Occasionenmarkt nur sehr schwer Käufer, wenn nicht vermehrt die Restwerterwartungen berücksichtigt werden.»

«Dank unserer langjährigen Erfahrung rund um die Preisbildung von Restwerten sind wir überzeugt, durch die Programm- und Datenerweiterung mit dem Modul Auto-i-Forecast unseren Kunden ein weiteres Instrument bieten zu können, mit dem sie durch einen realistischen Rücknahmewert auch die Kosten von morgen im Auge behalten und Fehlkalkulationen frühzeitig vermeiden können.»