

Foto: Citroën



## „1 Prozent zahlen, 100 Prozent fahren“

**Citroën** | Die Franzosen starten mit einer neuen, sich auf insgesamt vier Modellreihen erstreckenden Firmenkundenoffensive in den Herbst.

— Nach den nach offiziellem Bekunden erfolgreichen „Gewerbewochen bei Citroën“ im Frühjahr hat der französische Automobilhersteller mit den „Citroën BusinessDays“ pünktlich zum Herbstbeginn eine weitere Firmenkunden-Offensive gestartet.

Citroën und die an der Aktion teilnehmenden Citroën-Vertragspartner richten sich mit diesem besonderen Angebot an alle Gewerbetreibende, insbesondere an kleine und mittelständische Betriebe mit einem Fuhrpark von bis zu 49 Fahrzeugen.

**Attraktives Full-Service-Angebot** | Im Rahmen der Aktion erhalten Gewerbetreibende unter dem Motto „1 Prozent zahlen, 100 Prozent fahren“ bei Bestellung eines der Aktionsmodelle ein attraktives Angebot: das „BusinessDays Full Service Leasing“. Im Klartext: Sie zahlen lediglich eine Full-Service-Leasingrate in Höhe von einem Prozent der unverbindlichen Preisempfehlung.

Laut Citroën beläuft sich die Kostenersparnis für den Kunden beispielsweise bei einem C5 Tourer Diesel mit einer maximalen

Laufzeit des Servicevertrages von 48 Monaten und einer Laufleistung von 15.000 Kilometern per annum auf über 2.000 Euro.

**Stichtag 31. Dezember** | Das Serviceangebot beinhaltet nach Angaben der Franzosen neben einer Werksgarantieverlängerung auf die gesamte Vertragslaufzeit unter anderem die regelmäßige Wartung des Fahrzeugs und den Ersatz von Verschleißteilen sowie die Leistungen der Premium Assistance. Voraussetzungen sind ein Kaufvertragsabschluss innerhalb des Aktionszeitraums bis zum 31. Dezember 2012 sowie ein Leasingvertrag über die Citroën Bank.

**Vier Modelle** | Zu den Aktionsmodellen der „Citroën BusinessDays“ zählen der C5 Tourer, der Jumper sowie – jeweils in der Pkw- und in der Kastenwagen-Variante – der Berlingo und der Jumpy.

Beim C5 Tourer und dem Berlingo erstreckt sich das Angebot ausschließlich auf die Dieselmotorisierungen. Beim Jumper sind der Minibus und die „Cool & Sound“-Sondermodelle davon ausgenommen. | red

### VMF | GW-Preise geben nach

— Die Preise von Gebrauchtfahrzeugen gehen weiter zurück. Der durchschnittliche Wiederverkaufswert liegt derzeit bei 37,6 Prozent der unverbindlichen Preisempfehlung (UPE) der Hersteller. Das jedenfalls zeigt der VMF-Restwert-Indikator im ersten Halbjahr 2012.

„Mitte letzten Jahres waren wir wieder Richtung 40 Prozent unterwegs. Die Wellenbewegung geht seitdem nahezu kontinuierlich nach unten“, so Michael Velte, Vorstandsvorsitzender des VMF und Geschäftsführer der Deutschen Leasing Fleet. Pro Fahrzeug erziele man heute zirka 520 Euro weniger.

Im Trend für die nächsten sechs Monate geht der VMF von einer weiteren leichten Abwärtstendenz aus. „Wenn Hersteller und Händler Schwierigkeiten im Absatz haben, steigen die Eigenzulassungen und werden die Preise gesenkt“, so Veltes Begründung. Als „junge Gebrauchtwagen“ überschwemmten diese eigentlichen Neuwagen mit hohen Nachlässen den Markt und schwächten das Preisniveau sowohl für Neuwagen als auch für Gebrauchtwagen, so auch für Leasingrückläufer. Hinzu kämen schwierige Wirtschaftsverhältnisse in wichtigen Exportmärkten wie Spanien, Italien und Frankreich. Die schlechten Verkaufszahlen dort drückten ebenfalls die Preise.



Bei großen Flotten, bei denen 100 Fahrzeuge oder mehr im Jahr austauscht werden, entsteht laut VMF durch die sinkenden GW-Preise – jeder Prozentpunkt des Restwertindex mache eine mögliche Differenz von 260 Euro aus – schnell eine sechsstellige Differenz. „Die Kalkulationsgrundlage ändert sich langsam, aber stetig. Je mehr Autos ein Unternehmen hat, desto größer ist die Gefahr, dass die betriebswirtschaftlichen Kennzahlen negativ beeinflusst werden“, so Velte.

Foto: Vectorscheffe/Fotolia

### Mercedes-Benz Bank | Günstige Versicherungstarife für Transporter

— Die in Stuttgart ansässige Mercedes-Benz Bank bietet derzeit eine neue Transporterversicherung an, bei der unfallfreies Fahren besonders honoriert wird.

So haben Kunden mit mindestens zehn schadenfreien Jahren automatisch die Möglichkeit, einen Vertrag mit der niedrigsten Einstufung und einem Beitrag von 40 Prozent abzuschließen. Nach Angaben der Bank können knapp die Hälfte der Kunden im Transportersegment zehn

schadenfreie Jahre vorweisen und profitieren damit vom günstigen Einstiegstarif. Und: Wenn der Kunde einen Leasing- oder Finanzierungsvertrag über die Bank abschließt, reduziert sich die Versicherungsprämie zusätzlich um zehn Prozent.

So kann offiziellem Bekunden nach etwa der neue, am 27. Oktober beim Händler stehende Citan im Werkverkehr, also bei der ausschließlichen Nutzung für die eigene Firma, bereits mit 47 Euro im Monat abgesichert werden.

Laut Mercedes-Benz Bank richtet sich die Höhe der Prämie lediglich nach drei Kriterien: dem Fahrzeugmodell, der Schadenfreiheitsklasse und der jeweiligen Einsatzart des Fahrzeugs. Damit sichert die Bank auch Branchen mit höherem Risiko wie Kurier-, Eil- und Paketdienste ab.

Das neue Versicherungsmodell gilt für alle Transporter von Mercedes-Benz, neben dem brandneuen Citan also auch für Viano, Sprinter, Vario und Vito.