LeasePlan Deutschland GmbH Ansprechpartnerin:

Hellersbergstr. 10 b Nadine Sieren

41460 Neuss PR-Referentin

 Telefon: 02131/132-511

 Telefax: 02131/132-688511

 E-Mail: nadine.sieren@leaseplan.com

 Internet: [www.leaseplan.de](http://www.leaseplan.de)

# Presseinformation vom 03.04.2017:

**Augen auf beim Gebrauchtwagenkauf –LeasePlan gibt Tipps zum Fakten-Check**

**Der Fahrzeugkauf ist eine der wichtigsten Investitionsentscheidungen in deutschen Haushalten. Gebrauchtwagen können häufig durch ein besseres Preis-Leistungs-Verhältnis punkten und belasten deshalb weniger die Haushaltskasse als Neuwagen. Damit es bei dem vermeintlichen Traumfahrzeug kein böses Erwachen gibt, sollten Privatkäufer vor dem Kauf eines Gebrauchtfahrzeuges auf ein paar entscheidende Faktoren achten. Die Gebrauchtwagen-Experten von LeasePlan Deutschland erläutern, wie man das Traumfahrzeug auf Herz und Nieren prüfen kann – auch ohne Fachkenntnis.**

Neuss/Nürnberg – "Die gute Nachricht für Privatkäufer von Gebrauchtfahrzeugen ist, dass sich die meisten Fakten Schwarz auf Weiß überprüfen lassen. Dennoch ist es auch wichtig, auf sein Bauchgefühl zu hören", fasst Dirk Haubold, Bereichsleiter Gebrauchtwagen bei LeasePlan Deutschland, die wichtigsten Tipps für den Gebrauchtwagenkauf zusammen. Die markenunabhängige Leasinggesellschaft hat Faktoren analysiert, mit denen Privatkäufer ein potenzielles gebrauchtes Traumfahrzeug auch ohne Fachkenntnis auf Herz und Nieren prüfen können. "Selten gibt es den einen allgemeingültigen Faktor, an denen Privatpersonen ohne tiefere Fachkenntnis Manipulationen erkennen können. Treten bei einem systematischen Fakten-Check jedoch mehrere Ungereimtheiten auf, kann man sich sicher sein, dass etwas nicht stimmt und sollte eher Abstand nehmen" rät Dirk Haubold, Bereichsleitung Gebrauchtwagen bei LeasePlan Deutschland, Privatkäufern. Das Unternehmen setzt auf eine Multi-Channel-Vertriebsstrategie und vertreibt deshalb einen Teil ihrer Leasingrückläufer an Privatpersonen – unter anderem über Gebrauchtwagen Outlets in Neuss und Nürnberg. Im letzten Jahr vermarktete das Unternehmen insgesamt fast 20.000 Gebrauchtfahrzeuge

**Ist das Gesamtbild des Fahrzeugs stimmig?**

Erster wichtiger Anhaltspunkt für jeden Käufer sollte das Gesamtbild des Fahrzeugs sein. Dies beinhaltet nicht nur die äußere Anmutung, sondern vor allem auch das Interieur. "Wenn ich mich bei einem Gebrauchtwagen mit einer Laufleistung von 150.000 Kilometer hinter das Steuer setze und eine Nahaufnahme vornehme, bekomme ich schon einen deutlichen Eindruck vom Fahrzeugzustand", so Haubold. Ist der Fahrersitz durchgesessen, der Gummi-Belag der Pedale durchgetreten und der Schaltgriff abgenutzt? Auffällige Verschleißmerkmale im Innenraum können ein deutliches Anzeichen für eine höhere Laufleistung als die angegebene sein. "Die Abweichungen zwischen angegebenem Tacho-Stand und dem Erscheinungsbild ist häufig so deutlich, da die Versuchung so hoch ist: Wenn jemand den Tacho-Stand manipuliert, dann wird richtig runter gedreht. Vor allem geht es darum, psychologische Schranken zu unterbieten. So wird dann zum Beispiel ein Fahrzeug mit einer Laufleistung von 280.000 Kilometern auf eine Laufleistung von 150.000 Kilometern gebracht", so Haubold.

Auch die äußere Anmutung kann entsprechende Hinweise geben. Gibt es in der Motorhaube, an der Stoßstange vorne oder auch an der Windschutzscheibe feine Mikro-Steinschläge? "Wichtig ist natürlich auch das Gespräch mit dem Gebrauchtwagenverkäufer. Eine Häufung von feinen Mikro-Steinschlägen kann durch Langstreckenfahrten entstehen, wenn der Vorbesitzer häufiger lange Autobahnfahrten gefahren ist", erläutert Haubold. "Wird bei solchen Gebrauchtwagen jedoch eine Laufleistung von 60.000 Kilometern angegeben, dann passt die äußere Fahrzeugerscheinung eher nicht zur angegeben Laufleistung", führt Haubold als Beispiel an.

**Fahrzeughistorie Schwarz auf Weiß prüfen**

Wichtig bei einem Gebrauchtfahrzeug ist, dass das Inspektionsheft und die TÜV-Berichte vorliegen. Immerhin lässt sich hieran Schwarz auf Weiß die Fahrzeughistorie überprüfen. Vor allem die letzten ein bis zwei TÜV-Berichte sollten vorliegen. "Somit lässt sich nachvollziehen, wie hoch die jährliche durchschnittliche Laufleistung des Fahrzeugs lag. Was tun, wenn die Fahrzeughistorie plötzlich Lücken aufweist und die jährliche Kilometerleistung in dieser Zeitspanne angeblich drastisch gesunken ist? "Passt die angegebene Kilometerzahl nicht zu der üblichen Laufleistung, sollte man auf jeden Fall nachfragen", so Haubold. "Zumindest sollte der Verkäufer die Nachfrage plausibel beantworten können", so Haubold weiter.

Ein weiterer Fakten-Check anhand der Unterlagen lässt ich auch über die Rechnungshistorie vornehmen. "Werden Rechnungen bis zu einem gewissen Zeitpunkt sehr penibel aufgeführt und es gibt auf einmal einen plötzlichen Abbruch in der Historie, dann sollte man vorsichtig sein", so Haubold. Doch nicht immer muss eine lückenhafte Fahrzeughistorie ein K.o.-Kriterium sein. "Einige Fahrzeughersteller bieten inzwischen einen digitalen Service-Nachweis für Fahrzeuge an, die ab 2010 gewartet wurden. Dieser Service gilt dann bundesweit, sodass man bei seinem lokalen Händler vor Ort nachfragen kann, um mögliche Lücken zu schließen", merkt Haubold an.

**Das Serviceheft – zu schön, um wahr zu sein?**

Auch das Serviceheft kann ein wichtiger Anhaltspunkt beim Fakten-Check sein. Hierbei ist es ratsam nicht nur die Historie zu überprüfen, sondern auch den Bestätigungsnachweisen einen zweiten prüfenden Blick zu schenken. Ist die Stempelfarbe stets identisch? Wurde die letzten fünf Jahre immer mit demselben Kugelschreiber geschrieben? Und hat immer die gleiche Person die Inspektion bestätigt? "Ist das Serviceheft zu schön, um wahr zu sein, dann ist auch hier Vorsicht geboten", erläutert Haubold. Auch hier könne nachgeholfen worden sein. Und es sei schon sehr unwahrscheinlich, dass der gleiche Kugelschreiber bei fünf verschiedenen Inspektionen zur Quittierung genutzt wurde.

**Vorsicht bei Fahrzeugpreisen, die deutlich unter dem Marktwert liegen**

Zu guter Letzt gilt: Man sollte nicht die Gier die Oberhand gewinnen lassen. "Wird ein Fahrzeug besonders günstig angeboten, hat dies meistens einen Grund", so Haubold. Häufig ergibt sich nach einer ersten Recherche ein gängiges Preisbild. Liegt ein identisches Fahrzeug 3.000 Euro unter dem Marktpreis oder sogar mehr, dann sei eher Vorsicht geboten. "In den wenigsten Fällen ist es die freundliche Oma, der das Gespür für die marktüblichen Preise fehlt", kommentiert Haubold.

"Internetzeitalter hin oder her – der Gebrauchtwagenkauf ist auch heute noch eine Vertrauenssache. Auch deshalb bemühen sich viele Händler um größtmögliche Transparenz. Private Käufer, die auf Nummer sicher gehen wollen, sollten eine Plausibilitätsanalyse vornehmen", schließt Haubold ab.

5.674 – 6.531 Zeichen

Abdruck honorarfrei

Belegexemplar erbeten

**Über LeasePlan**

LeasePlan bietet eine umfassende Servicepalette für betriebliche Fuhrparks, vom Finanzleasing von Firmenfahrzeugen bis hin zum kompletten Fuhrparkmanagement inklusive Consultingleistungen.

LeasePlan - eine Tochter der niederländischen LeasePlan Corporation N. V. - ist eine markenneutrale und international operierende Firmengruppe mit Niederlassungen in 23 europäischen Staaten sowie in den USA, Kanada, Mexiko, Brasilien, Russland, Indien, Australien, Neuseeland und den Vereinigten Arabischen Emiraten. Insgesamt hat LeasePlan rund 1,5 Millionen Fahrzeuge unter Vertrag und ist damit Weltmarktführer.

Die LeasePlan Deutschland GmbH wurde 1973 in Düsseldorf gegründet. In der Hauptverwaltung in Neuss sowie in den Niederlassungen in Neuss, Hamburg, Frankfurt, Stuttgart und München sowie in den Gebrauchtwagen Outlets in Neuss und Nürnberg sind 450 Mitarbeiter beschäftigt. Anfang 2017 wurden in Deutschland rund 106.000 Pkw, Transporter und Nutzfahrzeuge betreut.