

SCHWACKE BLICKPUNKT

Neuanfang

Wie begehrt sind gebrauchte Suzuki-Modelle?

Suzuki gehörte in Deutschland schon immer zu den kleineren aber gemessen an Neuzulassungen respektablen Importeuren. Den SUV-Boom haben die eher für Motorräder und Außenborder bekannten Japaner allerdings ein wenig verschlafen. Erst mit Zugang des Vitara in 2015 und des eigenwilligen Kleinst-Crossover Ignis gelang ab 2016 wieder der Anschluss an Mitsubishi. Das Covid-Jahr 2020 war jedoch ein noch herberer Schlag für die Händlerschaft als gemeinhin. Während andere Marken mit dem Prämien-Schub auf Elektromodelle oder Plug-In Hybride ein wenig Ausgleich schaffen konnten, kamen dem Bensheimer Importeur Baleno und Celerio abhanden. Auch der mit einem gewissen rustikalen Coolness-Faktor versehene Jimny wurde nicht zuletzt aufgrund der zu verbessernden Flotten-CO₂-Bilanz nur noch eingeschränkt angeboten. Mittlerweile ist er nicht mehr konfigurierbar. Einen Ausgleich schaffen und gleichzeitig das CO₂-Problem lösen sollen zwei neue Modelle, die einem Gegengeschäft mit Kooperationspartner Toyota entstammen. Die bisher unbekannteren Across und Swace sind wenig kaschierte Lizenzbauten des RAV4 und Corolla. Ersterer wird ausschließlich mit Plug-in-Hybrid angeboten, während der Swace als Vollhybrid den Footprint verbessert.

Macht Suzuki es seinen Kunden mit wenigen Ausstattungslinien und ohne Optionen ohnehin sehr leicht mit der Auswahl, treiben sie es bei den Neuen auf die Spitze. Beide gibt es nur komplett in einer Variante und nur beim Swace kostet Metallic-Lackierung Aufpreis, die im Across

inklusive ist. Zusammen mit fairen Preisen und drei Jahren Werksgarantie wissen Suzuki-Käufer eben, was sie bekommen. Das wiederum erklärt die soliden Rest-

werte. Es bräuchte aber einen ordentlichen Befreiungsschlag dieses Jahr, damit die Händler-Importeurs-Beziehung wieder auf die Beine kommt. ■

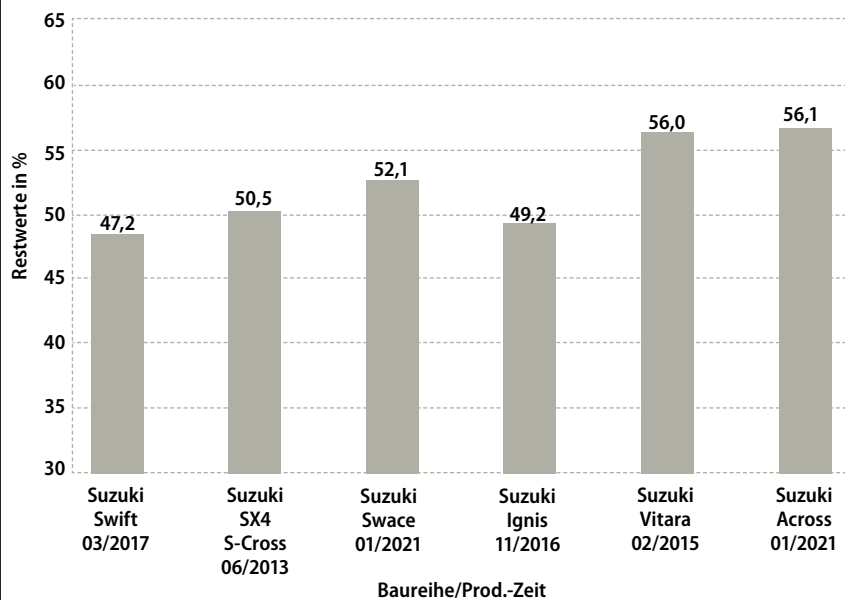


Suzuki Across

RESTWERTPROGNOSE SUZUKI (NACH BAUREIHE)*

Forecast: 36 Monate
KM-LL: 20.000 p. a.
Stand: 03/2021

*Auswahl;
Ausstattungsanteil:
segmentspezifisch



„Trotz inhomogener Modellpalette und unscharfem Markenimage sorgen attraktive Komplett-preise für solide Restwerte.“

Thorsten Barg, Schwacke Geschäftsführer