

Sicher in die Zukunft:

6 Gründe, warum Reforecast im Leasing-, Flottenmanagement- und Finanzdienstleistungssektor einen entscheidenden Vorteil bietet



Sicher in die Zukunft:

6 Gründe,
warum Reforecast
im Leasing-,
Flottenmanagement- und
Finanzdienstleistungssektor
einen entscheidenden
Vorteil bietet

Durch unvorhergesehene Ereignisse wie die Pandemie sehen wir eine deutliche Zunahme an finanziellen, regulatorischen oder auch imageschädigenden Risiken. Aus diesem Grund profitieren Unternehmen im Leasing-, Flottenmanagement und Finanzdienstleistungssektor von einer regelmäßigen Neubewertung ihres Vertragsbestandes und sind damit bestens gewappnet im Umgang mit derzeitigen und zukünftigen Herausforderungen.

Die Auswirkungen der globalen Pandemie reichen von Komplikationen mit Vertragslaufzeiten über behördliche Anordnungen bis hin zur allgemeinen wirtschaftlichen Entwicklung und sie erschweren das Treffen belastbarer geschäftspolitischer Entscheidungen. Häufig wird mit nicht mehr aktuellen Restwertprognosen gearbeitet oder es fallen kurzfristig ungeplante Korrekturen der zu Grunde liegenden Daten an. Das daraus resultierende Dilemma: An Werten, die im Vorfeld vertraglich vereinbart wurden, wird festgehalten, unabhängig davon, ob sie sich während der Laufzeit positiv oder negativ entwickeln. Fazit: Das Risiko wird falsch bewertet.

Die COVID-19-Krise beleuchtet darüber hinaus ein noch größeres Problem: Wie plant man mit Unwägbarkeiten und Rahmenbedingungen, die außerhalb unseres strategischen Handlungsspielraums liegen, die aber unweigerlich Einfluss nehmen auf die Prognosewerte der folgenden drei bis fünf Jahre? Auch nach der Pandemie ist durch Faktoren wie die Abkehr von Verbrennungsmotoren oder die Verschärfung der Emissionsrichtlinien mit negativen Folgen zu rechnen.

Das Thema E-Mobilität dürfte wohl längerfristig die größte Herausforderung darstellen. Der Ausstieg aus den Verbrennungsmotoren, die vorgelagerten Fahrverbote vor allem in Städten und die daraus resultierenden Auswirkungen auf die Restwerte aller Fahrzeugsegmente werden die Branche auf absehbare Zeit beschäftigen. Auch darüber hinaus können immer wieder nationale oder globale Störfaktoren auftreten, auf die man sich nicht vorbereiten kann, die aber dennoch bewältigt werden müssen.

Mit Reforecast unvorhergesehene Ereignisse erfolgreich meistern

Um drohenden Gefahren jeglicher Art gut gerüstet entgegenzutreten, ist es für Leasingfirmen, Finanzdienstleister und Flottenmanager unbedingt empfehlenswert, Kontrollen der zu Vertragsbeginn vorgenommenen Restwertprognosen durchzuführen. Eine verlässlich ausgeführte Neubewertung schützt vor übermäßigen Risiken, ermöglicht eine angemessene Kalkulation von Risikorückstellungen und sichert bereits bestehende Transaktionen sowie eingeplante Erträge ab. Darüber hinaus kann sie auch dabei helfen, neue Einnahmequellen aufzuzeigen, für eine höhere Kundenzufriedenheit zu sorgen und der Konkurrenz einen Schritt voraus zu sein.

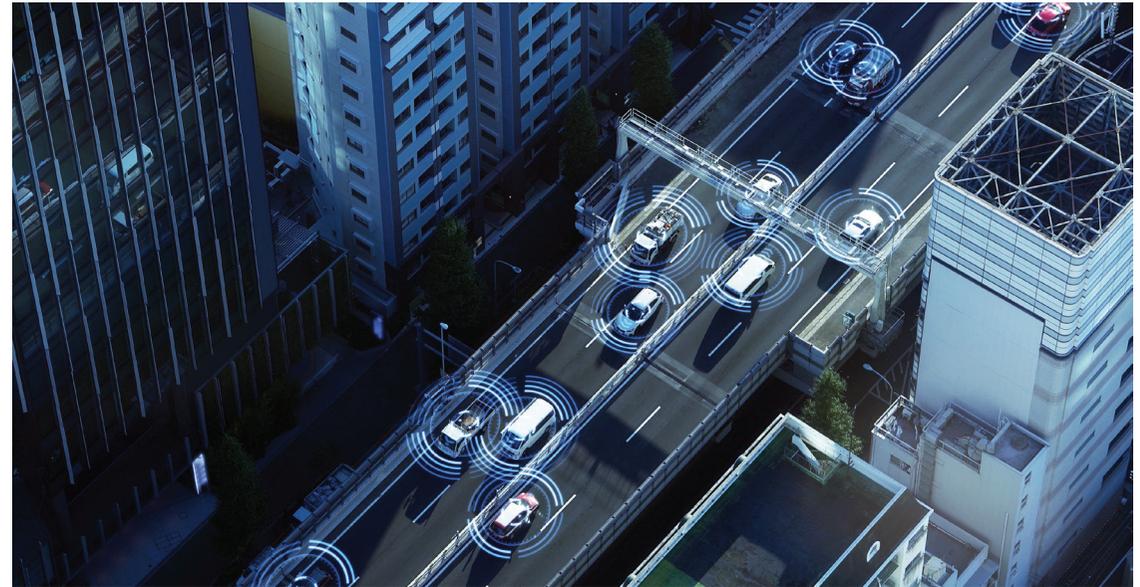
6 Gründe, warum Reforecast für Ihr Unternehmen den entscheidenden Unterschied machen kann – gerade (aber nicht nur) in unsicheren Zeiten.



02

MÖGLICHKEITEN ERKENNEN

Erhalten Sie Einblick in Fahrzeugsegmente, für die sogar in Pandemiezeiten eine positive Marktentwicklung zu erwarten ist.



Mit der Aussicht auf höhere Wiederverkaufswerte in einigen Fahrzeugsegmenten kann Reforecast Sicherheit bieten, die Laufzeiten in diesen Bereichen anzupassen und somit sowohl Umsatz als auch Kundenzufriedenheit gleichermaßen zu sichern. So werden sich beispielsweise Wiederverkaufswerte für Dieselfahrzeuge eher stabil mit leicht positiver Tendenz entwickeln, weil die rückfließenden Mengen aus den vergangenen Jahren und auch derzeit stärker abnehmen als die Nachfrage.

Die Folge ist eine Tendenz hin zu einem Verkäufermarkt und weniger Wettbewerb, wenn die Gebrauchtwagen in zwei bis drei Jahren wieder auf dem Markt angeboten werden. Auf Basis solcher Informationen können Sie fundierte Entscheidungen zu Vertragsverlängerungen treffen oder das Fahrzeug zum idealen und profitabelsten Zeitpunkt in die Wiedervermarktung geben.

03

RISIKEN REDUZIEREN

Halten Sie sich an die geltenden Vorgaben und Standards der nationalen und internationalen Kredit- und Finanzmärkte.



Der Rechtsrahmen im Finanz- und Leasing-Sektor stellte schon vor COVID-19 eine Herausforderung dar, zum Beispiel bei der Kalkulation der korrekten Höhe der gesetzlich erforderlichen Haftungsrückstellungen. Wenn der Berechnung ungenaue oder revidierte Prognosewerte zugrunde liegen, kann der ermittelte Betrag leicht zu hoch oder zu niedrig sein.

Ein maßgebender Faktor, mit dem Unternehmen im Leasing-, Finanzdienstleistungs- oder Flottenmanagementsektor umgehen müssen, ist die Differenz zwischen Eigenkapital und negativem Eigenkapital. Hier gilt: Je größer das Portfolio, desto höher das Risiko. Neuprognosen mit zuverlässigen, exakten Daten bieten mehr Sicherheit bei der Planung. Entscheidungen darüber, welche neuen Verträge risikoarm abgeschlossen und welche noch laufenden Kontrakte gefahrlos verlängert werden können, lassen sich so leichter fällen. Solche Fachkenntnisse sind entscheidend für die Minimierung potenzieller finanzieller Unwägbarkeiten.

04

VERTRAUEN SCHAFFEN

Festigen Sie Ihre Position bei Kunden und Interessenvertretern durch Engagement und Sorgfalt.



Neben zweifellos wichtigen Themen wie Rückstellungen und Vertragslaufzeiten sollte ein bedeutender Punkt nicht vergessen werden: ein stabiles Vertrauensverhältnis. Die Bereitschaft, Neubewertungen durchzuführen, zeigt Ihren Geschäftskunden und Klienten, dass Sie die Marktentwicklungen im Auge behalten und mit Sorgfalt agieren.

Dieses Vorgehen hilft Ihnen außerdem dabei, nachvollziehbare Entscheidungen zu treffen, ob ein existierender Vertrag verlängert oder dem Kunden ein neues Angebot gemacht werden sollte. Reforecast verschafft Ihnen eine sichere Basis, das perfekte Angebot zum richtigen Zeitpunkt und zum optimalen Preis auszusprechen.

05

DEN BLICKWINKEL ERWEITERN

Holen Sie sich eine zweite Meinung ein, um sicher zu sein, dass die Daten, die Sie nutzen aktuell und objektiv sind.



Unternehmen profitieren von der Nutzung externer Expertise zur Bewertung ihrer Flotten. Die eigene Datengrundlage könnte nicht mehr auf dem letzten Stand und von systemimmanenten Ungenauigkeiten beeinträchtigt sein. Oder es könnte zu einem unerwarteten Audit kommen.

Damit steigt das Risiko, unvorhergesehene Wertkorrekturen vornehmen zu müssen. Die Folge sind ungeplante Verluste für das Unternehmen, wenn der Verkauf des Fahrzeugs ansteht.

06

REFORECAST LEICHT GEMACHT

Verlassen Sie sich auf einen schnellen, effizienten Service, der Ihnen maximale Rendite bei minimalem Aufwand verspricht.



Mit dem richtigen Partner für die Restwertermittlung ist eine Neubewertung Ihres Fahrzeugbestandes problemlos durchführbar.

Sie müssen Ihr bestehendes System nicht verändern oder anpassen: Bei unserem Reforecast-Service genügt uns eine einzige Datei, in der alle Fahrzeuge Ihrer derzeitigen Flotte mit den zugehörigen Fahrzeugidentifikationsnummern aufgeführt sind. Nach Auswertung der Informationen werden Ihnen die entsprechenden Ergebnisse zur Verfügung gestellt – eingefügt in Ihr Dokument. Das gibt Ihnen, beziehungsweise Ihren Analyseexperten, die Möglichkeit, die neuen Prognosewerte den bereits vorliegenden Zahlen ohne Zeitverlust gegenüberzustellen und sie miteinander zu vergleichen.

Die Applikation Reforecast Online bietet Ihnen die Möglichkeit, regelmäßig selbst Restwertprognosen vorzunehmen – wann Sie möchten, so oft Sie möchten, für Ihr gesamtes Portfolio oder für einzelne Fahrzeuge, als Eurobetrag und als prozentualen Wert – ganz auf Ihre Bedürfnisse abgestimmt.

Regelmäßig eingesetzt, kann Reforecast zu erheblichen Einsparungen führen – zu Ihrem Vorteil.

Schwacke Reforecast: Wir stehen Ihnen in allen Situationen zur Seite

Wir bieten einen zuverlässigen, umfassenden und neutralen Reforecast-Service – dank unseres Teams aus über 400 internationalen Automobilexperten und Datenspezialisten, die auch während der Pandemie immer auf dem neuesten Stand sind und den Überblick behalten. Unsere Wertprognosen genießen in der Automobilindustrie einen hervorragenden Ruf.

Die Schwacke-Liste ist inzwischen ein Synonym für die Restwertermittlung von Fahrzeugen. Vor über 60 Jahren markierte diese den Einstieg des Unternehmens in die Automobilbranche. Mittlerweile hat sich Schwacke zu einem internationalen Anbieter von automobilen Daten sowie professioneller Software-Lösungen entwickelt. Ob Hersteller, Autohändler, Flottenmanager oder Versicherungen – für unterschiedlichste Märkte und Kunden bietet Schwacke individuelle Daten und Business-Lösungen. Dabei deckt Schwacke von Fahrzeugbewertungen über Spezifikations- und Reparaturdaten zu Marken und Modellen bis hin zu Gesamtkostenbenchmarks (Total Cost of Ownership) ein großes Leistungsspektrum ab. Als neutraler Marktbeobachter ist Objektivität für Schwacke oberstes Gebot.

Auf den Punkt gebracht: Das kann Schwacke Reforecast für Sie tun

Damit Ihr Unternehmen nicht von unvorhergesehenen Herausforderungen überrascht wird, nutzen Sie Reforecast um:



Risiken bei Vertragsende zu minimieren, indem Sie zweifelsfrei bestimmen können, ob die Laufzeit verlängert oder der Wagen verkauft werden sollte – um sich so den maximalen Ertrag zu sichern.



Ihren Gewinn zu schützen, indem Sie die nach internationalen Standards erforderlichen Rückstellungen weder zu hoch noch zu niedrig ansetzen.



Fahrzeugsegmente zu bestimmen, in denen aufgrund der vorliegenden Daten kurz- oder mittelfristig mit einer Wertzunahme zu rechnen ist.



regelmäßige Neubewertungen Ihres Vertragsbestandes vorzunehmen und dabei von unserer Expertise zu profitieren.



sich gegen potenzielle Imageschäden zu wappnen, indem Sie Ihren Kunden einen Service anbieten der offen, transparent und präzise ist.

Mit unserer flexiblen Reforecast Online-Lösung können Sie darüber hinaus jederzeit und so oft sie es benötigen



präzise Bewertungen inklusive Abwertung von echten Sonderausstattungen als An- und Verkaufswert berechnen.



Parameter für den Wertverlust (z. B. die Marktgängigkeit von Sonderausstattungen) individuell und marktgerecht einstellen.



jeweils aktuelle Bewertungen und Prognosen zum individuellen Vertragsende erzeugen.

Unsere Daten – Ihre Sicherheit

Wir helfen Ihnen gerne dabei, Ihr Unternehmen mit Reforecast vor geschäftlichen Risiken zu schützen.

[KONTAKTIEREN UNS](#)