
HÄNDLER-TREND

BAROMETER ÖSTERREICH



Santander

AUTO
& WIRTSCHAFT

Händler-Trend-Barometer Österreich

Ergebnisse Welle 30: Quartal 4 / 2025

Für
Santander Consumer Bank Österreich

A & W Verlag GmbH

Von
puls Marktforschung GmbH
Stefan Reiser, Angelika Rothermund
Oktober 2025



puls Marktforschung GmbH

Röthenbacher Straße 2
D-90571 Schwaig bei Nürnberg

Phone +49 (0) 911/9535-400

info@puls-marktforschung.de
www.puls-marktforschung.de

Managing Director: Stefan Reiser · Ust-ID-Nr.: DE 133 554 286 · Ust-Nr.: 241/135/41 284 · Nuremberg District Court · HRB 11034

Studiendesign

✓	Stichprobe (Nettofallzahl)	100 markengebundene Kfz-Betriebe in Österreich verteilt auf 27 Marken gewichtet nach dem Marktanteil der jeweiligen Gruppe
✓	Erhebungsmethode	Computergestützte telefonische Interviews (CATI)
✓	Erhebungswelle	Quartal 4 / 2025, Erhebungszeit Januar 2026
✓	Befragungsdauer	ca. 10 Minuten
✓	Konzeption und Analyse	<i>puls</i> Marktforschung GmbH, Schwaig b. Nürnberg

Marken und Fallzahlen Welle 30

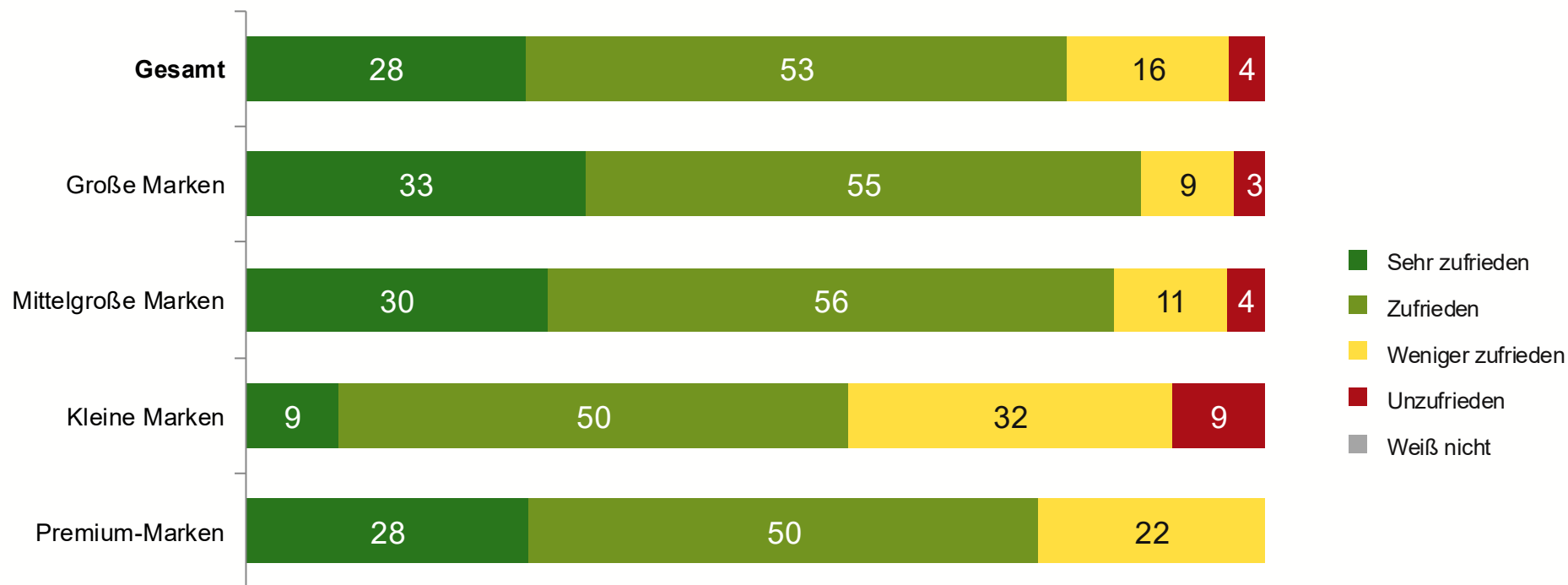
Segment	Marke	Fallzahl	
Große Marken ab 4% Marktanteil	Cupra	1	} Gesamt: n=33 → gewichtet auf 41 entsprechend 41% Marktanteil
	Hyundai	7	
	Seat	3	
	Skoda	7	
	Toyota	8	
	VW	7	
Mittelgroße Marken 2% bis unter 4% Marktanteil	Dacia	4	} Gesamt: n=27 → gewichtet auf 22 entsprechend 22% Marktanteil
	Ford	7	
	Kia	2	
	Mazda	5	
	Opel	2	
	Peugeot	4	
	Renault	3	
Kleine Marken Unter 2% Marktanteil	BYD	1	} Gesamt: n=22 → gewichtet auf 16 entsprechend 16% Marktanteil
	Citroën	4	
	Fiat	4	
	Honda	4	
	MG	3	
	Mitsubishi	2	
	Nissan	2	
	Suzuki	2	
Premium-Marken Fabrikate mit qualitäts- und preisorientiertem Premiumanspruch	Alfa Romeo	1	} Gesamt: n=18 → gewichtet auf 21 entsprechend 21% Marktanteil
	Audi	5	
	BMW	4	
	Land Rover	2	
	Mercedes-Benz	5	
	Volvo	1	
Summe		100	

Fixer Teil Erhebungswelle 30 (Quartal 4/2025)

Vier von fünf Händlern sind mit den NW-Verkaufsabschlüssen im Vergleich zum Vorjahreszeitraum (sehr) zufrieden

Zufriedenheit Neuwagen-Verkaufsabschlüsse

Wie zufrieden sind Sie mit den Neuwagenverkaufsabschlüssen im 4. Quartal (Oktober-Dezember) 2025 im Vergleich zum Vorjahreszeitraum?

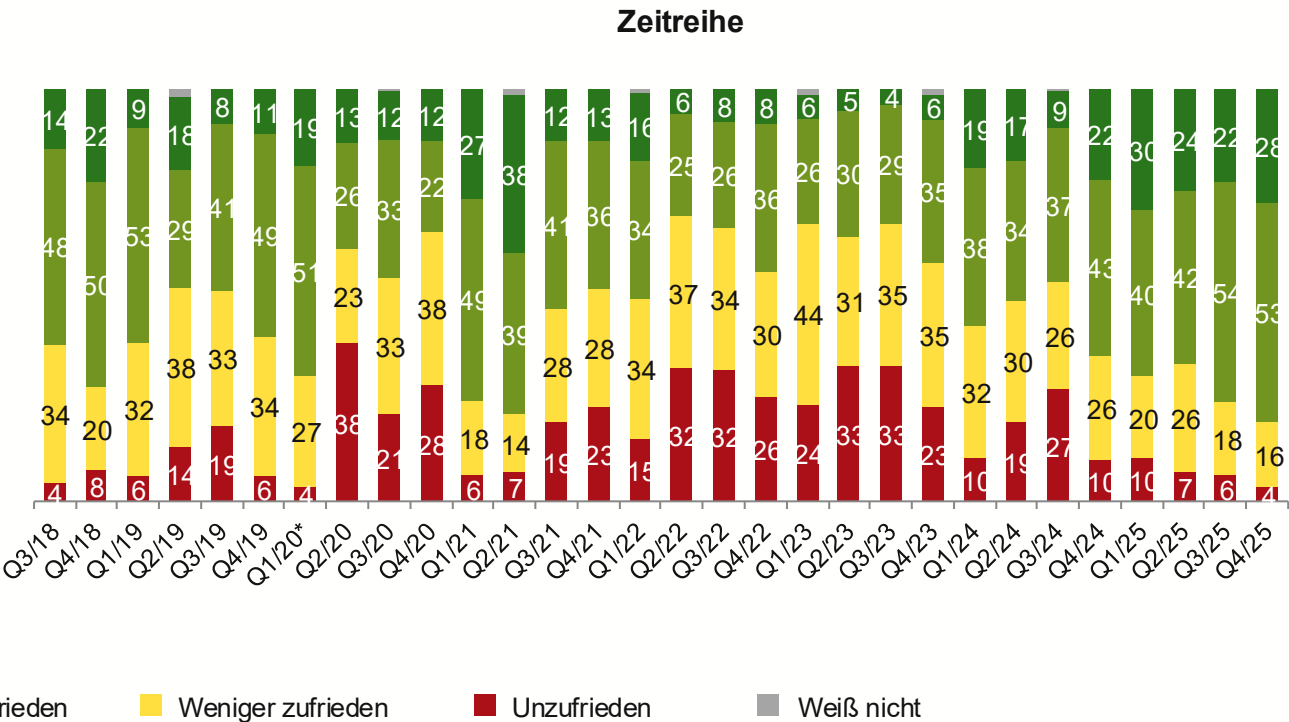
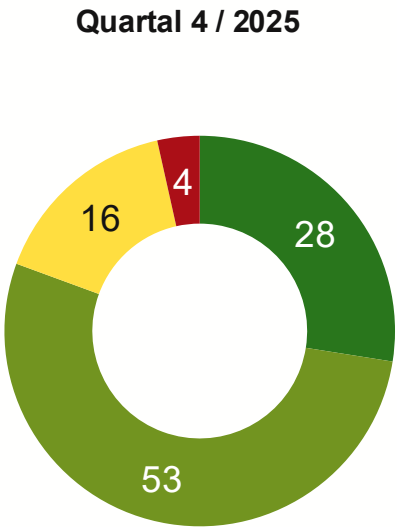


Basis: n=100 gesamt | Angabe in Prozent

Der Anteil der (sehr) Zufriedenen ist so hoch wie nie

Zufriedenheit Neuwagen-Verkaufsabschlüsse – Zeitreihe

Wie zufrieden sind Sie mit den Neuwagenverkaufsabschlüssen im abgelaufenen Quartal im Vergleich zum Vorjahreszeitraum?

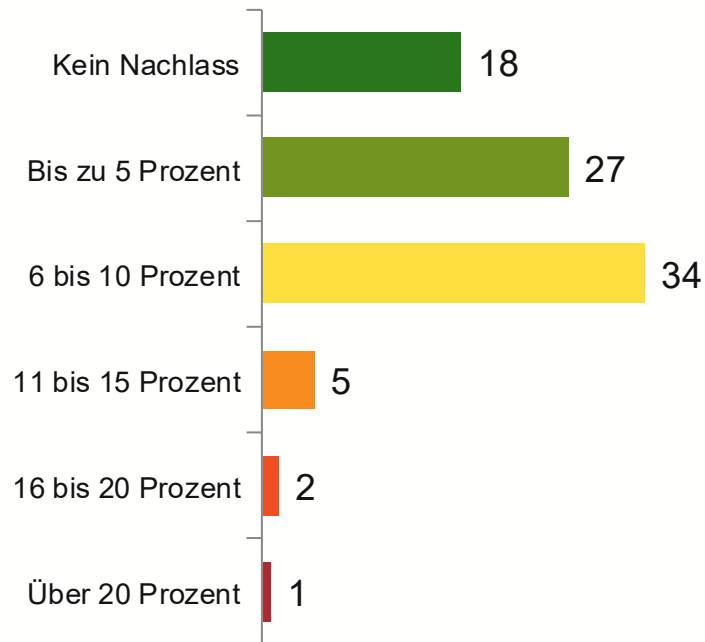


Basis: n=100 pro Quartal | Angabe in Prozent | *bis 15.03.20

Fünf Prozent durchschnittlicher Rabatt auf Neufahrzeuge

Rabatte Neufahrzeuge

Wie viel reinen Nachlass (Kulanz ohne zusätzliche Stützungsmaßnahmen) haben Sie im Neufahrzeugbereich im 4. Quartal (Oktober -Dezember) 2025 durchschnittlich auf den Listenpreis eines Fahrzeuges beim Verkauf gegeben?



Ø Rabatt: 5,3%

(Vergleichswert Quartal 3/2025: 7,4%)

Nach Gruppen:

Große Marken: 4,5%

Mittelgroße Marken: 6,0%

Kleine Marken 5,4%

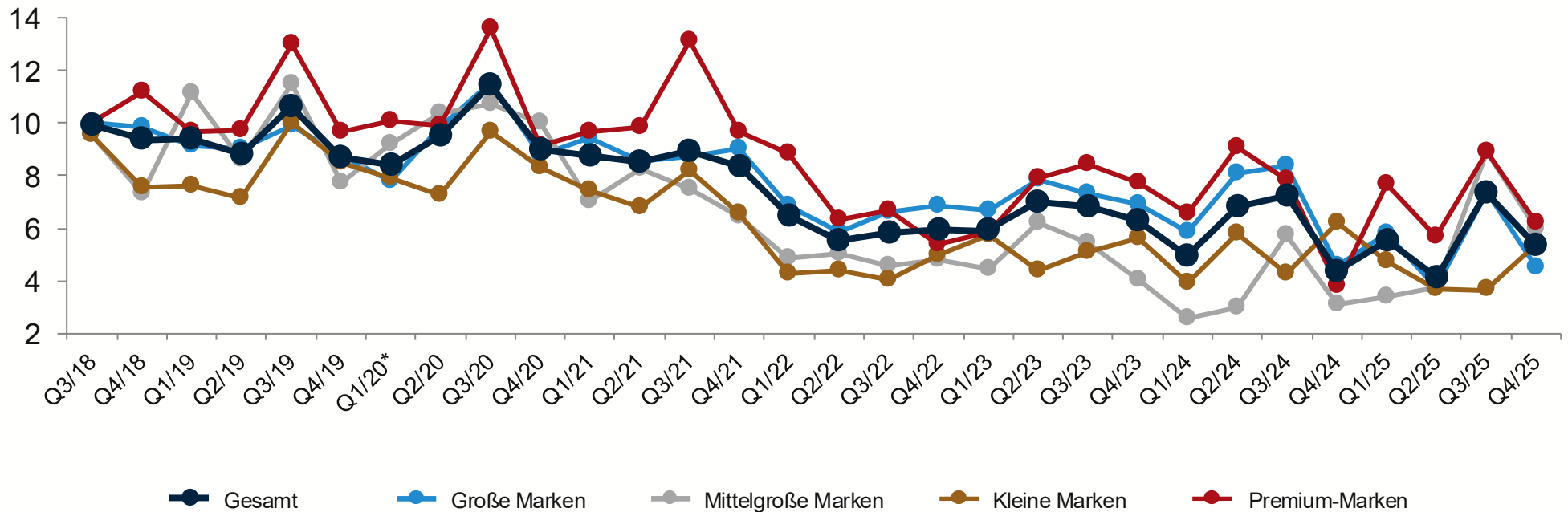
Premium-Marken: 6,2%

Basis: n=100 | Angabe in Prozent | Differenz zu 100% =
keine Angabe

Rabatte aktuell auf vergleichsweise niedrigem Niveau

Rabatte Neufahrzeuge – Zeitreihe

Wie viel reinen Nachlass (Kulanz ohne zusätzliche Stützungsmaßnahmen) haben Sie im Neufahrzeugbereich im abgelaufenen Quartal durchschnittlich auf den Listenpreis eines Fahrzeuges beim Verkauf gegeben?

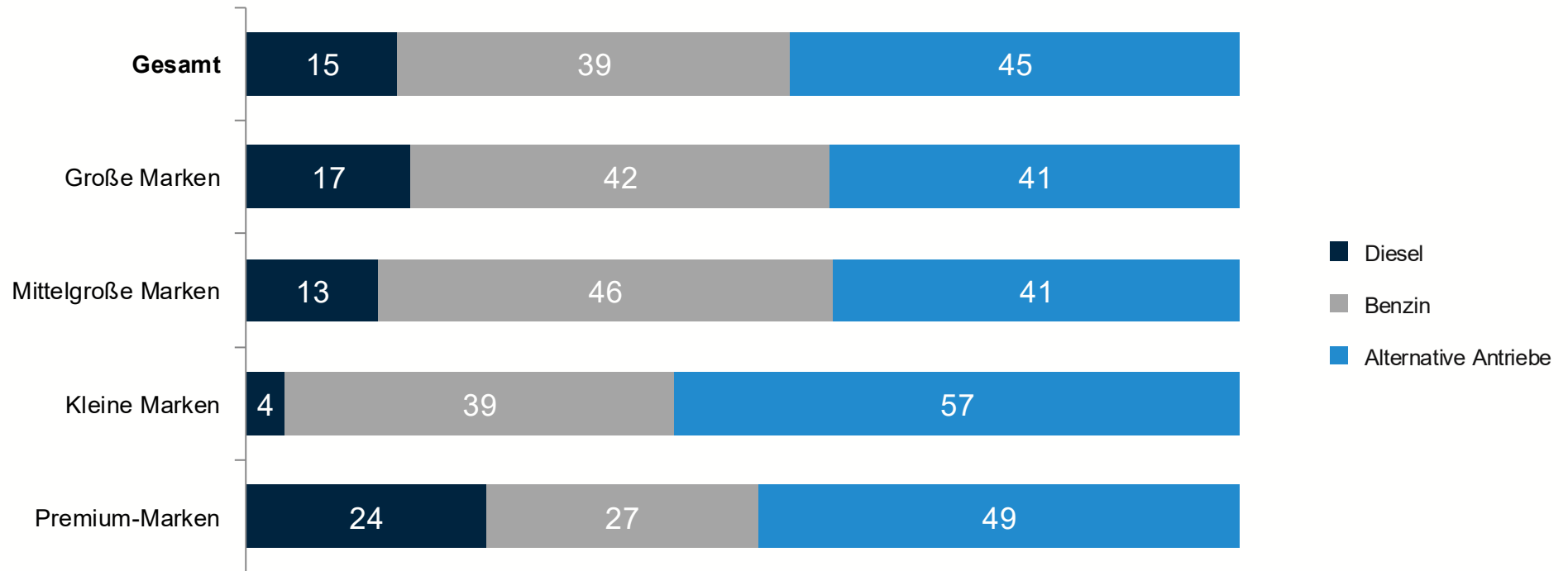


Basis: n=100 pro Quartal | Angabe in Prozent | *bis 15.03.20

45 Prozent alternative Antriebe bei Neuwagen

Verkaufte Neuwagen-Einheiten nach Antriebsart

Wie haben sich die verkauften Neuwagen im abgelaufenen Quartal auf die unterschiedlichen Antriebsformen, also Diesel, Benzin oder alternative Antriebsformen aufgeteilt?

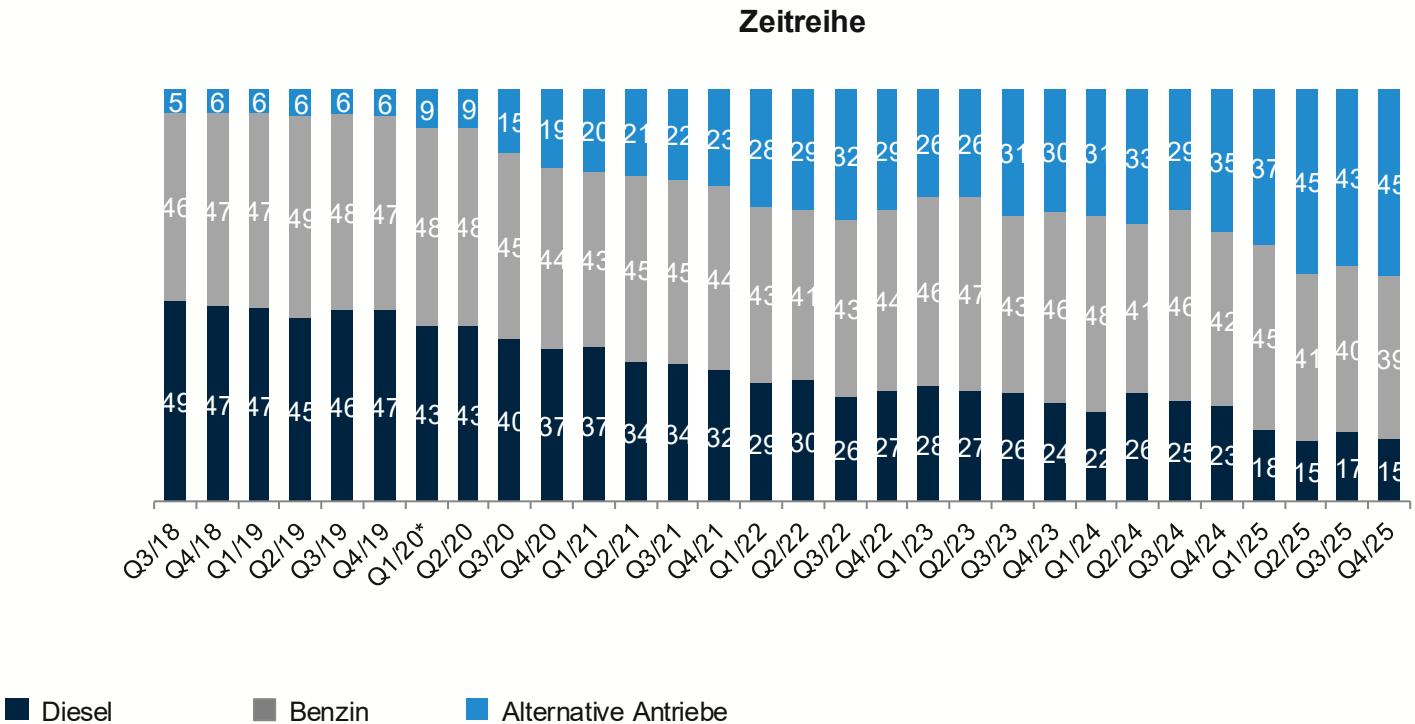
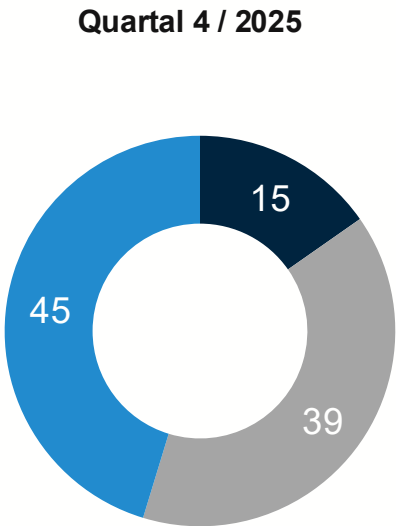


Basis: n=100 gesamt | Angabe in Prozent

Seit Quartal 2/2025 liegt der Anteil alternativer Antriebe über 40 Prozent

Verkaufte Neuwagen-Einheiten nach Antriebsart – Zeitreihe

Wie haben sich die verkauften Neuwagen im abgelaufenen Quartal auf die unterschiedlichen Antriebsformen, also Diesel, Benzin oder alternative Antriebsformen aufgeteilt?

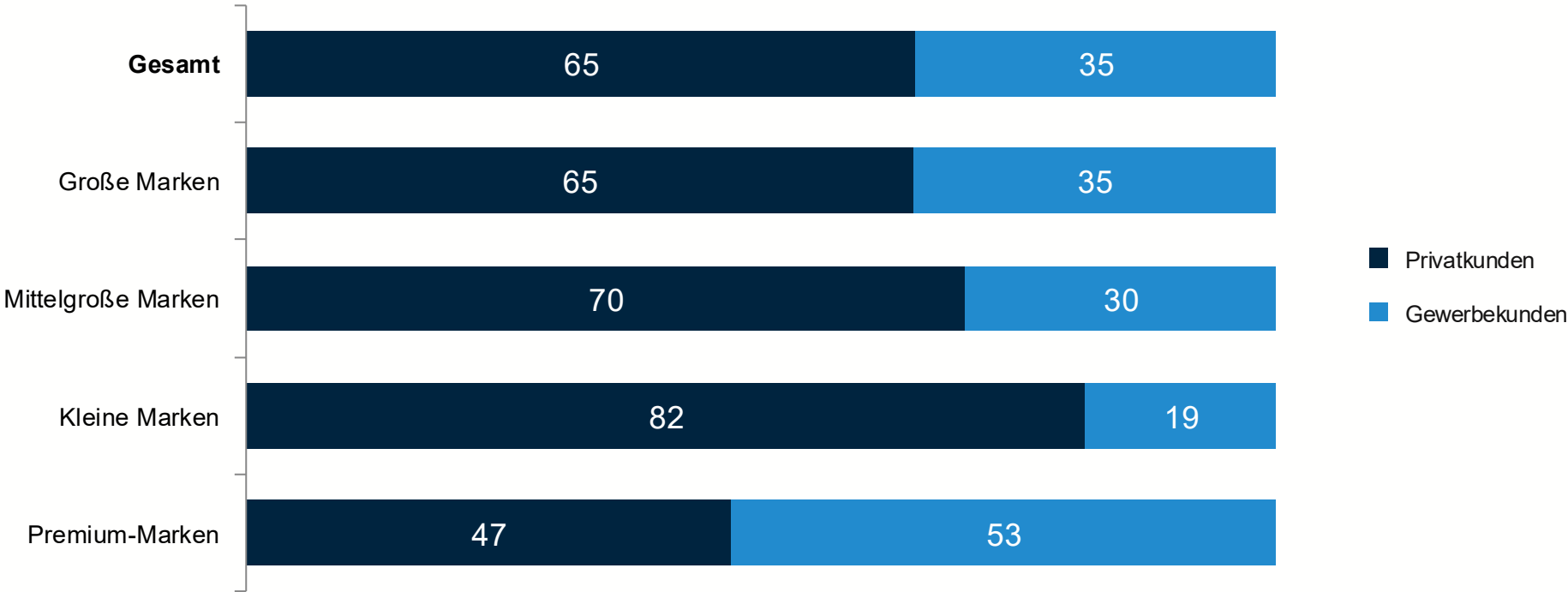


Basis: n=100 pro Quartal | Angabe in Prozent | *bis 15.03.20

Knapp zwei Drittel der Neuwagen wurden an Privatkunden verkauft

Verkaufte Neuwagen-Einheiten nach Kundensegment

Wie haben sich die verkauften Neuwagen im abgelaufenen Quartal auf die Kundensegmente Privatkunden und Gewerbekunden aufgeteilt?

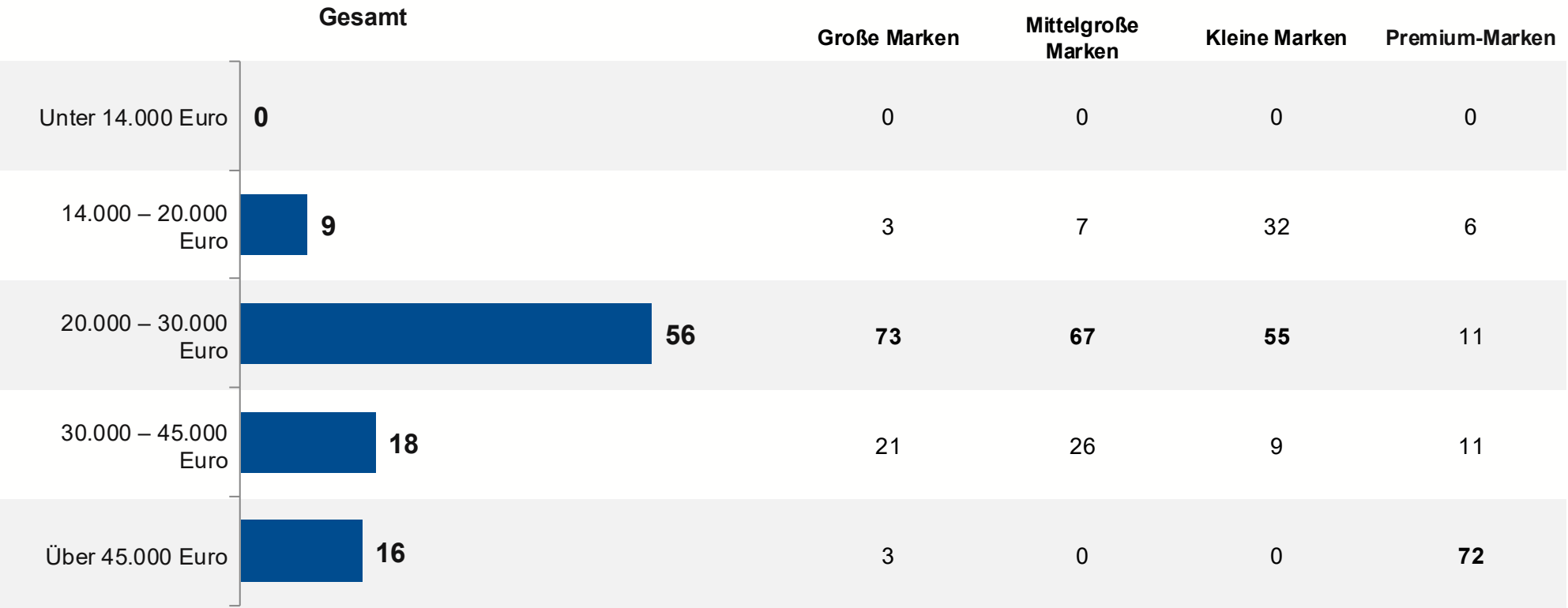


Basis: n=100 gesamt | Angabe in Prozent

Größtes Verkaufspotenzial im Segment 20.000 bis 30.000 € – außer bei Premium-Marken

Einschätzung des Verkaufspotenzials nach Preissegment

In welchem Preissegment sehen Sie für Neuwagen in den nächsten Monaten das größte Verkaufspotenzial?

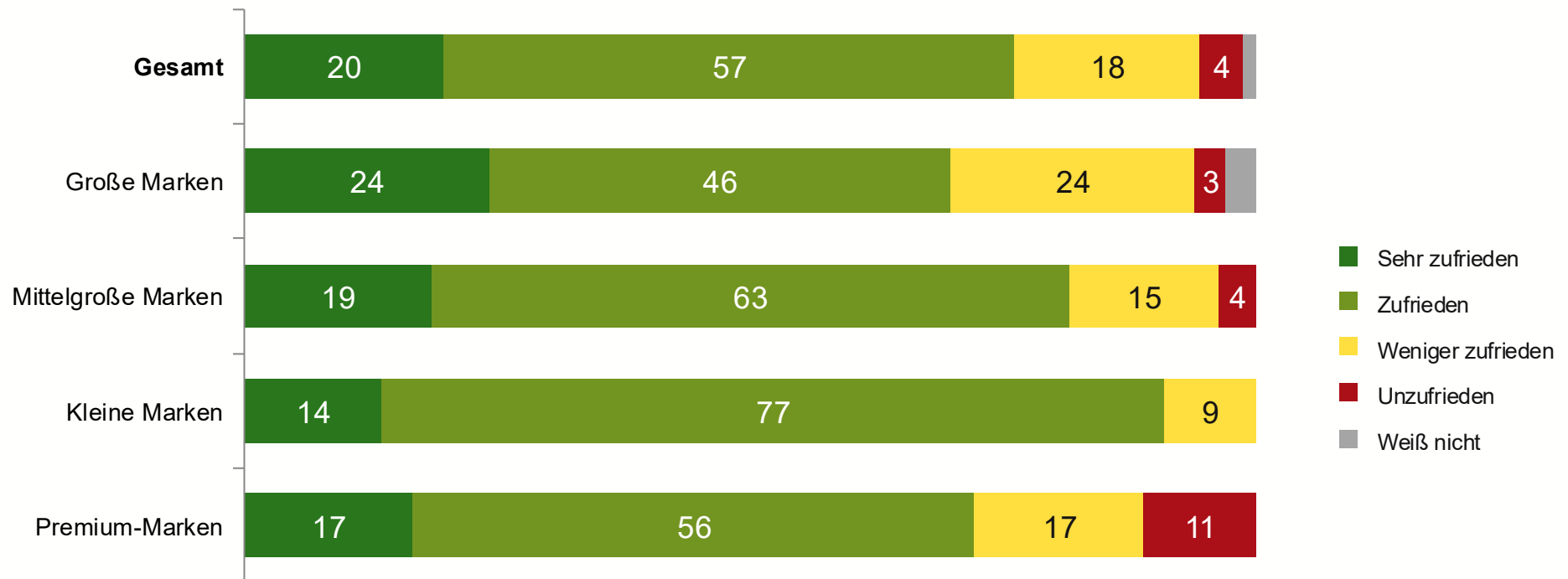


Basis: n=100 gesamt | Angabe in Prozent | Differenz zu 100% = keine Angabe

Über drei Viertel der Händler sind mit dem GW-Verkauf (sehr) zufrieden

Zufriedenheit Gebrauchtwagen-Verkaufsabschlüsse

Wie zufrieden sind Sie mit den Gebrauchtwagenverkaufsabschlüssen im 4. Quartal (Oktober-Dezember) 2025 im Vergleich zum Vorjahreszeitraum?



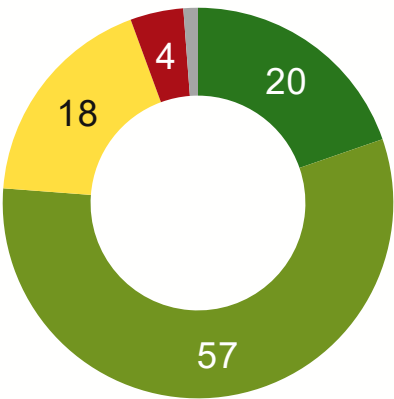
Basis: n=100 gesamt | Angabe in Prozent

Zufriedenheit mit GW-Verkaufsabschlüssen bleibt stabil

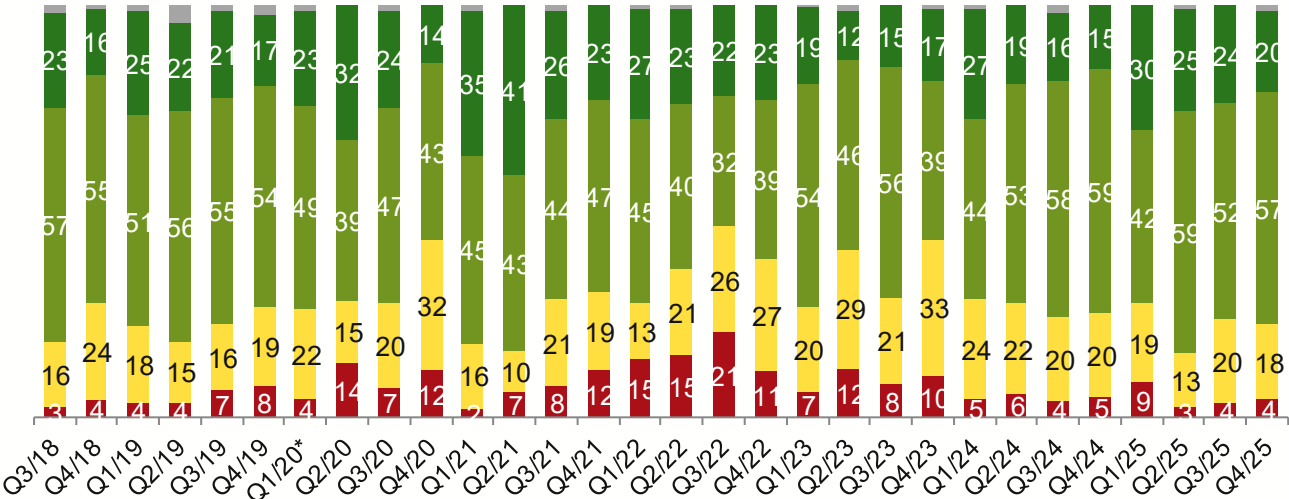
Zufriedenheit Gebrauchtwagen-Verkaufsabschlüsse – Zeitreihe

Wie zufrieden sind Sie mit den Gebrauchtwagenverkaufsabschlüssen im abgelaufenen Quartal im Vergleich zum Vorjahreszeitraum?

Quartal 4 / 2025



Zeitreihe



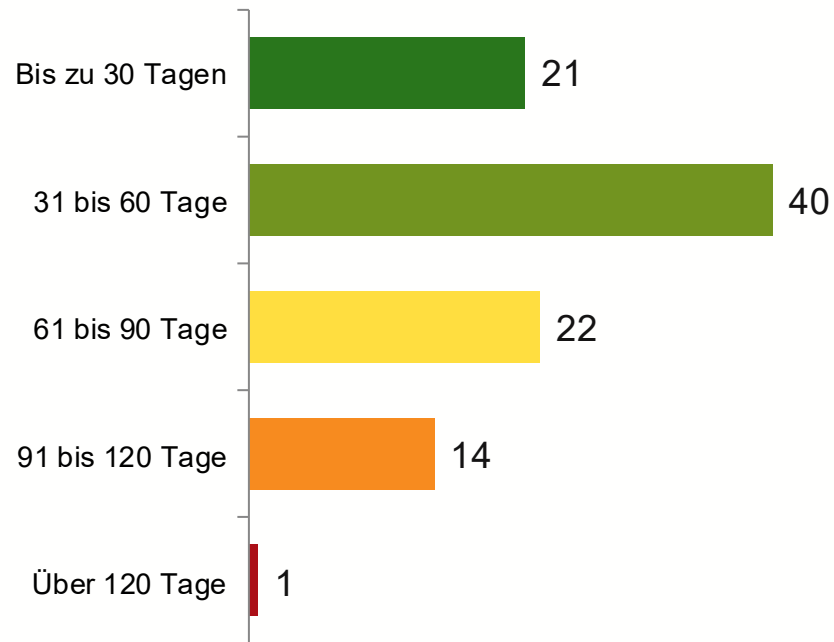
Sehr zufrieden Zufrieden Weniger zufrieden Unzufrieden Weiß nicht

Basis: n=100 pro Quartal | Angabe in Prozent | *bis 15.03.20

59 Tage durchschnittliche GW-Standzeit

GW-Standzeit

Wie viele Tage betrug Ihre GW-Standzeit vom Bestand im abgelaufenen Quartal?



Ø Standzeit: 59 Tage

(Vergleichswert Quartal 3/2025: 65 Tage)

Nach Gruppen:

Große Marken: 57 Tage

Mittelgroße Marken: 53 Tage

Kleine Marken: 52 Tage

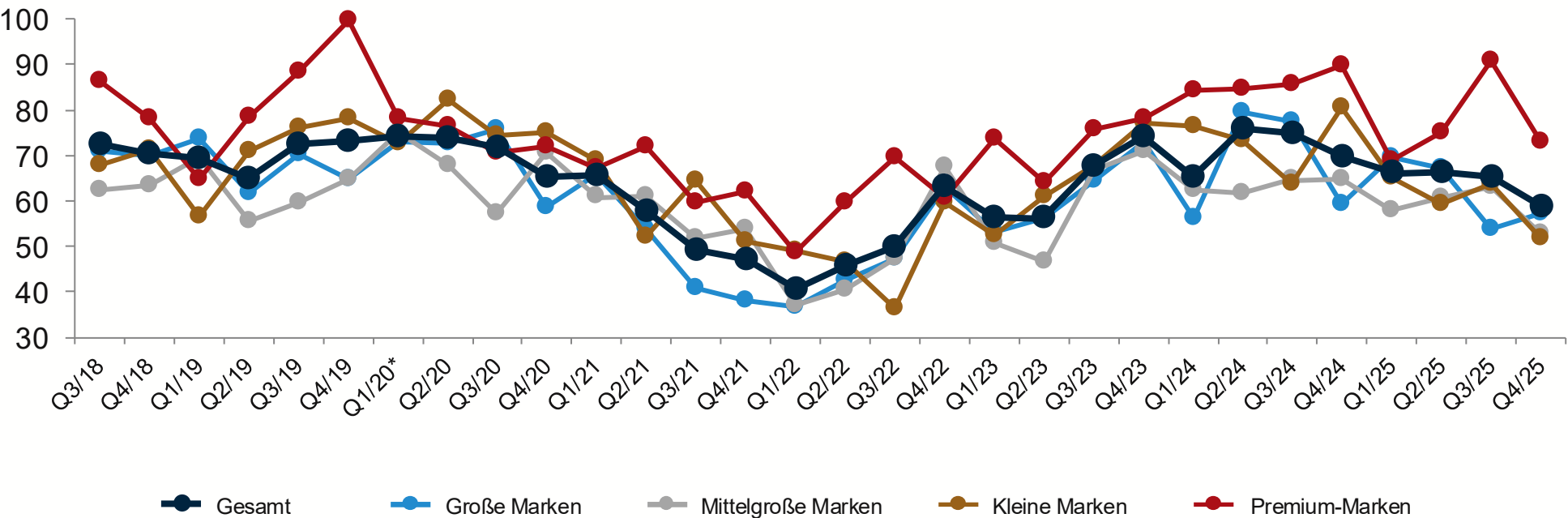
Premium-Marken: 73 Tage

Basis: n=100 | Angabe in Prozent | Differenz zu 100% =
keine Angabe

Erstmals seit über zwei Jahren liegt die durchschnittliche GW-Standzeit wieder unter 60 Tagen

GW-Standzeit – Zeitreihe

Wie viele Tage betrug Ihre GW-Standzeit vom Bestand im abgelaufenen Quartal?

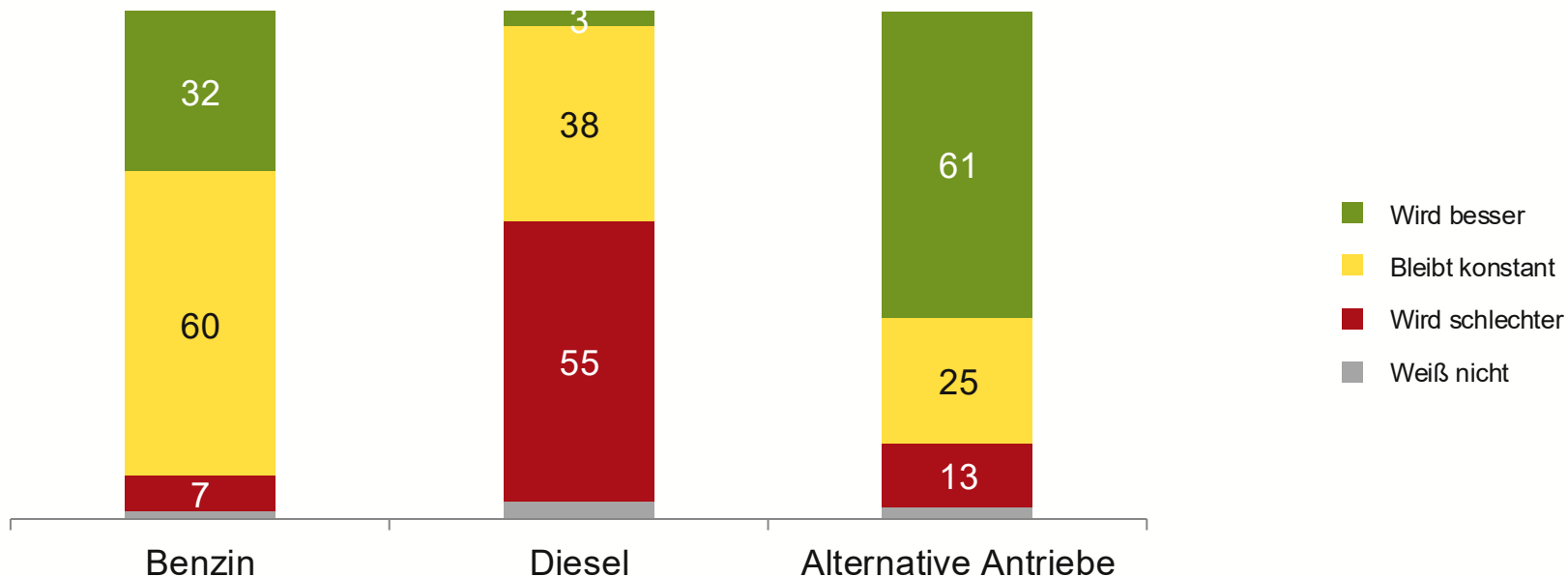


Basis: n=100 pro Quartal | Mittelwerte (Standzeit in Tagen) |
*bis 15.03.20

Im Gebrauchtwagen-Bereich steigt die Nachfrage nach alternativen Antrieben, während die Nachfrage nach Diesel-Fahrzeugen sinkt

Erwartete Nachfrage GW nach Antriebsart

Wie entwickelt sich die Nachfrage Ihrer Gebrauchtwagen je Antriebsart?

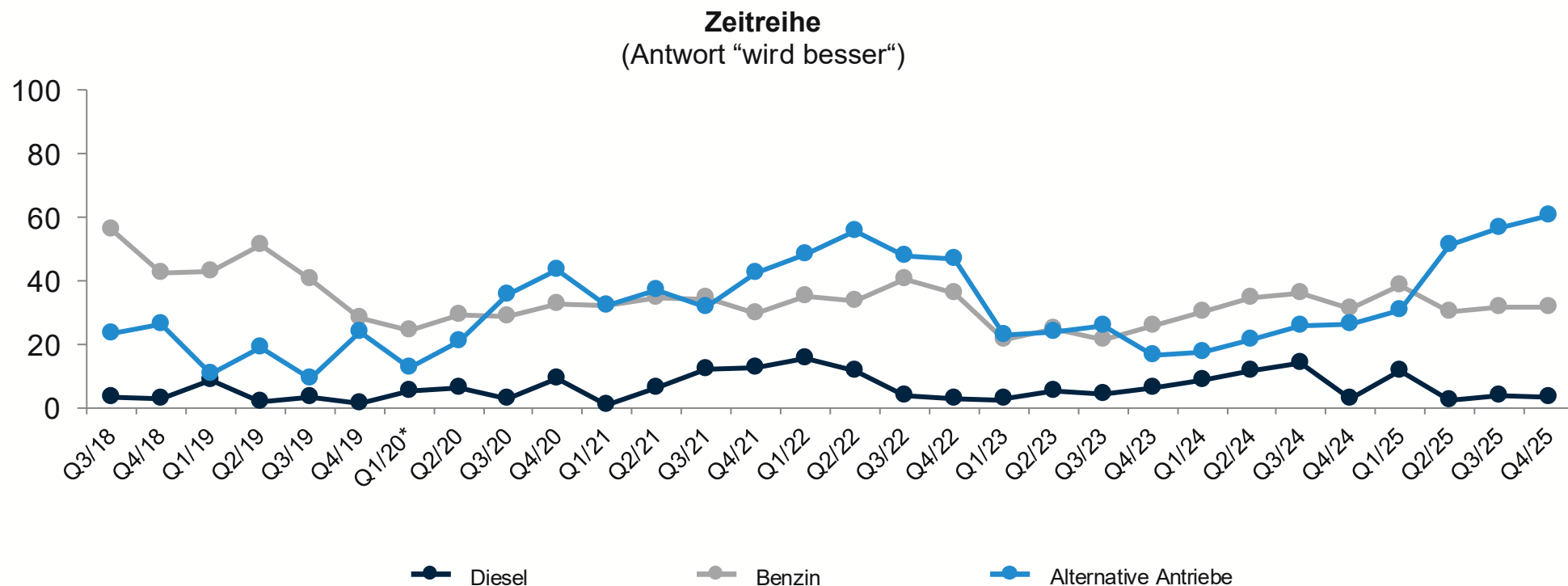


Basis: n=100 | Angabe in Prozent

Noch nie haben so viele Händler über eine steigende Nachfrage nach Gebrauchtwagen mit alternativen Antrieben berichtet

Erwartete Nachfrage GW nach Antriebsart – Zeitreihe

Wie entwickelt sich die Nachfrage Ihrer Gebrauchtwagen je Antriebsart?

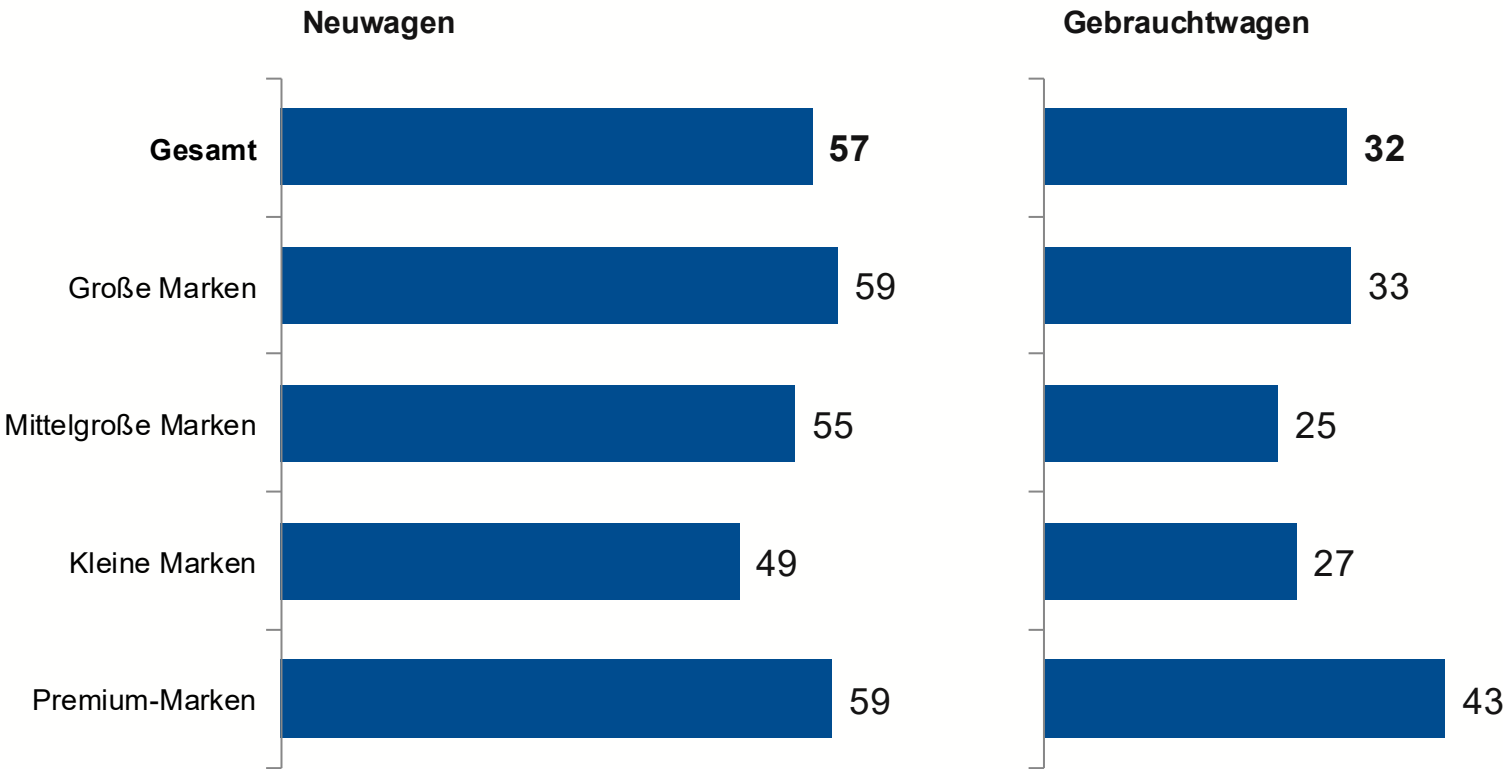


Basis: n=100 pro Quartal | Angabe in Prozent | *bis 15.03.20

Die Mehrheit der Neuwagen und knapp ein Drittel der Gebrauchtwagen wurden über das Autohaus finanziert

Finanzierungspenetration

Wie viel Prozent Ihrer Neu- und Gebrauchtwagen wurden über Ihr Autohaus finanziert?

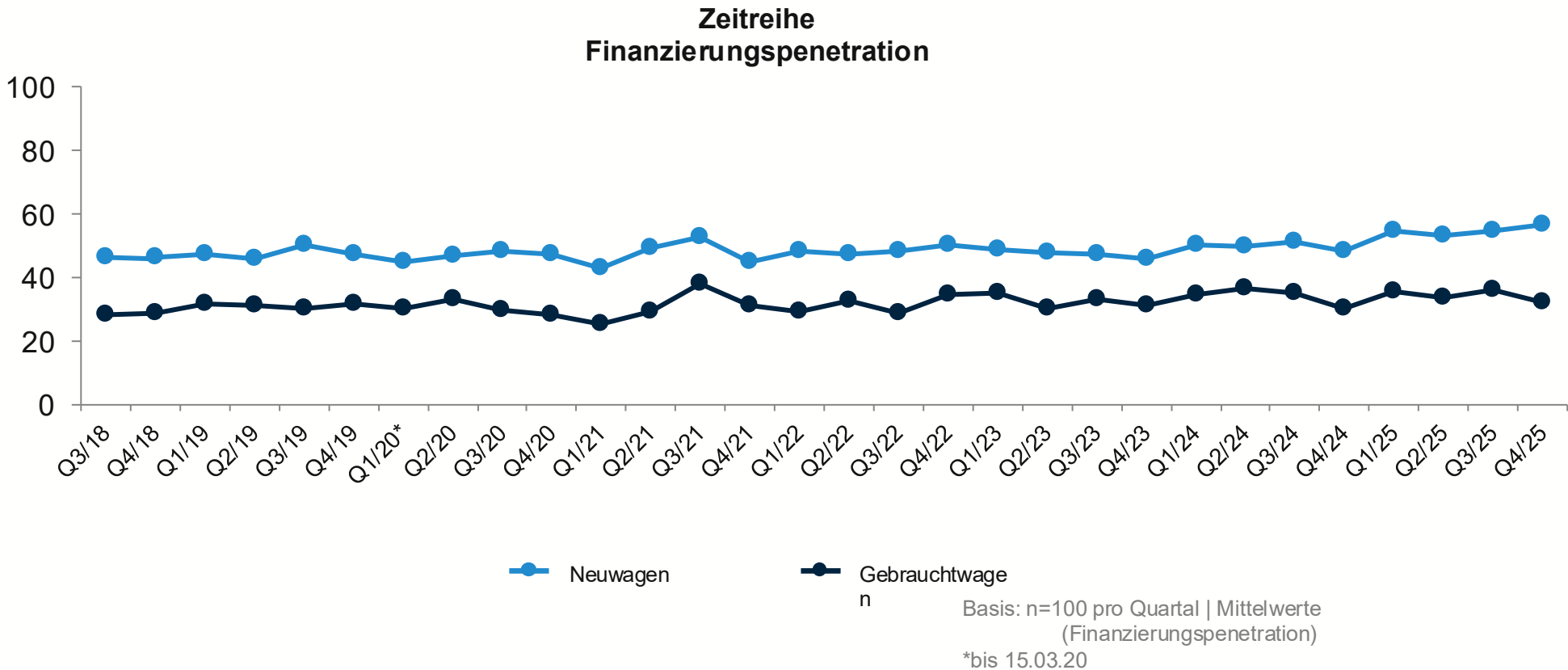


Basis: n=100 | Mittelwerte (Finanzierungspenetration)

Finanzierungspenetration vor allem bei Neuwagen weiterhin auf hohem Niveau

Finanzierungspenetration – Zeitreihe

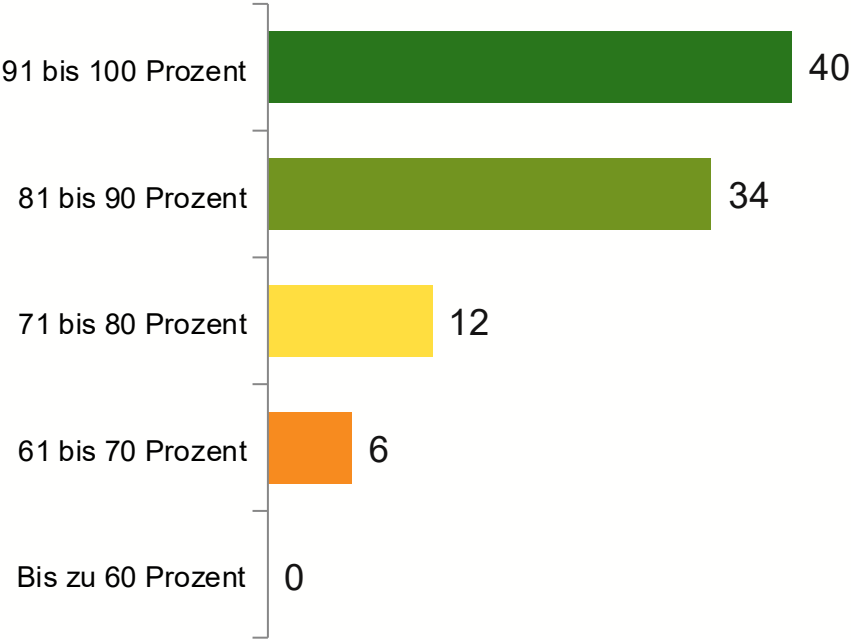
Wie viel Prozent Ihrer Neu- und Gebrauchtwagen wurden über Ihr Autohaus finanziert?



90 Prozent durchschnittliche Werkstattauslastung

Werkstattauslastung

Zu wie viel Prozent war Ihre Werkstatt im 4. Quartal (Oktober-Dezember) 2025 ausgelastet?



Ø Werkstattauslastung: 90 Prozent

(Vergleichswert Quartal 3/2025: 86 Prozent)

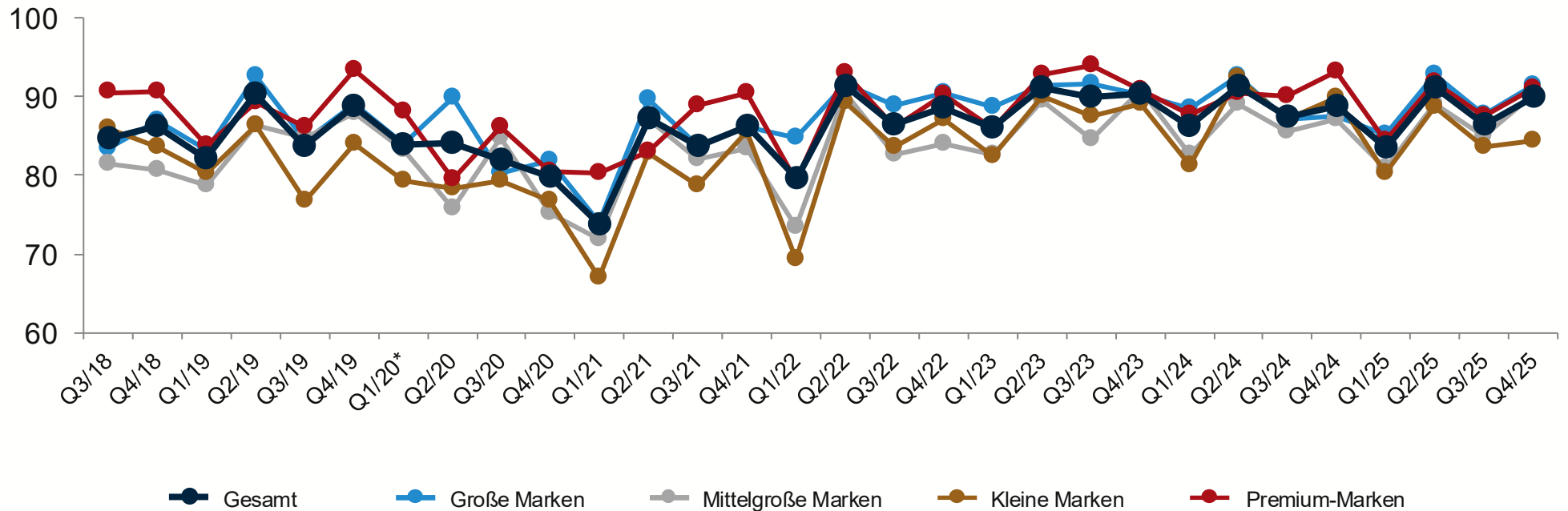
Nach Gruppen:	
Große Marken:	92 Prozent
Mittelgroße Marken:	90 Prozent
Kleine Marken	84 Prozent
Premium-Marken:	91 Prozent

Basis: n=100 | Angabe in Prozent | Differenz zu 100% = keine Angabe

Werkstattauslastung auf hohem Niveau

Werkstattauslastung – Zeitreihe

Zu wie viel Prozent war Ihre Werkstatt im abgelaufenen Quartal ausgelastet?

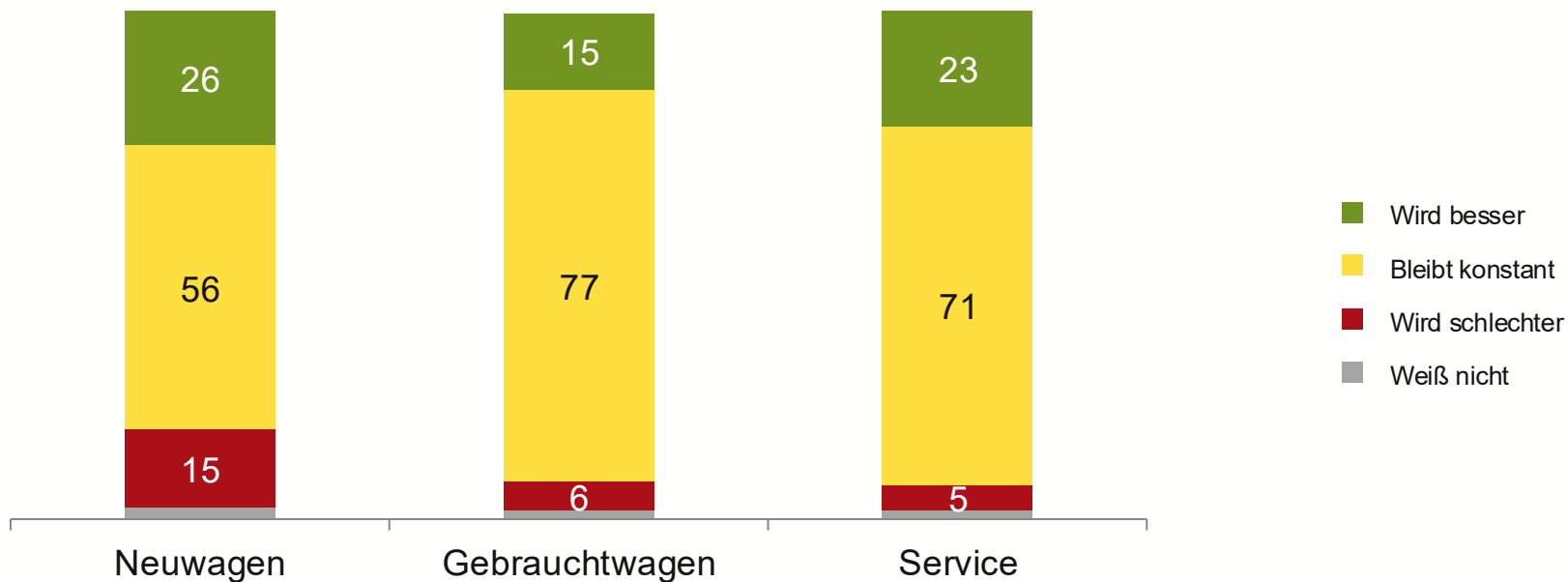


Basis: n=100 pro Quartal | Mittelwerte | *bis 15.03.20

Eher Optimismus bzgl. der Geschäftsentwicklung, im Neuwagenbereich aber auch 15 Prozent pessimistische Händler

Erwartete Geschäftsentwicklung

Wie wird sich das Geschäft aus Ihrer Sicht im Bereich GW, NW und Service in den nächsten 3 Monaten entwickeln?

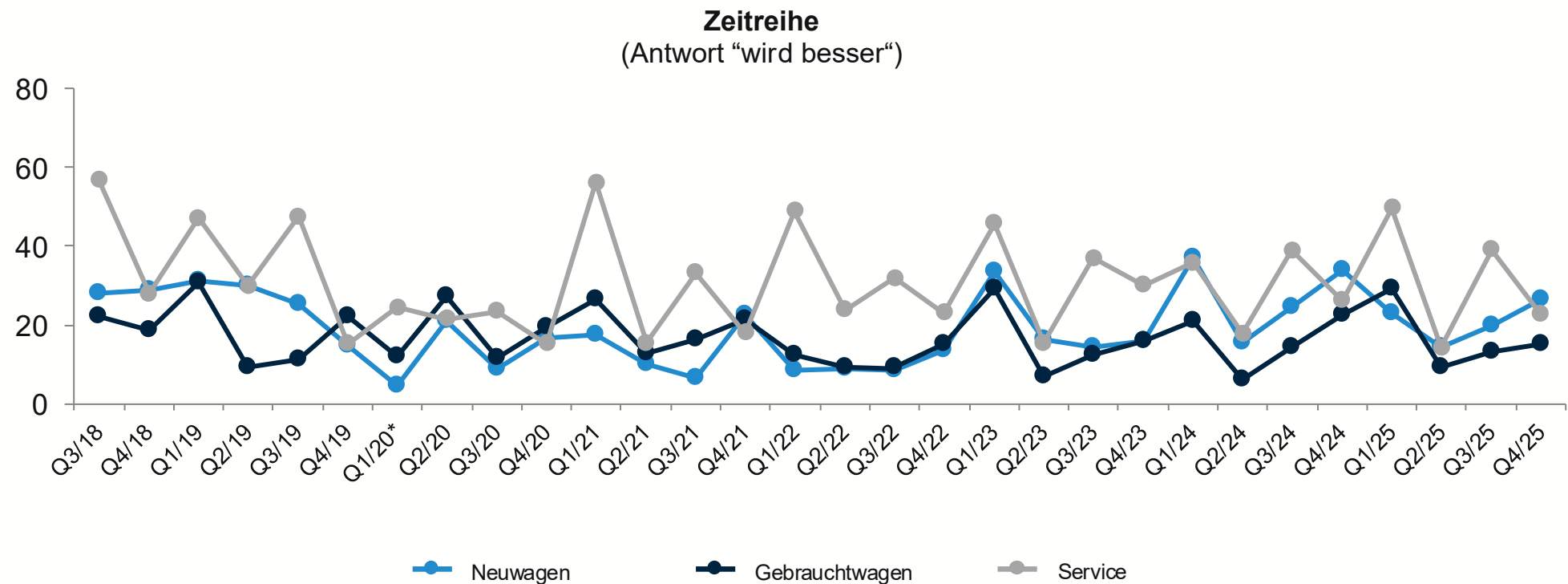


Basis: n=100 | Angabe in Prozent

Steigender Optimismus bzgl. der Geschäftsentwicklung beim Fahrzeugverkauf

Erwartete Geschäftsentwicklung – Zeitreihe

Wie wird sich das Geschäft aus Ihrer Sicht im Bereich GW, NW und Service in den nächsten 3 Monaten entwickeln?



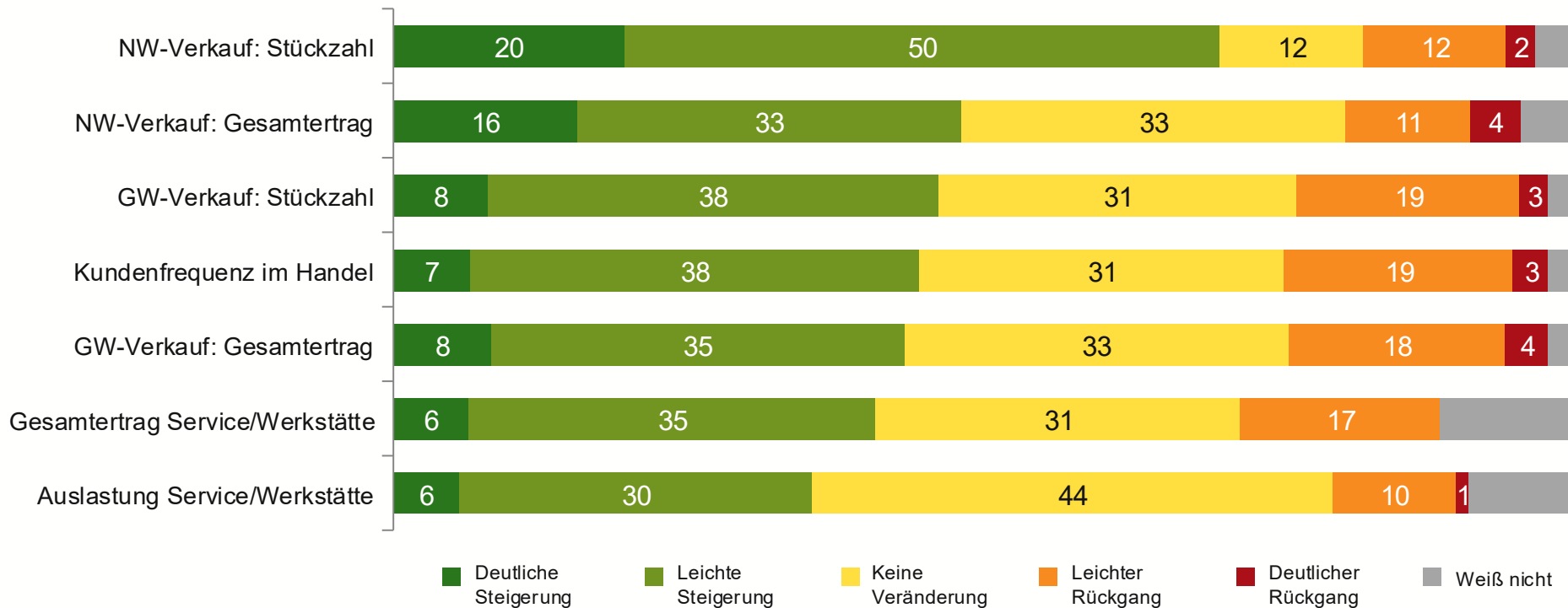
Basis: n=100 pro Quartal | Angabe in Prozent | *bis 15.03.20

Variabler Teil Quartal 4/2025: Rückblick 2025 und Ausblick 2026

In allen Bereichen, vor allem bei den Neuwagen-Verkaufseinheiten, verzeichnet ein großer Teil der Händler 2025 eine Steigerung

Rückblick 2025 im Vergleich zu 2024

Wie ist das Jahr 2025 insgesamt im Vergleich zu 2024 für Sie verlaufen? Ich lese Ihnen einige Aspekte vor. Bitte sagen Sie mir jeweils, ob Sie dabei in 2025 im Vergleich zu 2024 eine Steigerung oder einen Rückgang verzeichnen.

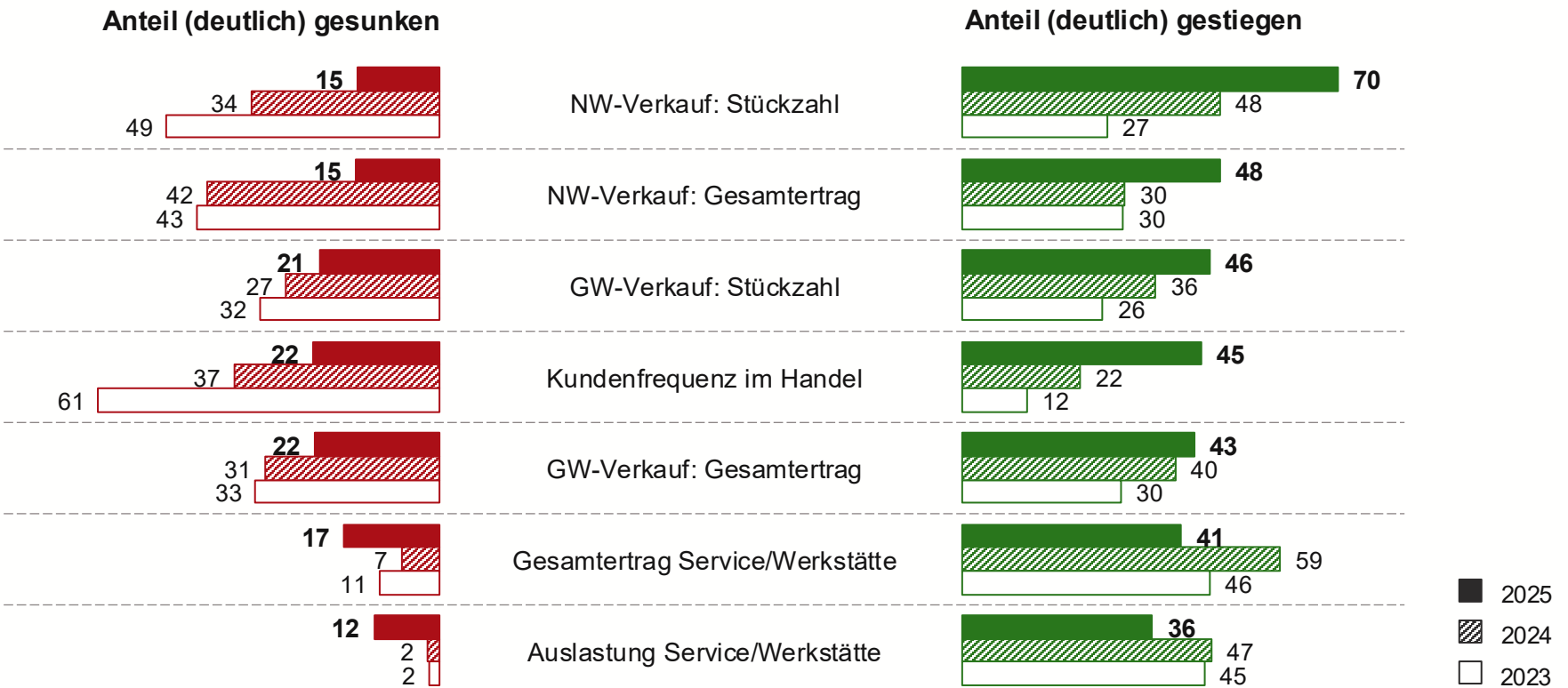


Basis: n=100 | Angabe in Prozent

Im Vergleich zu den Vorjahren ist 2025 bzgl. Fahrzeugverkauf und Kundenfrequenz besser, bzgl. Service aber etwas schlechter verlaufen

Rückblick im Vergleich zum Vorjahr - Zeitreihe

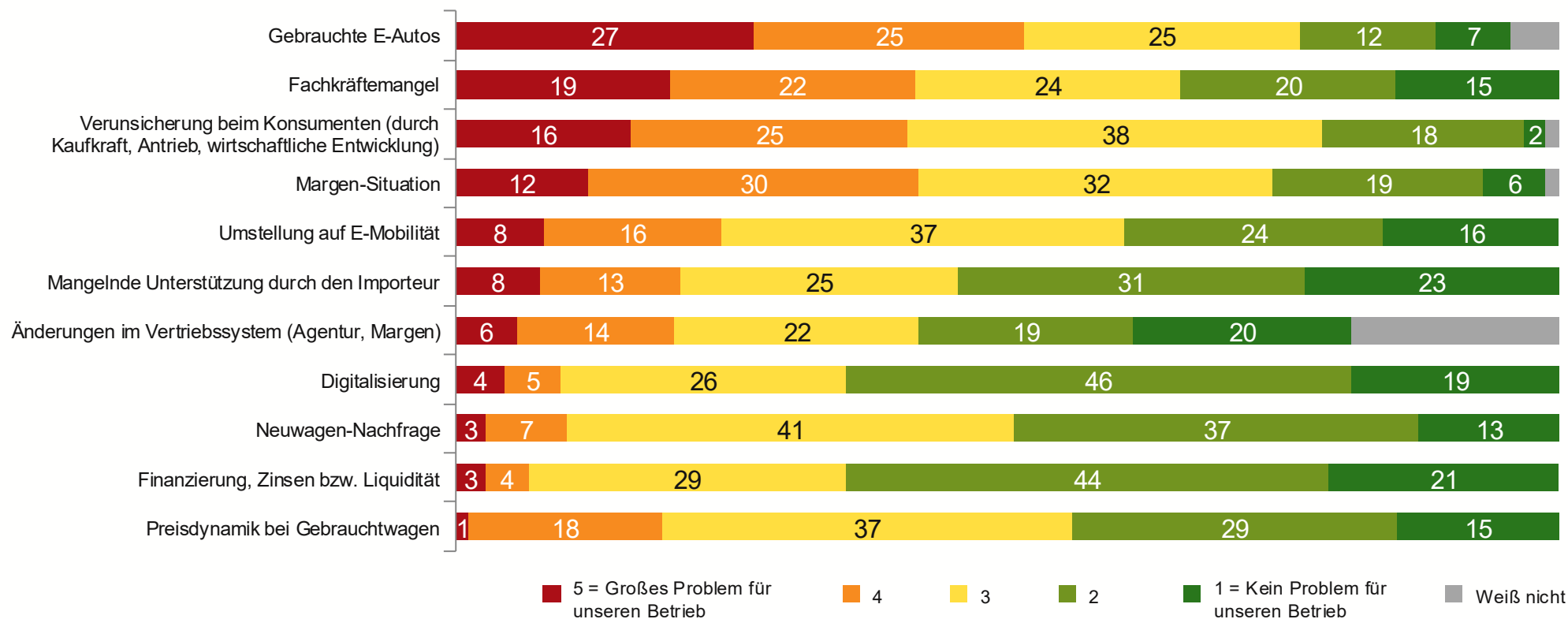
Wie ist das Jahr 2025 (2024 / 2023) insgesamt im Vergleich zu 2024 (2023 / 2022) für Sie verlaufen? Ich lese Ihnen einige Aspekte vor. Bitte sagen Sie mir jeweils, ob Sie dabei in 2025 (2024 / 2023) im Vergleich zu 2024 (2023 / 2022) eine Steigerung oder einen Rückgang verzeichnen.



Über die Hälfte der Händler sieht das Thema „Gebrauchte E-Autos“ als (großes) Problem für den Betrieb

Wo sehen Sie derzeit die größten Probleme für Ihren Betrieb?

Aktuelle Probleme für den eigenen Betrieb

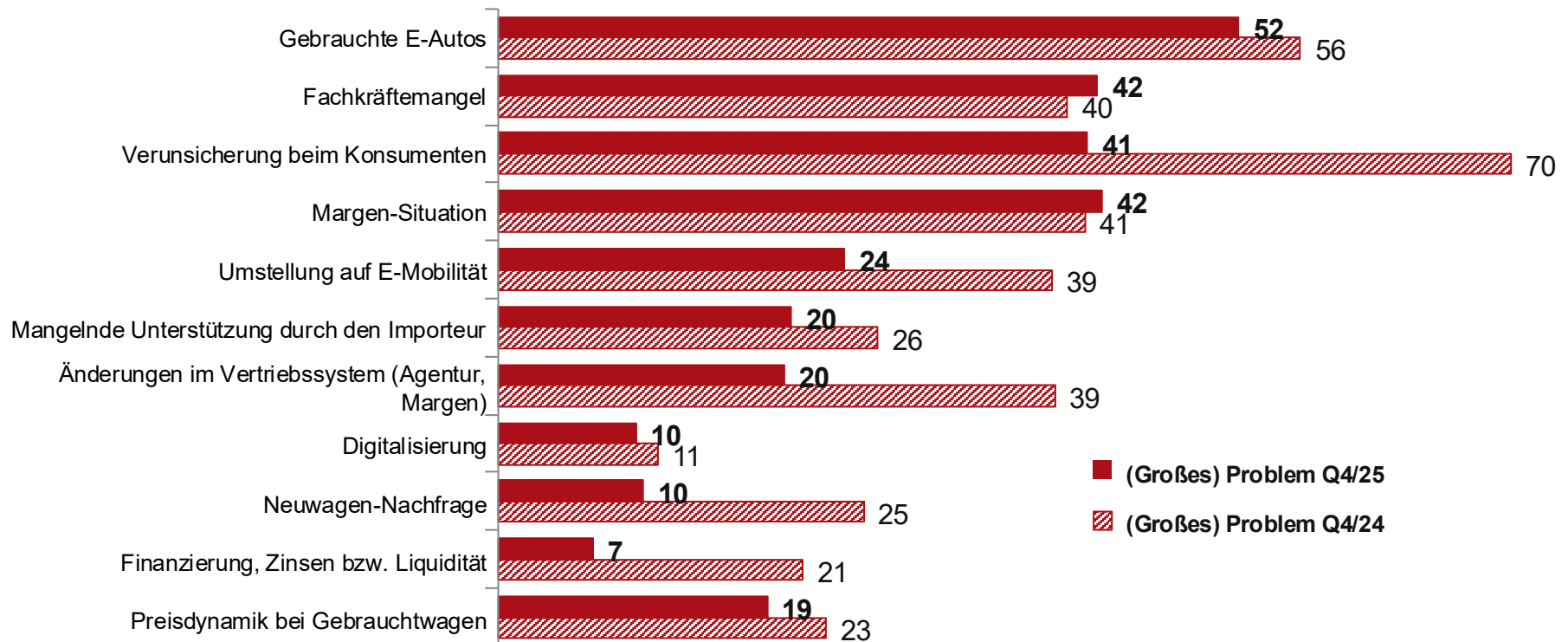


Basis: n=100 | Angabe in Prozent

Im Vergleich zum letzten Jahr haben sich einige Probleme deutlich abgeschwächt, z. B. die wahrgenommene Verunsicherung der Konsumenten

Wo sehen Sie derzeit die größten Probleme für Ihren Betrieb?

Aktuelle Probleme für den eigenen Betrieb

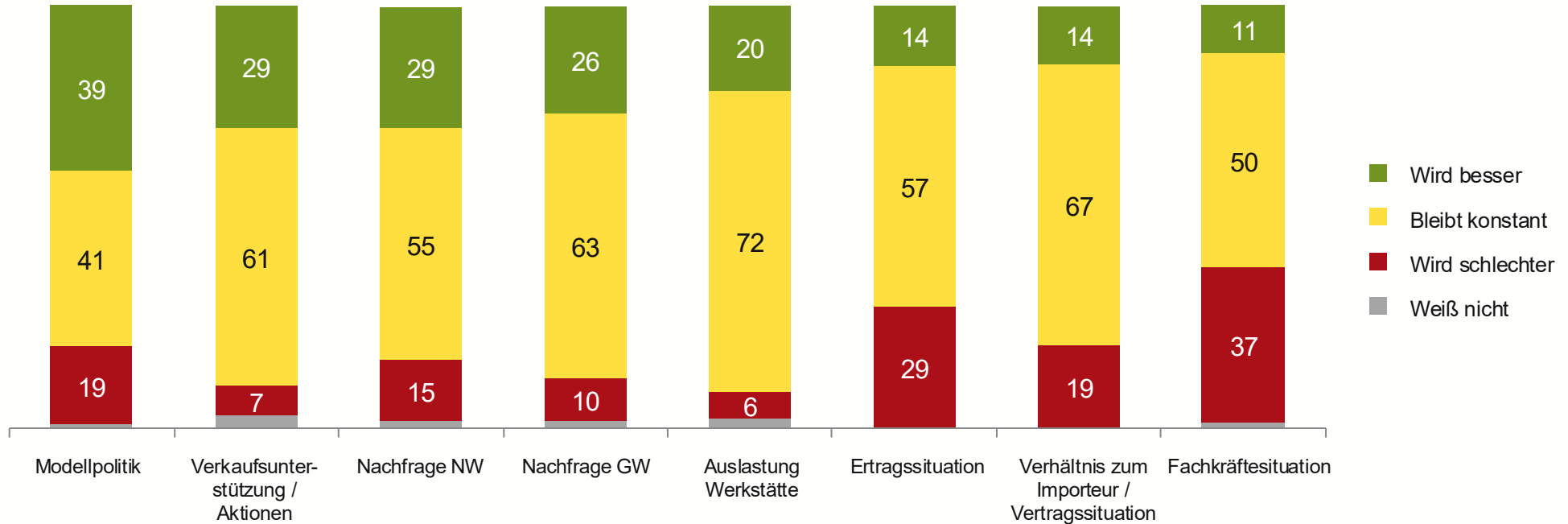


Basis: n=100 | Angabe in Prozent

Vor allem bei der Fachkräfte- und der Ertragssituation sind die Händler für das kommende Jahr eher pessimistisch

Erwartungen für 2026

Was erwarten Sie für 2026? Ich lese Ihnen einige Aspekte vor. Bitte antworten Sie mit „wird besser“, „bleibt konstant“ oder „wird schlechter“.

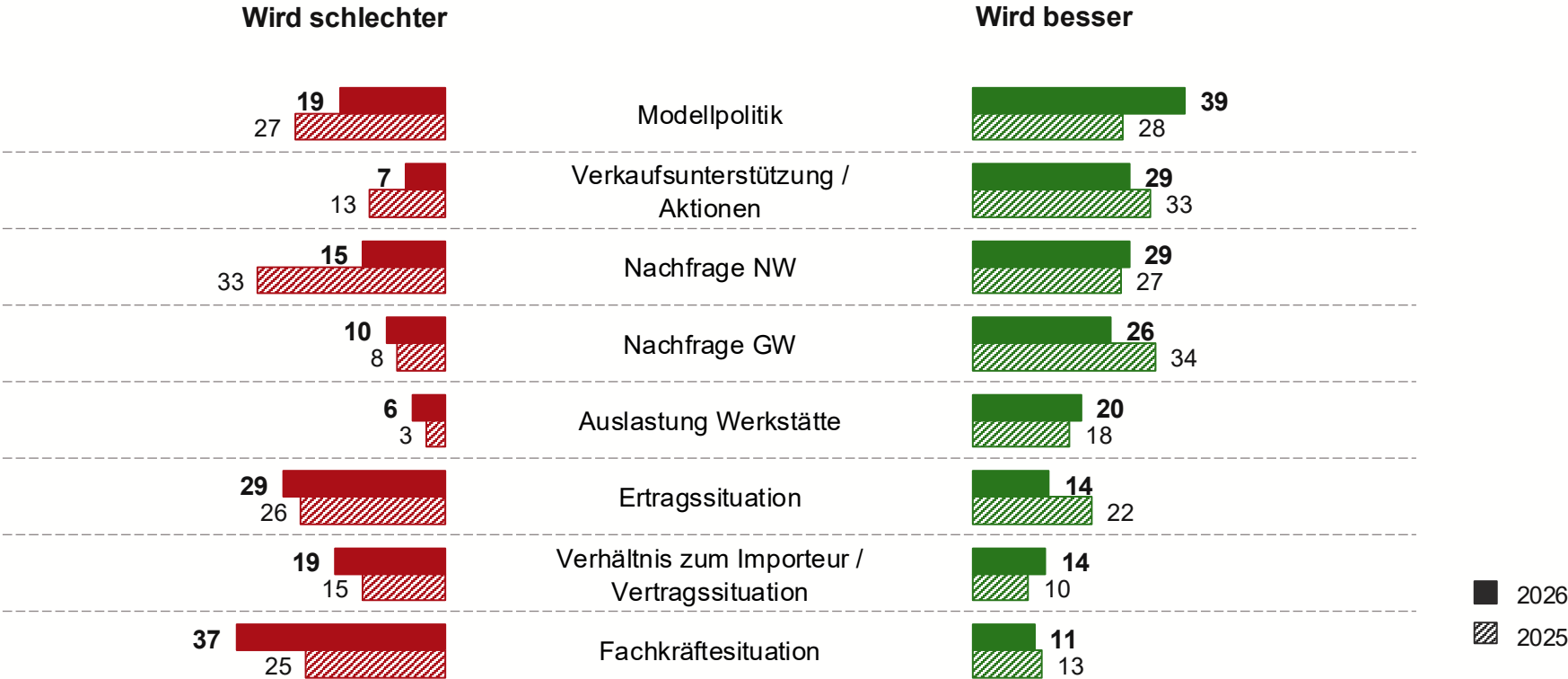


Basis: n=100 | Angabe in Prozent

In Bezug auf die erwartete Nachfrage war man letztes Jahr bei Neuwagen pessimistischer und bei Gebrauchtwagen optimistischer als heute

Erwartungen für das kommende Jahr - Jahresvergleich

Was erwarten Sie für 2026 (2025)? Ich lese Ihnen einige Aspekte vor. Bitte antworten Sie mit „wird besser“, „bleibt konstant“ oder „wird schlechter“.



Basis: n=100 | Angabe in Prozent



puls Marktforschung GmbH

Röthenbacher Straße 2
D-90571 Schwaig bei Nürnberg

Phone +49 (0) 911/9535-400

info@puls-marktforschung.de
www.puls-marktforschung.de

Managing Director: Stefan Reiser · Ust-ID-Nr.: DE 133 554 286 · Ust-Nr.: 241/135/41 284 · Nuremberg District Court · HRB 11034