
HÄNDLER-TREND

BAROMETER ÖSTERREICH








Händler-Trend-Barometer Österreich

Ergebnisse der Welle 5: Quartal 3 / 2019

























Santander Consumer Bank Österreich
Yasmin Korner, Daniel Mayr
A & W Verlag GmbH
Stefan Binder, Gerald Weiss

puls Marktforschung GmbH
Dr. Konrad Weißner
Angelika Rothermund
15. Oktober 2019

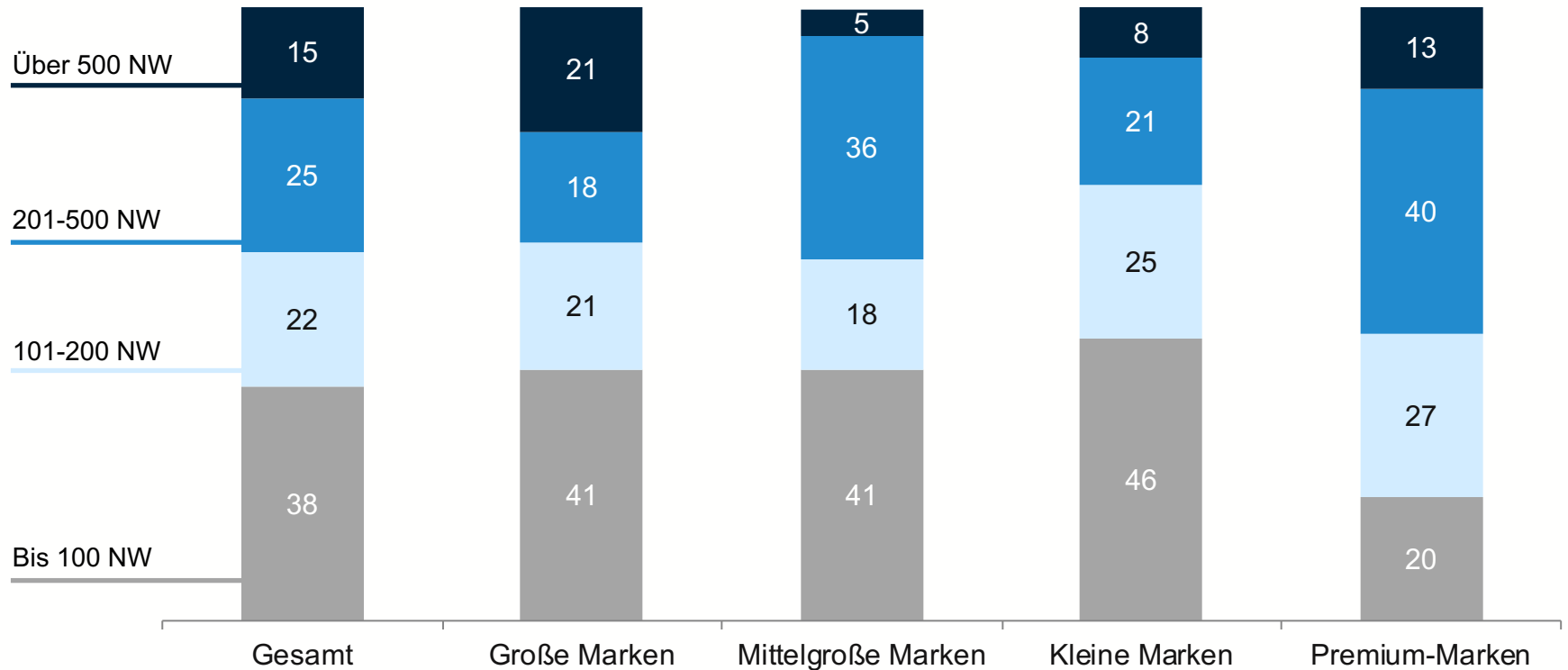
	Stichprobe (Nettofallzahl)	100 markengebundene Kfz-Betriebe in Österreich verteilt auf 22 Marken gewichtet nach dem Marktanteil der jeweiligen Gruppe
	Erhebungsmethode	Computergestützte telefonische Interviews (CATI) im Telefonstudio im <i>puls</i> -Gebäude
	Erhebungswelle	Quartal 3/2019, Erhebungszeit Anfang Oktober 2019
	Befragungsdauer	ca. 8 Minuten
	Konzeption und Analyse	<i>puls</i> Marktforschung GmbH, Schwaig b. Nürnberg

Marken und Fallzahlen Gesamtstichprobe Welle 5

Segment	Marke	Fallzahl	
Große Marken ab 5% Marktanteil	 Ford	6	} Gesamt: n=39 → gewichtet entsprechend 53 % Marktanteil
	 Hyundai	2	
	 Opel	7	
	 Renault	5	
	 Seat	1	
	 Skoda	4	
	 VW	14	
Mittelgroße Marken 2,5% bis unter 5% Marktanteil	 Fiat	7	} Gesamt: n=22 → gewichtet entsprechend 16 % Marktanteil
	 Kia	5	
	 Mazda	4	
	 Peugeot	6	
Kleine Marken 0,5 bis unter 2,5% Marktanteil	 Citroen	7	} Gesamt: n=24 → gewichtet entsprechend 14 % Marktanteil
	 Honda	4	
	 Jeep	1	
	 Mitsubishi	2	
	 Nissan	4	
	 Suzuki	1	
	 Toyota	5	
Premium-Marken Fabrikate mit qualitäts- und preisorientiertem Premianspruch	 BMW	4	} Gesamt: n=15 → gewichtet entsprechend 17 % Marktanteil
	 Jaguar / Land Rover	3	
	 Mercedes-Benz	4	
	 Volvo	4	
Summe		100	

Stichprobe: Verkaufseinheiten

Ø Verkaufte Neuwagen pro Jahr



Verkaufte NW Quartal 3/19	62	67	43	51	71
Verkaufte GW Quartal 3/19	57	72	31	25	62

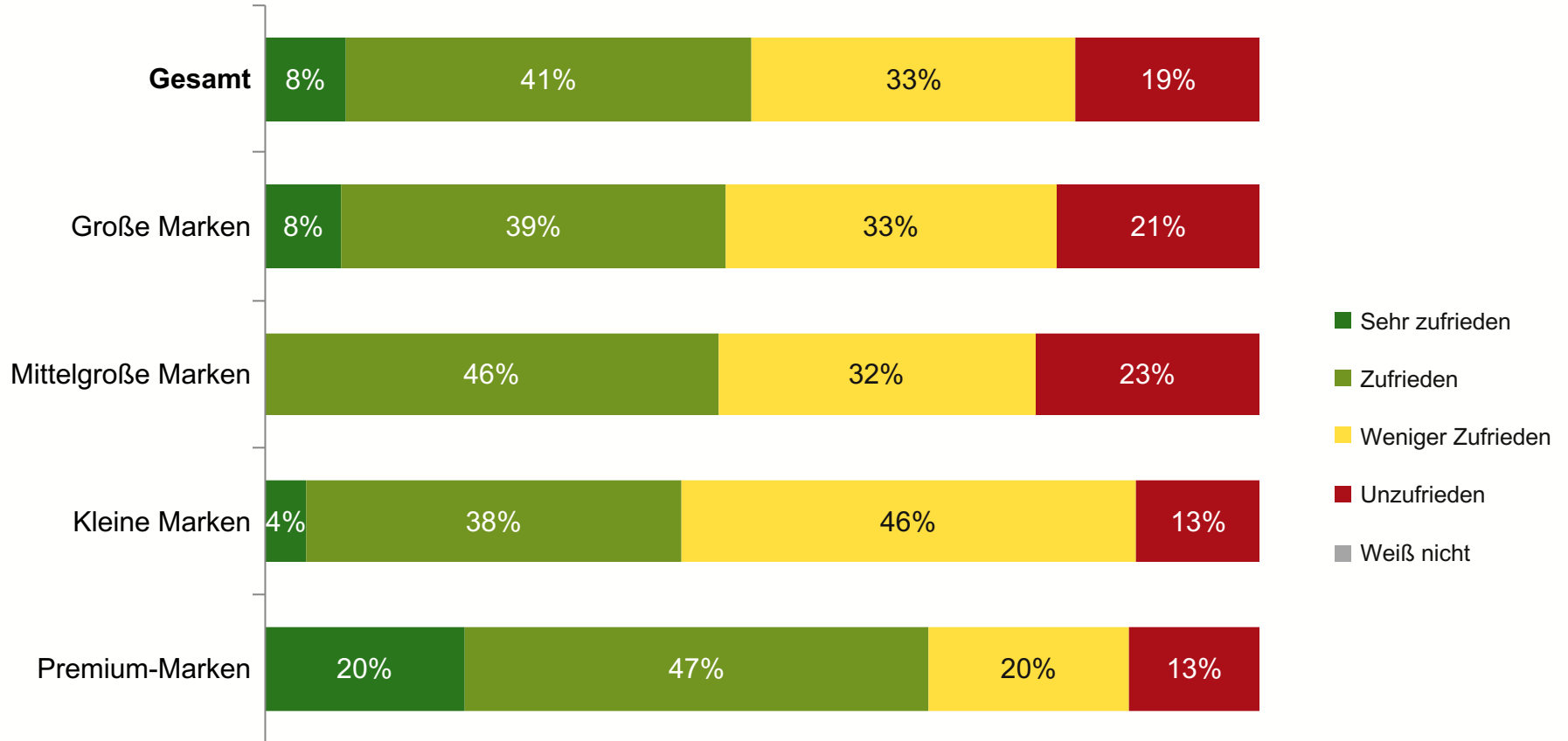


Fixer Teil Erhebungswelle 5, Quartal 3/2019

Händler der Premium-Marken sind mit NW-Verkaufsabschlüssen am zufriedensten.

Zufriedenheit Neuwagen-Verkaufsabschlüsse

Wie zufrieden sind Sie mit den Neuwagenverkaufsabschlüssen im 3. Quartal 2019 (Juli-September) im Vergleich zum Vorjahreszeitraum?

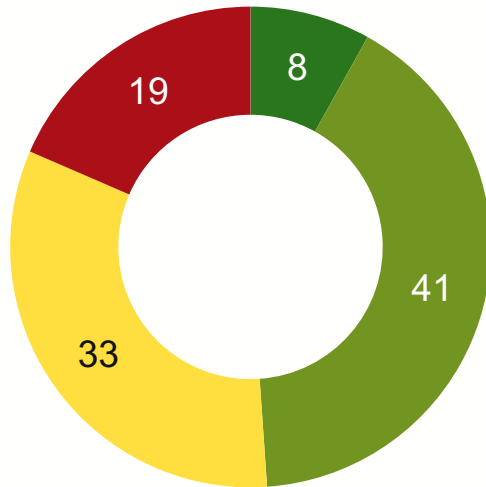


Zufriedenheit mit den Verkaufsabschlüssen sinkt weiter.

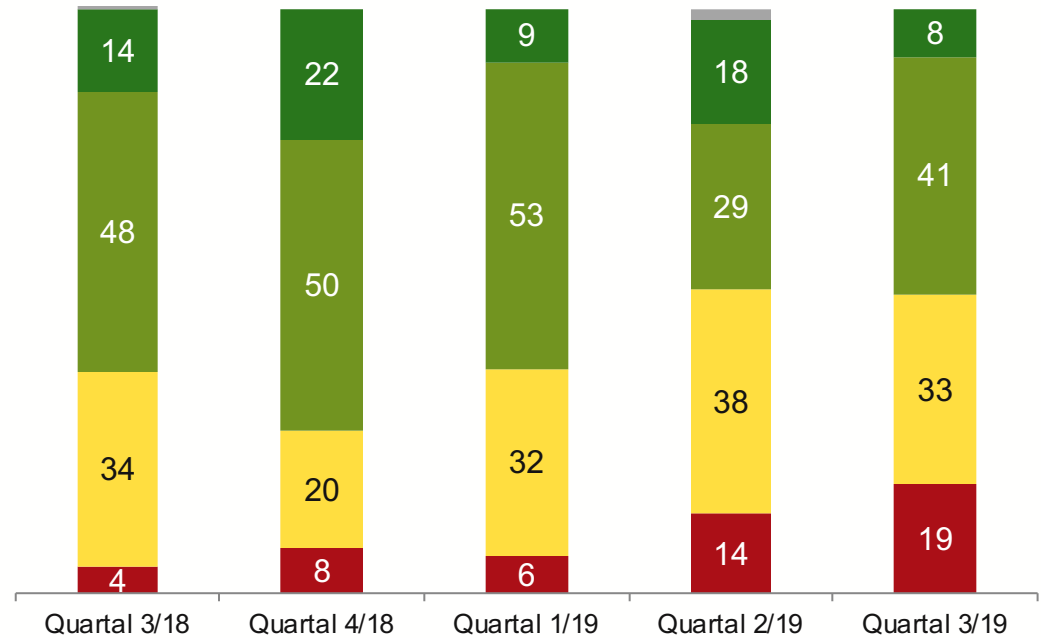
Zufriedenheit Neuwagen-Verkaufsabschlüsse - Zeitreihe

Wie zufrieden sind Sie mit den Neuwagenverkaufsabschlüssen im 3. Quartal 2019 (Juli-September) im Vergleich zum Vorjahreszeitraum?

Quartal 3 / 2019



Zeitreihe

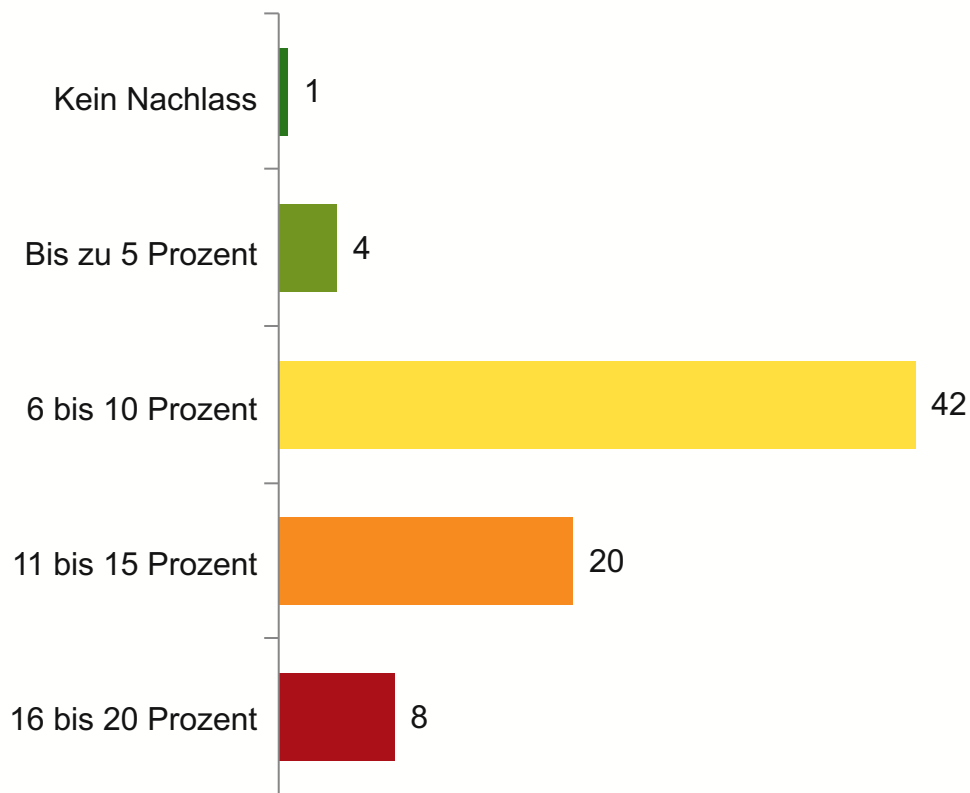


■ Sehr zufrieden ■ Zufrieden ■ Weniger zufrieden ■ Unzufrieden ■ Weiß nicht

Über 10 Prozent durchschnittlicher Nachlass bei Neuwagen.

Rabatte Neufahrzeuge

Wie viel reinen Nachlass (Kulanz ohne zusätzliche Stützungsmaßnahmen) haben Sie im Neufahrzeugbereich im 3. Quartal 2019 (Juli-September) durchschnittlich auf den Listenpreis eines Fahrzeuges beim Verkauf gegeben?



Ø Rabatt: 10,7%

(Vergleichswert Quartal 2/2019: 8,8%)

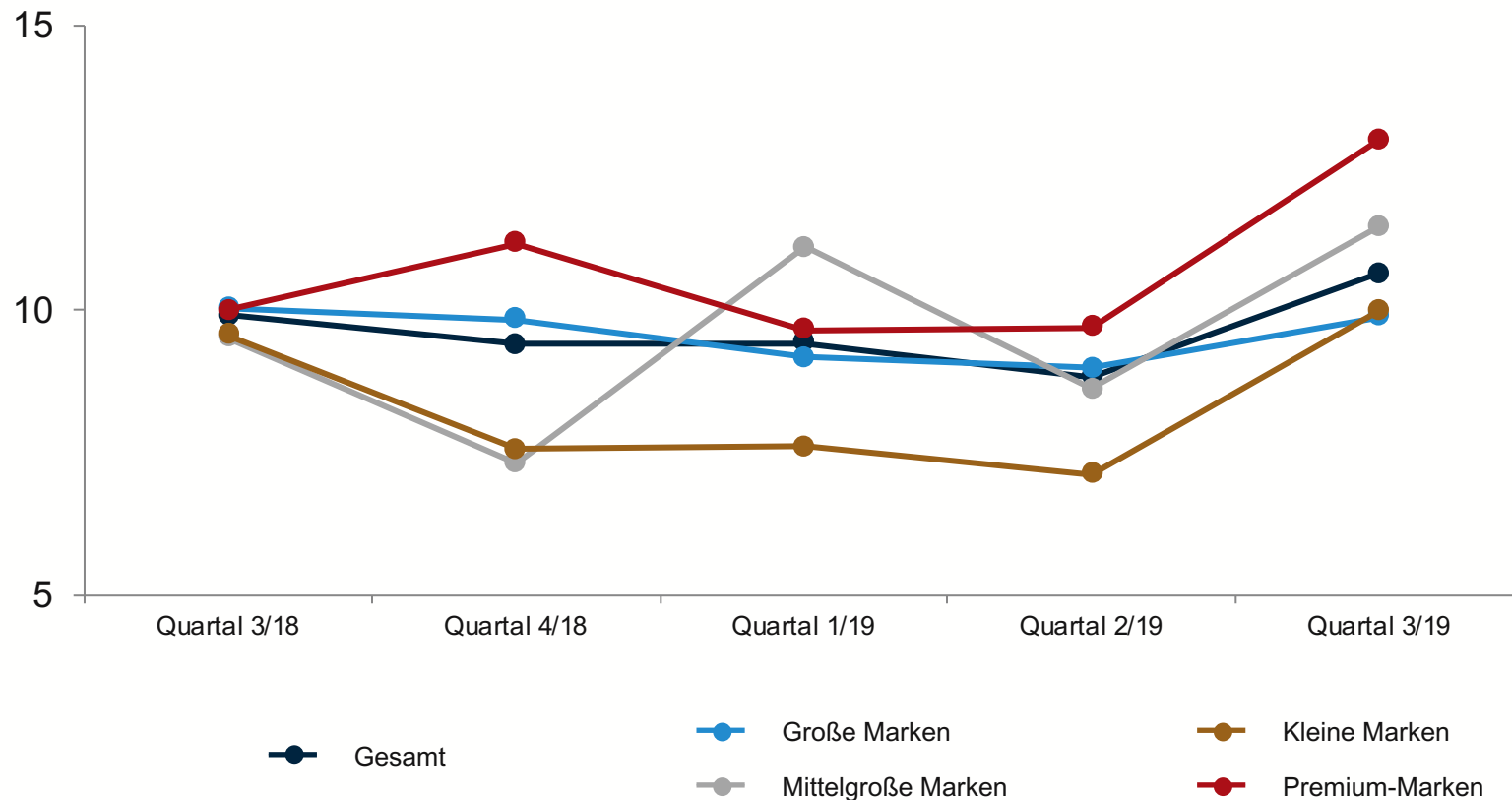
Nach Gruppen:

Große Marken: 9,9%
Mittelgroße Marken: 11,5%
Kleine Marken: 10,0%
Premium-Marken: 13,0%

Nachlässe steigen in allen Gruppen.

Rabatte Neufahrzeuge

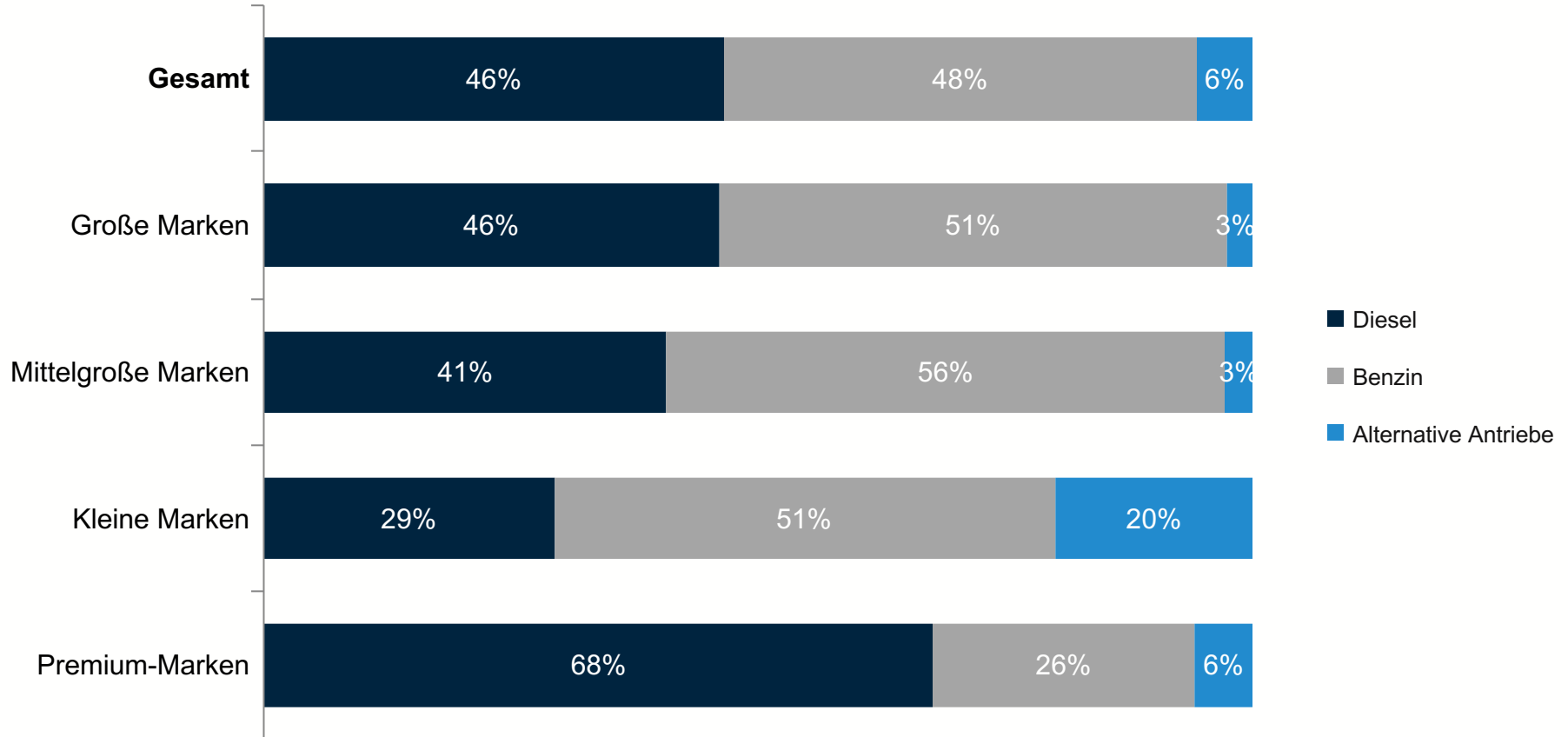
Wie viel reinen Nachlass (Kulanz ohne zusätzliche Stützungsmaßnahmen) haben Sie im Neufahrzeuggbereich im 3. Quartal 2019 (Juli-September) durchschnittlich auf den Listenpreis eines Fahrzeuges beim Verkauf gegeben?



Erstmals nennenswerter Anteil alternativer Antriebe bei kleinen Marken.

Verkaufte Neuwagen-Einheiten nach Antriebsart

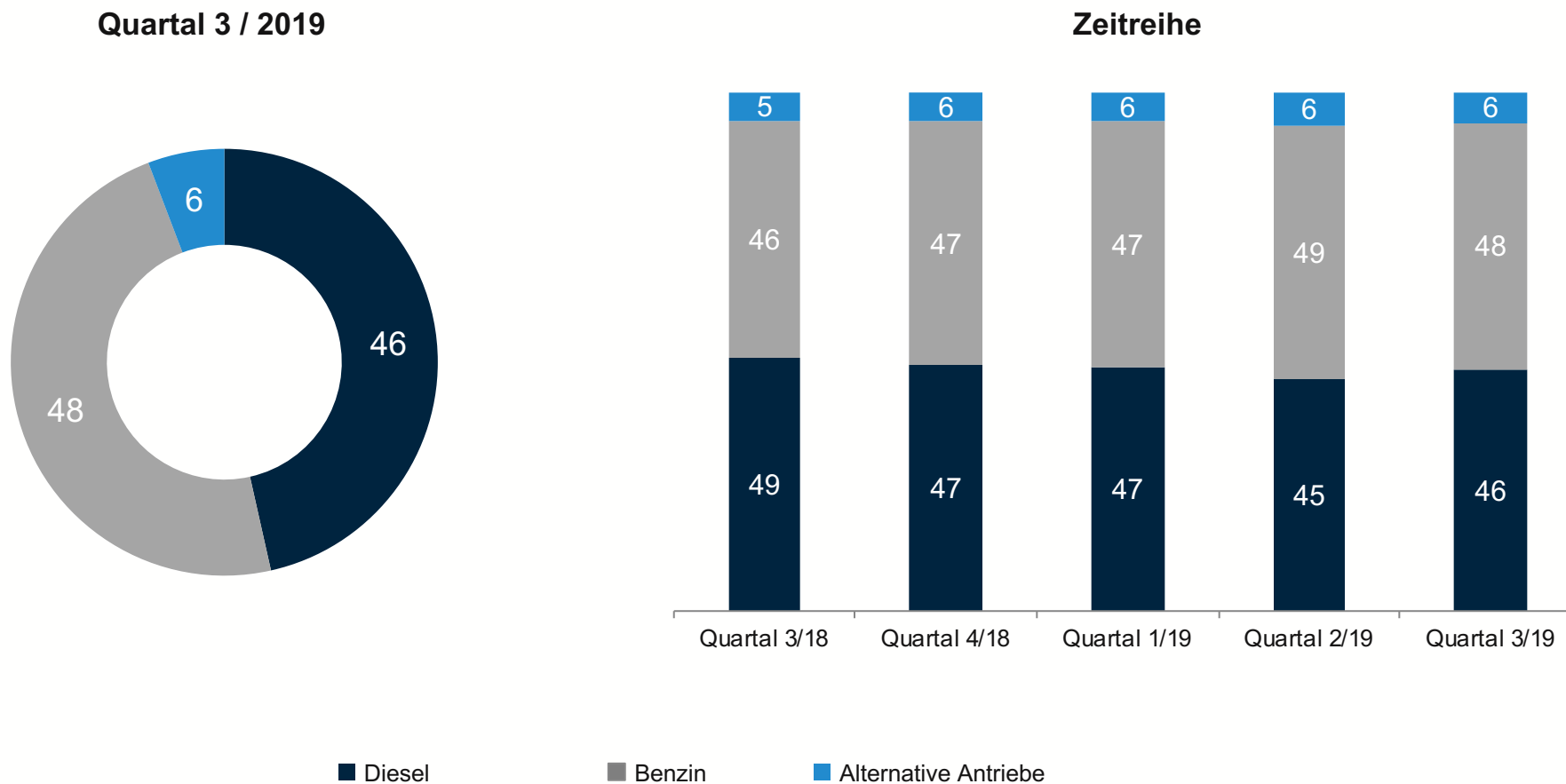
Wie haben sich die verkauften Neuwagen im abgelaufenen Quartal auf die unterschiedlichen Antriebsformen, also Diesel, Benzin oder alternative Antriebsformen aufgeteilt?



Insgesamt relativ konstante Verteilung der Antriebsarten im letzten Jahr.

Verkaufte Neuwagen-Einheiten nach Antriebsart - Zeitreihe

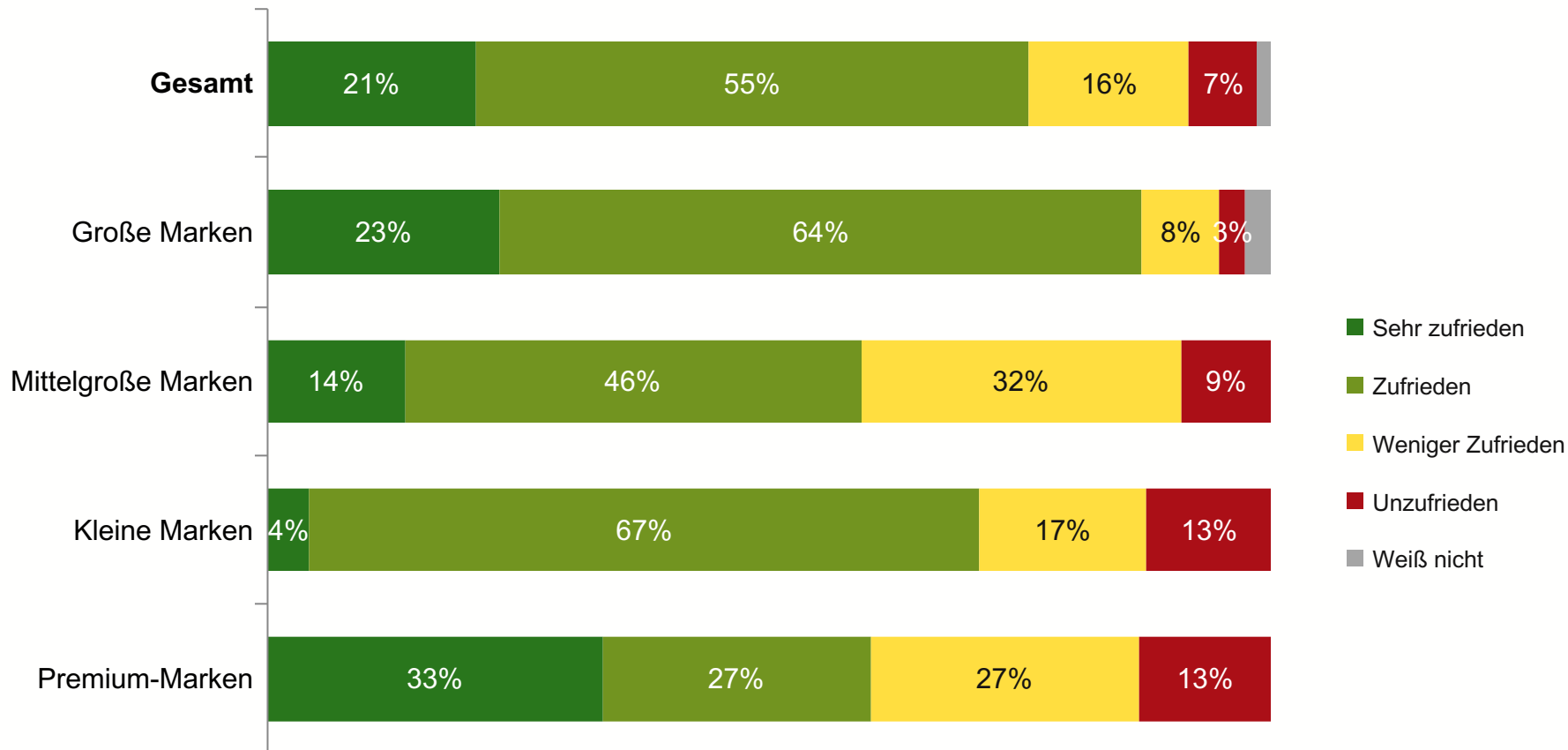
Wie haben sich die verkauften Neuwagen im abgelaufenen Quartal auf die unterschiedlichen Antriebsformen, also Diesel, Benzin oder alternative Antriebsformen aufgeteilt?



Drei Viertel der Händler sind mit den GW-Verkaufsabschlüssen (sehr) zufrieden.

Zufriedenheit Gebrauchtwagen-Verkaufsabschlüsse

Wie zufrieden sind Sie mit den Gebrauchtwagenverkaufsabschlüssen im 3. Quartal 2019 (Juli-September) im Vergleich zum Vorjahreszeitraum?

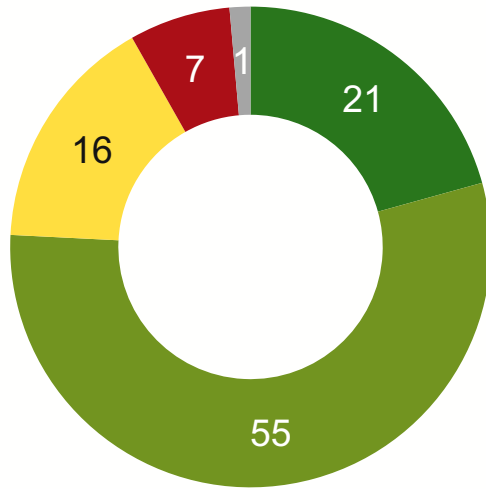


Anteil Unzufriedener mit dem GW-Verkauf gering, aber steigend.

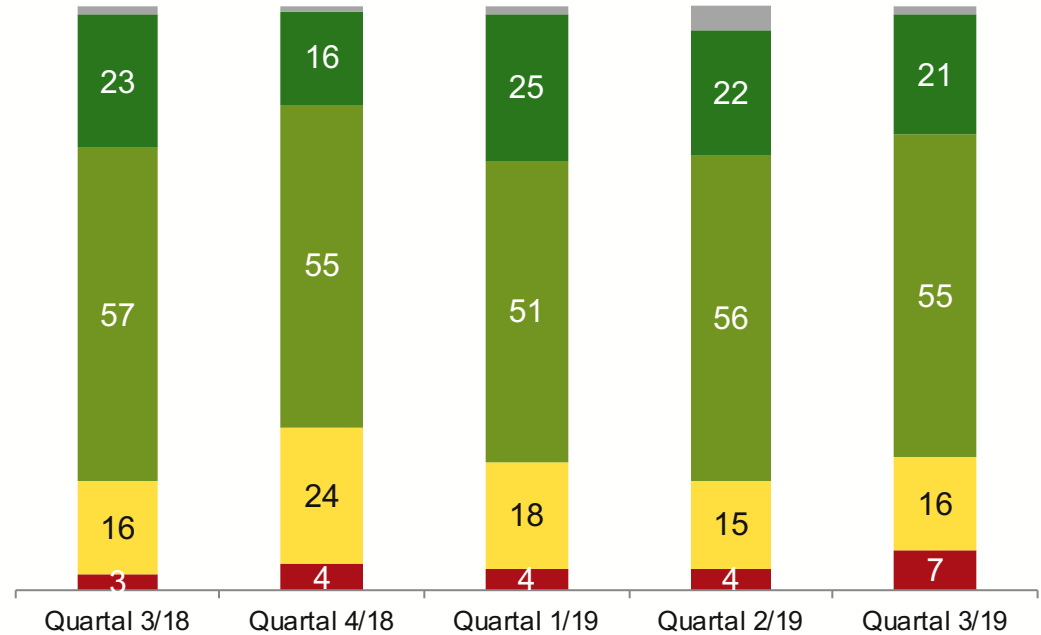
Zufriedenheit Gebrauchtwagen-Verkaufsabschlüsse

Wie zufrieden sind Sie mit den Gebrauchtwagenverkaufsabschlüssen im 3. Quartal 2019 (Juli-September) im Vergleich zum Vorjahreszeitraum?

Quartal 3 / 2019



Zeitreihe

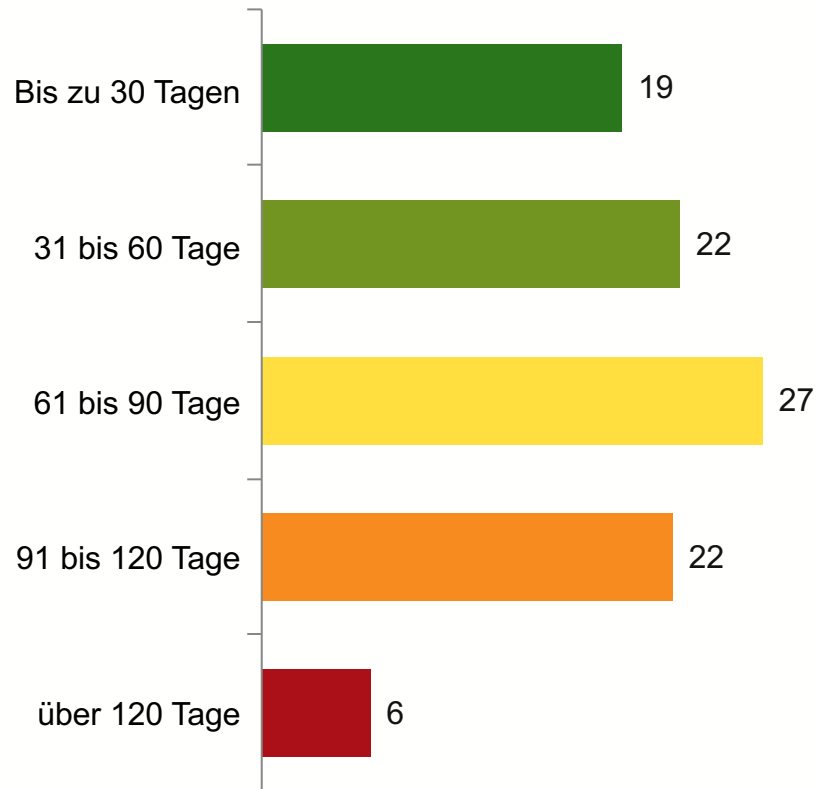


■ Sehr zufrieden ■ Zufrieden ■ Weniger zufrieden ■ Unzufrieden ■ Weiß nicht

Höhere durchschnittliche GW-Standzeit im Vergleich zum vorherigen Quartal.

GW-Standzeit

Wie viele Tage beträgt Ihre GW-Standzeit vom Bestand?



Ø Standzeit: 73 Tage

(Vergleichswert Quartal 2/2019: 65 Tage)

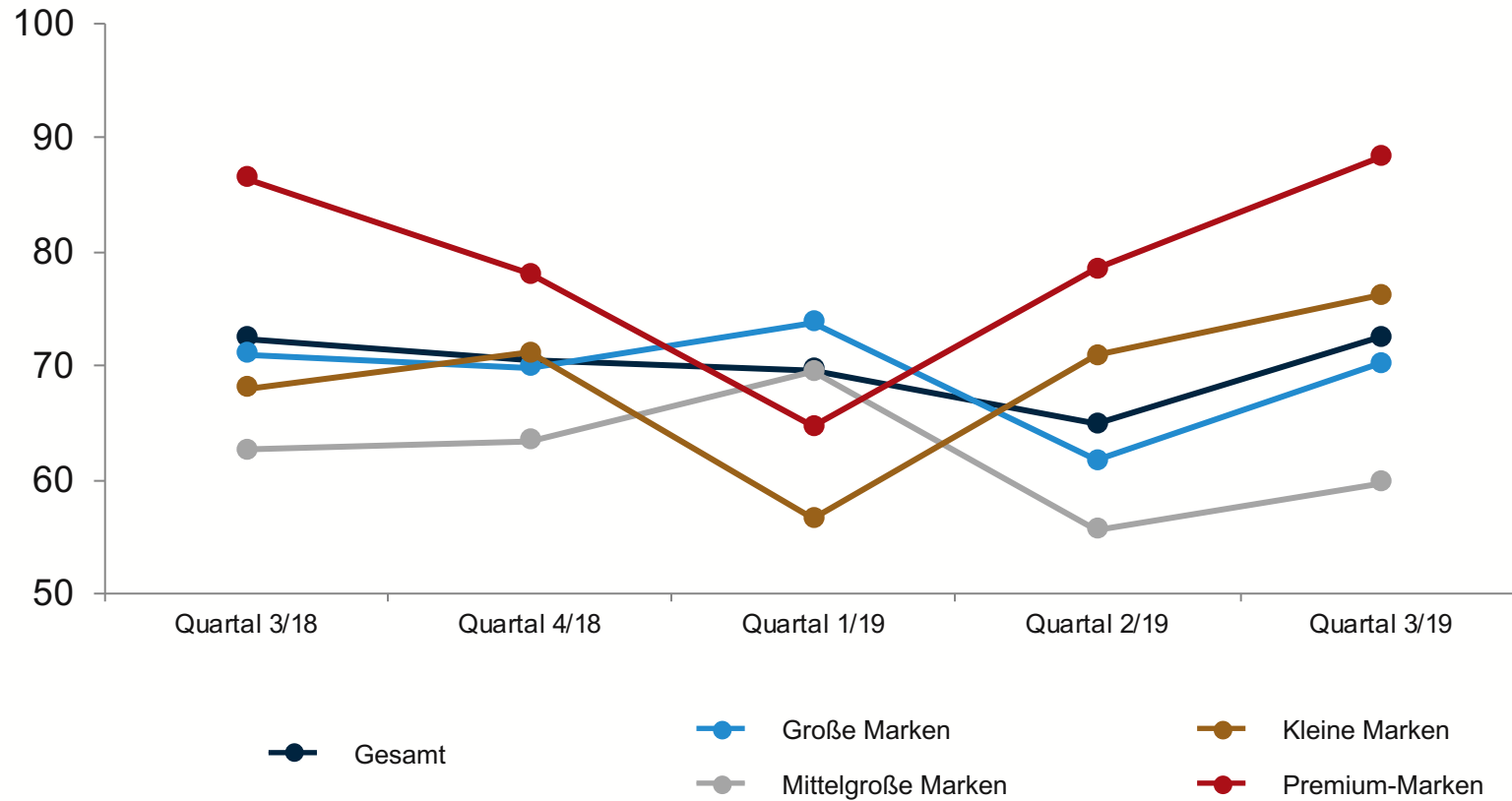
Nach Gruppen:

Große Marken	70 Tage
Mittelgroße Marken	60 Tage
Kleine Marken	76 Tage
Premium-Marken	88 Tage

Standzeit steigt in allen Gruppen.

GW-Standzeit - Zeitreihe

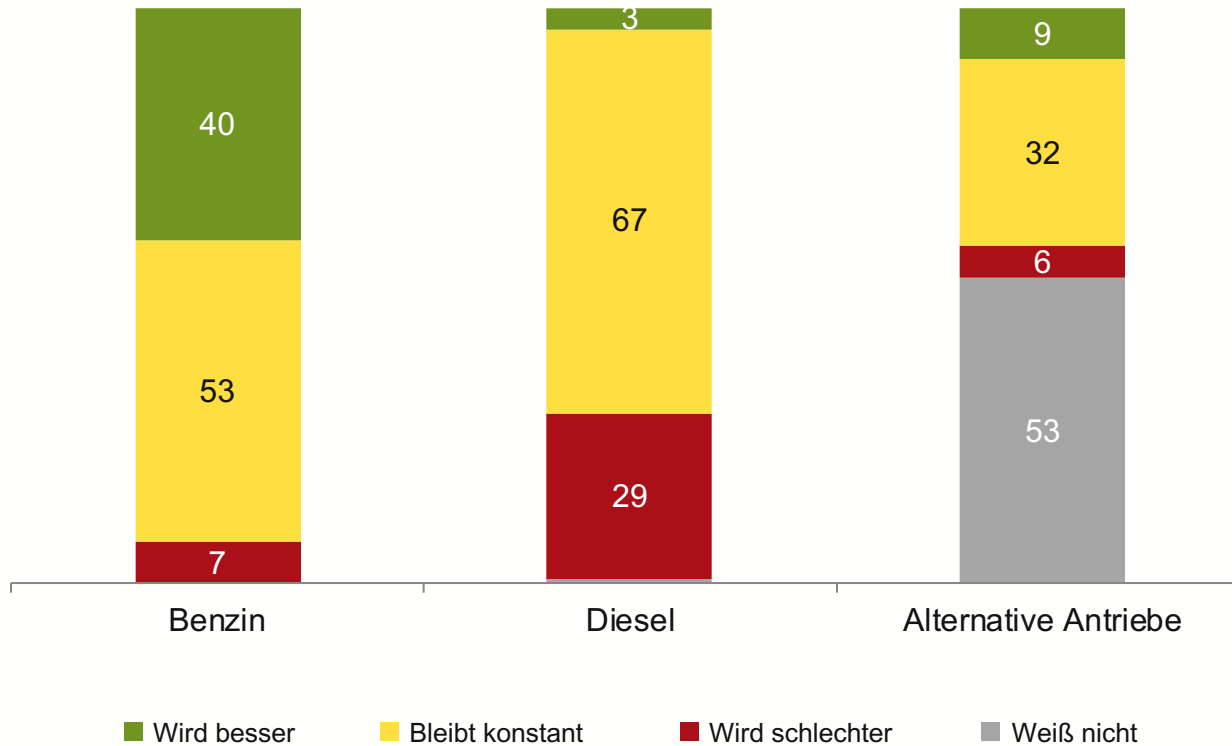
Wie viele Tage beträgt Ihre GW-Standzeit vom Bestand?



Hohe Unsicherheit bzgl. der Nachfrage nach alternativen Antrieben.

Erwartete Nachfrage GW nach Antriebsart

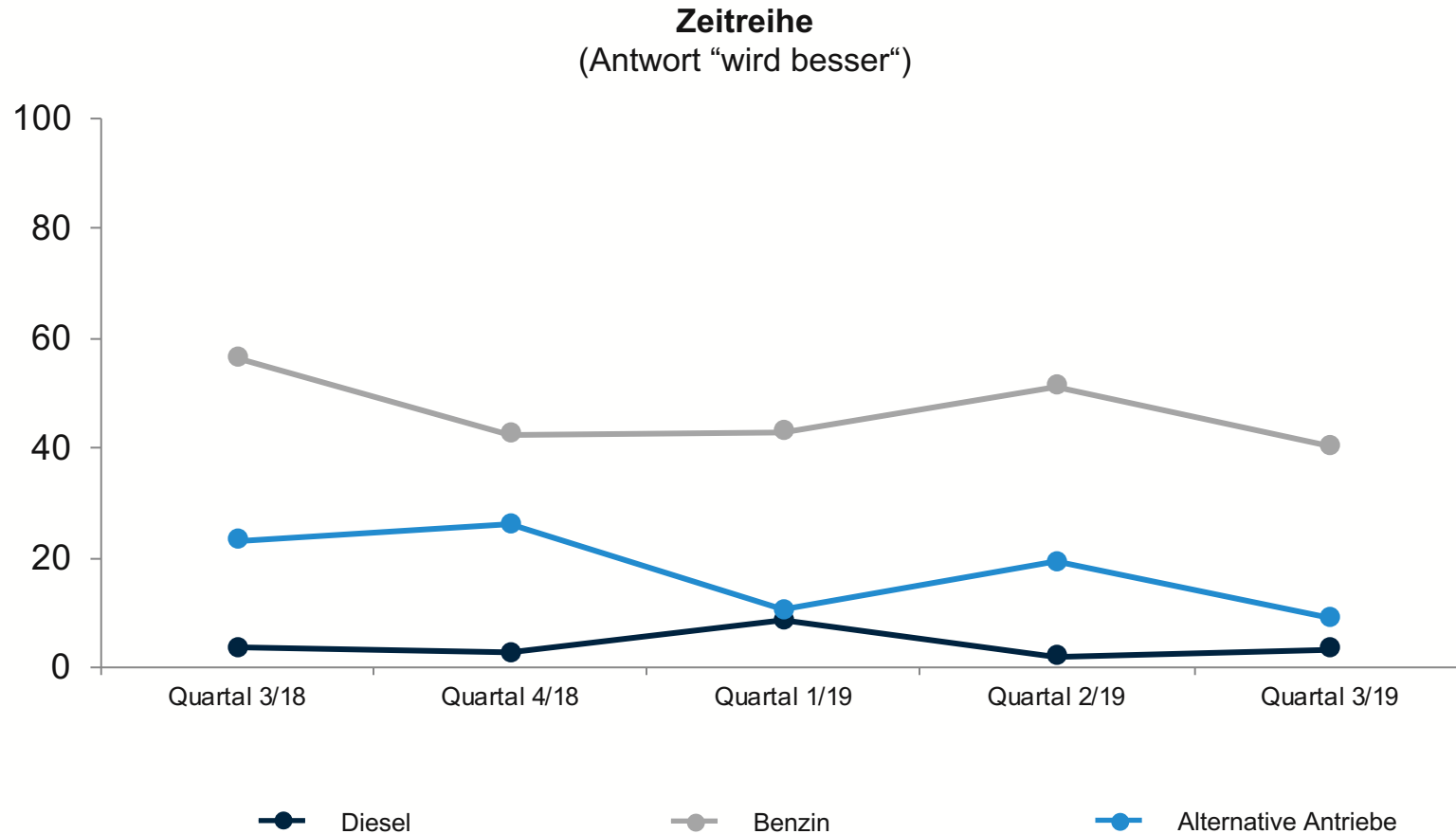
Wie entwickelt sich die Nachfrage Ihrer Gebrauchtwagen je Antriebsart?



Nachlassender Optimismus bei Benzin und alternativen Antrieben.

Erwartete Nachfrage GW nach Antriebsart - Zeitreihe

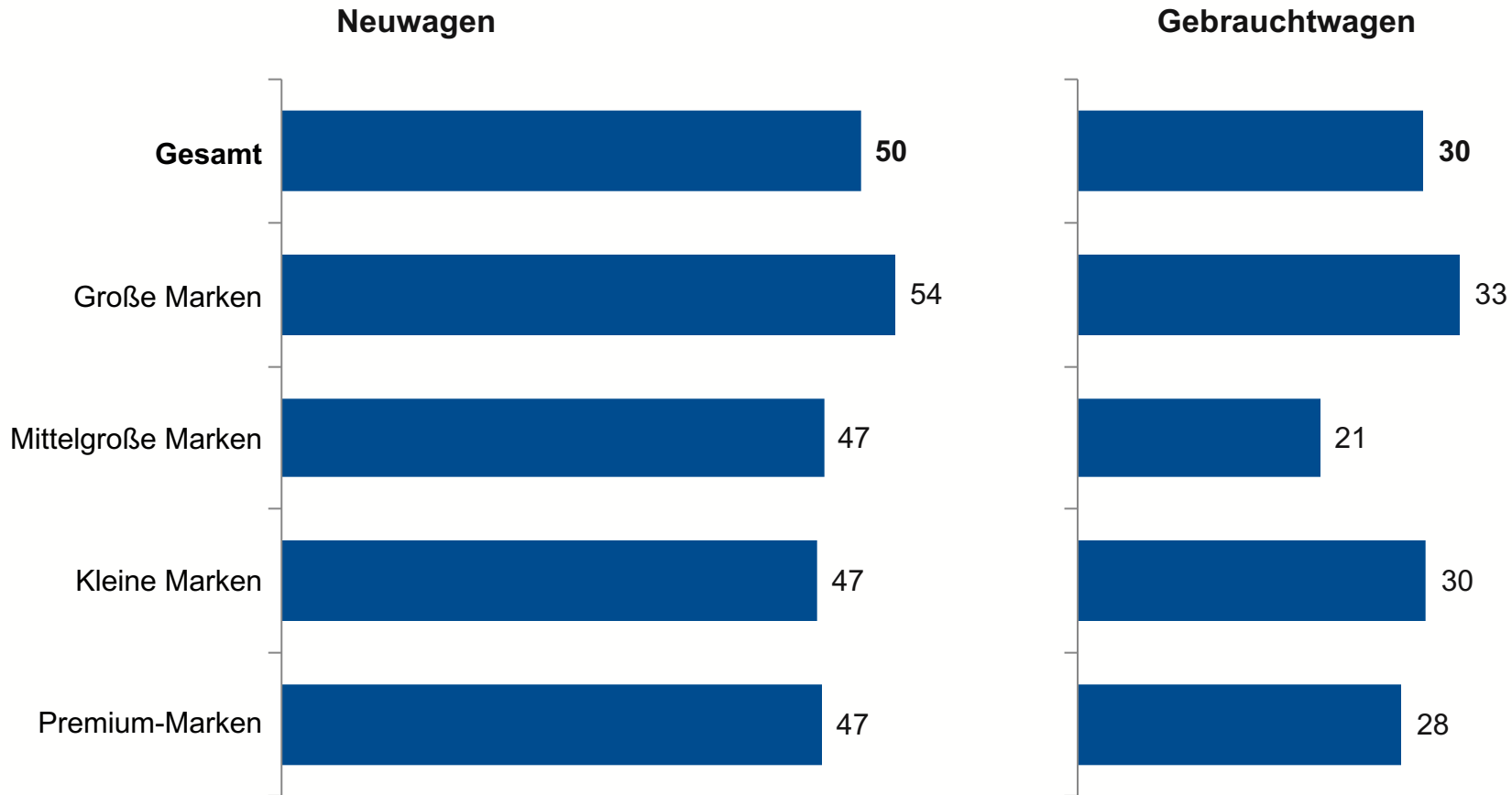
Wie entwickelt sich die Nachfrage Ihrer Gebrauchtwagen je Antriebsart?



Die Hälfte der Neuwagen und drei von zehn Gebrauchtwagen wurden über das Autohaus finanziert.

Anteil Finanzierung

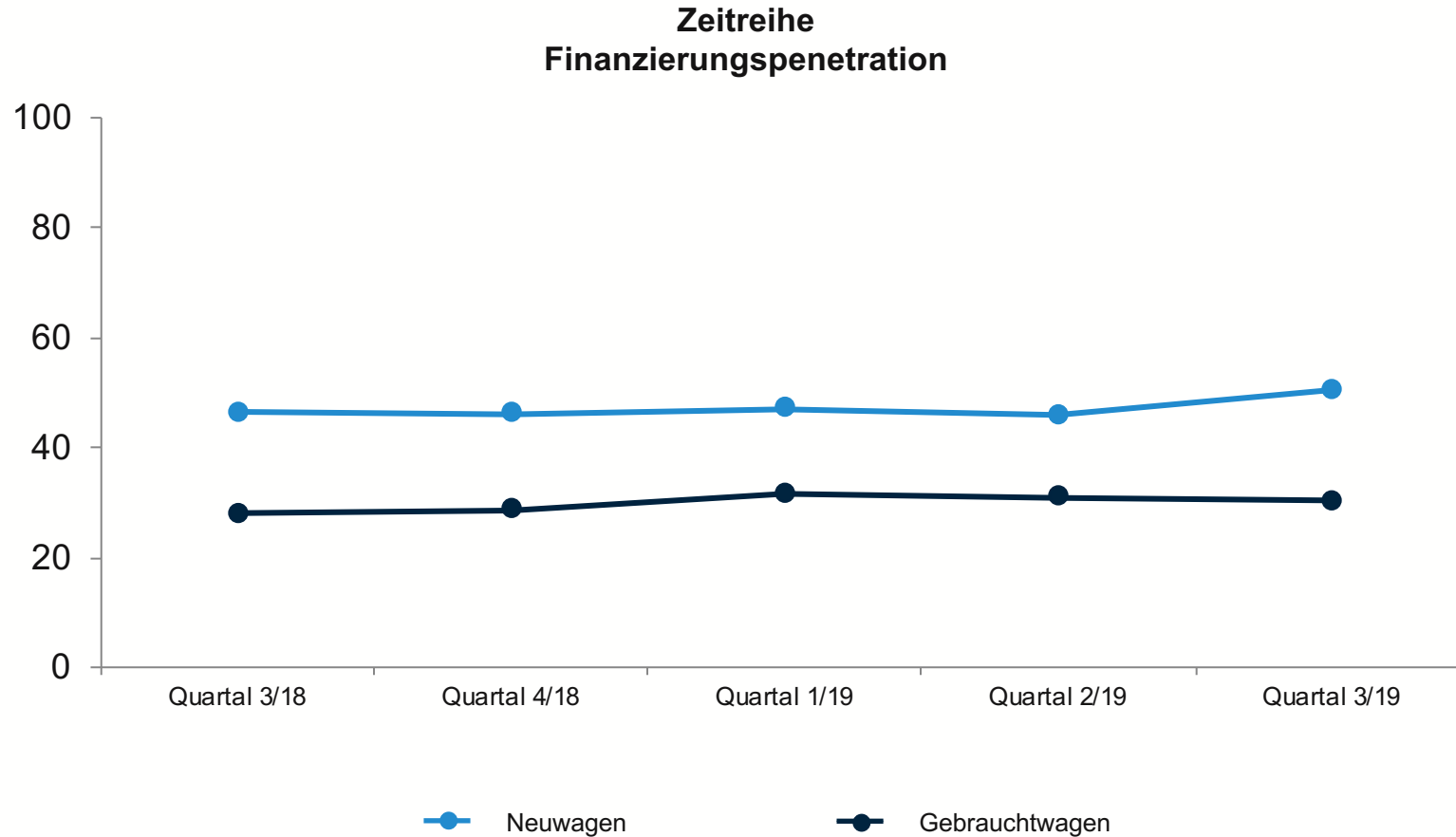
Wie viel Prozent Ihrer Neu- und Gebrauchtwagen wurden über Ihr Autohaus finanziert?



Steigende Finanzierungspenetration bei Neuwagen.

Anteil Finanzierung - Zeitreihe

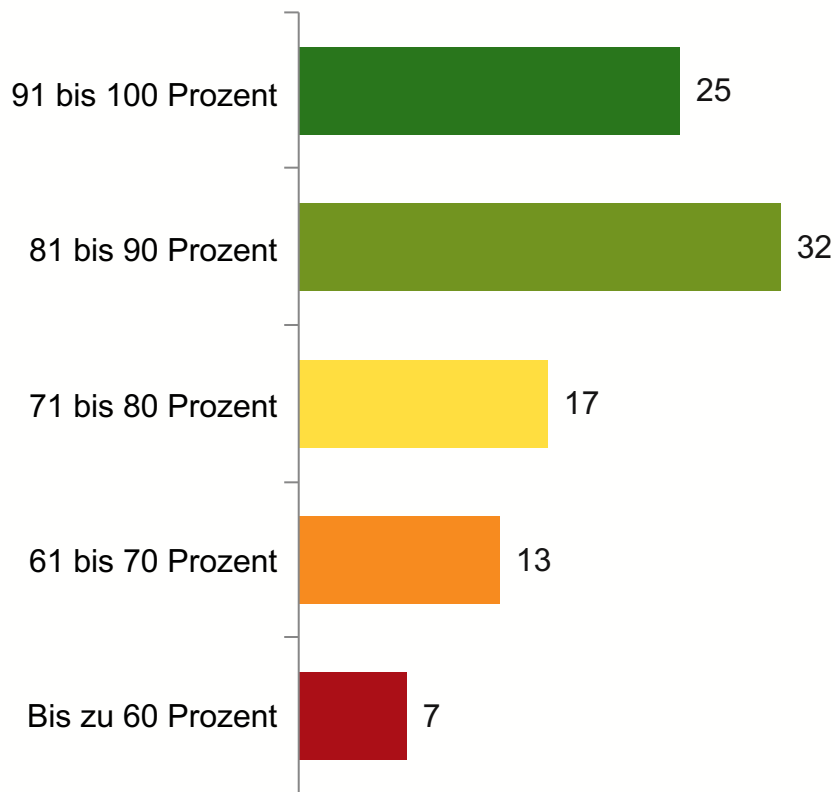
Wie viel Prozent Ihrer Neu- und Gebrauchtwagen wurden über Ihr Autohaus finanziert?



Werkstattauslastung bei jedem fünften Händler unter 70 Prozent.

Werkstattauslastung

Zu wie viel Prozent war Ihre Werkstatt im 3. Quartal 2019 (Juli-September) ausgelastet?



Ø Werkstattauslastung: 84 Prozent

(Vergleichswert Quartal 2/2019: 90 Prozent)

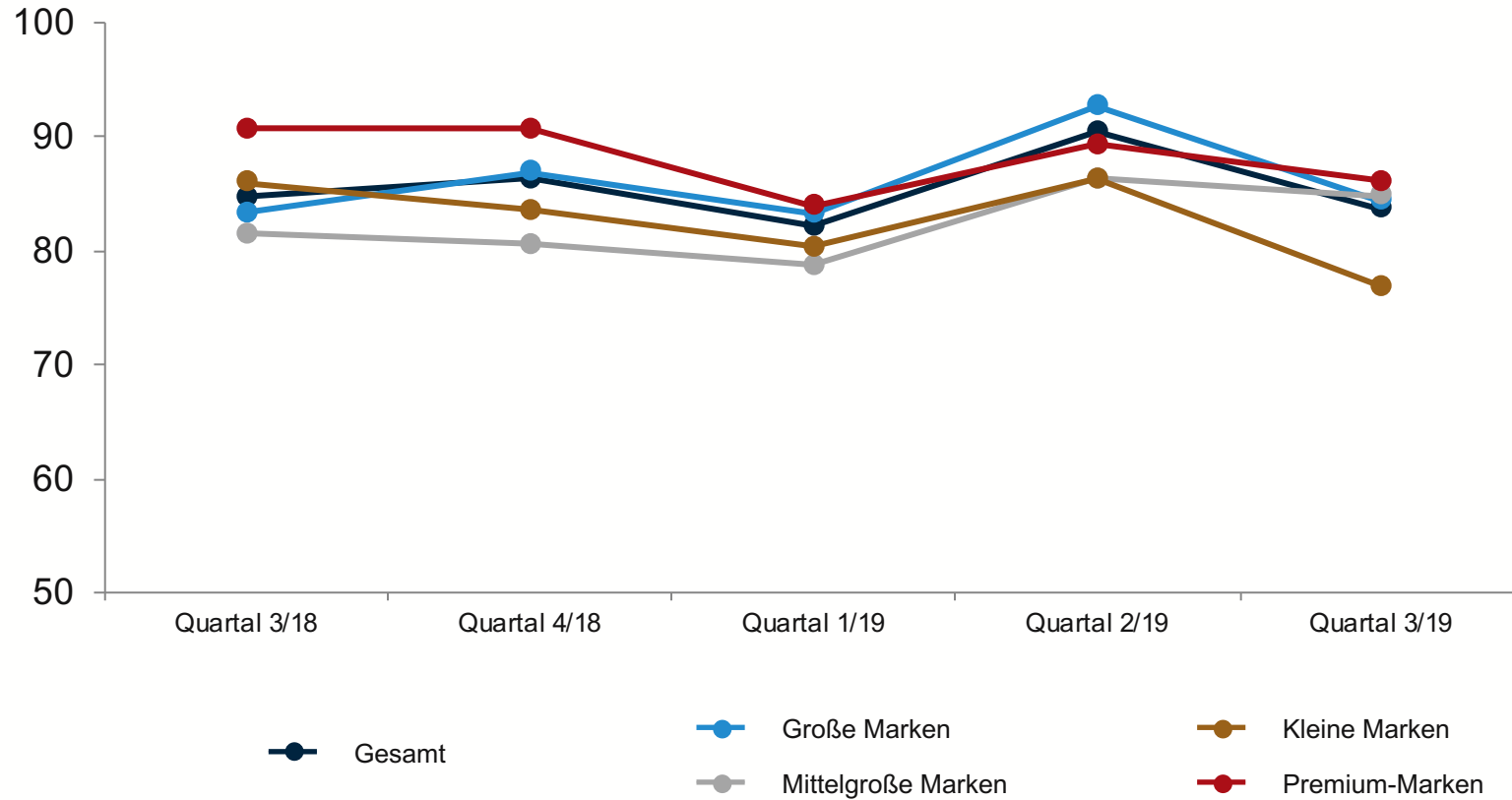
Nach Gruppen:

Große Marken	84 Prozent
Mittelgroße Marken	85 Prozent
Kleine Marken	77 Prozent
Premium-Marken	86 Prozent

Werkstattauslastung sinkt v.a. bei kleinen Marken.

Werkstattauslastung - Zeitreihe

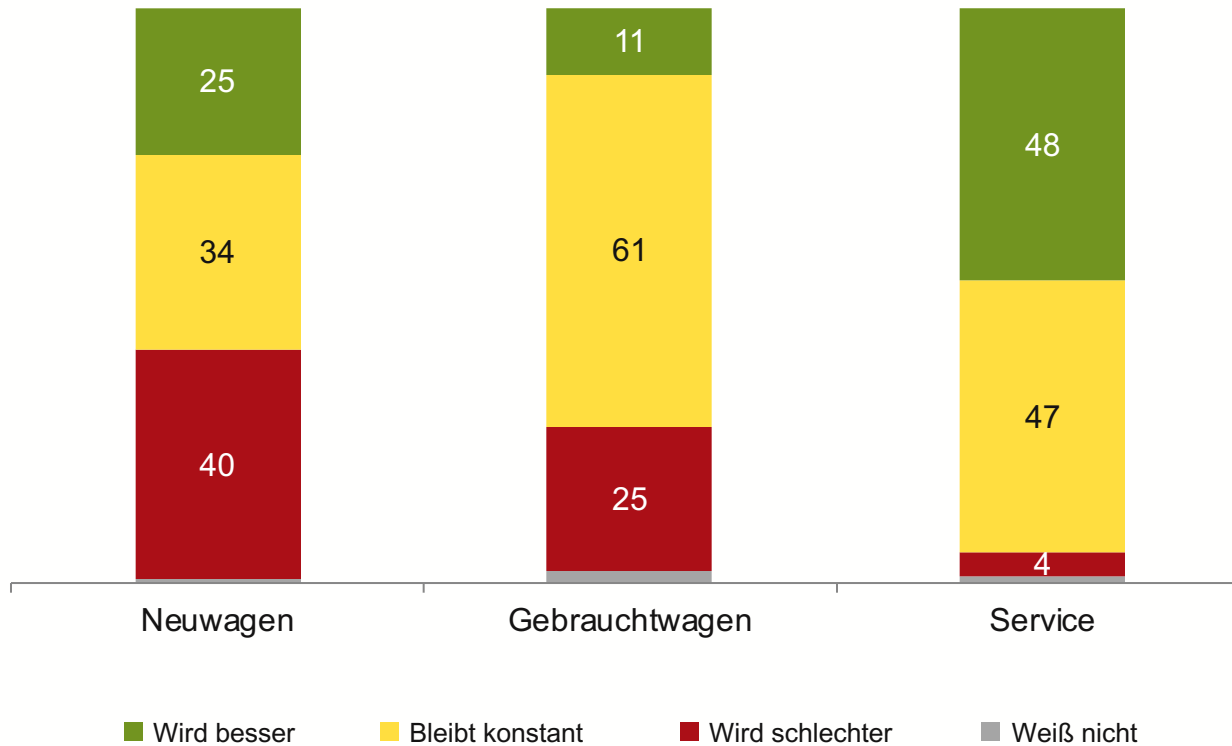
Zu wie viel Prozent war Ihre Werkstatt im 3. Quartal 2019 (Juli-September) ausgelastet?



Vier von zehn Händlern sind bzgl. des NW-Geschäfts pessimistisch.

Erwartete Geschäftsentwicklung

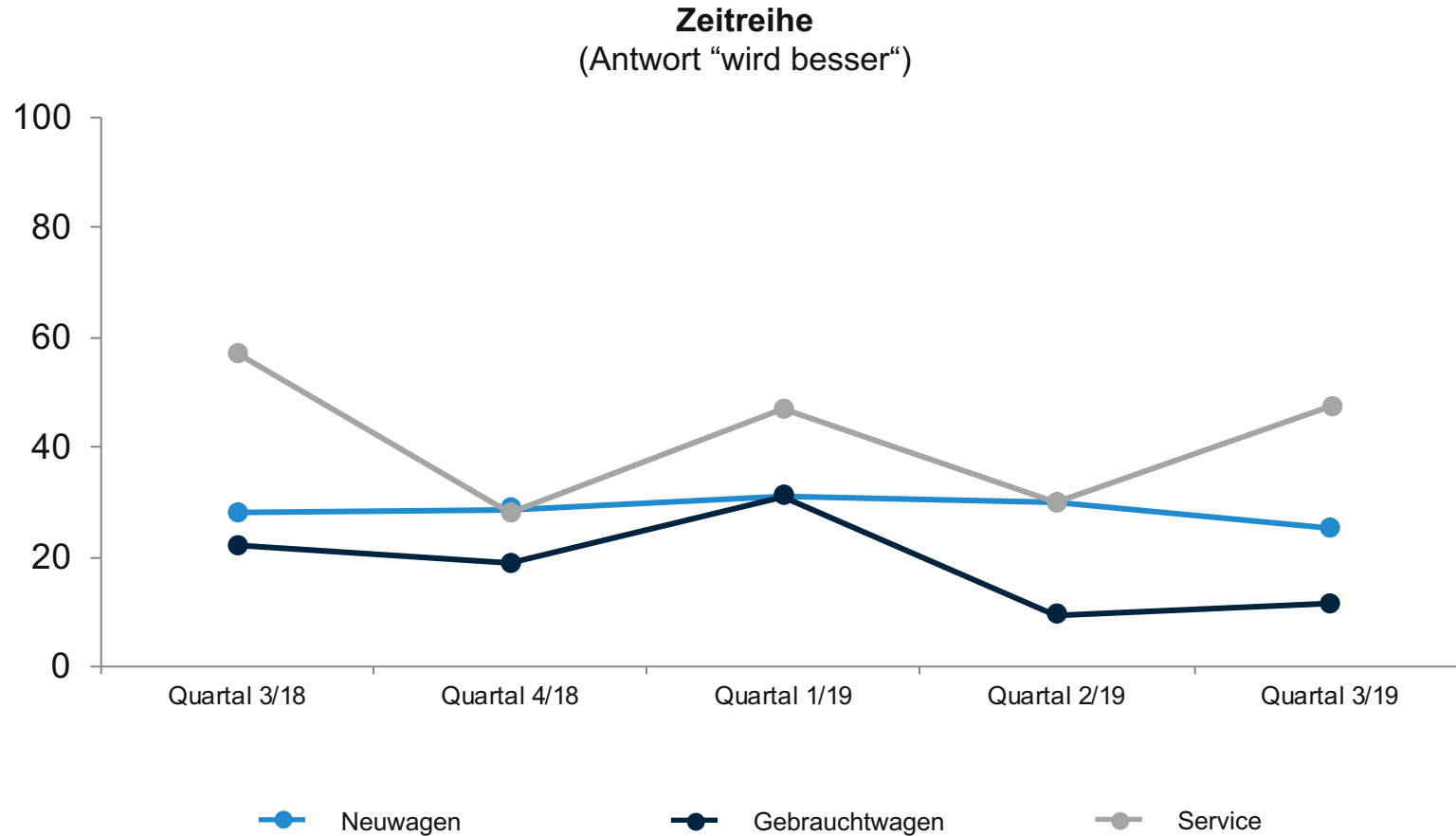
Wie wird sich das Geschäft aus Ihrer Sicht im Bereich GW, NW und Service in den nächsten 3 Monaten entwickeln?



Beim Servicegeschäft ist man insgesamt am optimistischsten.

Erwartete Geschäftsentwicklung - Zeitreihe

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



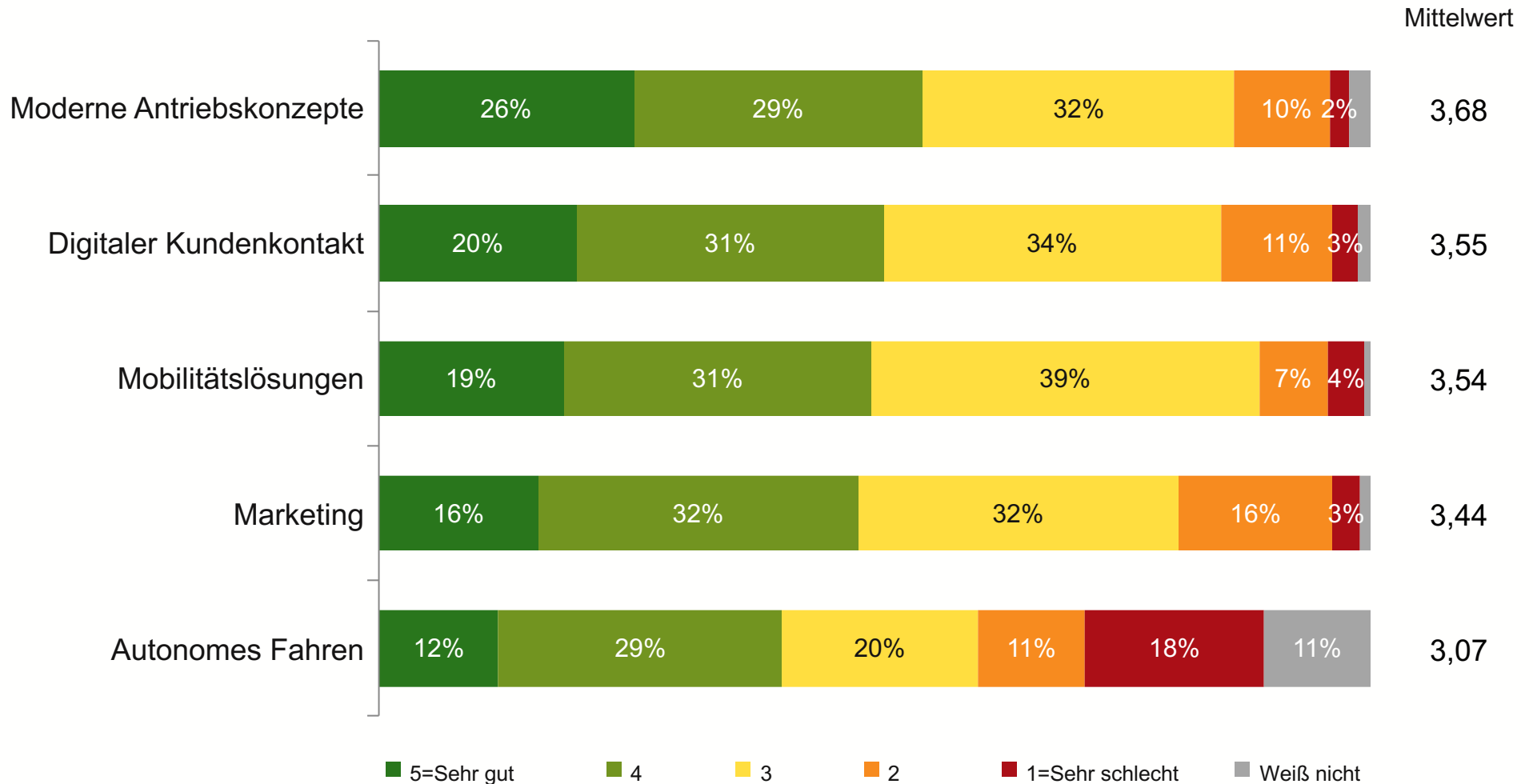


Variabler Teil Quartal 3/2019: Mobilität der Zukunft

Über die Hälfte sieht die Marke auf moderne Antriebskonzepte, digitalen Kundenkontakt und neue Mobilitätslösungen gut vorbereitet.

Vorbereitung der Marke auf Herausforderungen der Zukunft

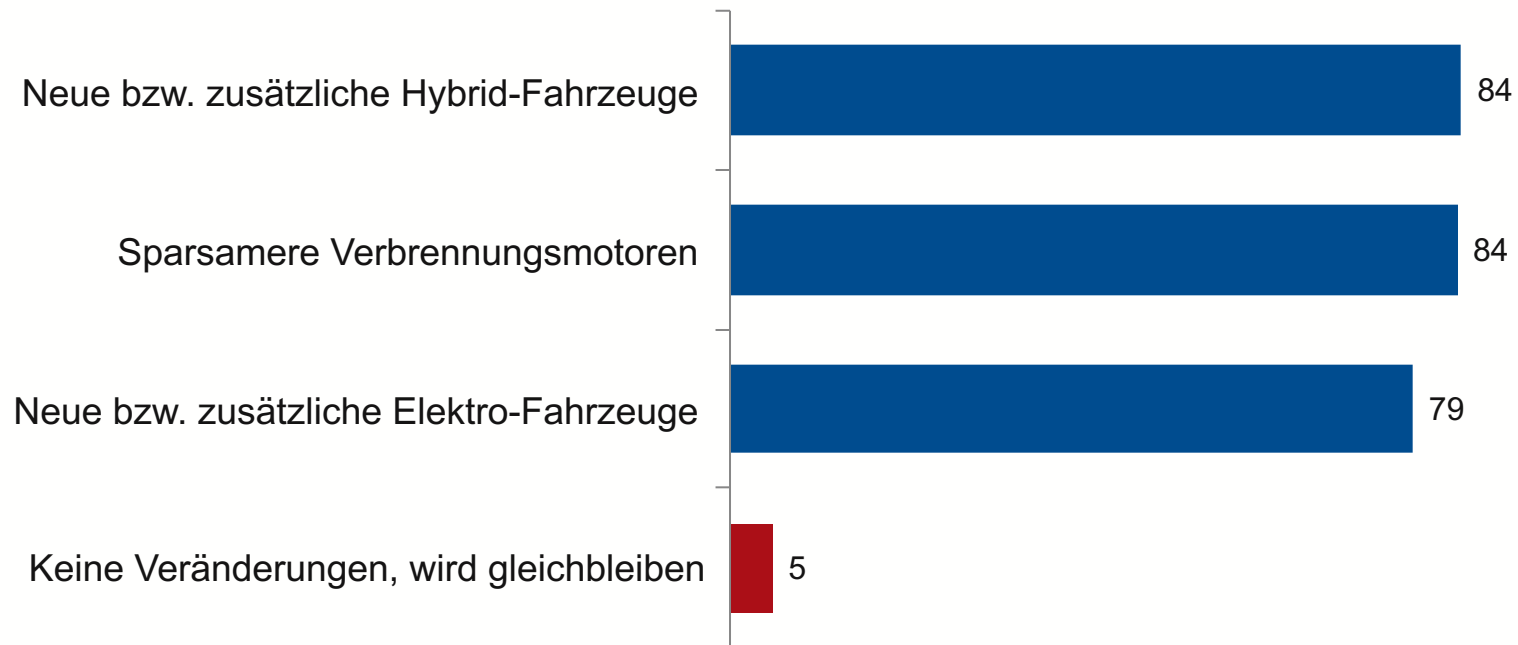
Im Folgenden geht es um Ihre Erwartungen und die Herausforderungen der Zukunft. Wie gut ist Ihre Marke Ihrer Meinung nach auf die folgenden Herausforderungen der Zukunft vorbereitet?



Die Mehrheit stellt sich auf Veränderungen des Fahrzeugangebots ein.

Erwartete Veränderungen des Fahrzeugangebots

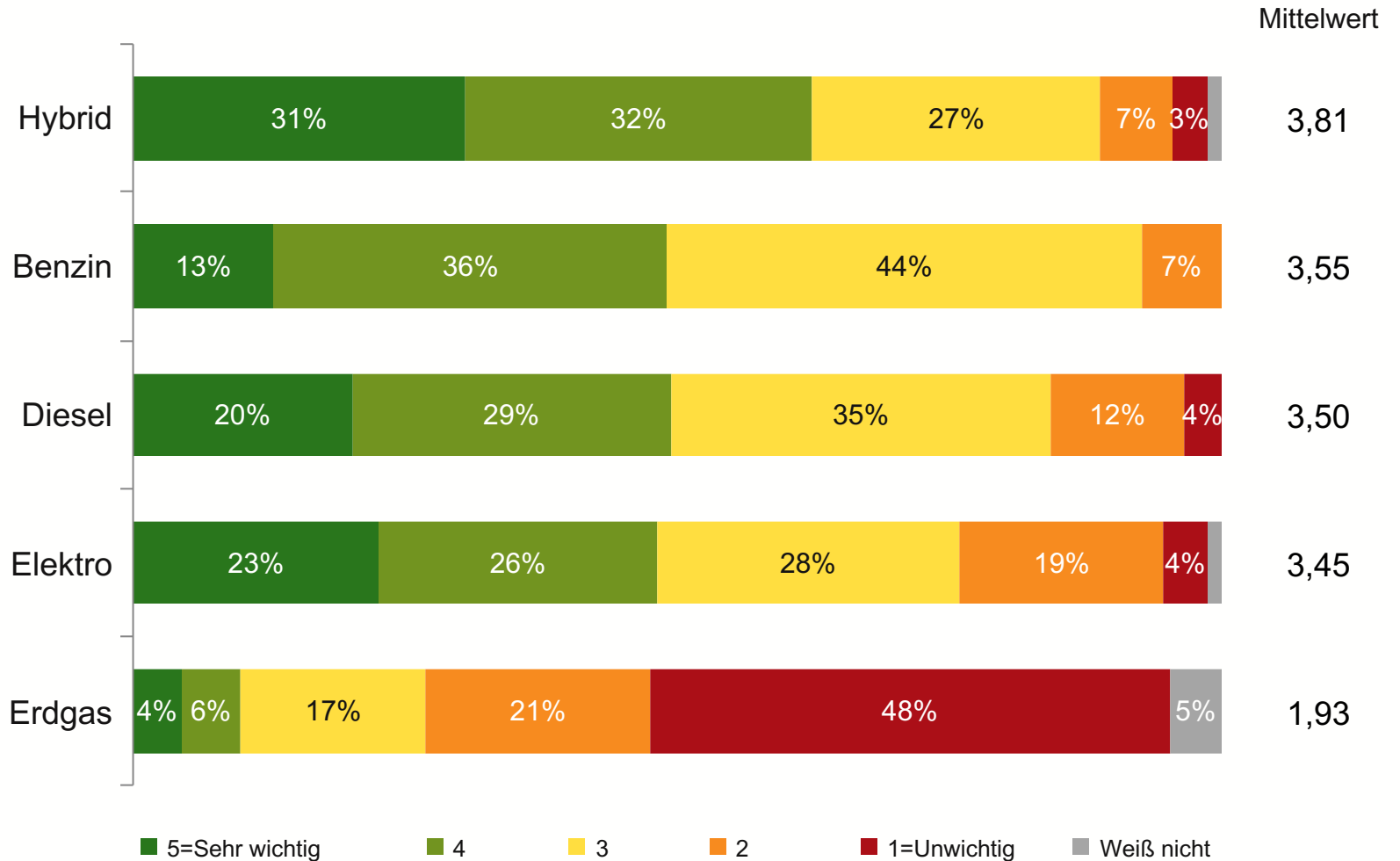
Wie wird sich das Fahrzeugangebot Ihrer Marke in den kommenden Monaten verändern? Ich lese Ihnen einige Möglichkeiten vor. Bitte antworten Sie mit „Ja“, wenn Sie eine entsprechende Veränderung erwarten.



Hybrid-Antriebe haben die beste Zukunftsperspektive.

Erwartete zukünftige Relevanz von Antriebskonzepten

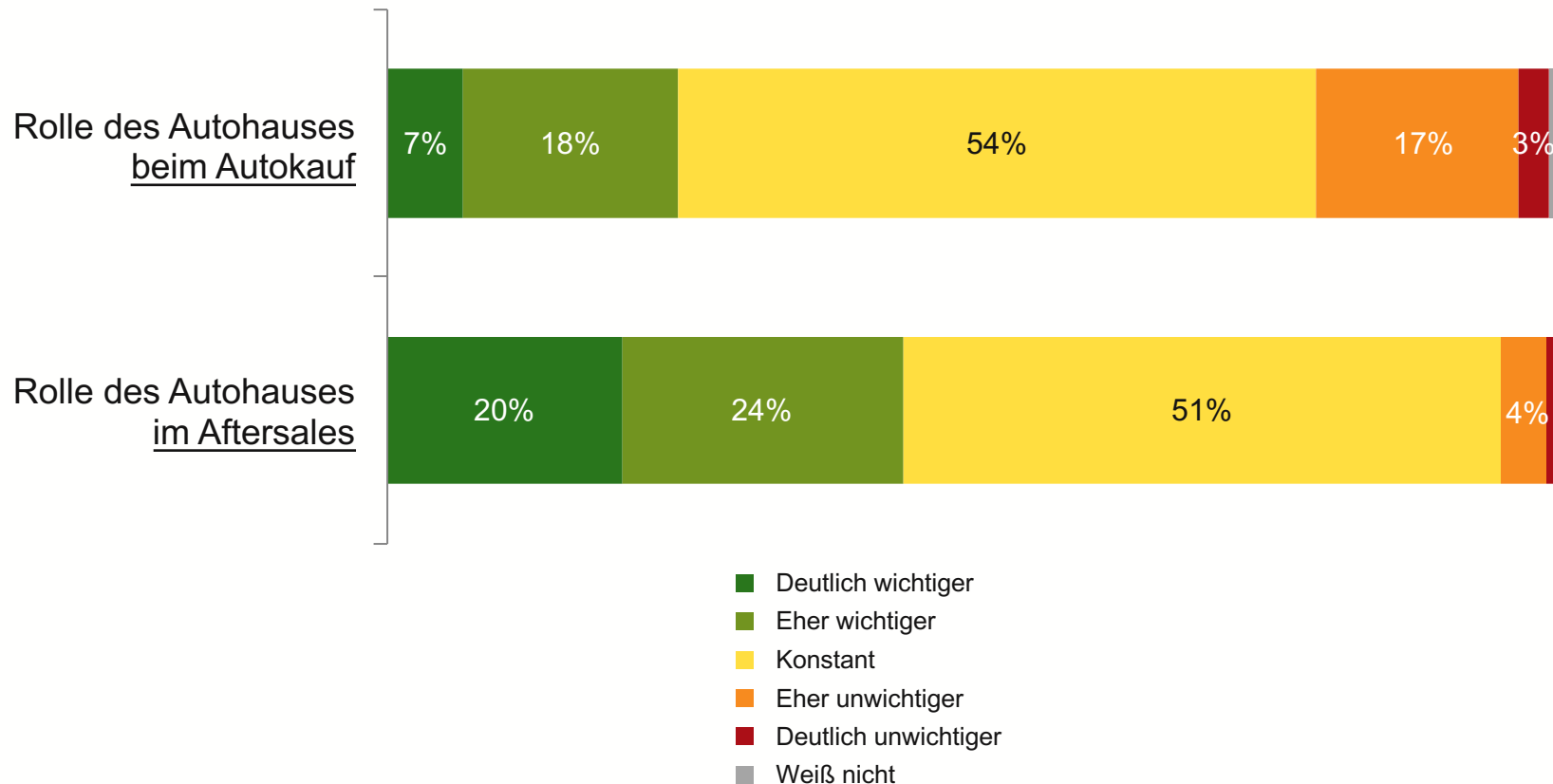
Welche Rolle werden die folgenden Antriebskonzepte in den nächsten 5 Jahren spielen?



Aftersales wird für das Autohaus zunehmend wichtiger.

Erwartete zukünftige Rolle des Autohauses

Wie wird sich Ihrer Einschätzung nach die Rolle des Autohauses beim Autokauf / im Aftersales in den nächsten 5 Jahren entwickeln?





Dr. Konrad Weßner | General Manager

puls Marktforschung GmbH

E-Mail: wessner@puls-marktforschung.de
Internet: www.puls-marktforschung.de
Telefon: +49 (0) 911 - 95 35 - 400



Angelika Rothermund | Senior Consultant

puls Marktforschung GmbH

E-Mail: rothermund@puls-marktforschung.de
Internet: www.puls-marktforschung.de
Telefon: +49 (0) 911 - 95 35 - 410