
HÄNDLER-TREND

BAROMETER ÖSTERREICH



Händler-Trend-Barometer Österreich

Ergebnisse Welle 20: Quartal 2 / 2023

Santander Consumer Bank Österreich

A & W Verlag GmbH

puls Marktforschung GmbH

Dr. Konrad Weißner

Angelika Rothermund

Juli 2023

Studiendesign

✓	Stichprobe (Nettofallzahl)	100 markengebundene Kfz-Betriebe in Österreich verteilt auf 25 Marken gewichtet nach dem Marktanteil der jeweiligen Gruppe
✓	Erhebungsmethode	Computergestützte telefonische Interviews (CATI)
✓	Erhebungswelle	Quartal 2 / 2023, Erhebungszeit Juli 2023
✓	Befragungsdauer	ca. 10 Minuten
✓	Konzeption und Analyse	<i>puls</i> Marktforschung GmbH, Schwaig b. Nürnberg

Marken und Fallzahlen Gesamtstichprobe Welle 20

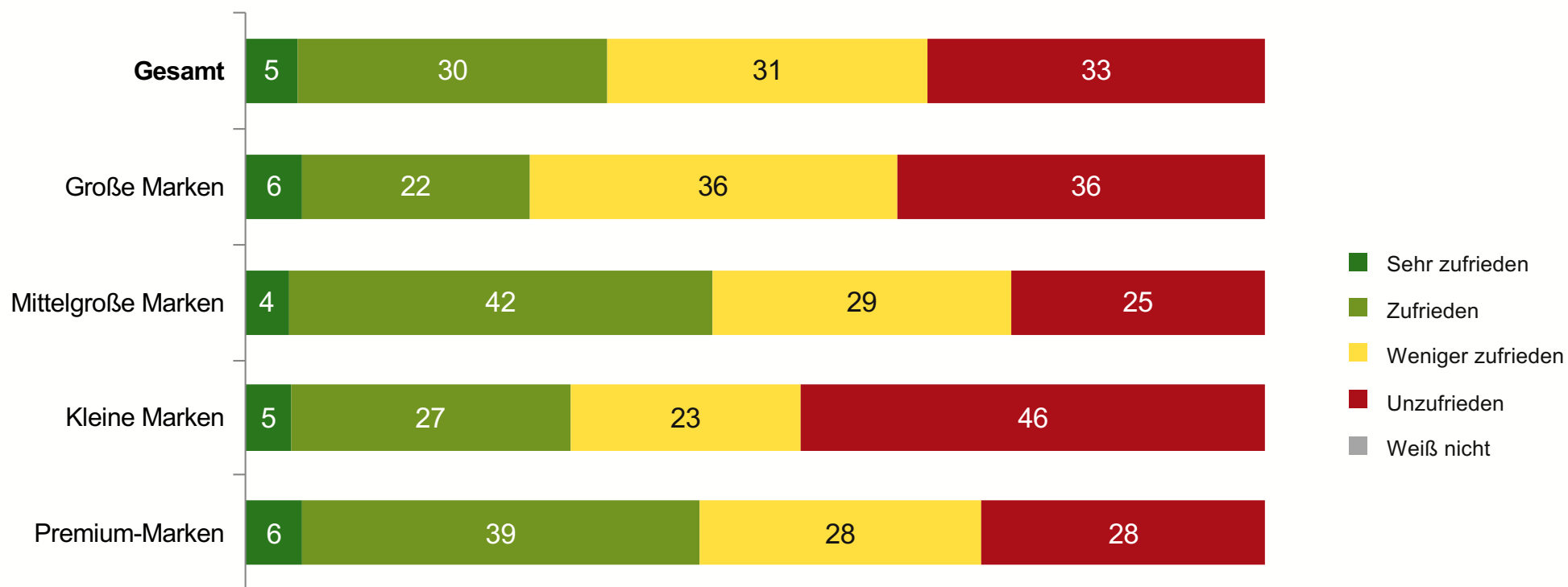
Segment	Marke	Fallzahl	
Große Marken ab 5% Marktanteil	Ford	7	} Gesamt: n=36 → gewichtet auf 46 entsprechend 46 % Marktanteil
	Hyundai	5	
	Renault	6	
	Seat	6	
	Škoda	6	
	VW	6	
Mittelgroße Marken 2,5% bis unter 5% Marktanteil	Dacia	5	} Gesamt: n=24 → gewichtet auf 22 entsprechend 22 % Marktanteil
	Fiat	4	
	Kia	2	
	Mazda	4	
	Opel	4	
	Peugeot	2	
	Toyota	3	
Kleine Marken 0,5 bis unter 2,5% Marktanteil	Citroën	5	} Gesamt: n=22 → gewichtet auf 12 entsprechend 12 % Marktanteil
	Honda	2	
	Jeep	1	
	Mitsubishi	5	
	Nissan	4	
	Suzuki	5	
Premium-Marken Fabrikate mit qualitäts- und preisorientiertem Premiumanspruch	Alfa Romeo	1	} Gesamt: n=18 → gewichtet auf 20 entsprechend 20 % Marktanteil
	Audi	2	
	BMW	6	
	Land-Rover	1	
	Mercedes-Benz	5	
	Volvo	3	
Summe		100	

Fixer Teil Erhebungswelle 20 (Quartal 2/2023)

Mehr als ein Drittel ist mit den NW-Verkaufsabschlüssen im Vergleich zum Vorjahreszeitraum (sehr) zufrieden

Zufriedenheit Neuwagen-Verkaufsabschlüsse

Wie zufrieden sind Sie mit den Neuwagenverkaufsabschlüssen im 2. Quartal (April bis Juni) 2023 im Vergleich zum Vorjahreszeitraum?



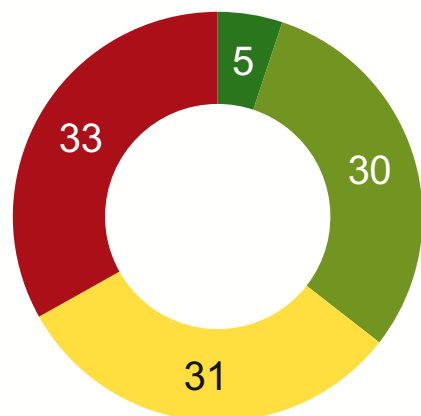
Basis: n=100 gesamt | Angabe in Prozent

Zufriedenheit mit den Neuwagen-Verkaufsabschlüssen größer als im zweiten Quartal des letzten Jahres

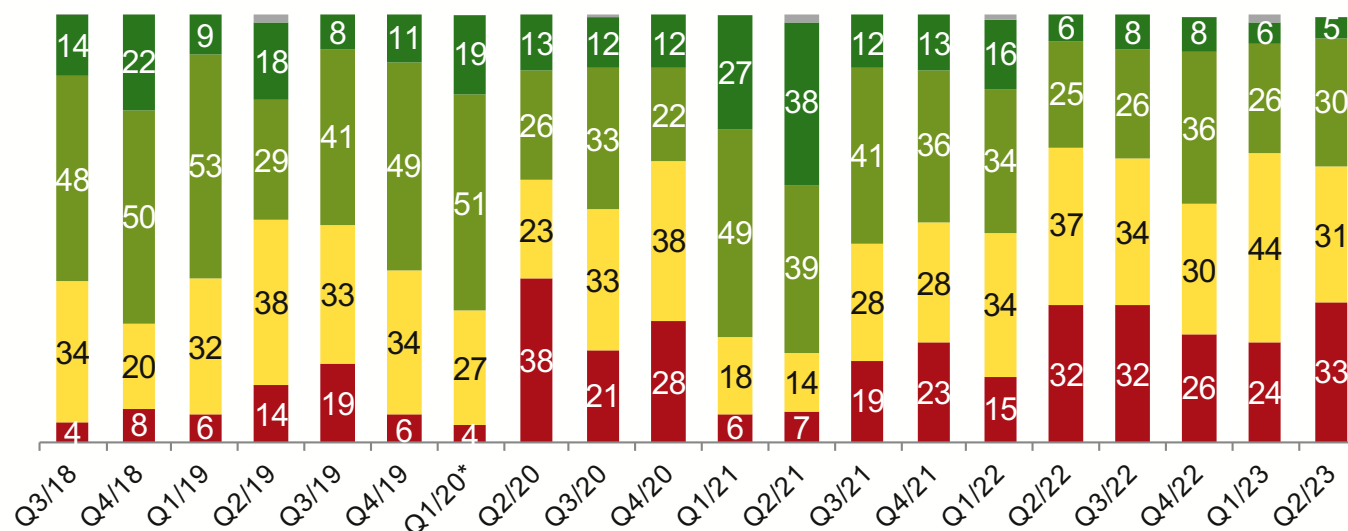
Zufriedenheit Neuwagen-Verkaufsabschlüsse – Zeitreihe

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

Quartal 2 / 2023



Zeitreihe



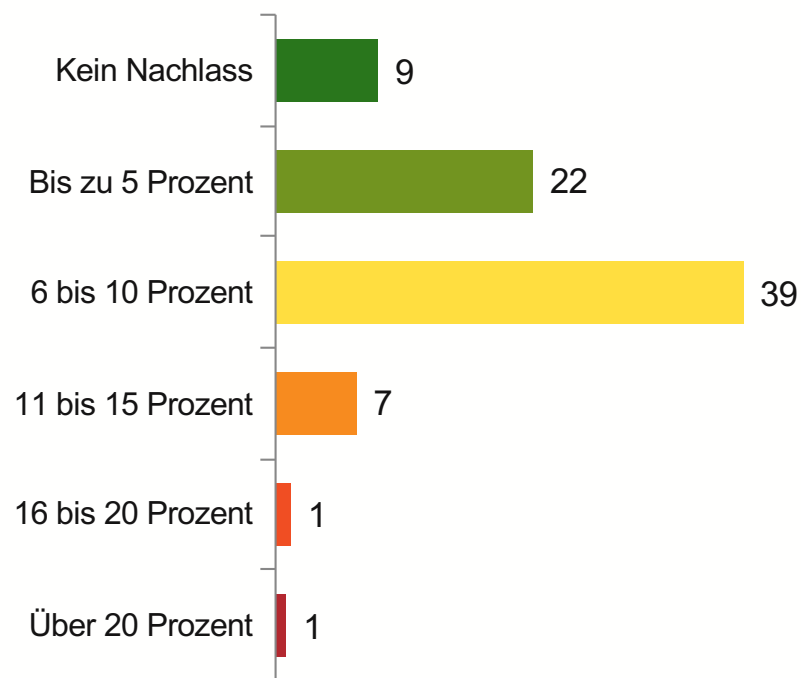
■ Sehr zufrieden ■ Zufrieden ■ Weniger zufrieden ■ Unzufrieden ■ Weiß nicht

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

Durchschnittlich sieben Prozent Rabatt auf Neufahrzeuge

Rabatte Neufahrzeuge

Wie viel reinen Nachlass (Kulanz ohne zusätzliche Stützungsmaßnahmen) haben Sie im Neufahrzeugsbereich im 2. Quartal (April bis Juni) 2023 durchschnittlich auf den Listenpreis eines Fahrzeuges beim Verkauf gegeben?



Ø Rabatt: 7,0%

(Vergleichswert Quartal 1/2023: 5,9%)

Nach Gruppen:

Große Marken: 7,9%

Mittelgroße Marken: 6,2%

Kleine Marken: 4,4%

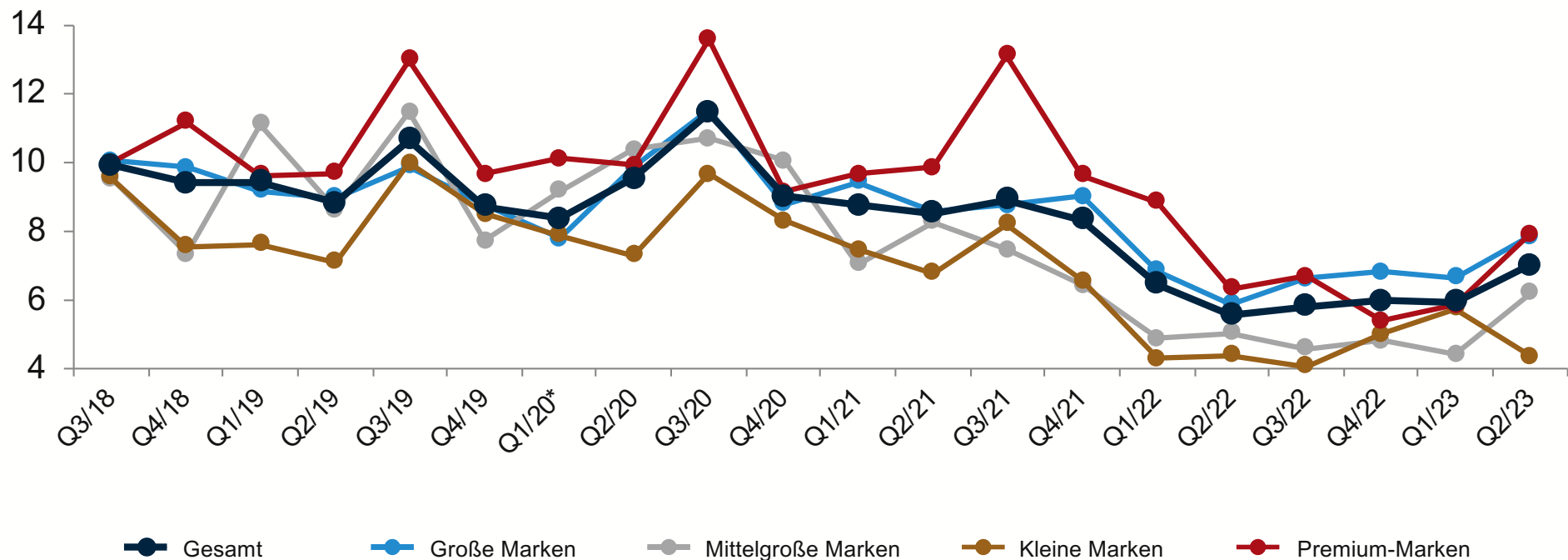
Premium-Marken: 7,9%

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

Rabatte steigen bei Mehrheit der Marken wieder an

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?

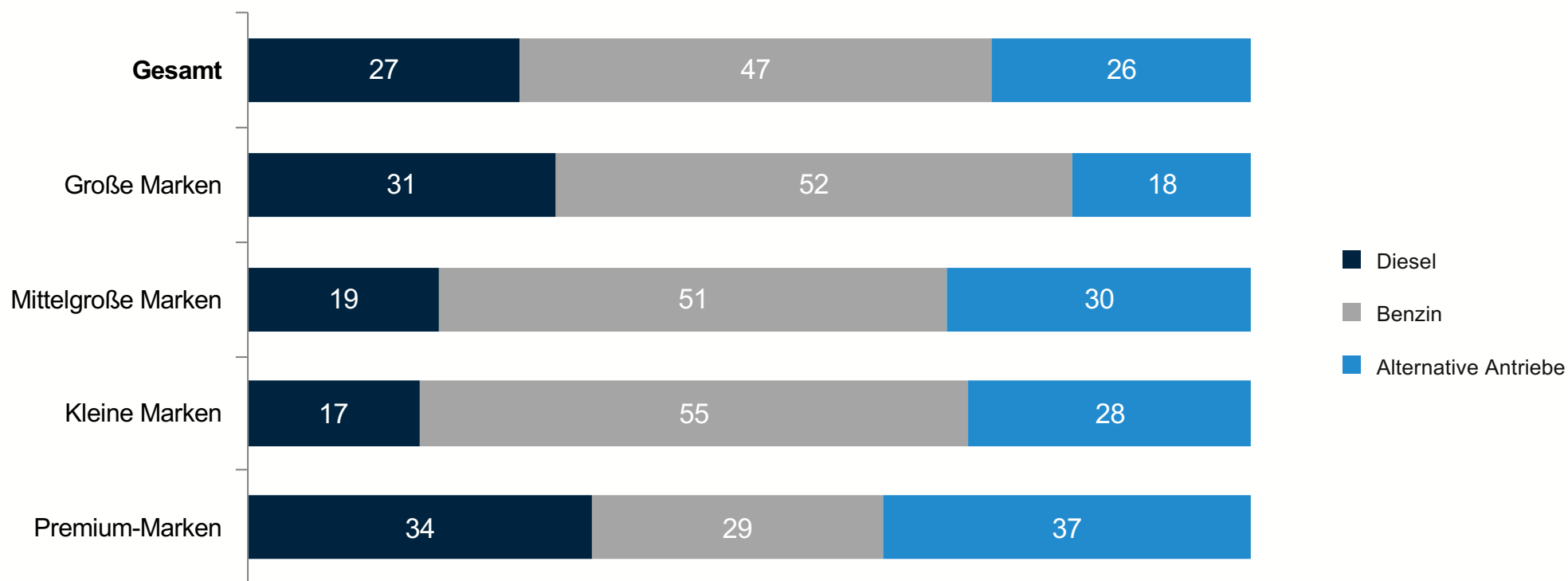


Basis: n=100 pro Quartal | Angabe in Prozent | *bis 15.03.20

Knapp jeder zweite verkaufte Neuwagen fährt mit Benzin

Verkaufte Neuwagen-Einheiten nach Antriebsart

Wie haben sich die verkauften Neuwagen im abgelaufenen Quartal (Januar bis März 2023) auf die unterschiedlichen Antriebsformen, also Diesel, Benzin oder alternative Antriebsformen aufgeteilt?



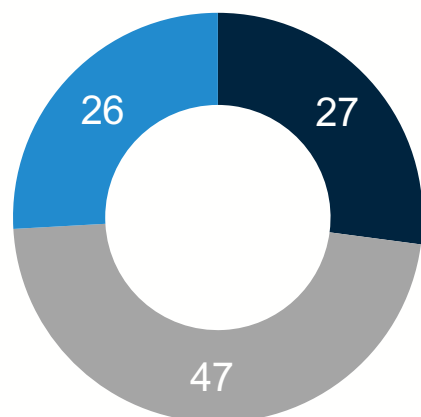
Basis: n=100 gesamt | Angabe in Prozent

Anteil alternativer Antriebe bleibt im zweiten Quartal konstant

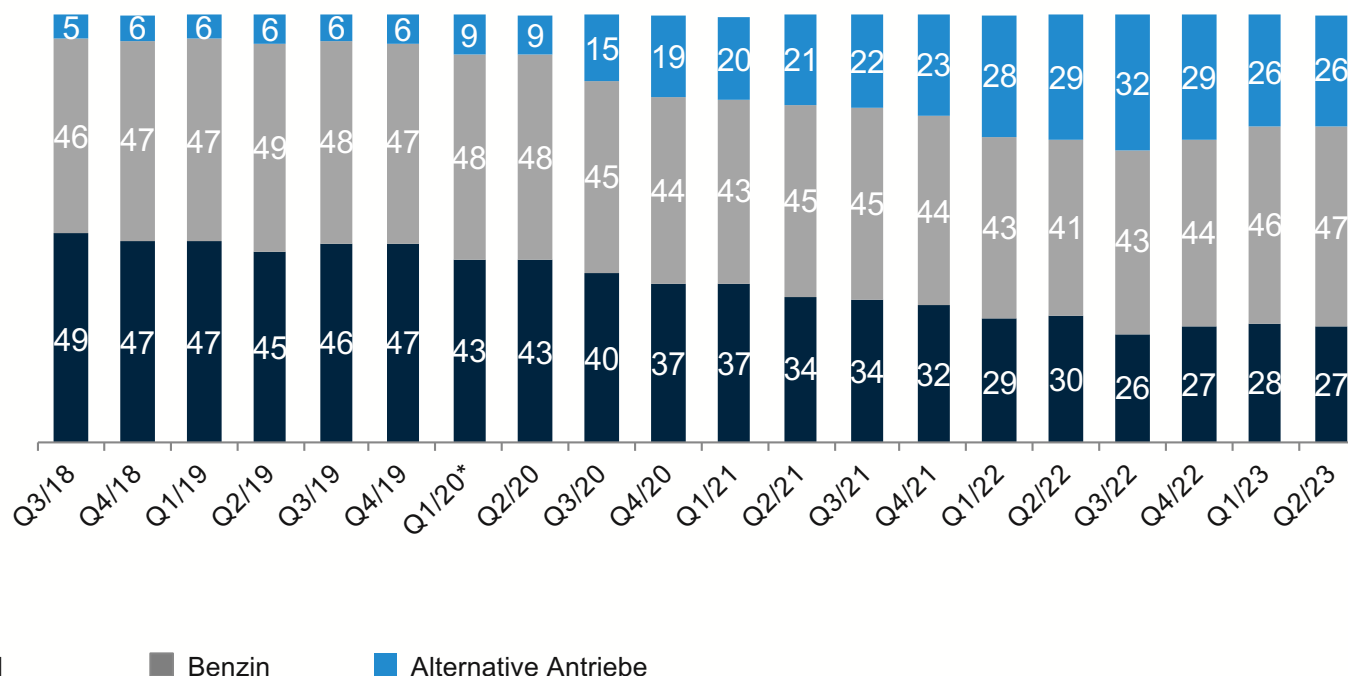
Verkaufte Neuwagen-Einheiten nach Antriebsart – Zeitreihe

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

Quartal 2 / 2023



Zeitreihe

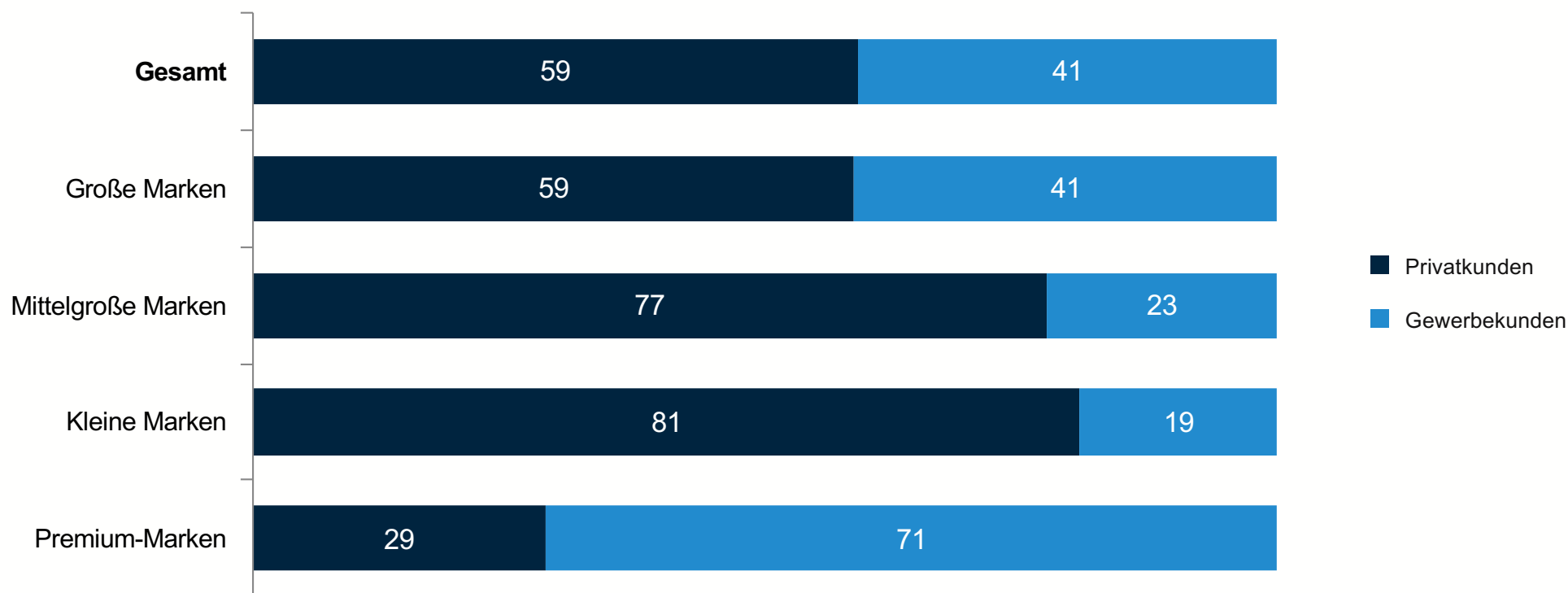


Basis: n=100 pro Quartal | Angabe in Prozent | *bis 15.03.20

59 Prozent 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?

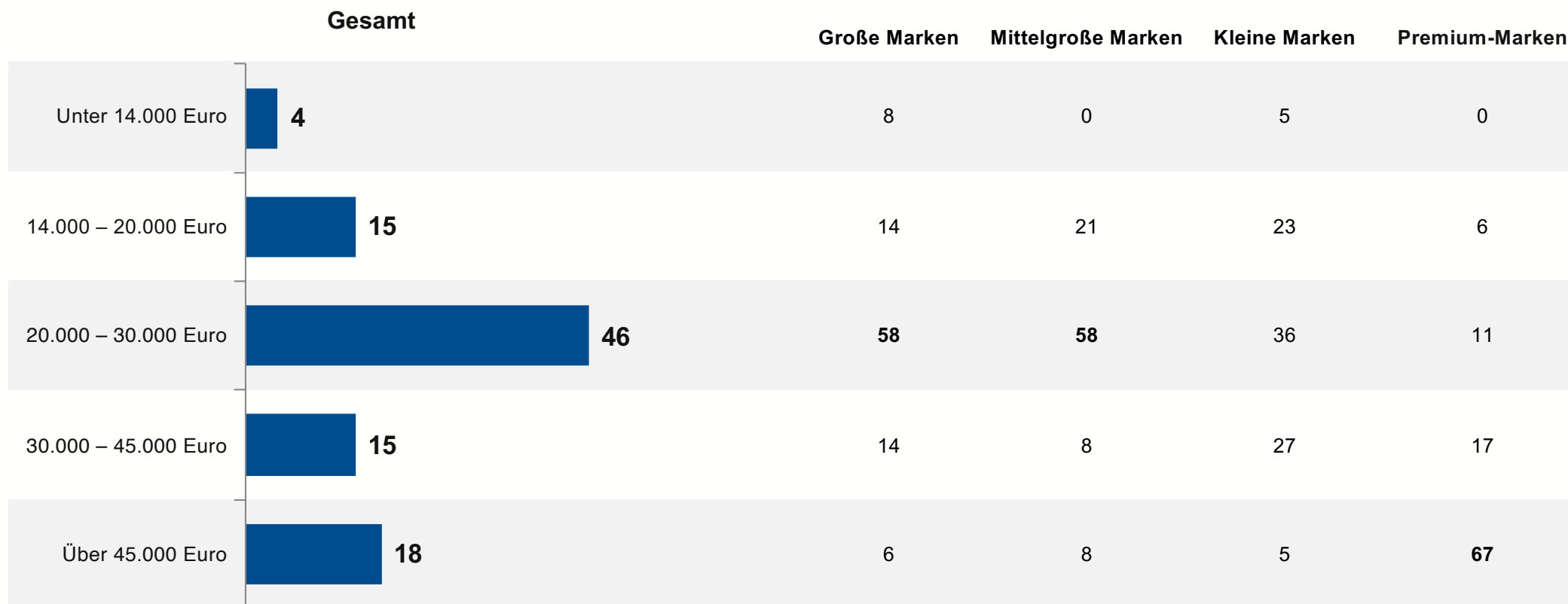


Basis: n=100 gesamt | Angabe in Prozent

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?

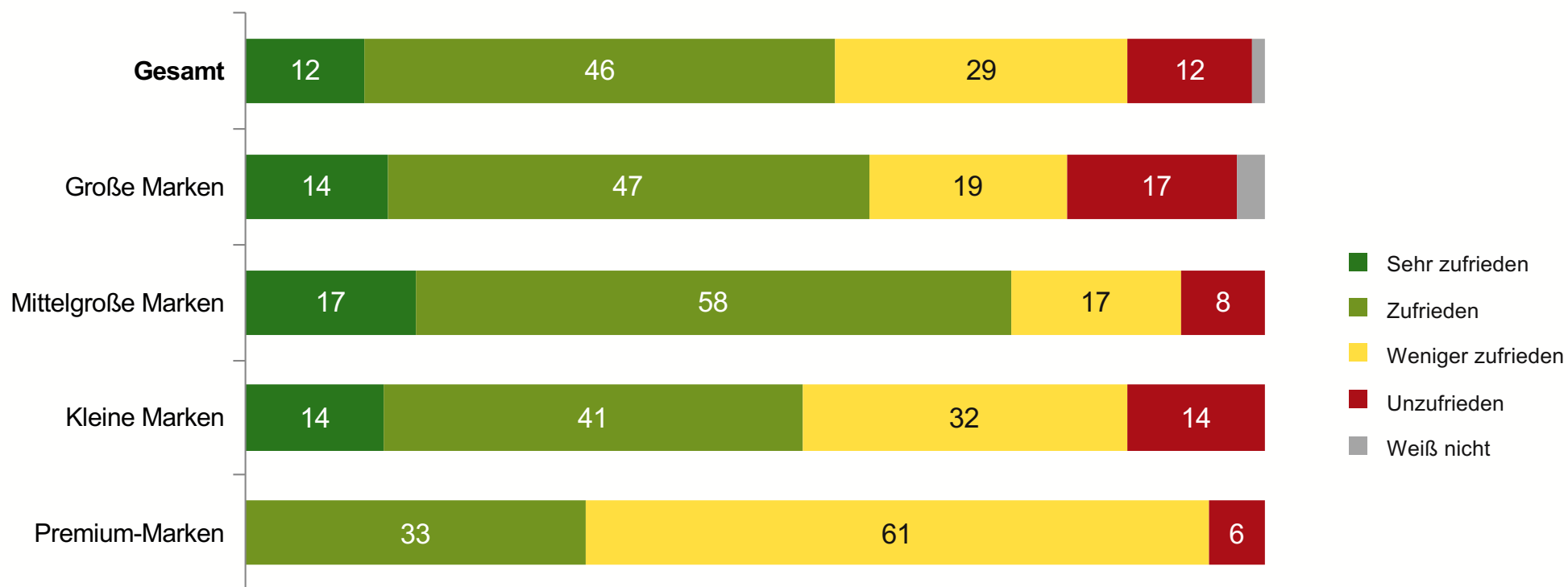


Basis: n=100 gesamt | Angabe in Prozent

Die Mehrheit der Händler ist mit dem GW-Verkauf (sehr) zufrieden

Zufriedenheit Gebrauchtwagen-Verkaufsabschlüsse

Wie zufrieden sind Sie mit den Gebrauchtwagenverkaufsabschlüssen im 2. Quartal (April bis Juni) 2023 im Vergleich zum Vorjahreszeitraum?



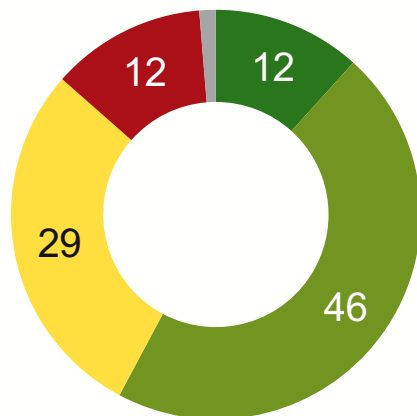
Basis: n=100 gesamt | Angabe in Prozent

Die Zufriedenheit mit dem Gebrauchtwagenverkauf nimmt wieder ab

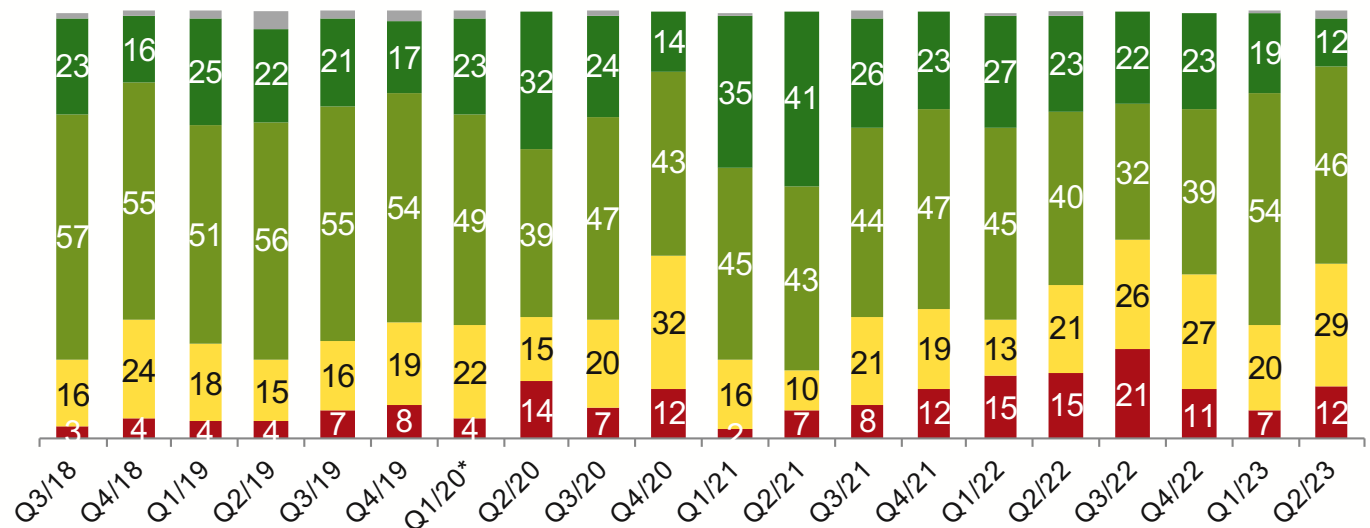
Zufriedenheit Gebrauchtwagen-Verkaufsabschlüsse – Zeitreihe

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

Quartal 2 / 2023



Zeitreihe



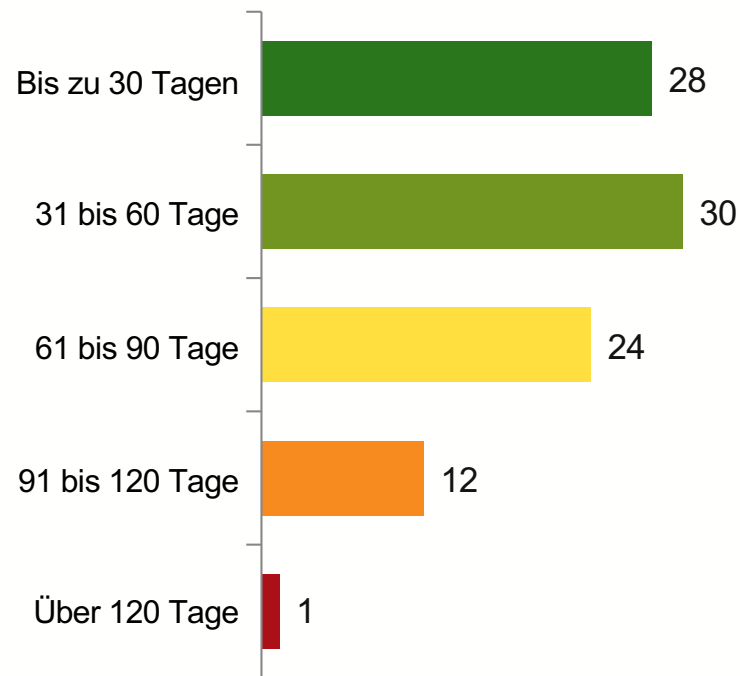
■ Sehr zufrieden ■ Zufrieden ■ Weniger zufrieden ■ Unzufrieden ■ Weiß nicht

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

Mit 56 Tagen bleibt die durchschnittliche GW-Standzeit wie in Quartal 1

GW-Standzeit

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



Ø Standzeit: 56 Tage

(Vergleichswert Quartal 1/2023: 56 Tage)

Nach Gruppen:

Große Marken: 56 Tage

Mittelgroße Marken: 47 Tage

Kleine Marken: 61 Tage

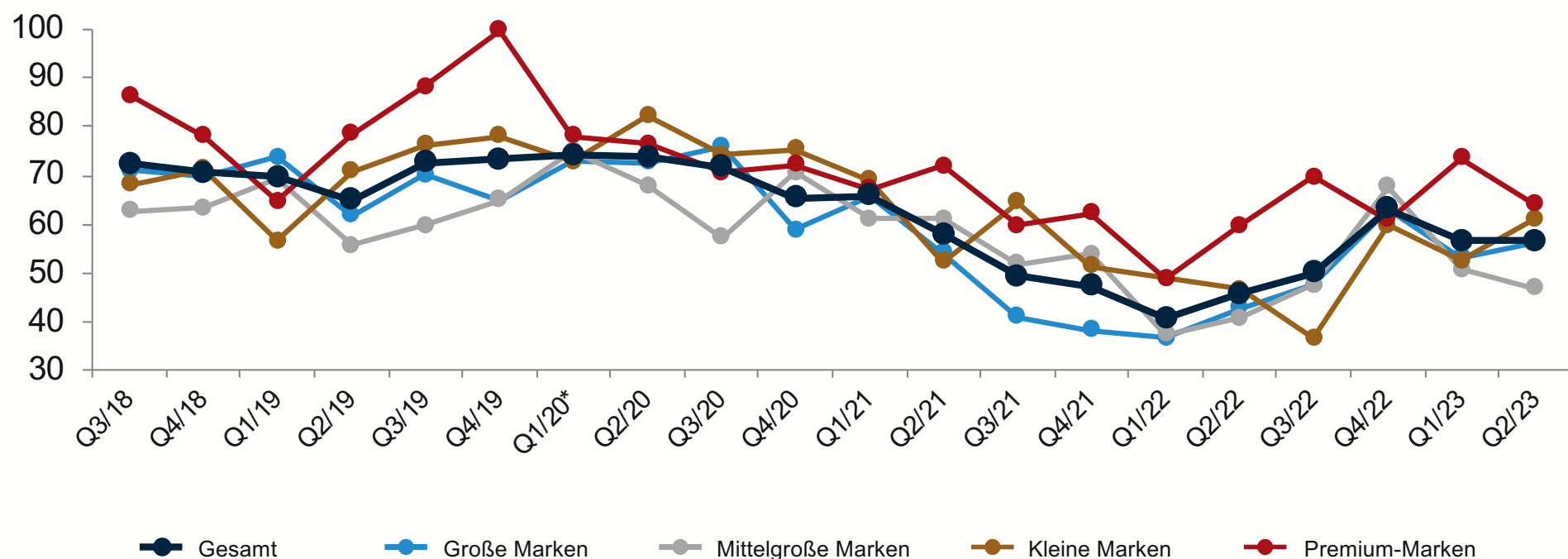
Premium-Marken: 64 Tage

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

Standzeiten der Premium- und mittelgroßen Marken sinken, während Standzeiten der anderen Gruppen im Vergleich zu Quartal 1 steigen

GW-Standzeit – Zeitreihe

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

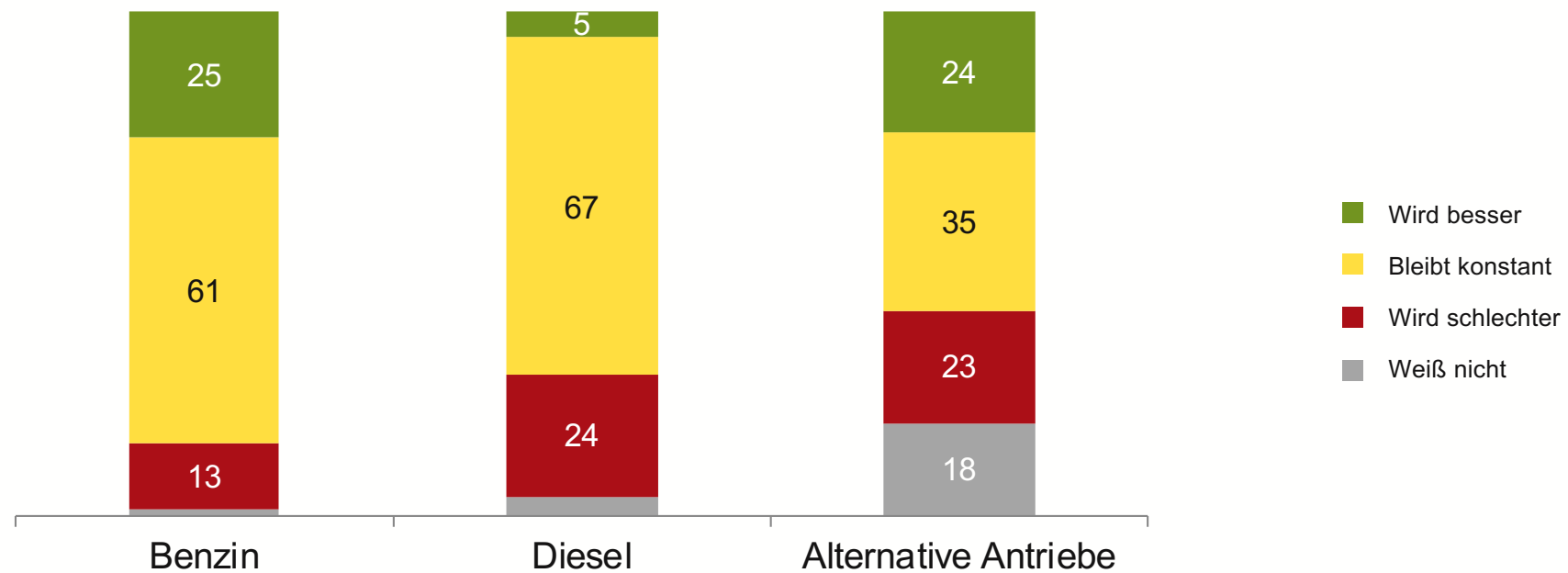


Basis: n=100 pro Quartal | Mittelwerte (Standzeit in Tagen) |
*bis 15.03.20

Ambivalente Einschätzung der Nachfrage nach alternativen Antrieben

Erwartete Nachfrage GW nach Antriebsart

Wie entwickelt sich die Nachfrage Ihrer Gebrauchtwagen je Antriebsart?

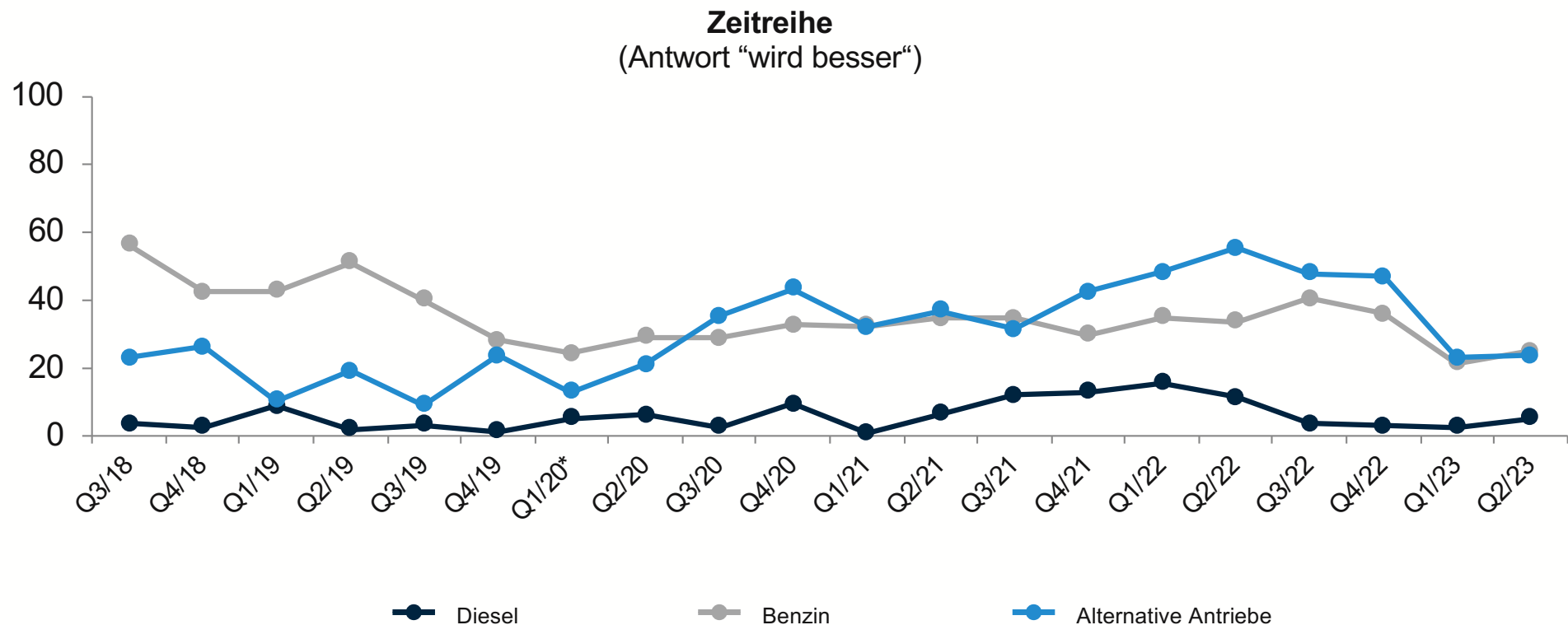


Basis: n=100 | Angabe in Prozent

Gleichbleibender Anteil der Händler, die eine steigende Nachfrage nach alternativen Antrieben erwarten

Erwartete Nachfrage GW nach Antriebsart – Zeitreihe

Wie entwickelt sich die Nachfrage Ihrer Gebrauchtwagen je Antriebsart?

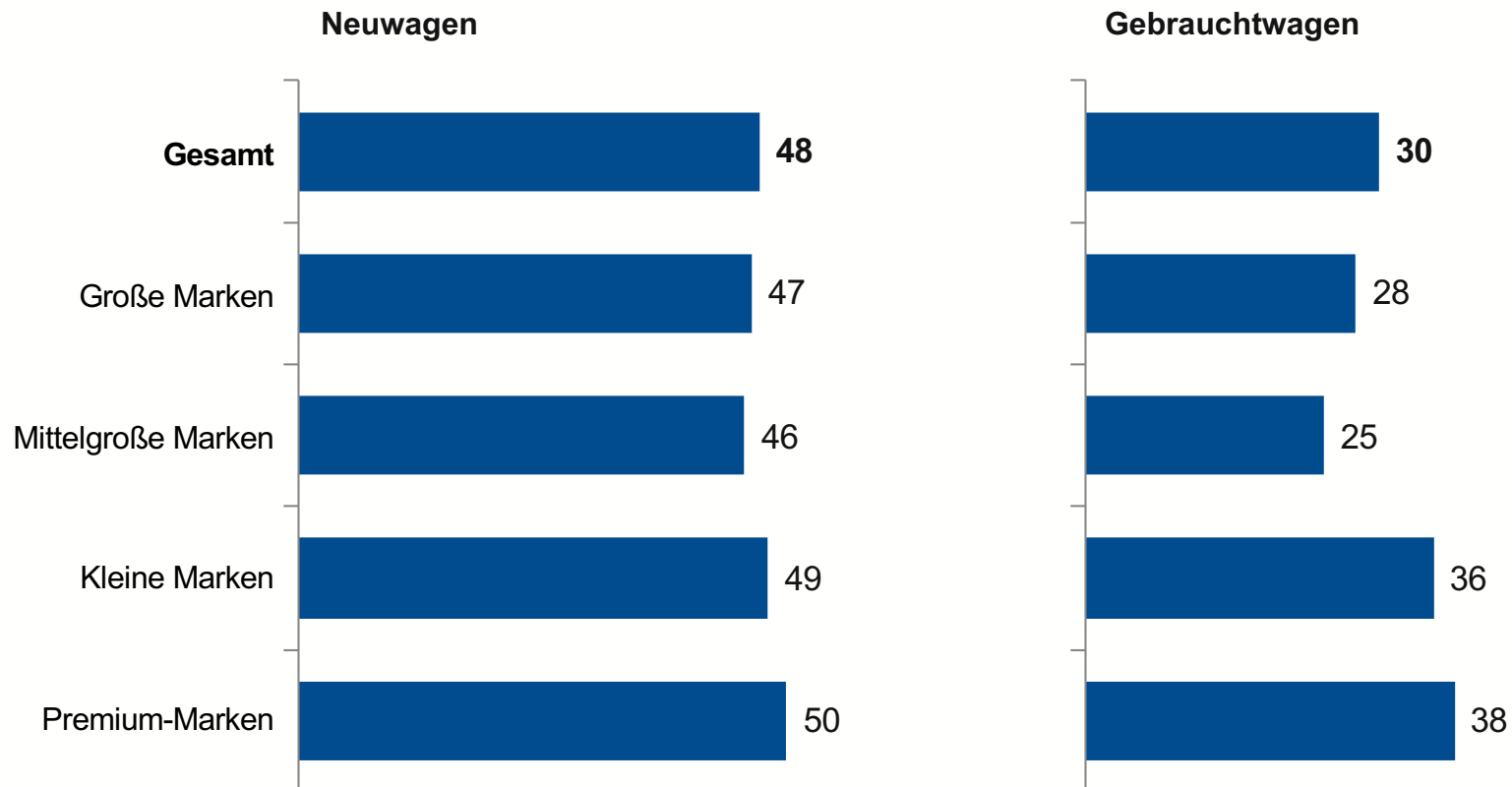


Basis: n=100 pro Quartal | Angabe in Prozent | *bis 15.03.20

Etwas weniger als die Hälfte der Neuwagen wurden über das Autohaus finanziert, knapp ein Drittel der Gebrauchtwagen

Finanzierungspenetration

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

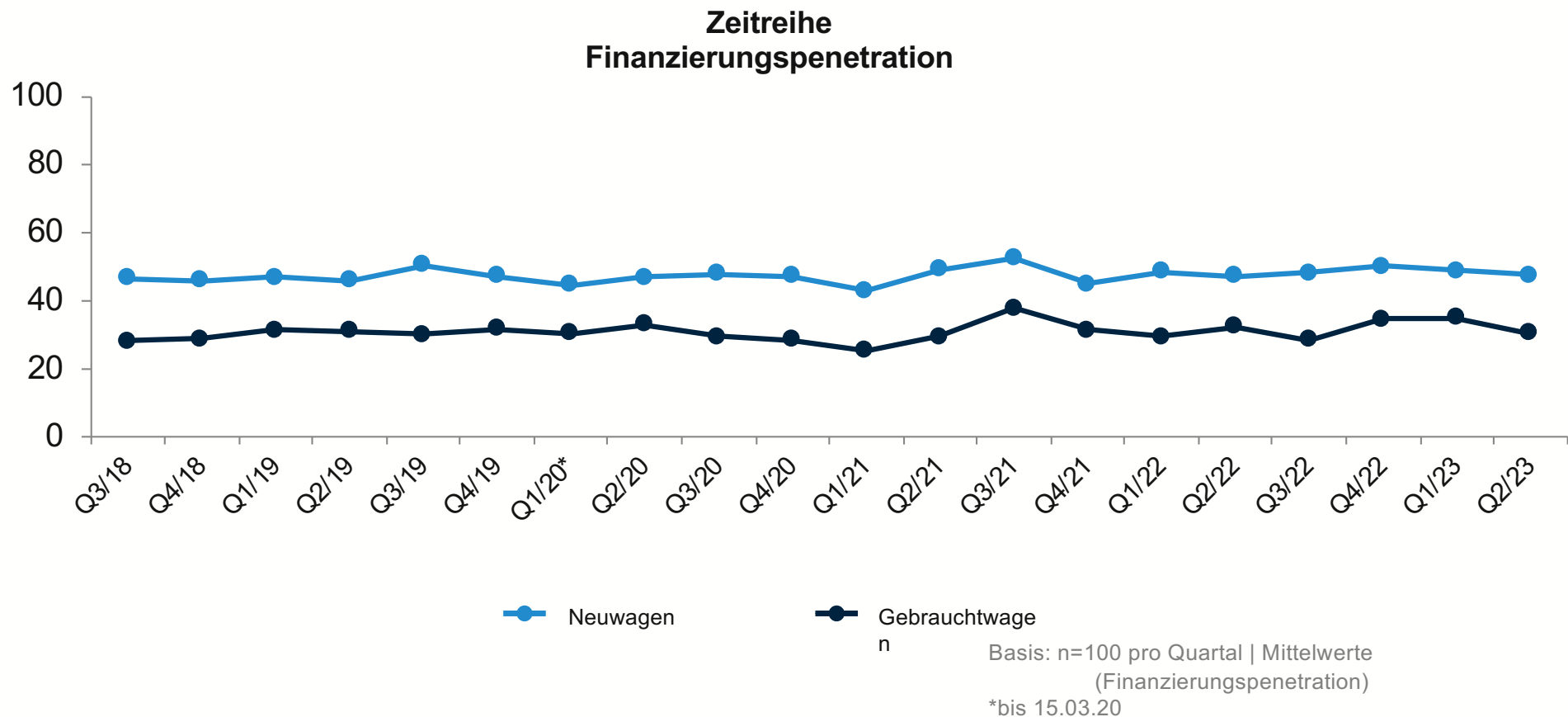


Basis: n=100 | Mittelwerte (Finanzierungspenetration)

Leicht sinkende Finanzierungspenetration bei Neu- und Gebrauchtwagen

Finanzierungspenetration – Zeitreihe

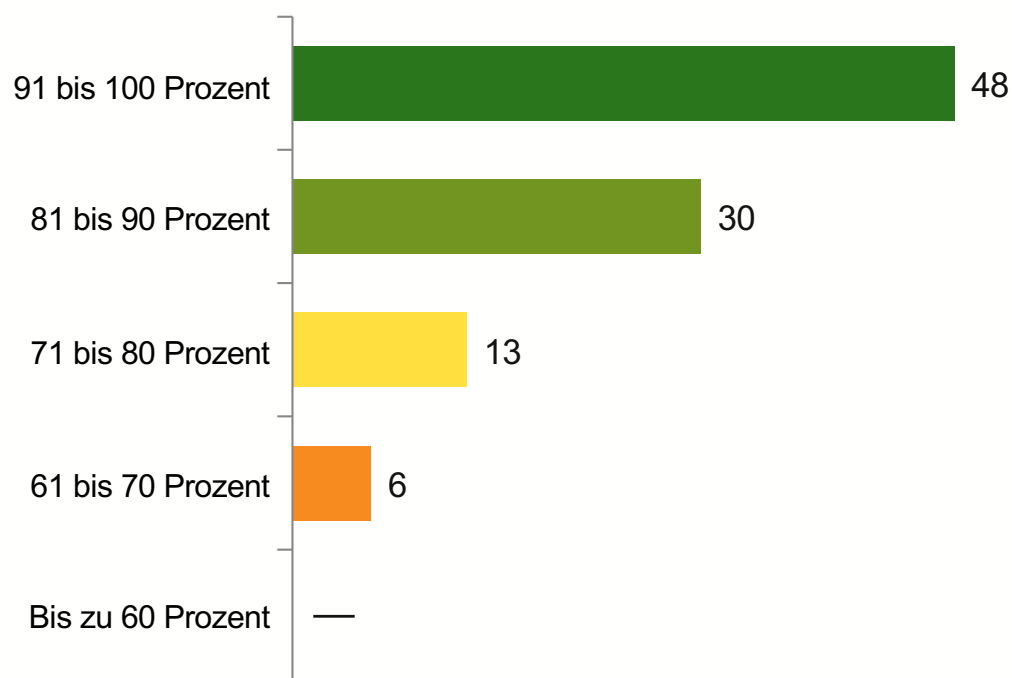
Wie viel Prozent Ihrer Neu- und Gebrauchtwagen wurden über Ihr Autohaus finanziert?



91 Prozent durchschnittliche Werkstattauslastung

Werkstattauslastung

Zu wie viel Prozent war Ihre Werkstatt im 2. Quartal (April bis Juni) 2023 ausgelastet?



Ø Werkstattauslastung: 91 Prozent

(Vergleichswert Quartal 1/2023: 86 Prozent)

Nach Gruppen:

Große Marken: 91 Prozent

Mittelgroße Marken: 89 Prozent

Kleine Marken 90 Prozent

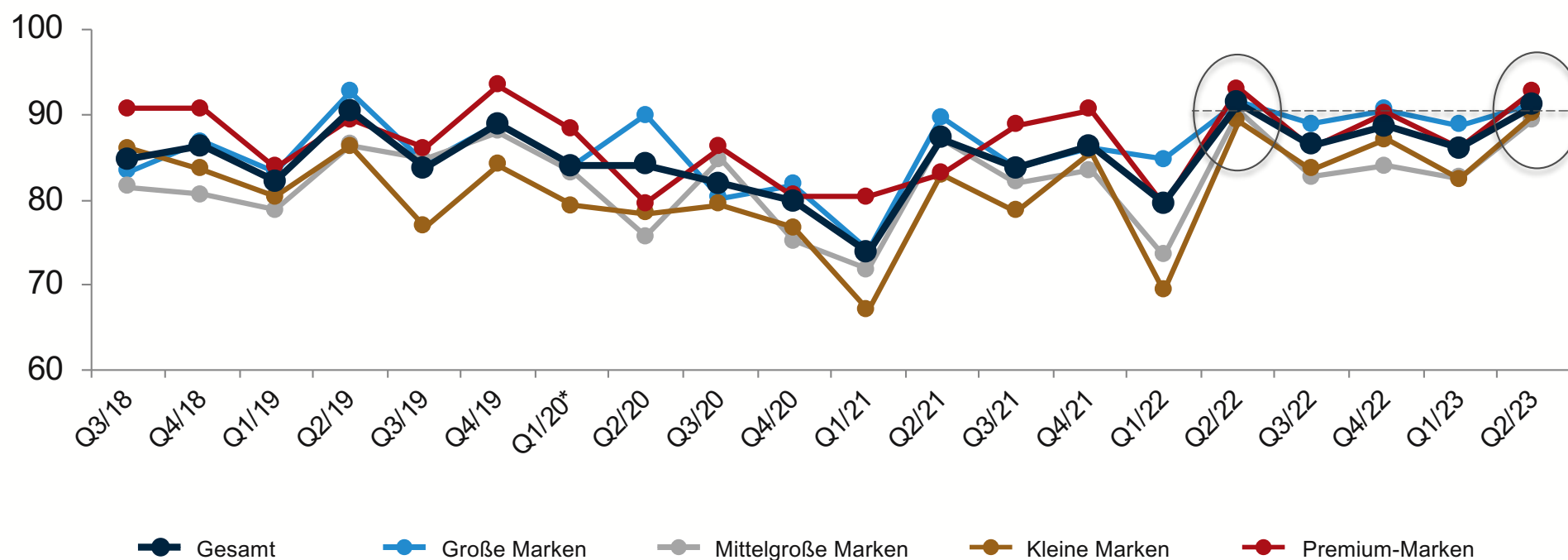
Premium-Marken: 93 Prozent

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

Die Werkstattauslastung erreicht in Quartal 2 wieder Vorjahresniveau

Werkstattauslastung – Zeitreihe

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

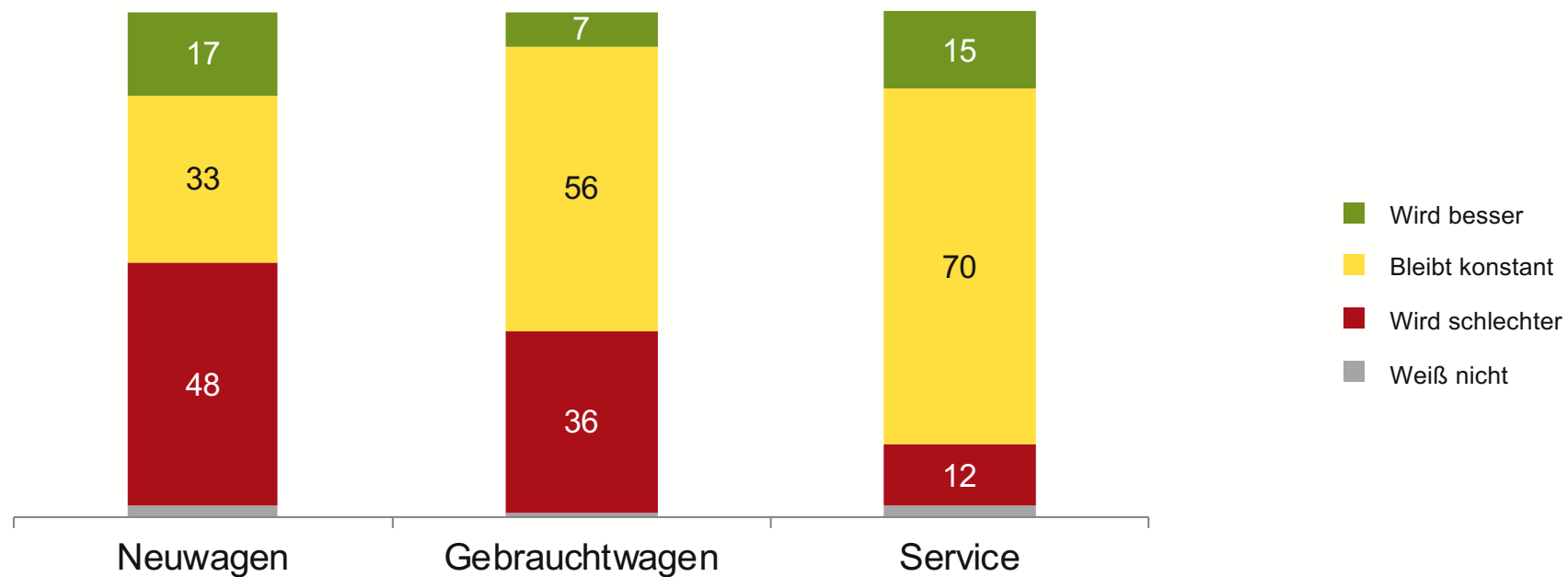


Basis: n=100 pro Quartal | Mittelwerte | *bis 15.03.20

Knapp jeder zweite Händler erwartet eine negative Geschäftsentwicklung im Neuwagenbereich

Erwartete Geschäftsentwicklung

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

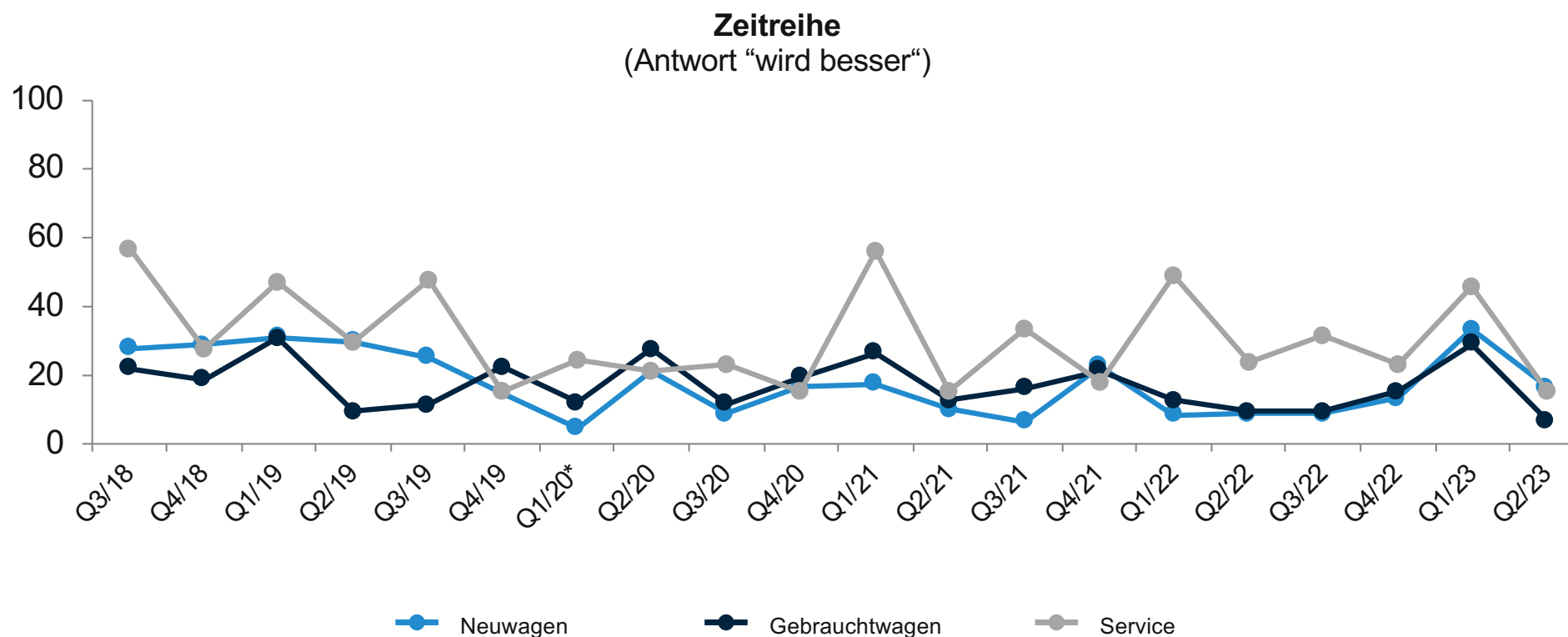


Basis: n=100 | Angabe in Prozent

Deutlicher Pessimismus in allen Bereichen

Erwartete Geschäftsentwicklung – Zeitreihe

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



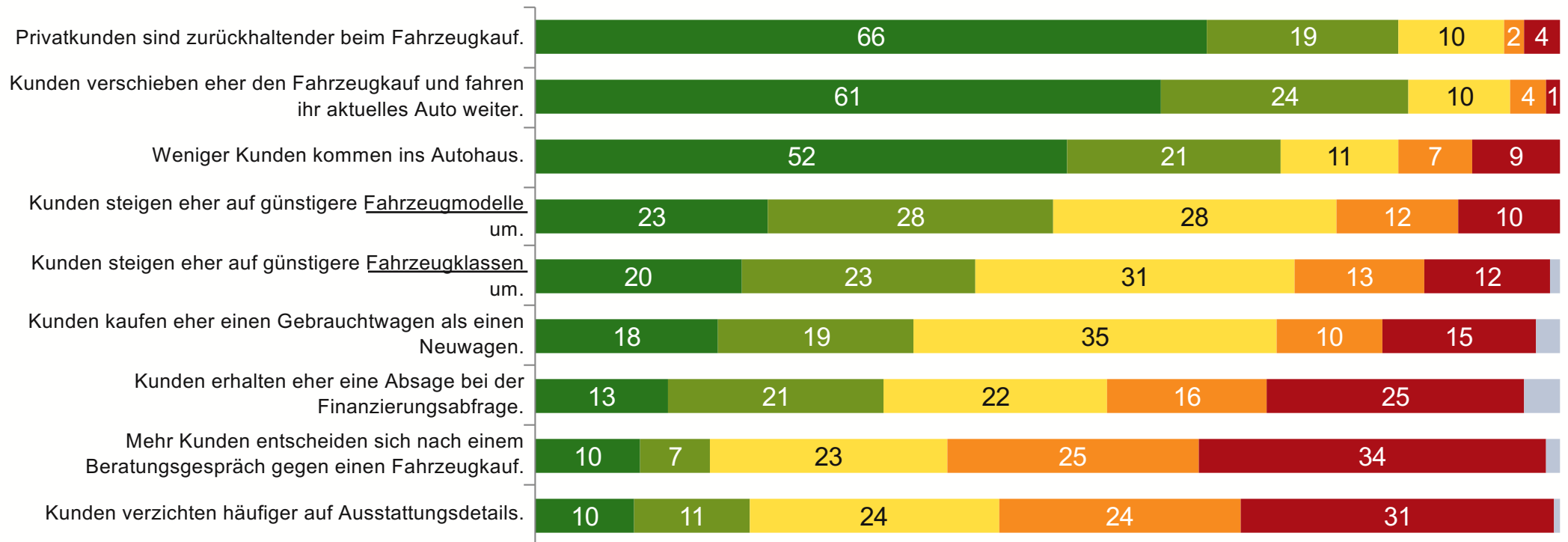
Basis: n=100 pro Quartal | Angabe in Prozent | *bis 15.03.20

Variabler Teil Quartal 2/2023: Kauf-Zurückhaltung bei Privatkunden

Die überwiegende Mehrheit der Händler beobachtet eine sinkende Nachfrage bei Privatkunden

Veränderungen im Kaufverhalten der Privatkunden

Inwieweit stimmen Sie folgenden Aussagen zu? (Jeweils im Vergleich zum Vorjahreszeitraum (Quartal 2 / 2022))

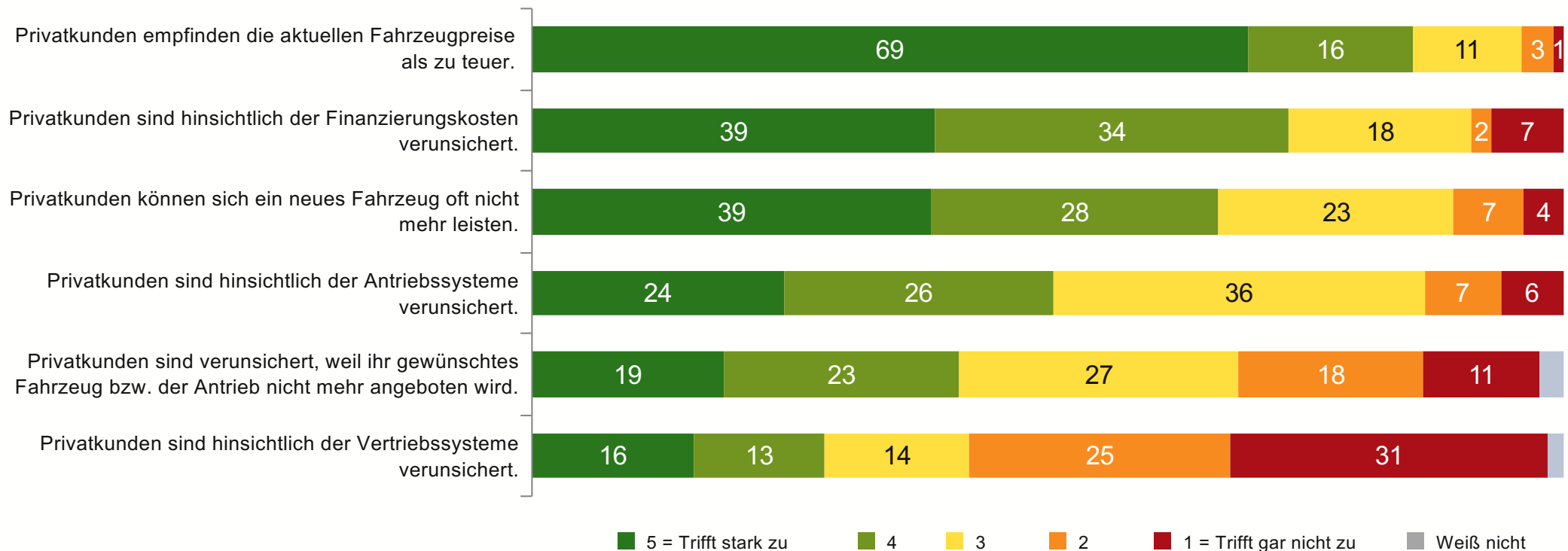


Basis: n=100 | Angabe in Prozent

Vor allem finanzielle Grenzen und Unsicherheiten verursachen nach Ansicht der Händler die Kaufzurückhaltung bei Privatkunden

Gründe für die Kaufzurückhaltung bei Privatkunden

Was sind Ihrer Ansicht nach die Gründe für die höhere Kaufzurückhaltung bei Privatkunden?



Basis: n=97 | Angabe in Prozent

Aktionen und spezielle Werbung als Reaktion auf schwache Nachfrage

Reaktionen auf schwache Privatkunden-Nachfrage

Wie reagieren Sie auf die schwache Privatkunden-Nachfrage? Ich lese Ihnen einige Punkte vor. Bitte geben Sie an, ob Sie diese Maßnahme als Reaktion auf die schwache Privatkunden-Nachfrage geplant oder schon umgesetzt haben.

	Gesamt	Große Marken	Mittelgroße Marken	Kleine Marken	Premium-Marken
Aktionen	74	69	82	71	77
Spezielle Werbung	70	72	68	62	71
Angebot von Paketen	68	69	64	67	71
Empfehlung von günstigeren Modellen	66	69	41	81	77
Empfehlung von günstigeren Ausstattungen	56	58	55	52	53
Höhere Eintauschpreise (bei Inzahlungnahmen)	53	56	55	52	47
Empfehlung von günstigeren Marken	28	33	18	24	29
Sonstiges	9	6	18	5	12
Gar nicht / Keine Reaktion	2	0	5	10	0

Basis: n=97 gesamt | Angabe in Prozent

Ihre Ansprechpartner bei puls



Dr. Konrad Weißner
Geschäftsführer
0911-9535-400
wessner@puls-marktforschung.de



Angelika Rothermund
Senior Consultant
0911-9535-410
rothermund@puls-marktforschung.de