
HÄNDLER-TREND

BAROMETER ÖSTERREICH



Händler-Trend-Barometer Österreich

Ergebnisse Welle 22: Quartal 4 / 2023

Santander Consumer Bank Österreich

A & W Verlag GmbH

puls Marktforschung GmbH

Dr. Konrad Weißner

Angelika Rothermund

April 2023

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 / 2023, Erhebungszeit Januar 2024
	Befragungsdauer	ca. 10 Minuten
	Konzeption und Analyse	<i>puls</i> Marktforschung GmbH, Schwaig b. Nürnberg

Marken und Fallzahlen Gesamtstichprobe Welle 22

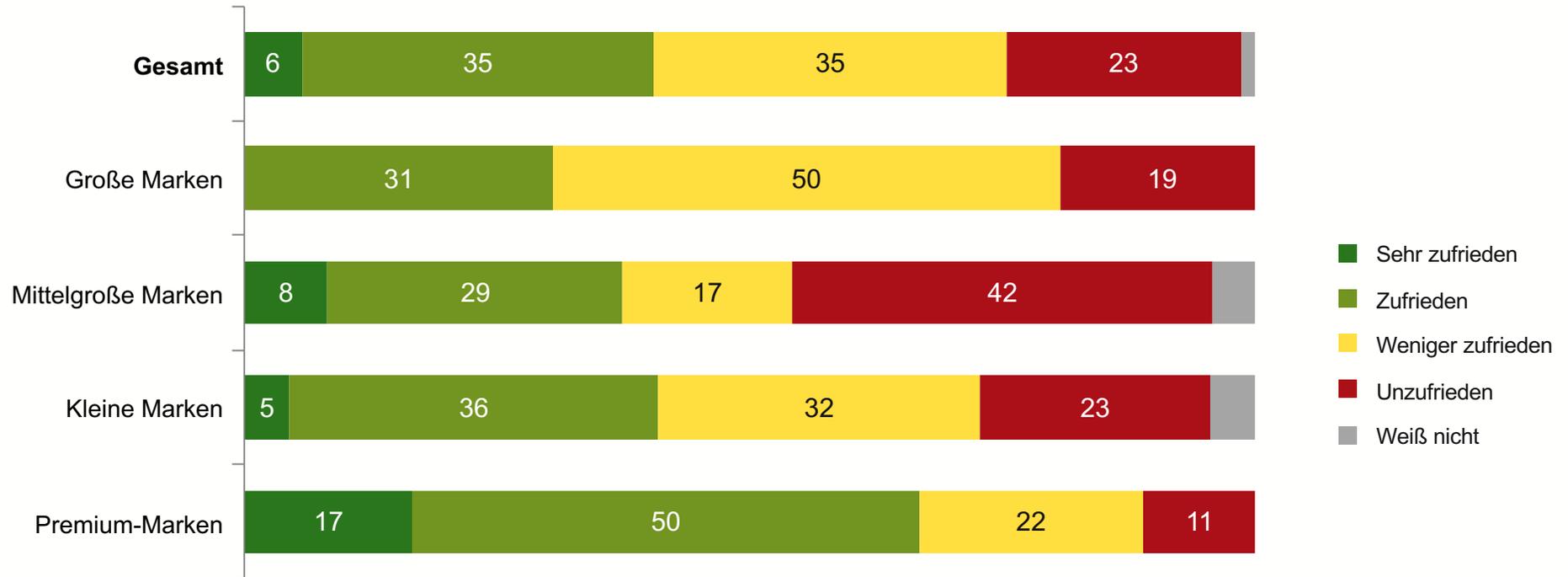
Segment	Marke	Fallzahl	
Große Marken ab 5% Marktanteil	Ford	7	} Gesamt: n=36 → gewichtet auf 46 entsprechend 46 % Marktanteil
	Hyundai	7	
	Renault	7	
	Seat	5	
	Škoda	3	
	VW	7	
Mittelgroße Marken 2,5% bis unter 5% Marktanteil	Fiat	2	} Gesamt: n=24 → gewichtet auf 22 entsprechend 22 % Marktanteil
	Kia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

Fixer Teil Erhebungswelle 22 (Quartal 4/2023)

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

Zufriedenheit Neuwagen-Verkaufsabschlüsse

Wie zufrieden sind Sie mit den Neuwagenverkaufsabschlüssen im 4. Quartal (Oktober bis Dezember) 2023 im Vergleich zum Vorjahreszeitraum?



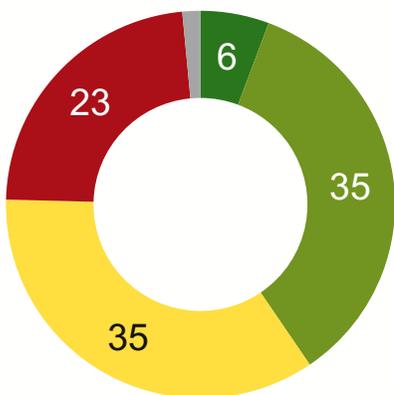
Basis: n=100 gesamt | Angabe in Prozent

Der Anteil der Zufriedenen steigt, ist aber nicht so hoch wie im vierten Quartal des Vorjahres

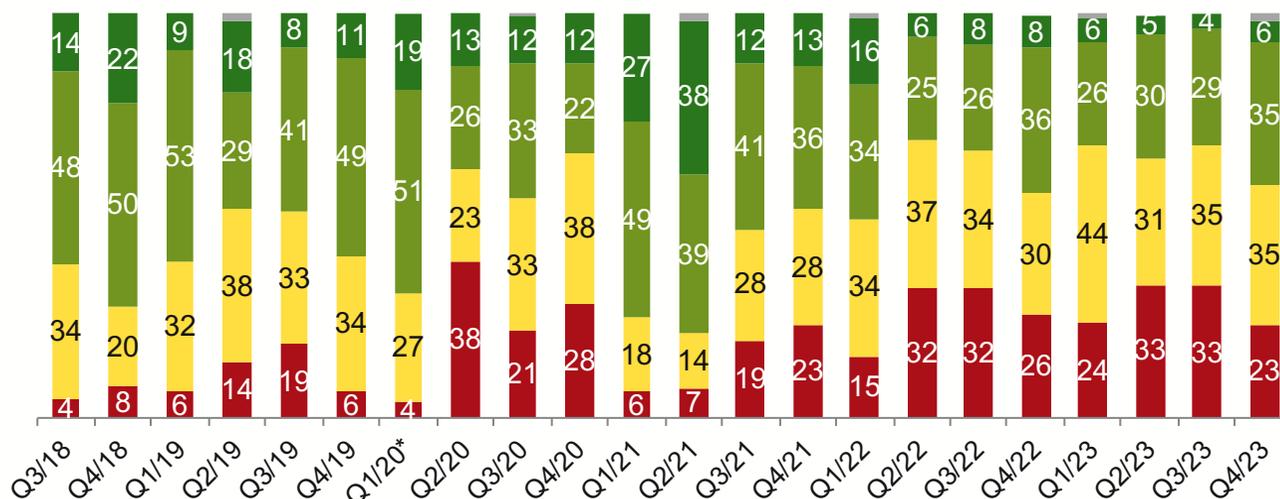
Zufriedenheit Neuwagen-Verkaufsabschlüsse – Zeitreihe

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

Quartal 4 / 2023



Zeitreihe



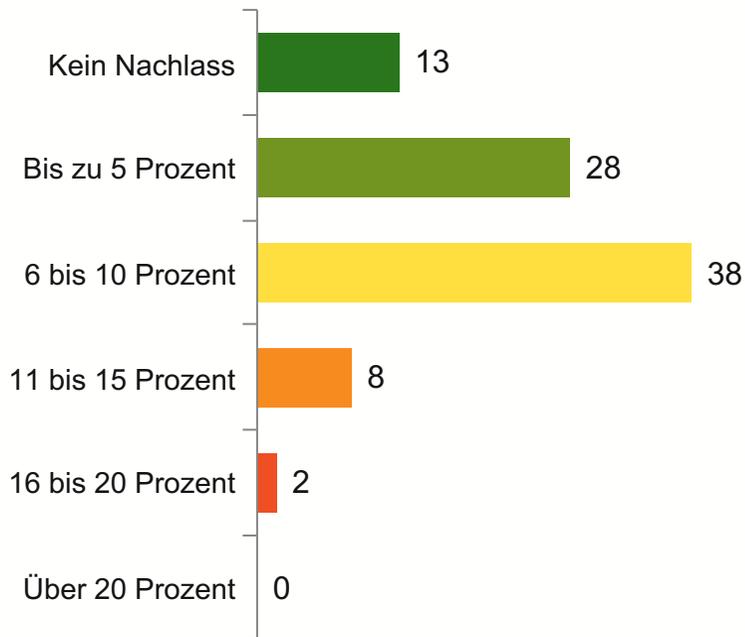
■ Sehr zufrieden
 ■ Zufrieden
 ■ Weniger zufrieden
 ■ Unzufrieden
 ■ Weiß nicht

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

Durchschnittlich 6,3 Prozent Rabatt auf Neufahrzeuge

Rabatte Neufahrzeuge

Wie viel reinen Nachlass (Kulanz ohne zusätzliche Stützungsmaßnahmen) haben Sie im Neufahrzeubereich im 4. Quartal (Oktober bis Dezember) 2023 durchschnittlich auf den Listenpreis eines Fahrzeuges beim Verkauf gegeben?



Ø Rabatt: 6,3%

(Vergleichswert Quartal 3/2023: 6,8%)

Nach Gruppen:

Große Marken: 6,9%

Mittelgroße Marken: 4,0%

Kleine Marken 5,6%

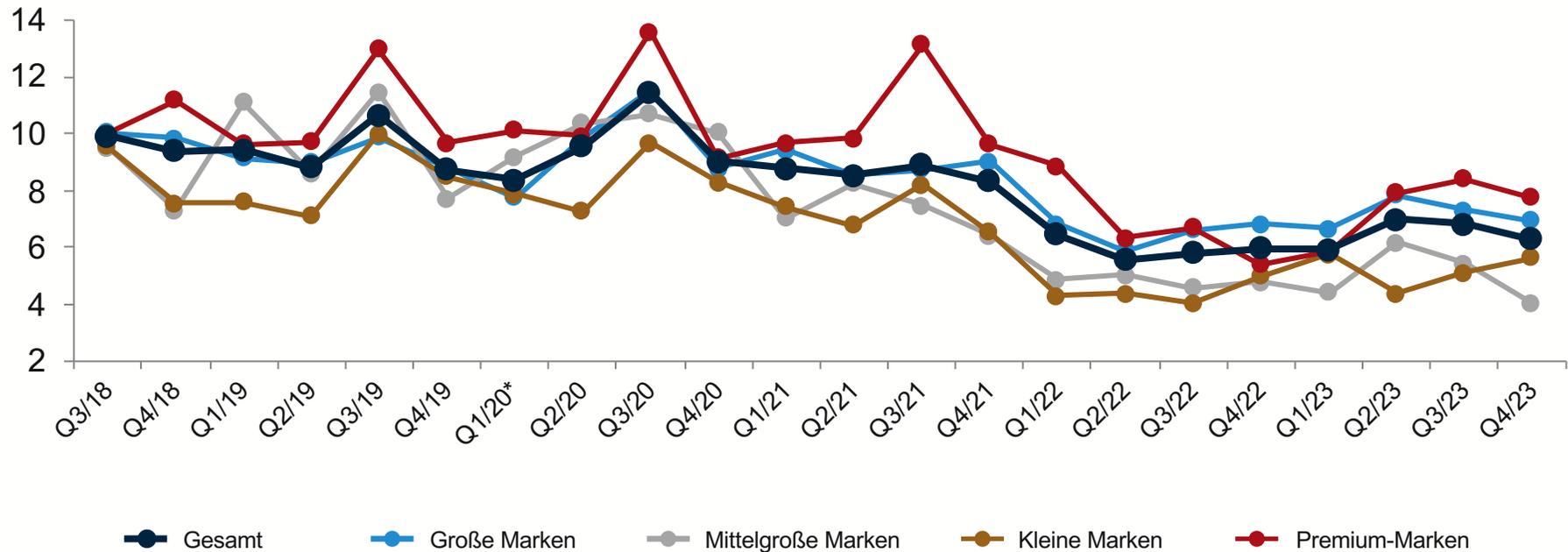
Premium-Marken: 7,8%

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

Rabatte sinken - außer bei kleinen Marken

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?

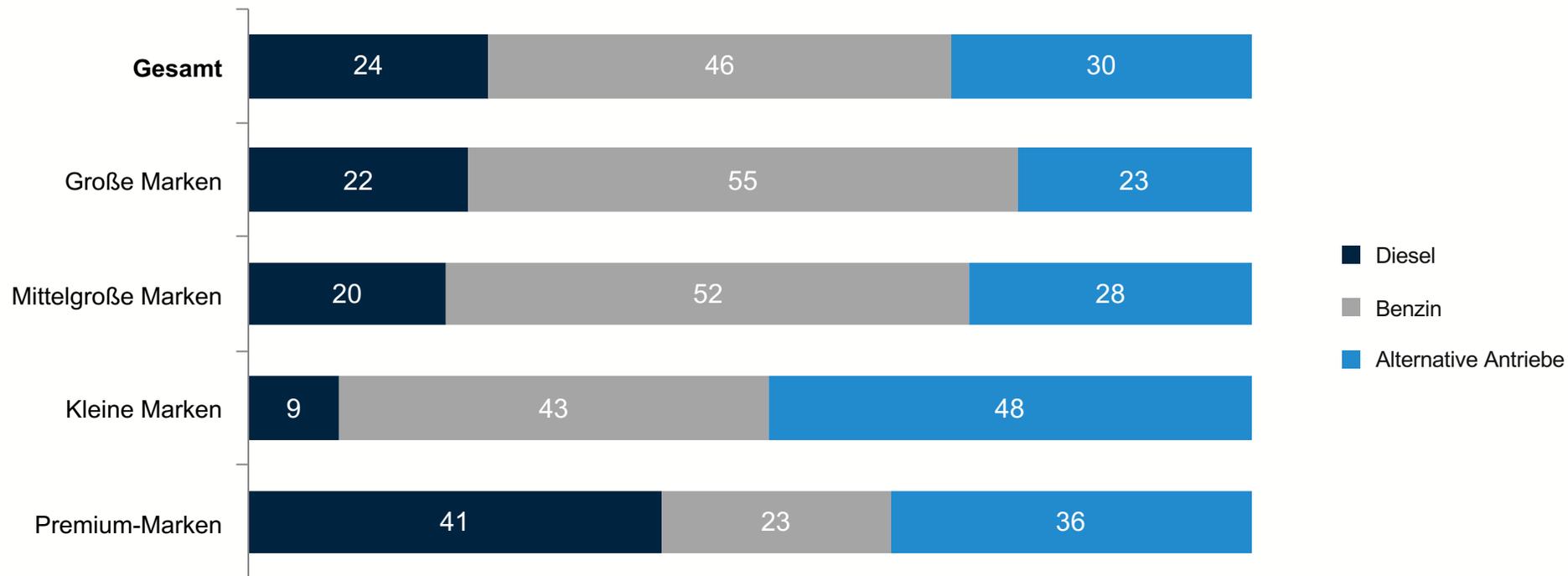


Basis: n=100 pro Quartal | Angabe in Prozent | *bis 15.03.20

Drei von zehn verkauften Neuwagen mit alternativem Antrieb

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?



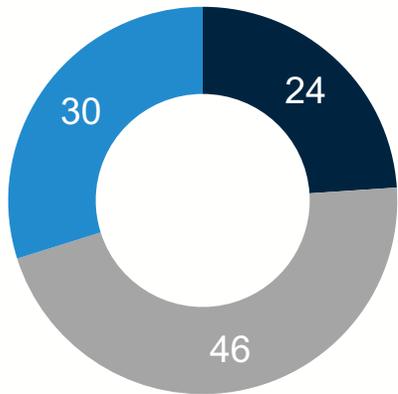
Basis: n=100 gesamt | Angabe in Prozent

Diesel-Anteil so niedrig wie noch nie

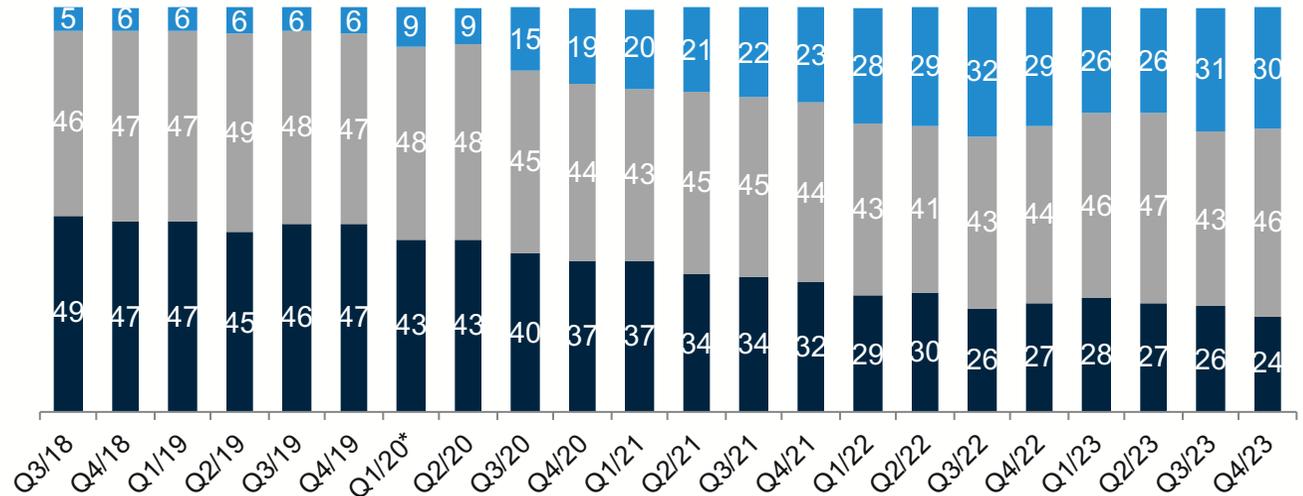
Verkaufte Neuwagen-Einheiten nach Antriebsart – Zeitreihe

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

Quartal 4 / 2023



Zeitreihe



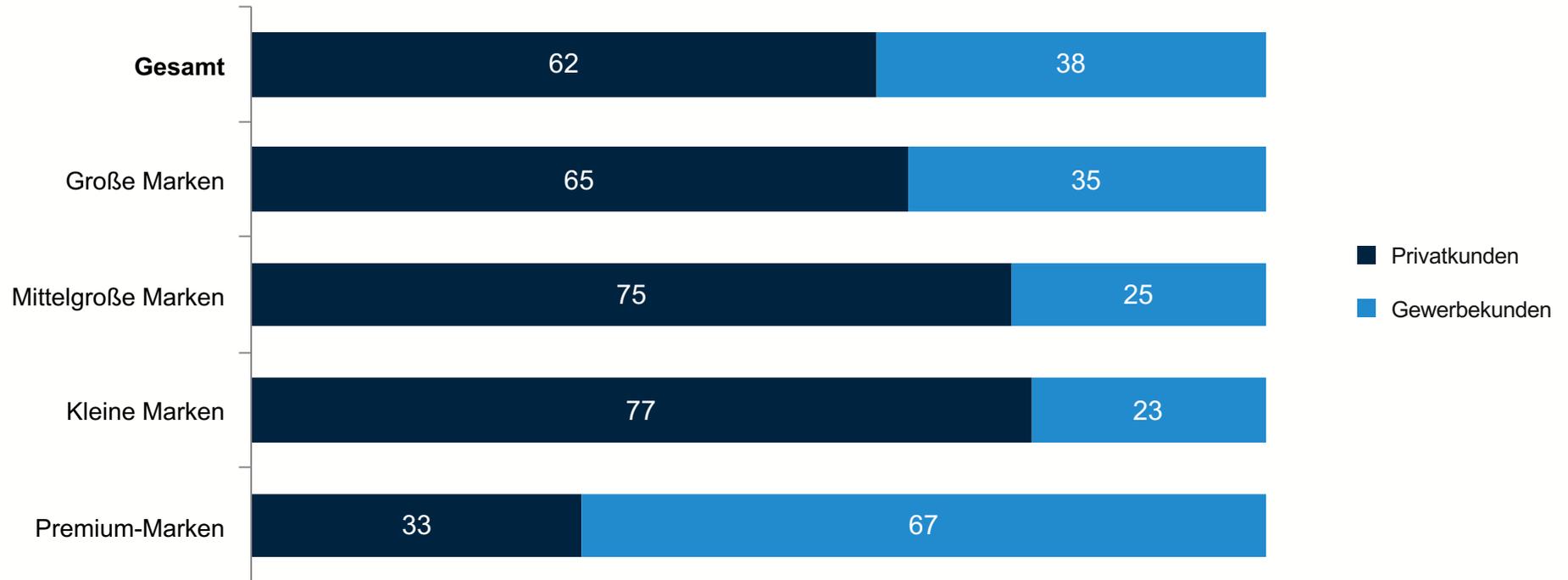
■ Diesel ■ Benzin ■ Alternative Antriebe

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

62 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?

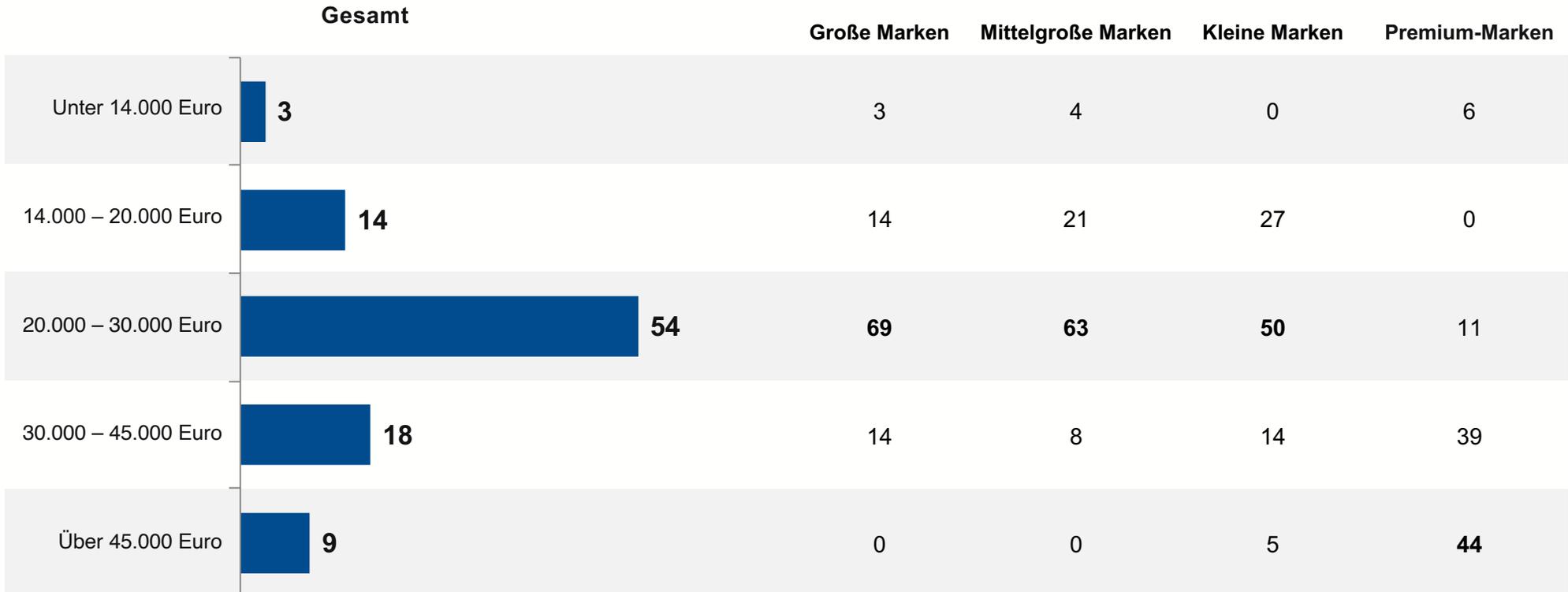


Basis: n=100 gesamt | Angabe in Prozent

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?

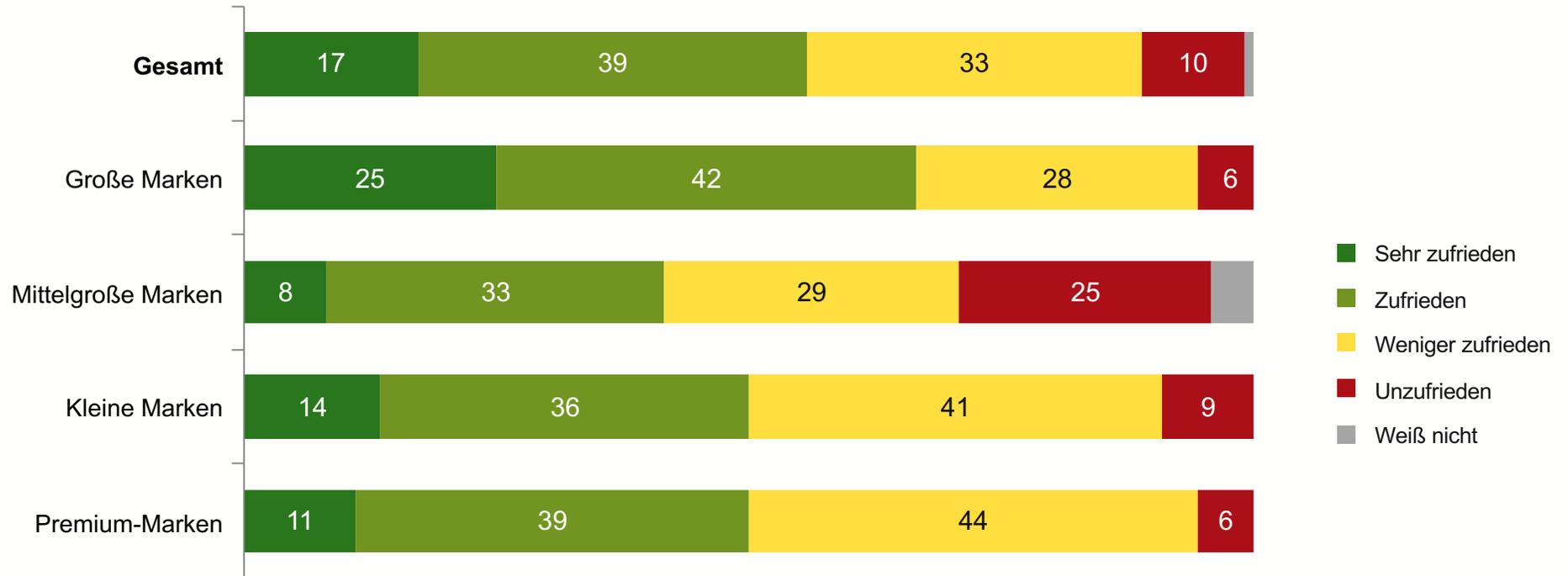


Basis: n=100 gesamt | Angabe in Prozent | Differenz zu 100% = keine Angabe

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

Zufriedenheit Gebrauchtwagen-Verkaufsabschlüsse

Wie zufrieden sind Sie mit den Gebrauchtwagenverkaufsabschlüssen im 4. Quartal (Oktober bis Dezember) 2023 im Vergleich zum Vorjahreszeitraum?



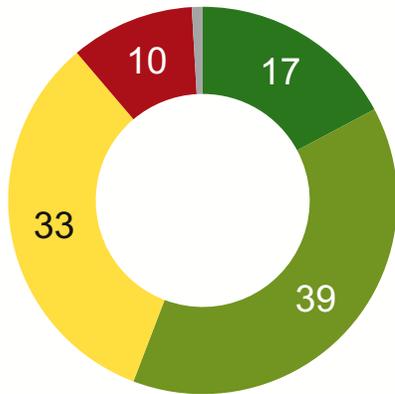
Basis: n=100 gesamt | Angabe in Prozent

Wieder sinkende Zufriedenheit mit dem Gebrauchtwagenverkauf

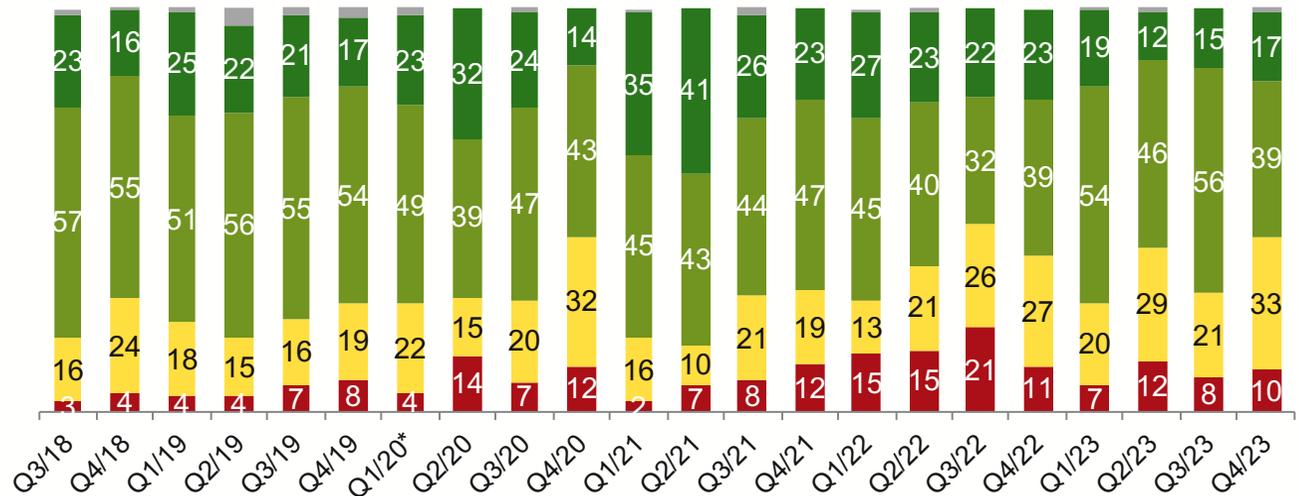
Zufriedenheit Gebrauchtwagen-Verkaufsabschlüsse – Zeitreihe

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

Quartal 4 / 2023



Zeitreihe



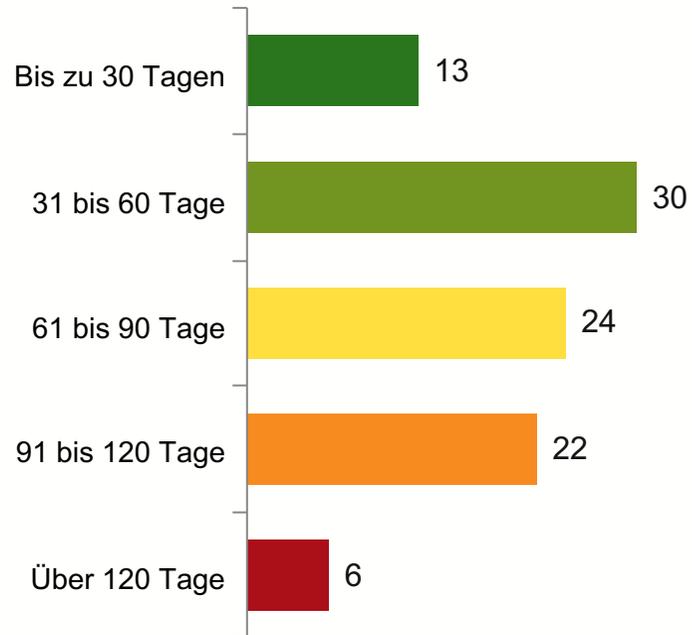
■ Sehr zufrieden
 ■ Zufrieden
 ■ Weniger zufrieden
 ■ Unzufrieden
 ■ Weiß nicht

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

74 Tage durchschnittliche GW-Standzeit

GW-Standzeit

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



Ø Standzeit: 74 Tage

(Vergleichswert Quartal 3/2023: 68 Tage)

Nach Gruppen:

Große Marken: 73 Tage

Mittelgroße Marken: 71 Tage

Kleine Marken 77 Tage

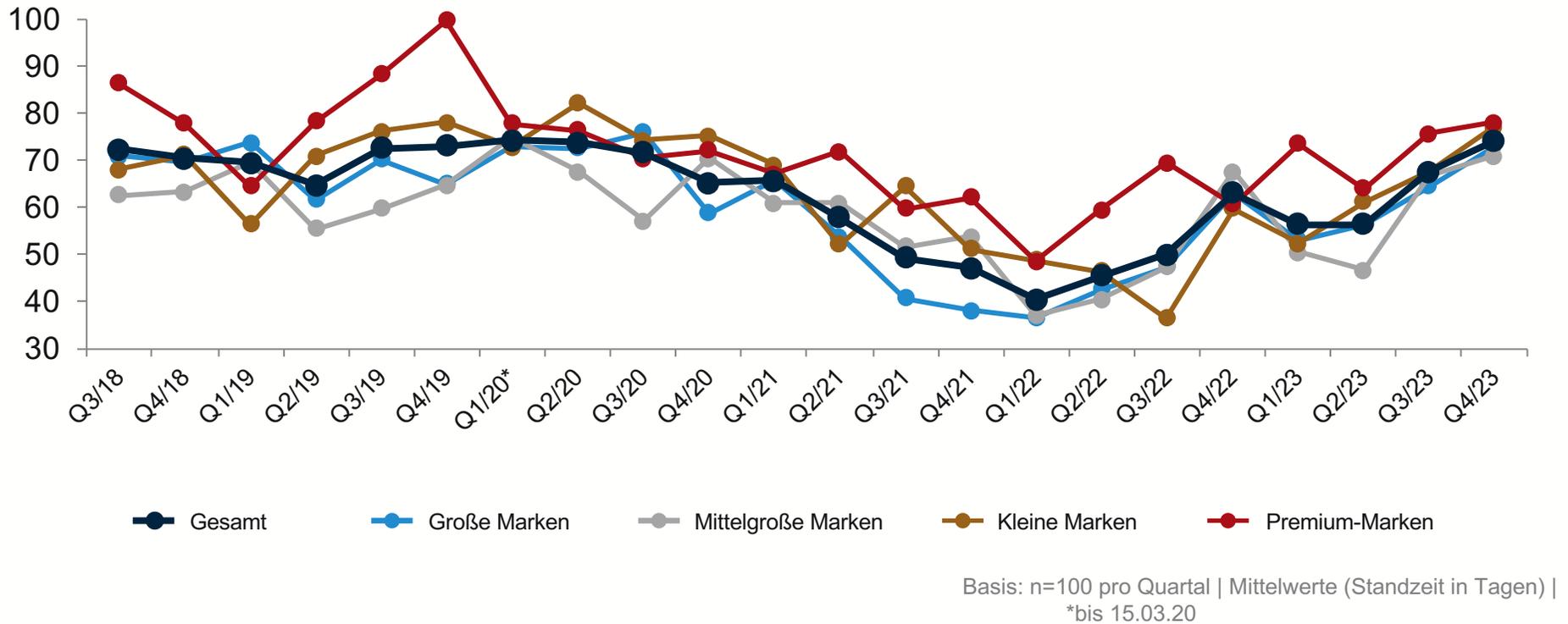
Premium-Marken: 78 Tage

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

Anstieg der GW-Standzeiten in allen Gruppen

GW-Standzeit – Zeitreihe

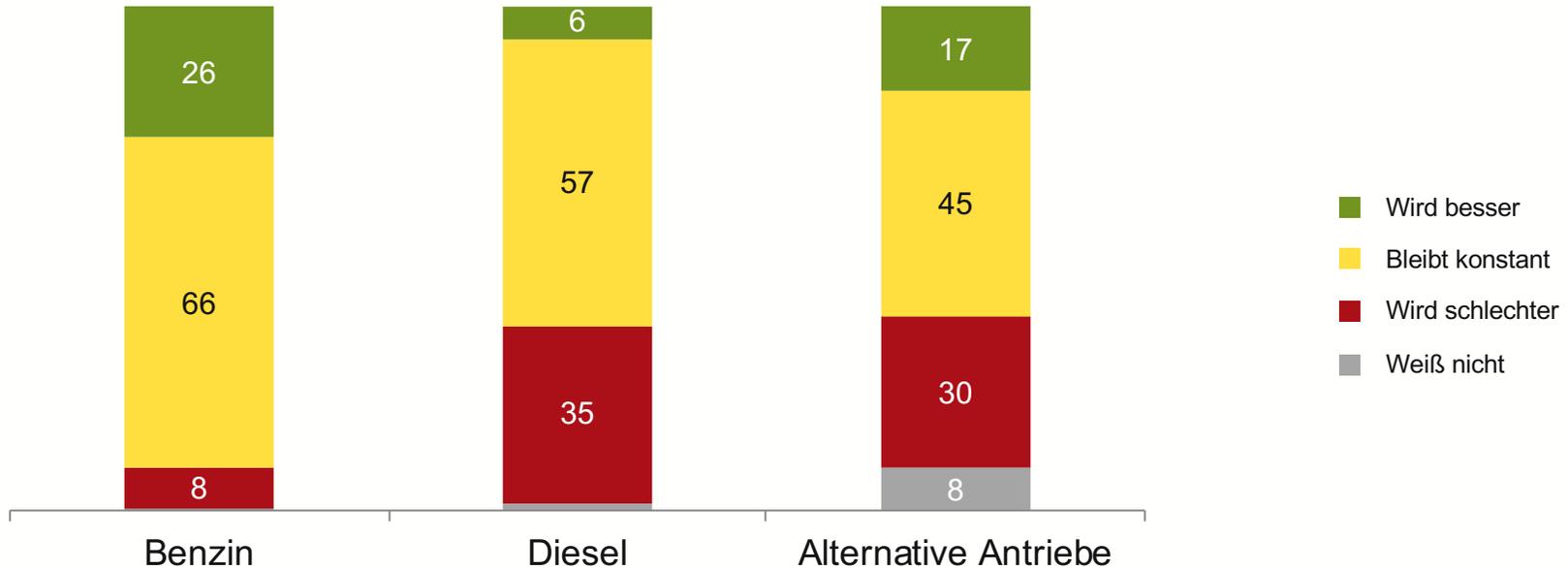
Wie viele Tage betrug Ihre GW-Standzeit vom Bestand im abgelaufenen Quartal?



Bei Diesel und alternativen Antrieben wird eher eine geringere Nachfrage erwartet

Erwartete Nachfrage GW nach Antriebsart

Wie entwickelt sich die Nachfrage Ihrer Gebrauchtwagen je Antriebsart?

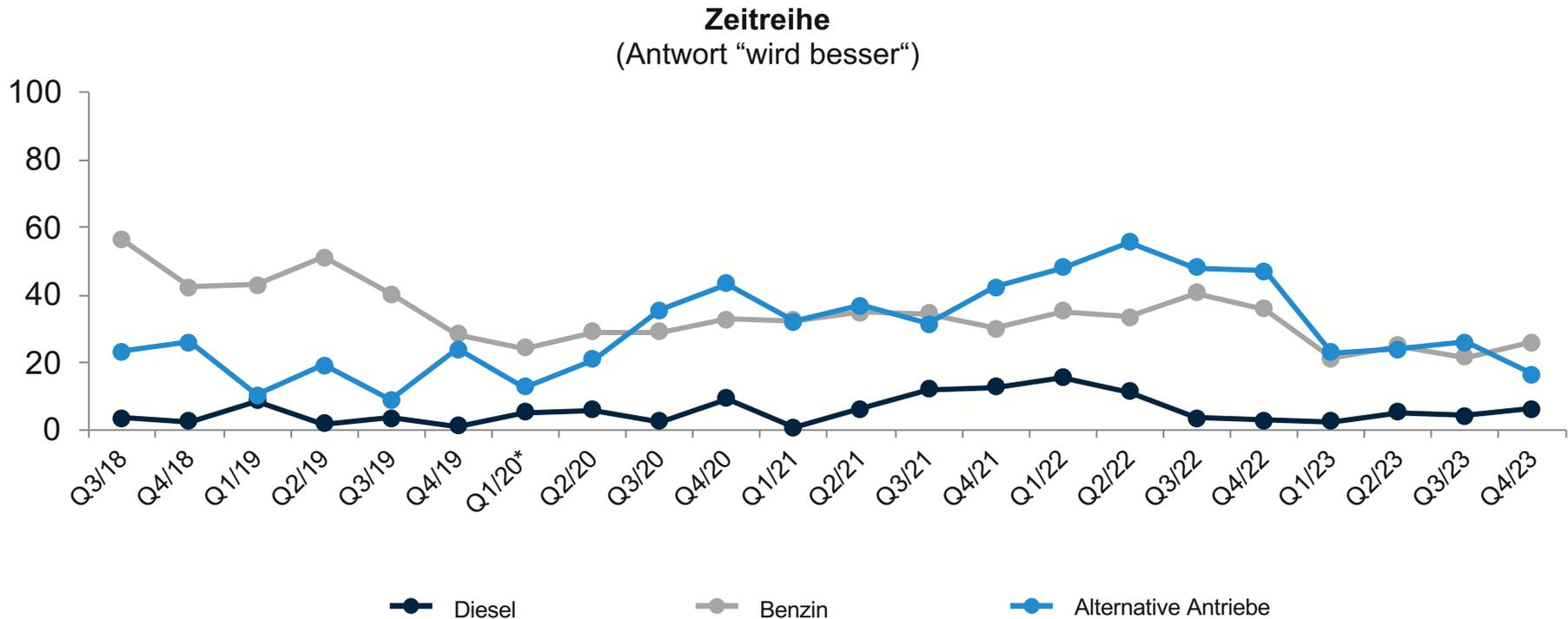


Basis: n=100 | Angabe in Prozent

Der Anteil der Händler, die eine steigende Nachfrage bei alternativen Antrieben erwarten, ist auf dem niedrigsten Stand seit Anfang 2020

Erwartete Nachfrage GW nach Antriebsart – Zeitreihe

Wie entwickelt sich die Nachfrage Ihrer Gebrauchtwagen je Antriebsart?

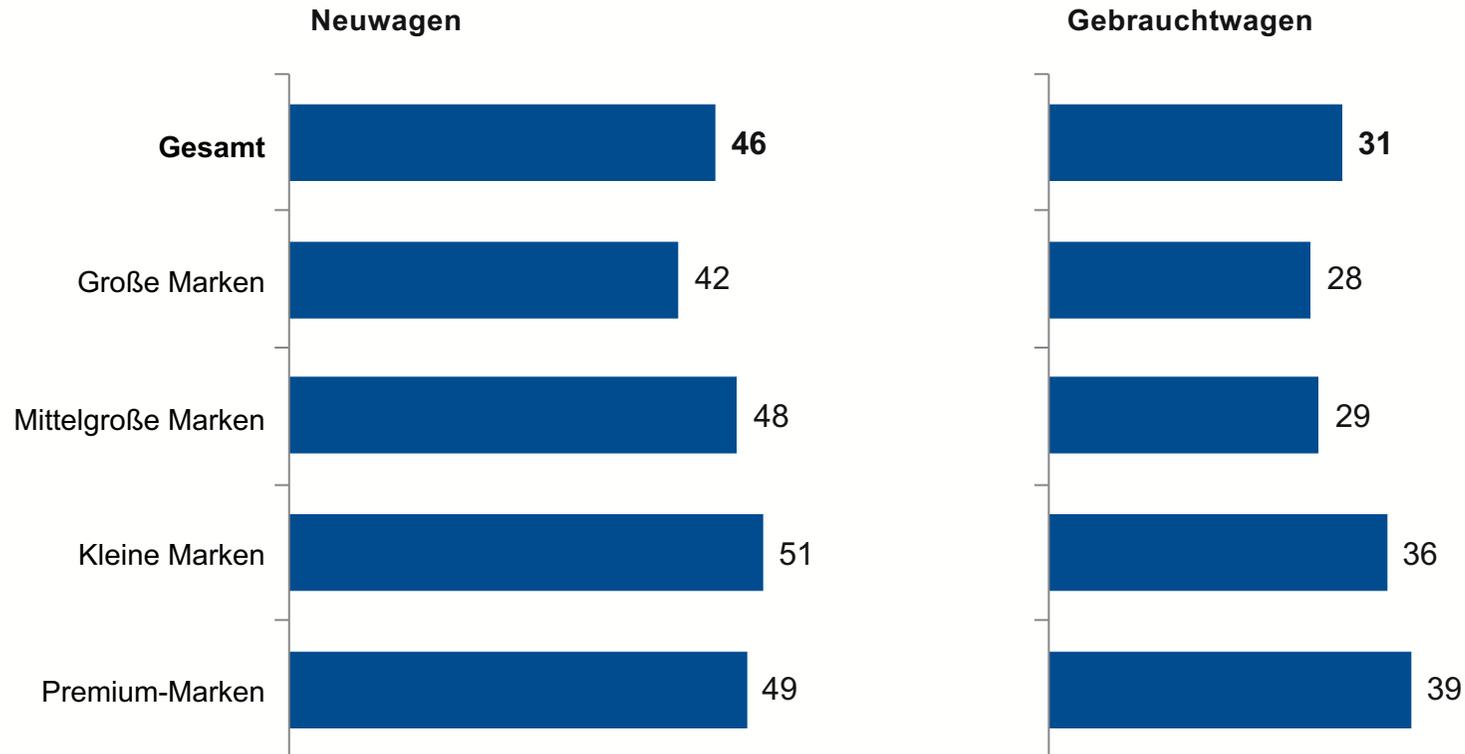


Basis: n=100 pro Quartal | Angabe in Prozent | *bis 15.03.20

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

Finanzierungspenetration

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

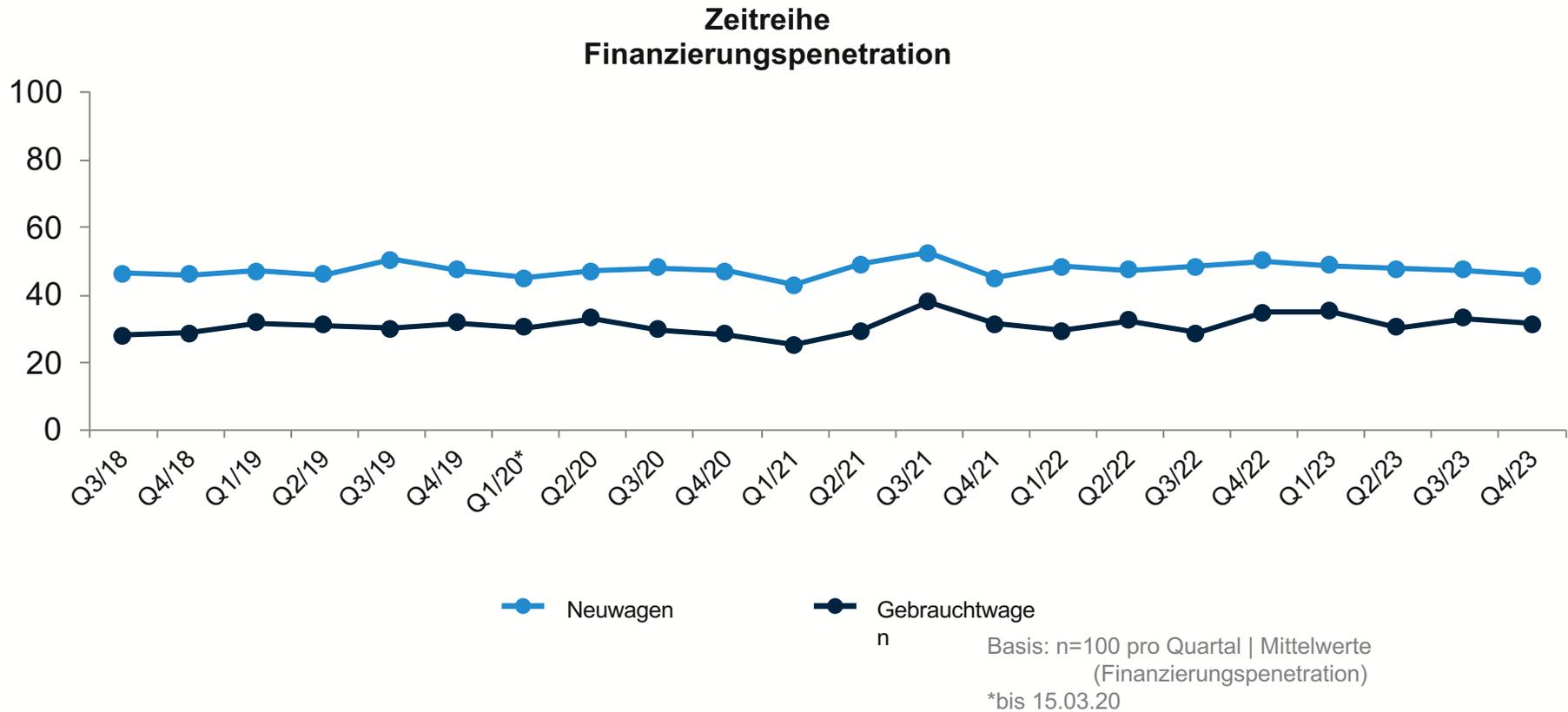


Basis: n=100 | Mittelwerte (Finanzierungspenetration)

Stabile Finanzierungspenetration bei Neu- und Gebrauchtwagen

Finanzierungspenetration – Zeitreihe

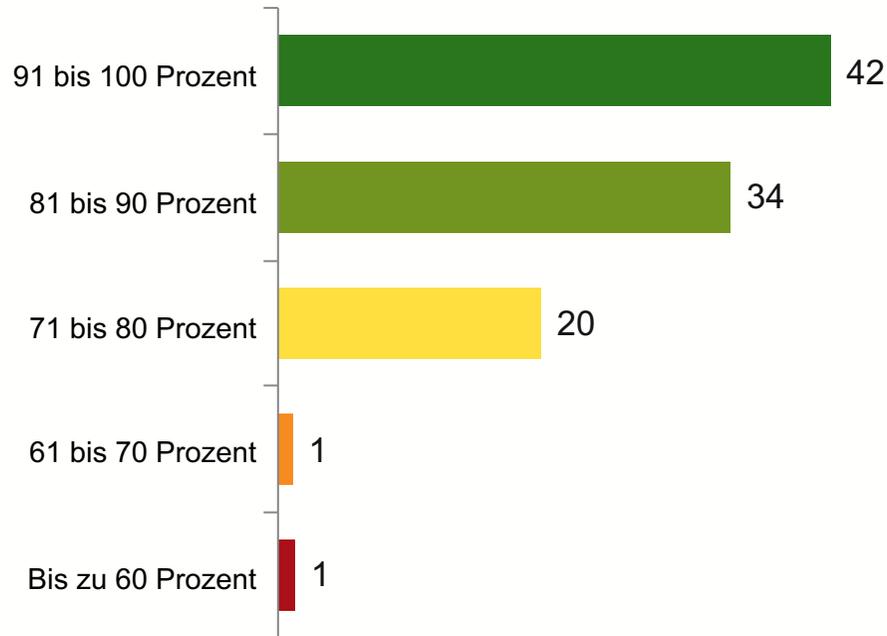
Wie viel Prozent Ihrer Neu- und Gebrauchtwagen wurden über Ihr Autohaus finanziert?



90 Prozent durchschnittliche Werkstattauslastung

Werkstattauslastung

Zu wie viel Prozent war Ihre Werkstatt im 4. Quartal (Oktober bis Dezember) 2023 ausgelastet?



Ø Werkstattauslastung: 90 Prozent

(Vergleichswert Quartal 3/2023: 90 Prozent)

Nach Gruppen:

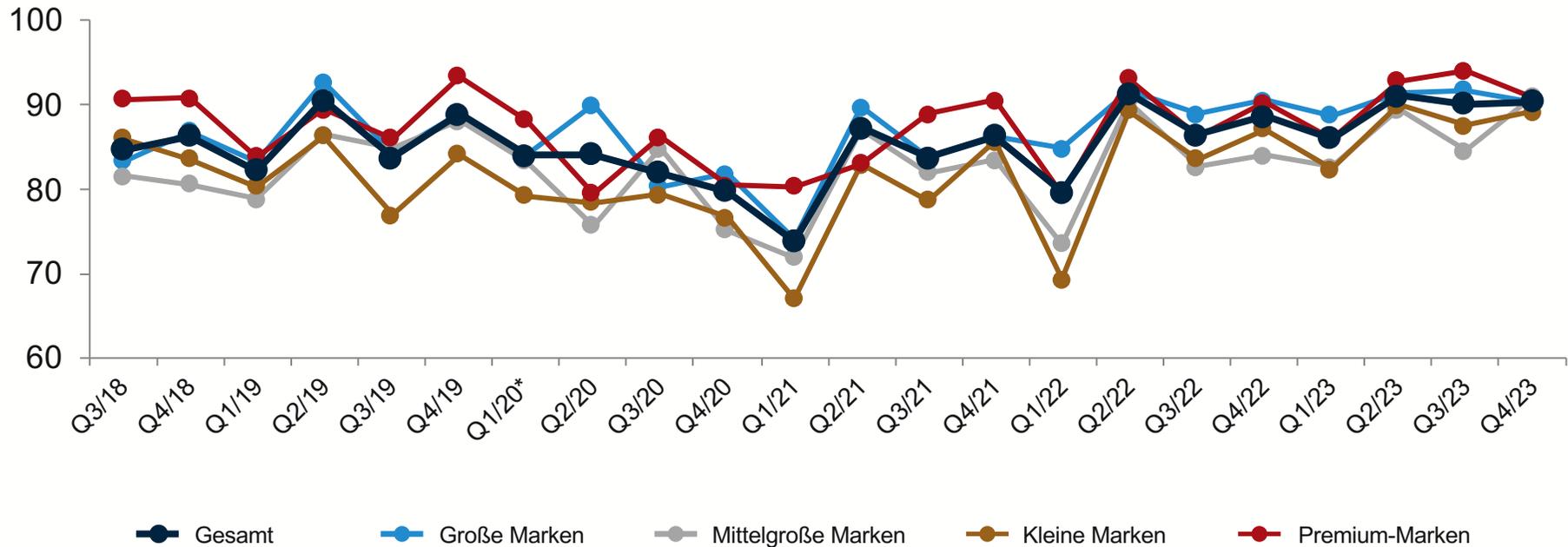
Große Marken:	90 Prozent
Mittelgroße Marken:	91 Prozent
Kleine Marken	89 Prozent
Premium-Marken:	91 Prozent

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

Werkstattauslastung weiterhin auf hohem Niveau

Werkstattauslastung – Zeitreihe

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

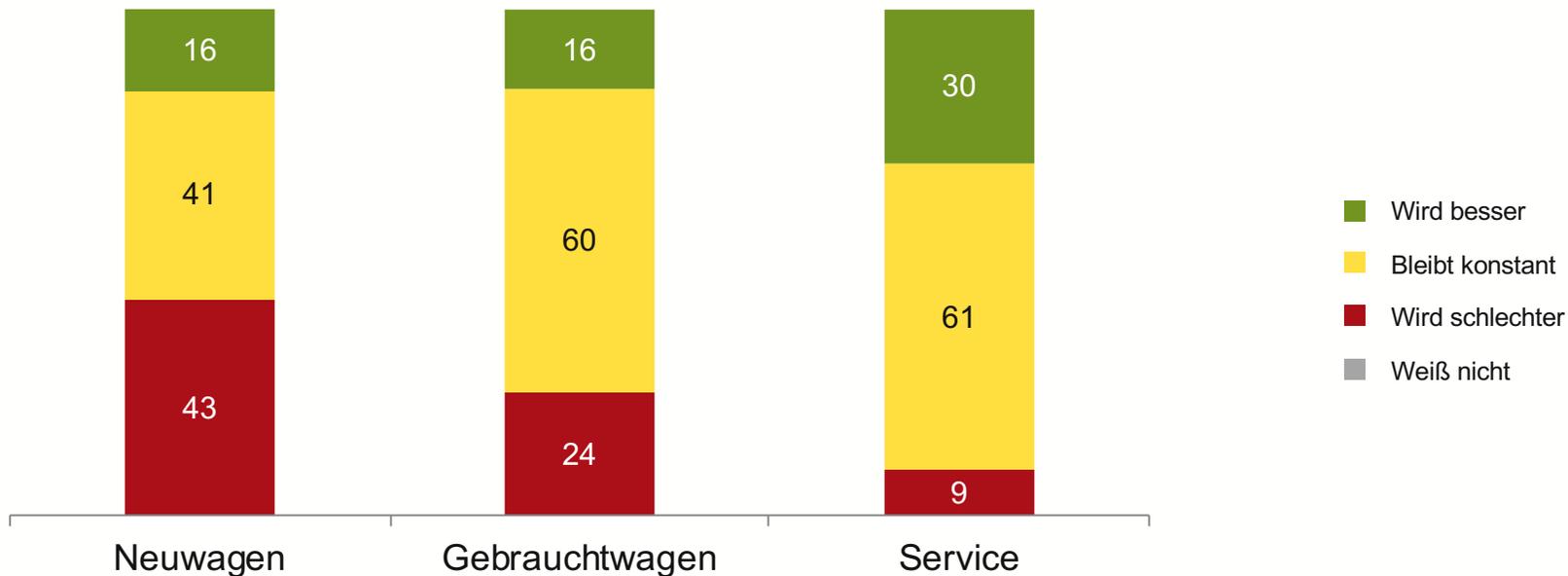


Basis: n=100 pro Quartal | Mittelwerte | *bis 15.03.20

43 Prozent der Händler erwarten eine negative Geschäftsentwicklung bei Neuwagen

Erwartete Geschäftsentwicklung

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

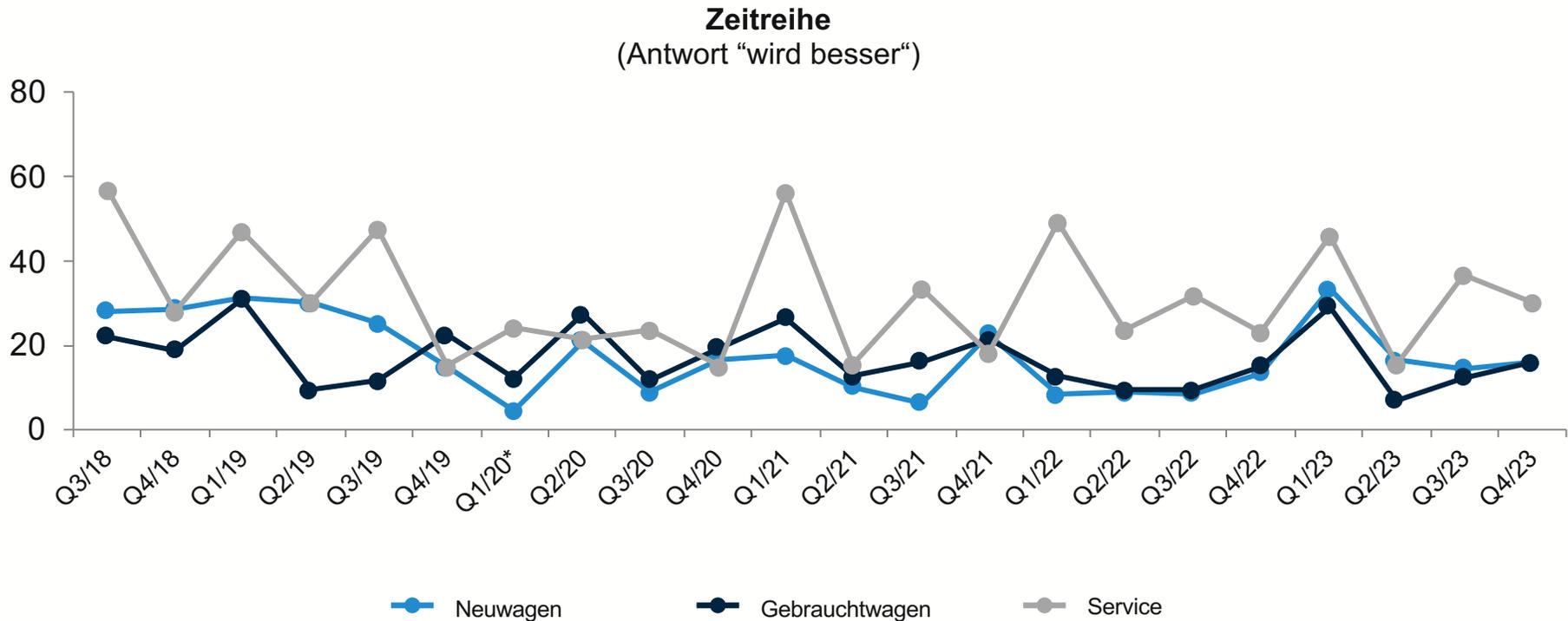


Basis: n=100 | Angabe in Prozent

Leicht steigender Optimismus 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?



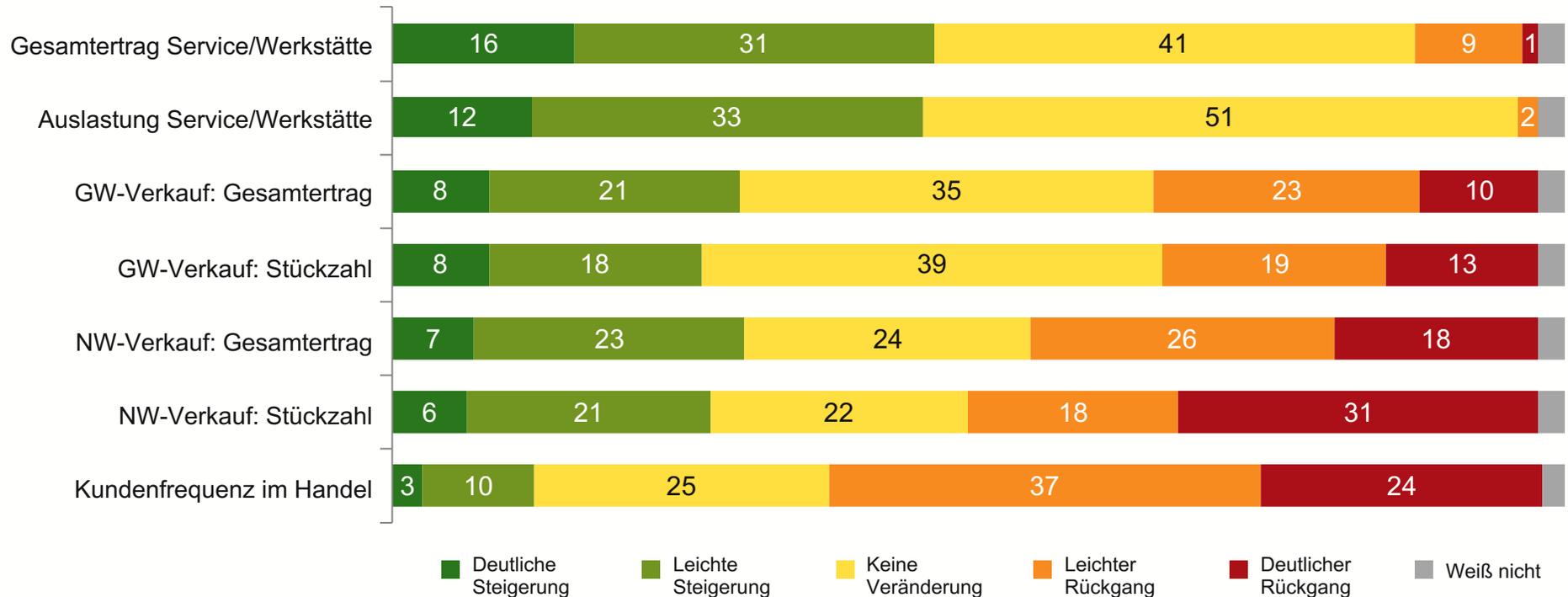
Basis: n=100 pro Quartal | Angabe in Prozent | *bis 15.03.20

Variabler Teil Quartal 4/2023: Rückblick 2023 und Ausblick 2024

2023 gab es zwar vielfach Steigerungen beim Werkstattgeschäft, der Fzg.-Verkauf und v. a. die Kundenfrequenz im Handel waren aber eher rückläufig

Rückblick 2023 im Vergleich zu 2022

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

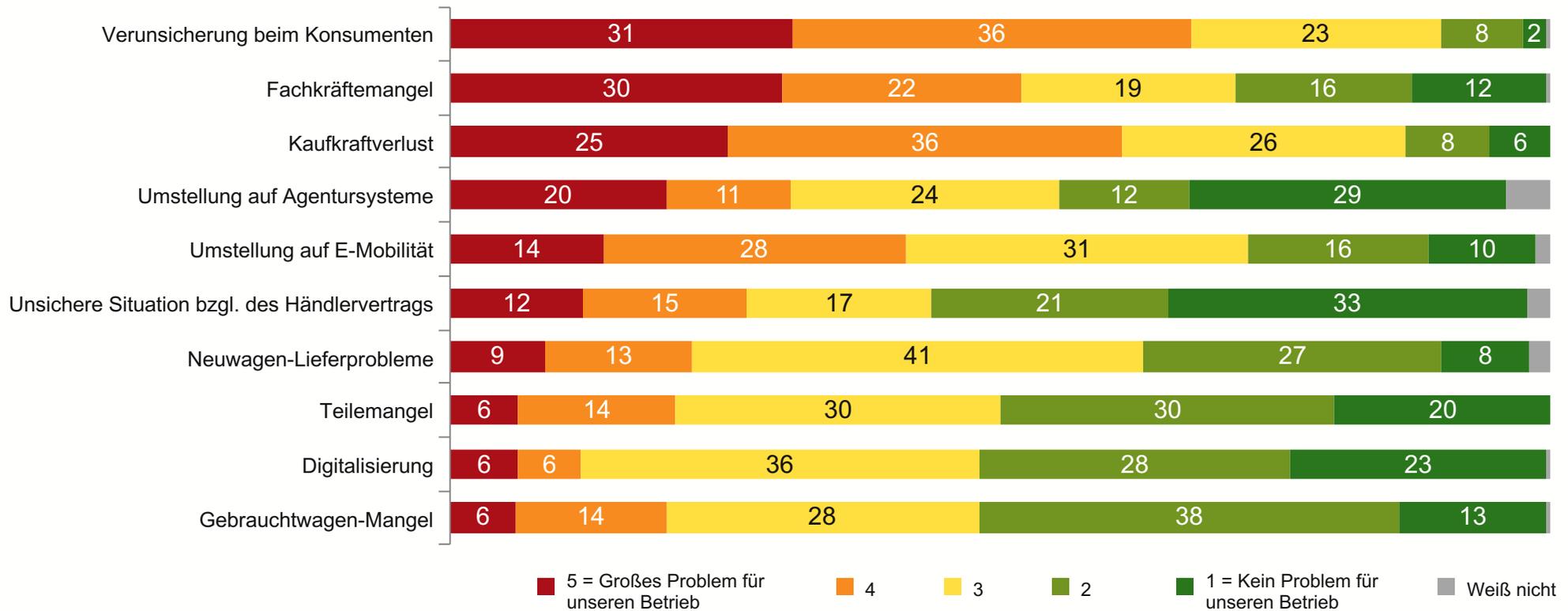


Basis: n=100 | Angabe in Prozent

Verunsicherung und Kaufkraftverlust beim Kunden sowie der Fachkräftemangel sind die derzeit größten Probleme für den Betrieb

Wo sehen Sie derzeit die größten Probleme für Ihren Betrieb?

Aktuelle Probleme für den eigenen Betrieb

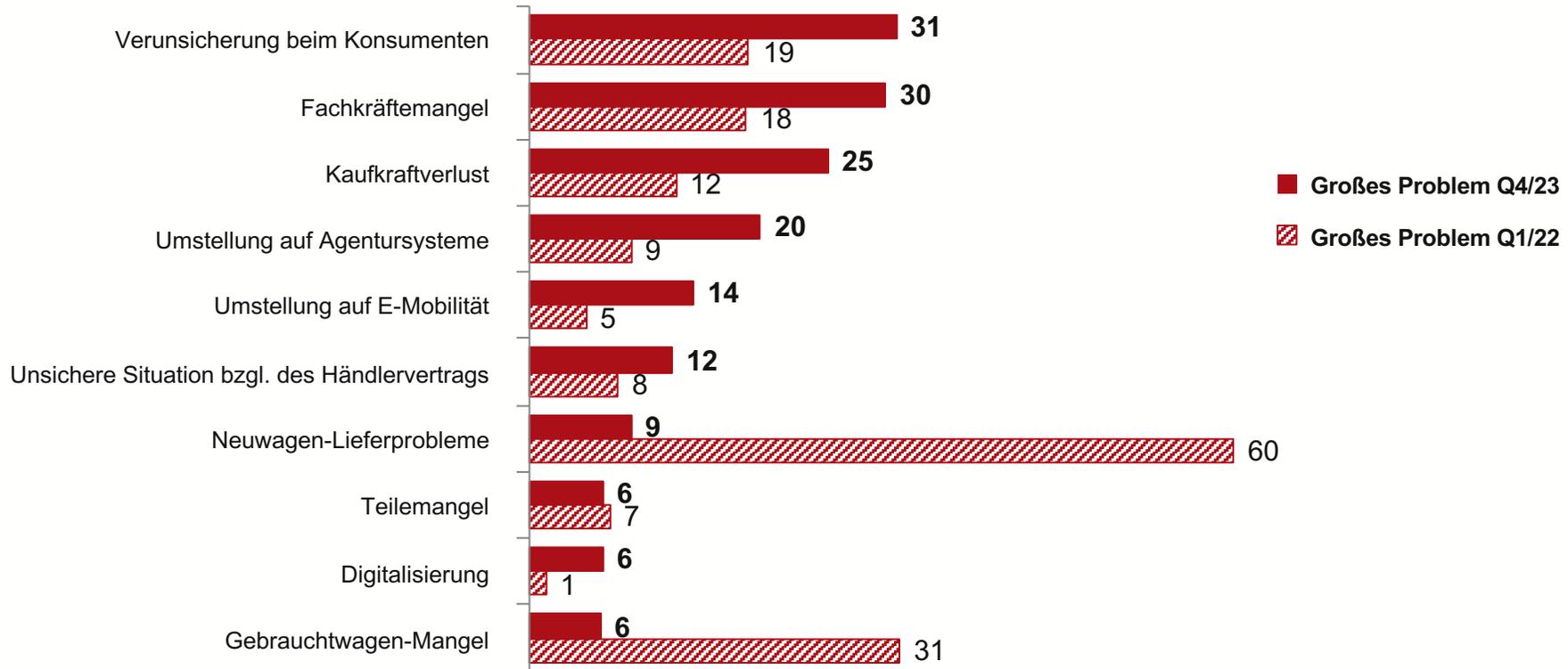


Basis: n=100 | Angabe in Prozent

Im Vergleich zu Quartal 1/22 haben sich zwar einige Probleme verschärft, NW-Lieferzeiten und GW-Mangel sind aber deutlich weniger problematisch

Wo sehen Sie derzeit die größten Probleme für Ihren Betrieb?

Aktuelle Probleme für den eigenen Betrieb

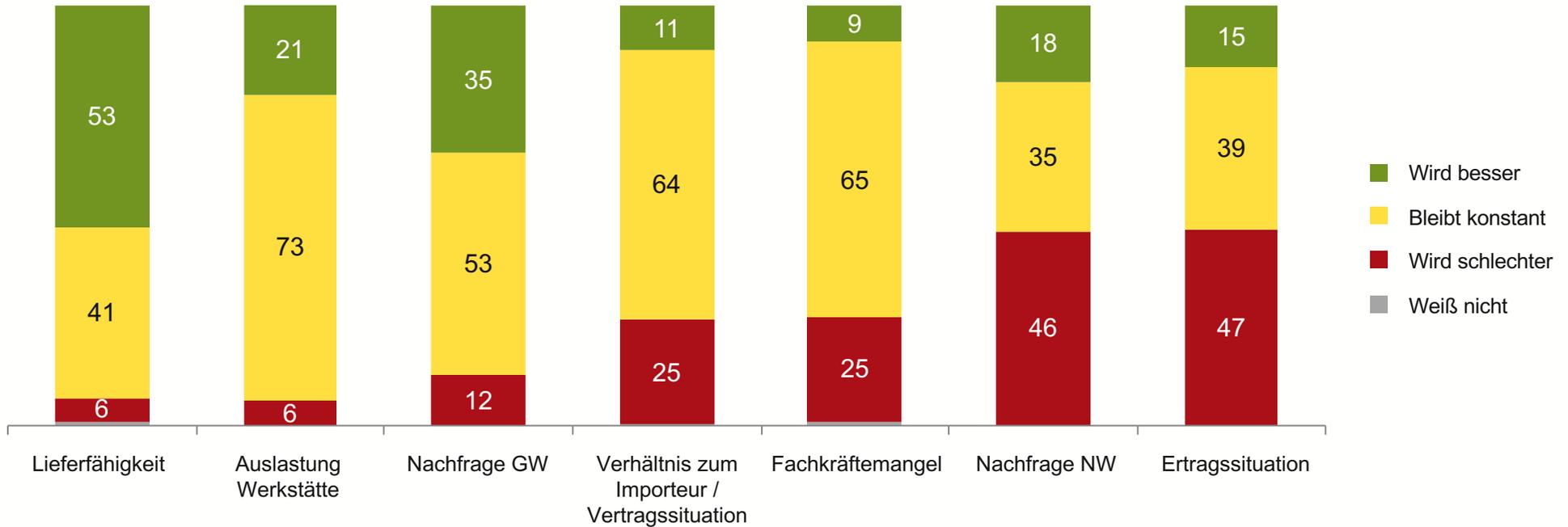


Basis: n=100 | Angabe in Prozent

Weitere Entspannung bei der Lieferfähigkeit 2024 erwartet, allerdings eher Pessimismus bzgl. der Ertragssituation und der NW-Nachfrage

Erwartungen für 2024

Was erwarten Sie für 2024? Ich lese Ihnen einige Aspekte vor. Bitte antworten Sie mit „wird besser“, „bleibt konstant“ oder „wird schlechter“.



Basis: n=100 | Angabe in Prozent

Ihre Ansprechpartner bei puls



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



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