
HÄNDLER-TREND

BAROMETER ÖSTERREICH



Santander
CONSUMER BANK

AUTO
& WIRTSCHAFT

Händler-Trend-Barometer Österreich

Ergebnisse Welle 24: Quartal 2 / 2024

Santander Consumer Bank Österreich

A & W Verlag GmbH

puls Marktforschung GmbH

Dr. Konrad Weißner

Angelika Rothermund

Juli 2024

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

Marken und Fallzahlen Gesamtstichprobe Welle 24

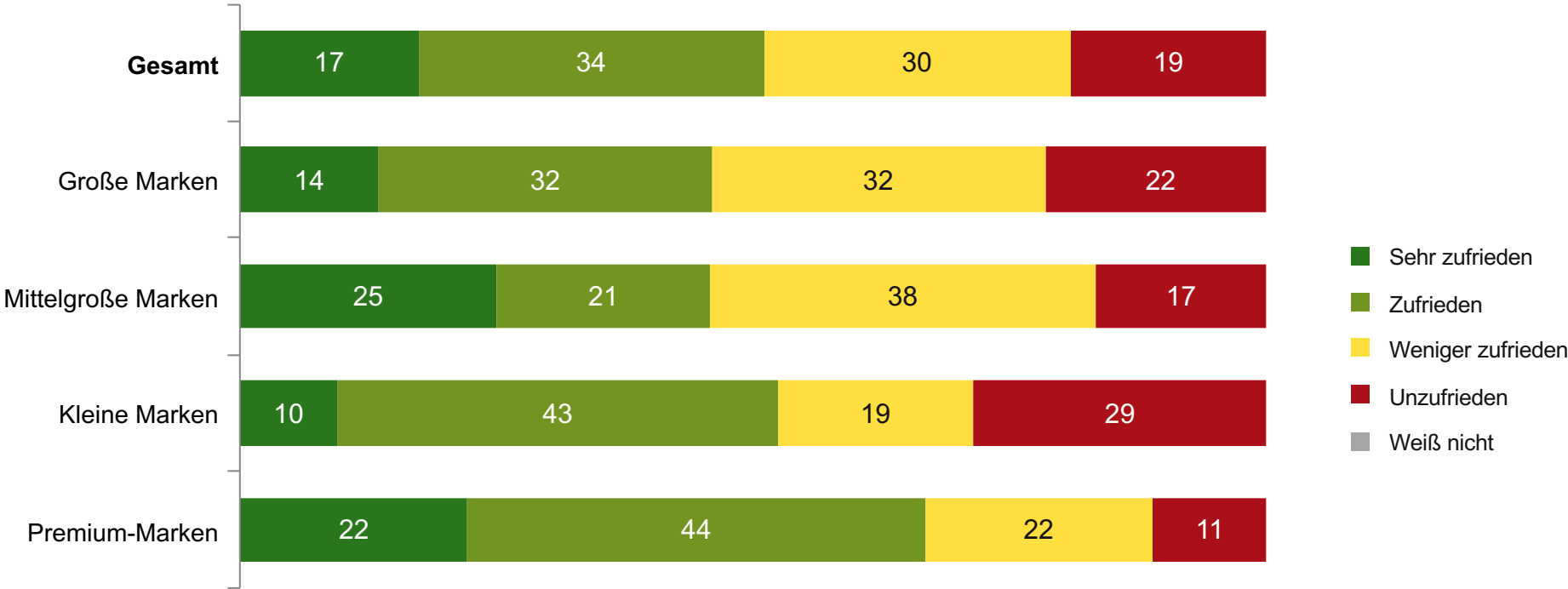
Segment	Marke	Fallzahl	
Große Marken ab 4% Marktanteil	Ford	7	} Gesamt: n=37 → gewichtet auf 45 entsprechend 45% Marktanteil
	Hyundai	7	
	Renault	5	
	Seat / Cupra	4	
	Škoda	7	
	VW	7	
Mittelgroße Marken 2% bis unter 4% Marktanteil	Dacia	3	} Gesamt: n=24 → gewichtet auf 22 entsprechend 22% Marktanteil
	Fiat	4	
	Mazda	5	
	Opel	3	
	Peugeot	4	
	Toyota	5	
Kleine Marken Unter 2% Marktanteil	BYD	2	} Gesamt: n=21 → gewichtet auf 12 entsprechend 12% Marktanteil
	Citroën	5	
	Honda	3	
	Jeep	1	
	MG	1	
	Mitsubishi	3	
	Nissan	1	
	Suzuki	5	
Premium-Marken Fabrikate mit qualitäts- und preisorientiertem Premiumanspruch	Alfa Romeo	3	} Gesamt: n=18 → gewichtet auf 21 entsprechend 21% Marktanteil
	Audi	2	
	BMW	6	
	Mercedes-Benz	4	
	Volvo	3	
Summe		100	

Fixer Teil Erhebungswelle 24 (Quartal 2/2024)

Circa die Hälfte 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-Juni) 2024 im Vergleich zum Vorjahreszeitraum?

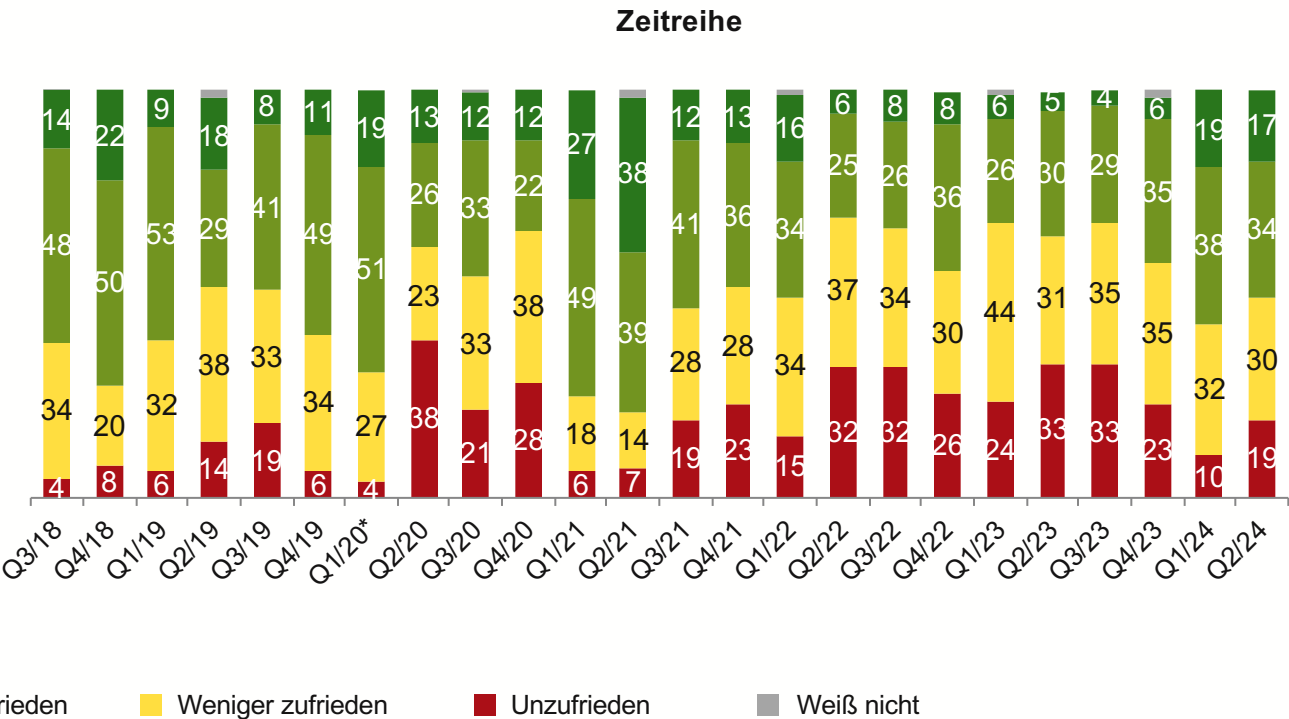
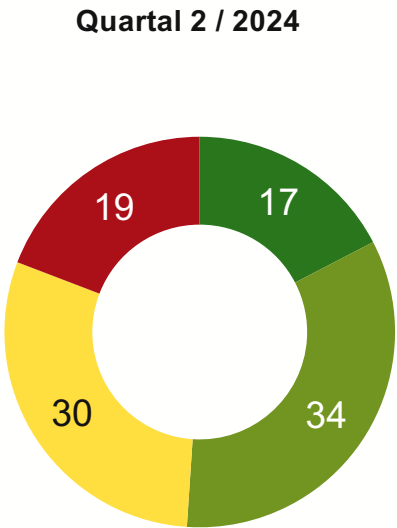


Basis: n=100 gesamt | Angabe in Prozent

Seit Beginn des Jahres ist der Anteil der Zufriedenen deutlich höher als im letzten Jahr

Zufriedenheit Neuwagen-Verkaufsabschlüsse – Zeitreihe

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

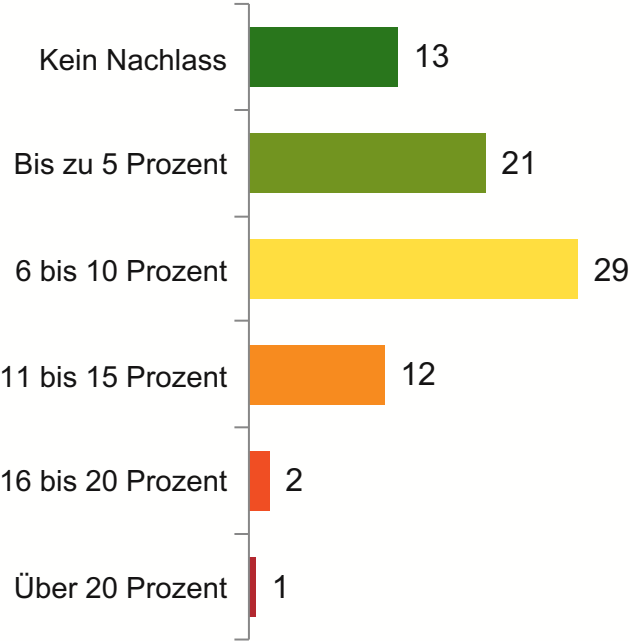


Basis: n=100 pro Quartal | Angabe in Prozent | *bis 15.03.20

Durchschnittlich knapp 7 Prozent Rabatt auf Neufahrzeuge

Rabatte Neufahrzeuge

Wie viel reinen Nachlass (Kulanz ohne zusätzliche Stützungsmaßnahmen) haben Sie im Neufahrzeugsbereich im 2. Quartal (April-Juni) 2024 durchschnittlich auf den Listenpreis eines Fahrzeuges beim Verkauf gegeben?



Ø Rabatt: 6,8%

(Vergleichswert Quartal 1/2024: 4,9%)

Nach Gruppen:

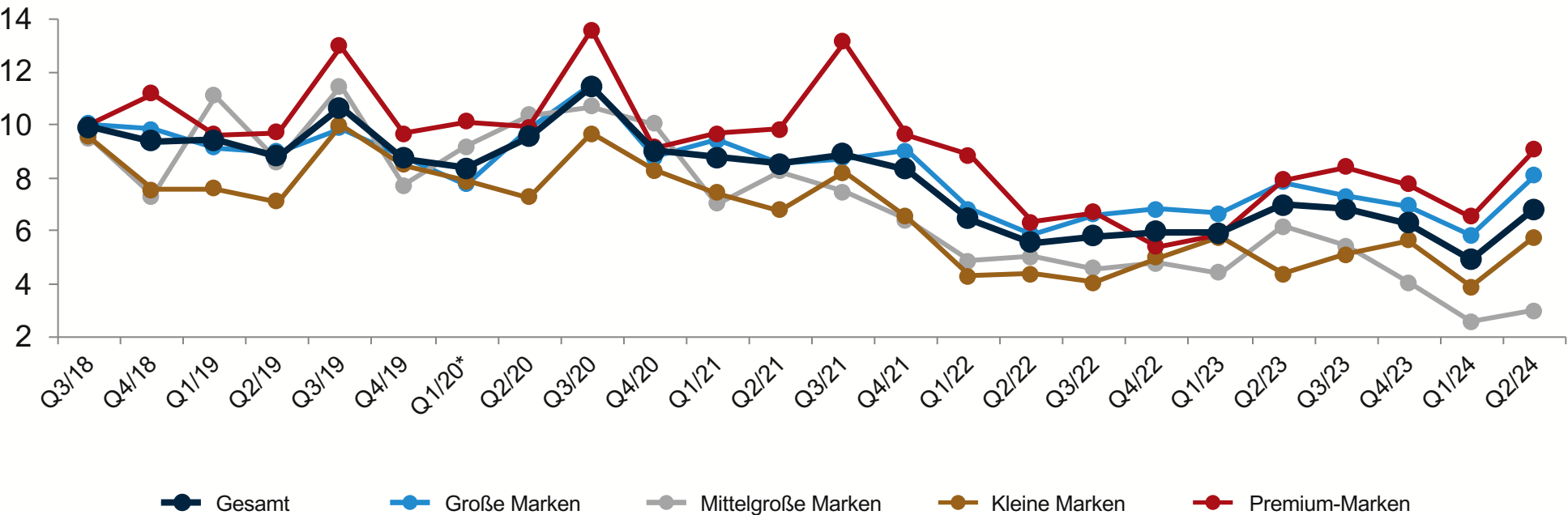
Große Marken:	8,1%
Mittelgroße Marken:	3,0%
Kleine Marken	5,8%
Premium-Marken:	9,0%

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

Rabatte steigen im zweiten Quartal deutlich 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?

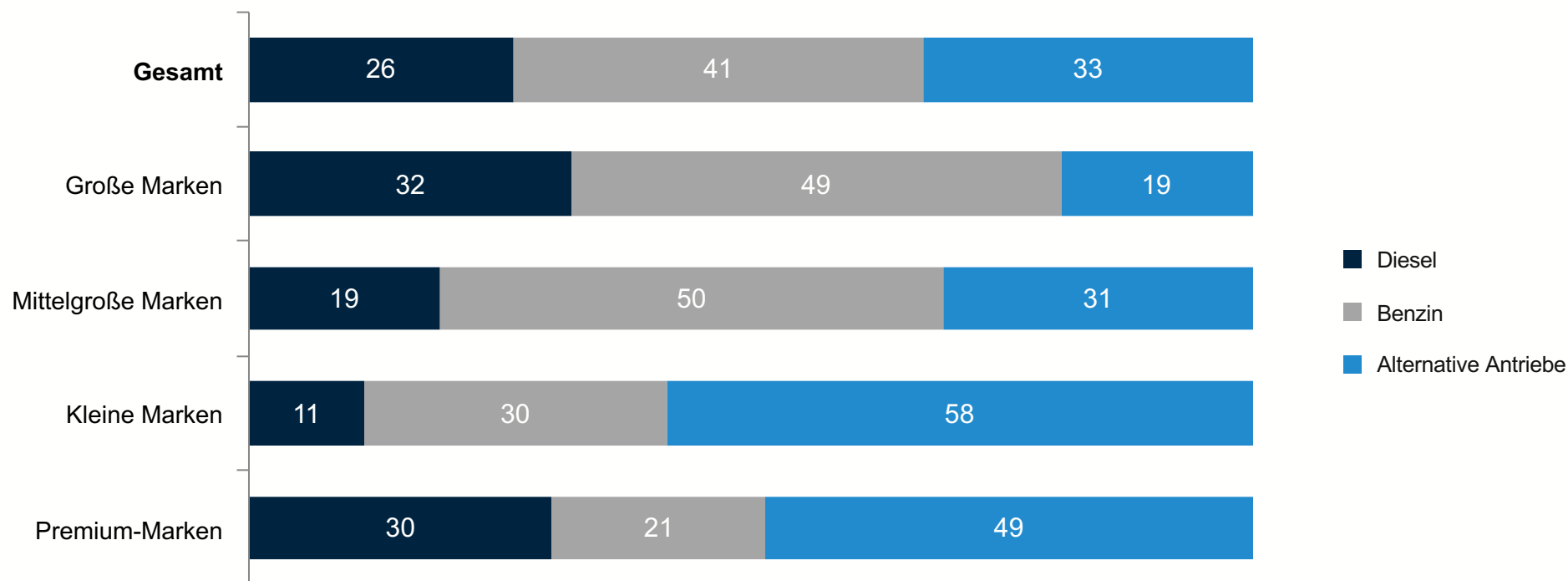


Basis: n=100 pro Quartal | Angabe in Prozent | *bis 15.03.20

Ein Drittel der 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?

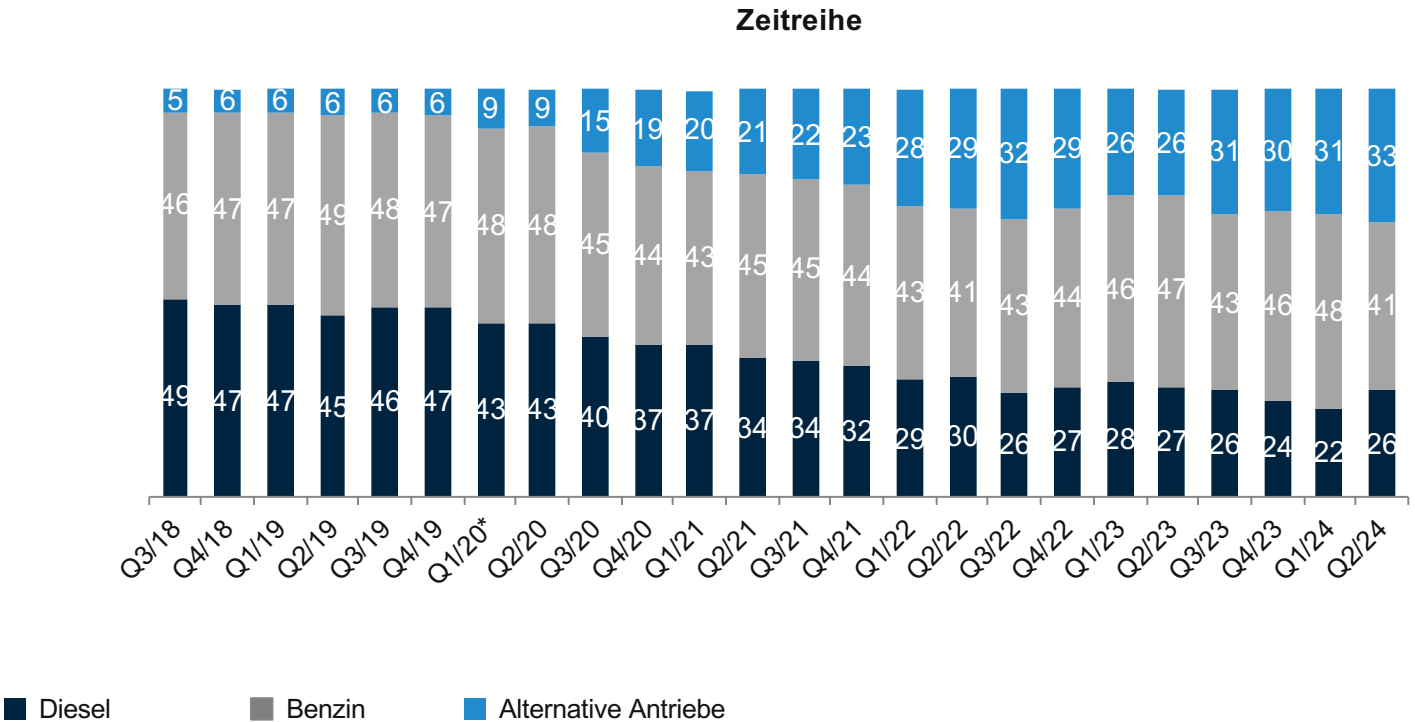
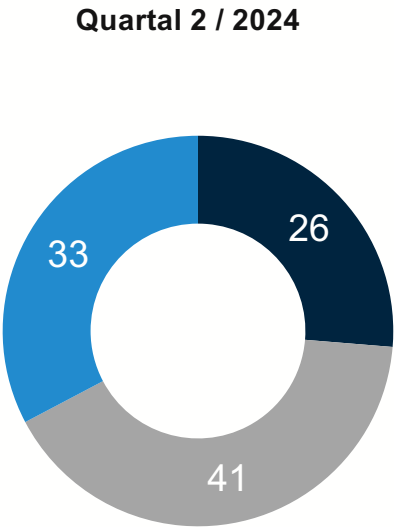


Basis: n=100 gesamt | Angabe in Prozent

Diesel-Anteil steigt wieder leicht an

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?

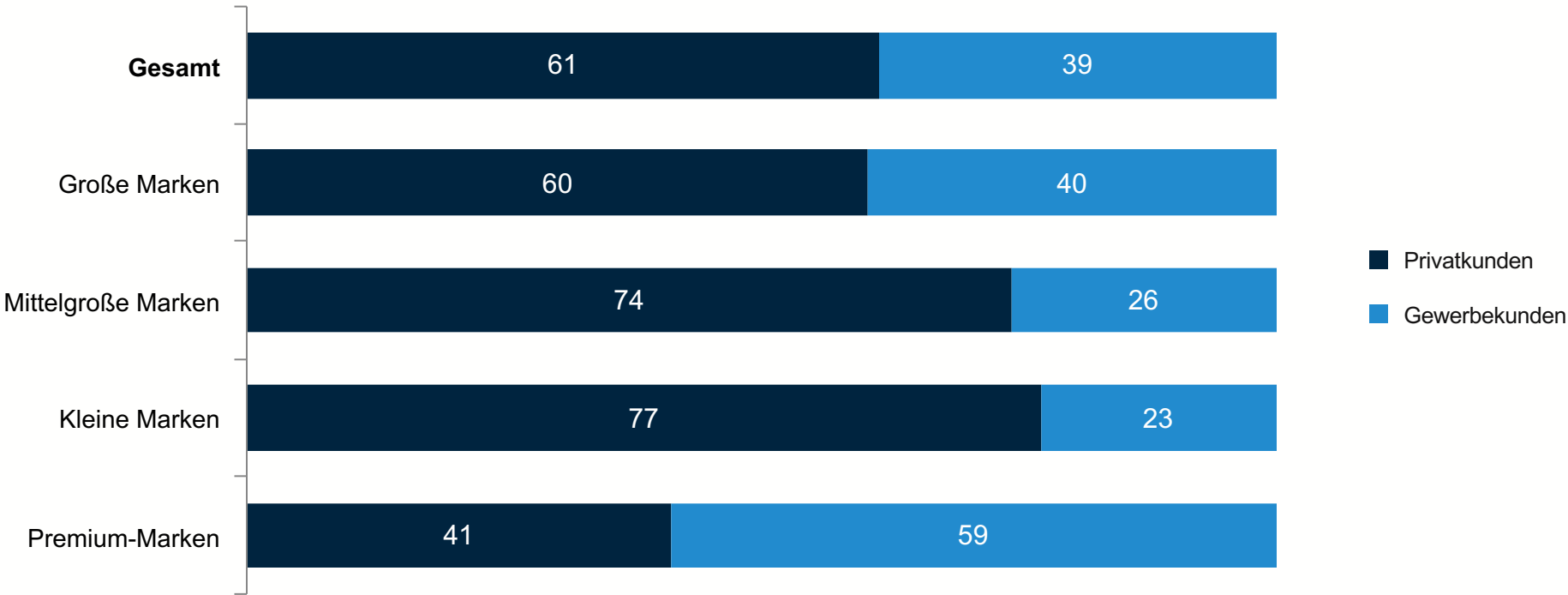


Basis: n=100 pro Quartal | Angabe in Prozent | *bis 15.03.20

Sechs von zehn 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?

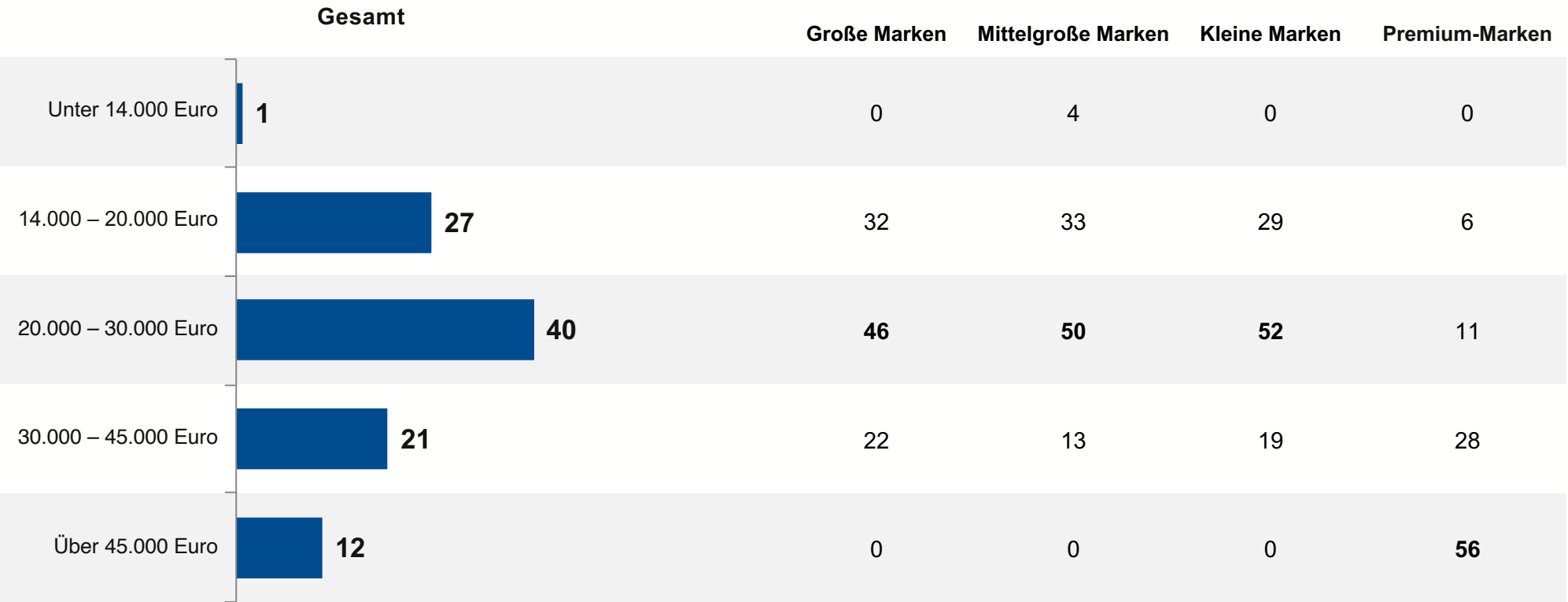


Basis: n=100 gesamt | Angabe in Prozent

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?

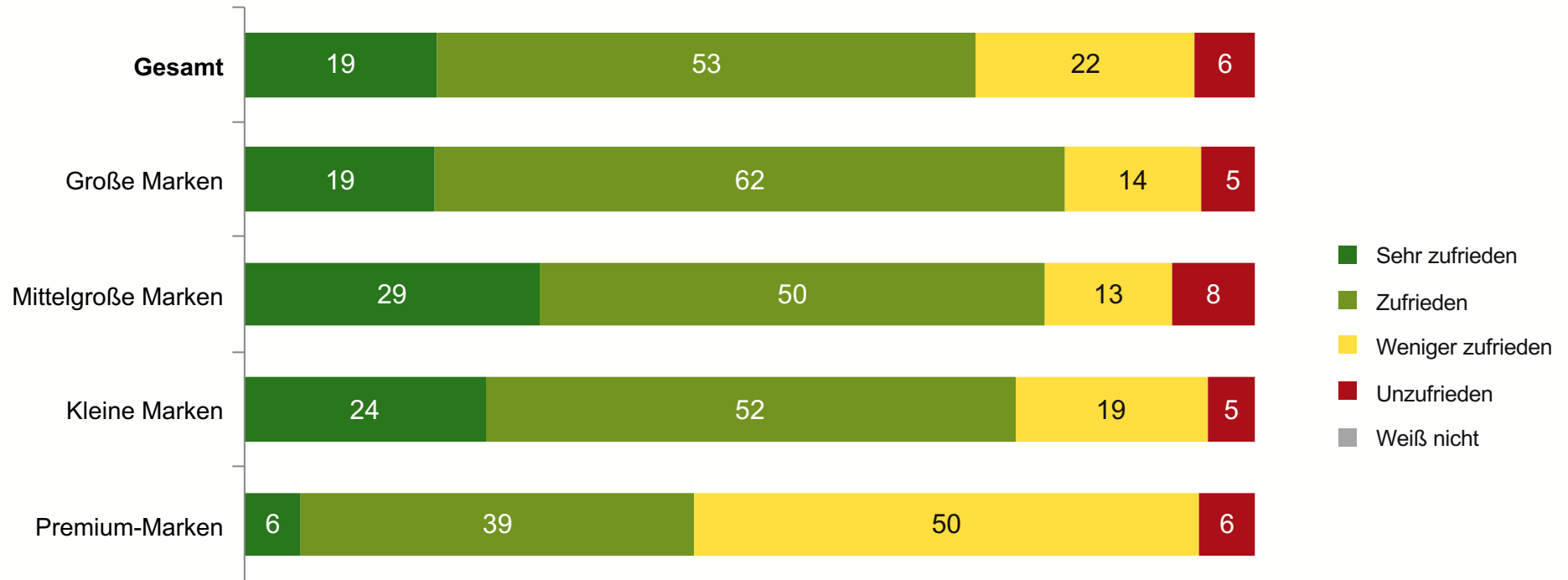


Basis: n=100 gesamt | Angabe in Prozent

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-Juni) 2024 im Vergleich zum Vorjahreszeitraum?

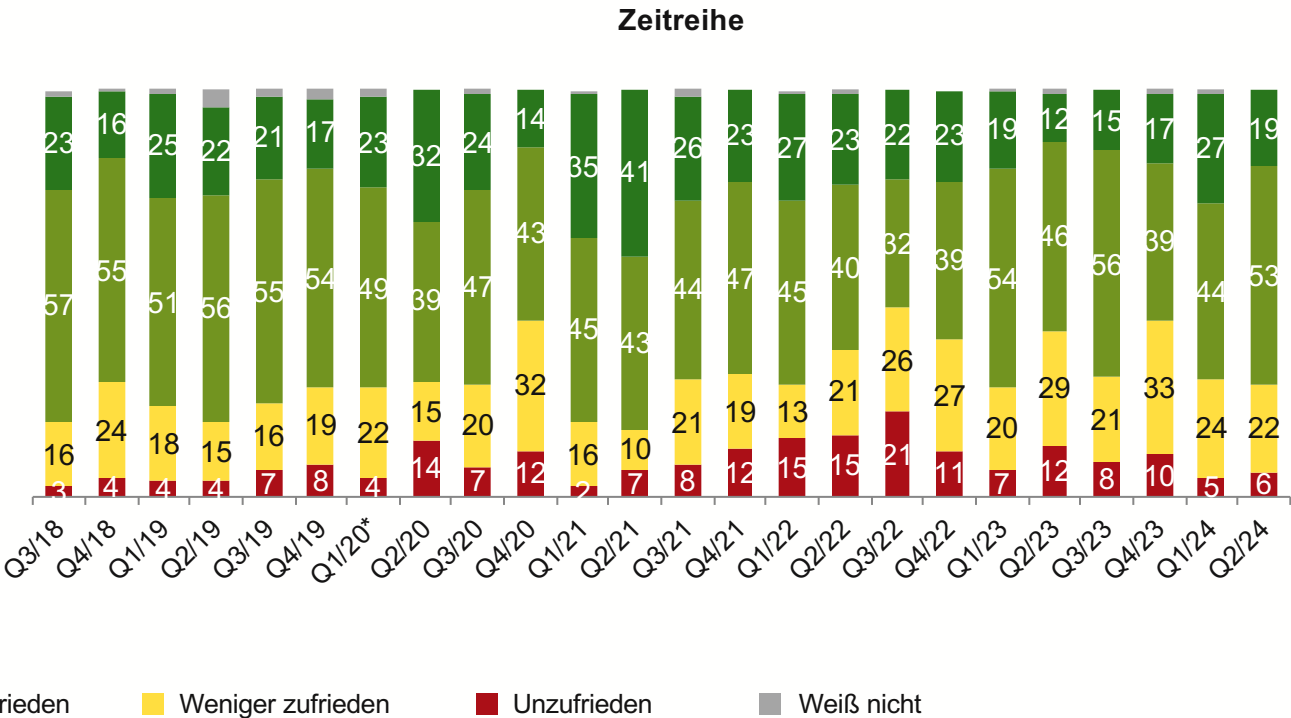
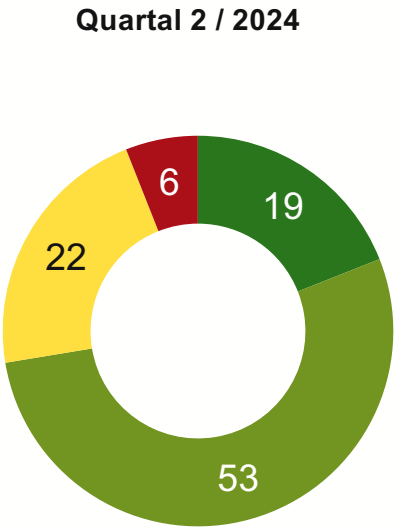


Basis: n=100 gesamt | Angabe in Prozent

Weiterhin hohe Zufriedenheit mit dem Gebrauchtwagenverkauf

Zufriedenheit Gebrauchtwagen-Verkaufsabschlüsse – Zeitreihe

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

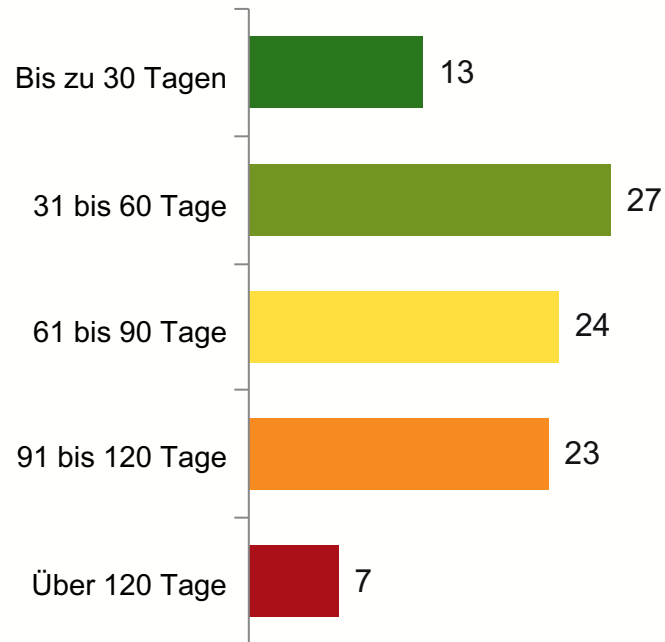


Basis: n=100 pro Quartal | Angabe in Prozent | *bis 15.03.20

76 Tage durchschnittliche GW-Standzeit

GW-Standzeit

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



Ø Standzeit: 76 Tage

(Vergleichswert Quartal 1/2024: 65 Tage)

Nach Gruppen:

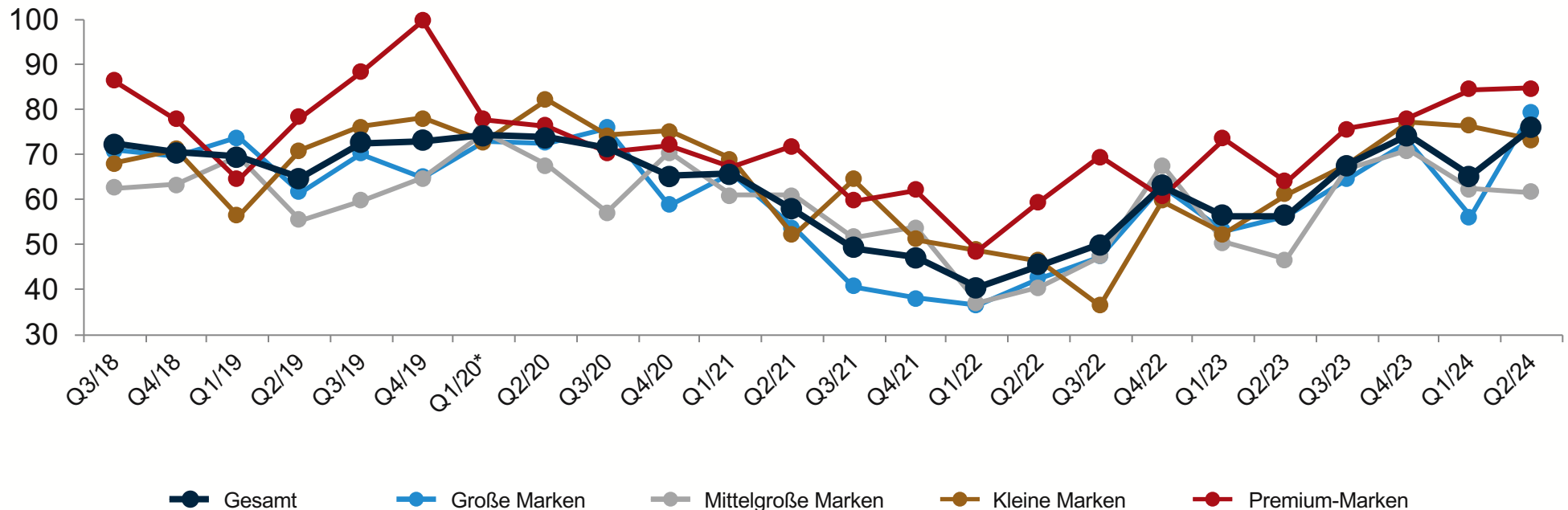
Große Marken:	80 Tage
Mittelgroße Marken:	62 Tage
Kleine Marken	73 Tage
Premium-Marken:	85 Tage

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

Die GW-Standzeit steigt - vor allem bei den großen Marken

GW-Standzeit – Zeitreihe

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

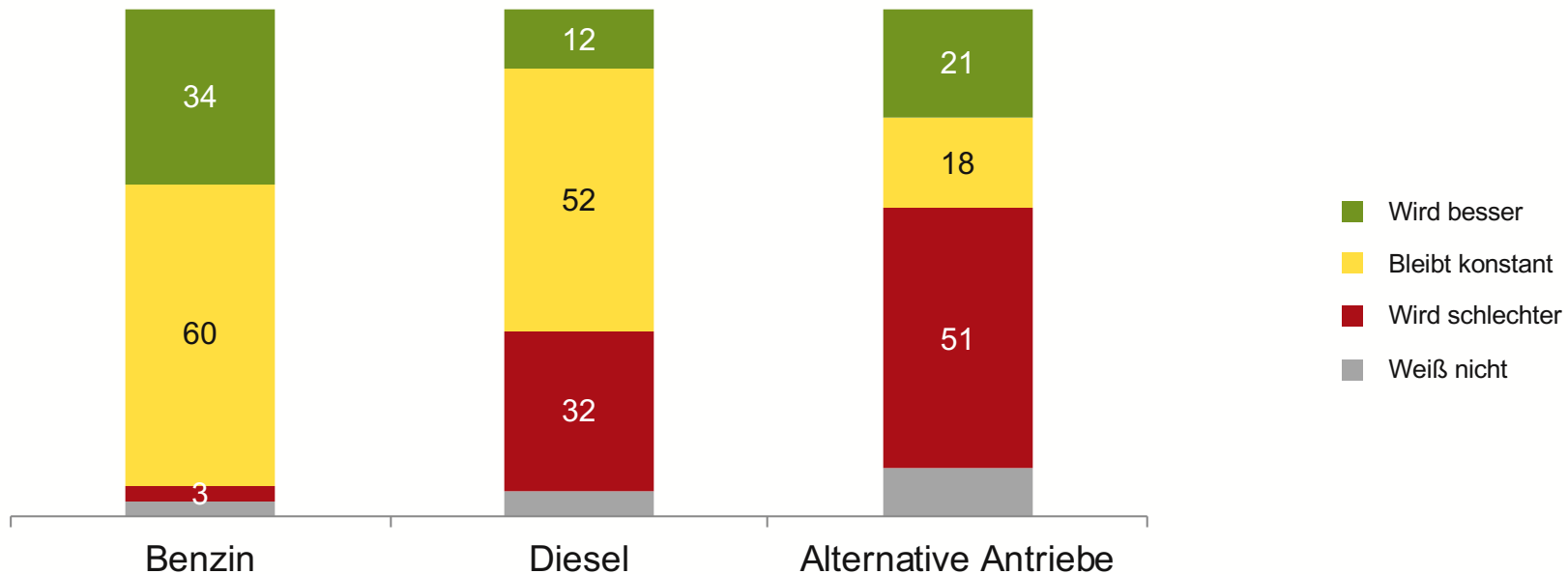


Basis: n=100 pro Quartal | Mittelwerte (Standzeit in Tagen) |
*bis 15.03.20

Über die Hälfte erwartet eine geringere Nachfrage nach alternativen Antrieben

Erwartete Nachfrage GW nach Antriebsart

Wie entwickelt sich die Nachfrage Ihrer Gebrauchtwagen je Antriebsart?

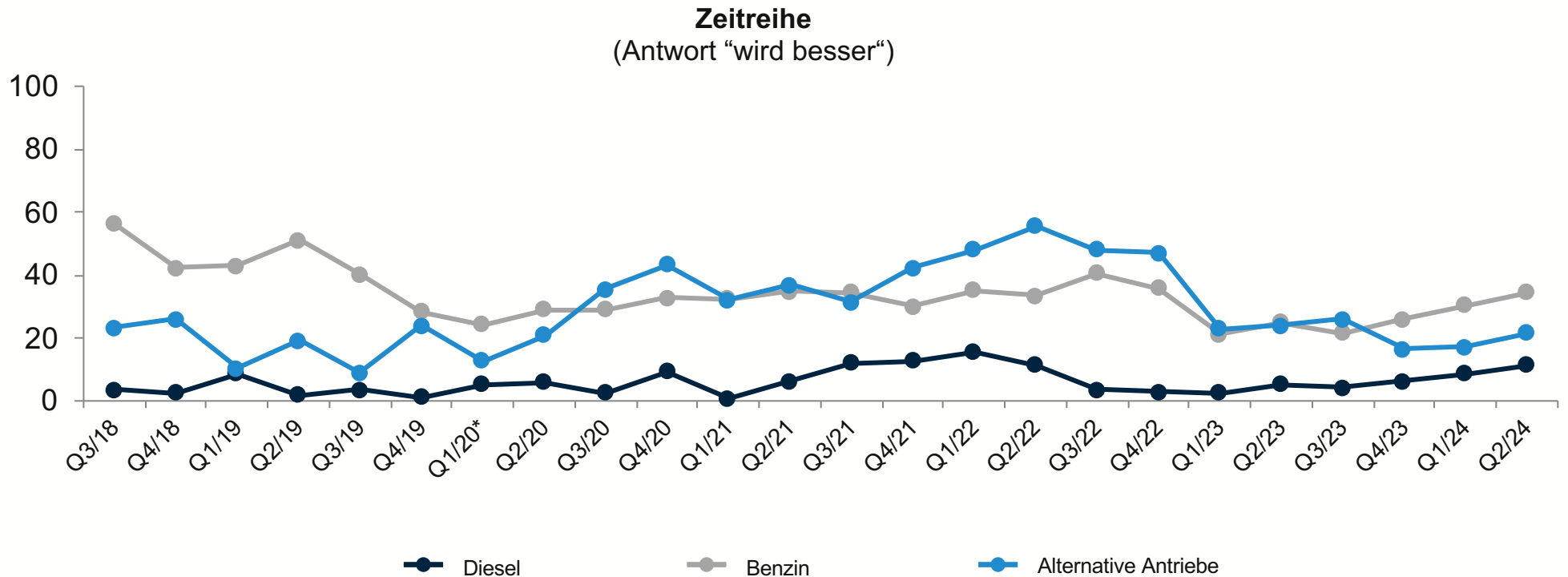


Basis: n=100 | Angabe in Prozent

Der Anteil der jeweils optimistischen Händler steigt bei allen Antrieben

Erwartete Nachfrage GW nach Antriebsart – Zeitreihe

Wie entwickelt sich die Nachfrage Ihrer Gebrauchtwagen je Antriebsart?

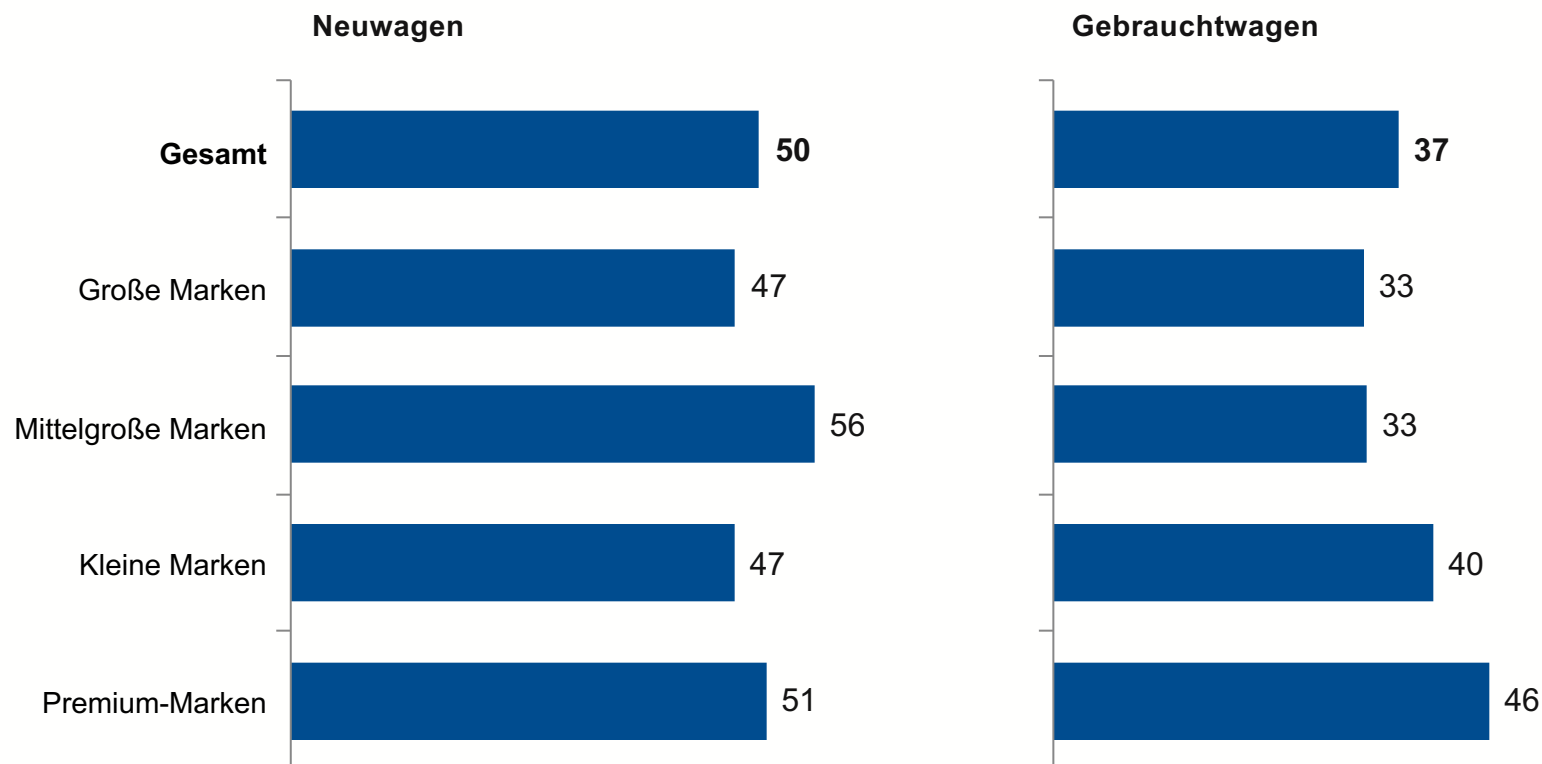


Basis: n=100 pro Quartal | Angabe in Prozent | *bis 15.03.20

Die Hälfte der Neuwagen wurden über das Autohaus finanziert

Finanzierungspenetration

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

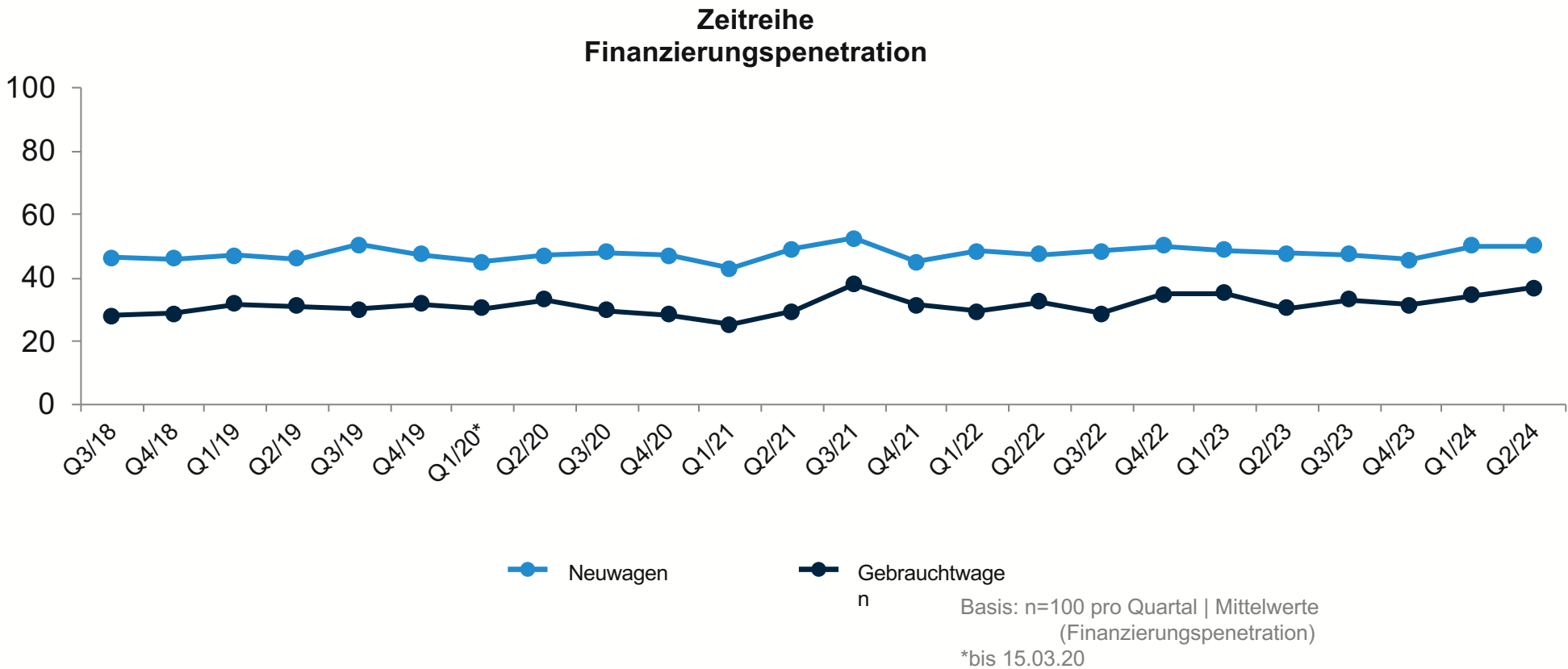


Basis: n=100 | Mittelwerte (Finanzierungspenetration)

Stabile Finanzierungspenetration

Finanzierungspenetration – Zeitreihe

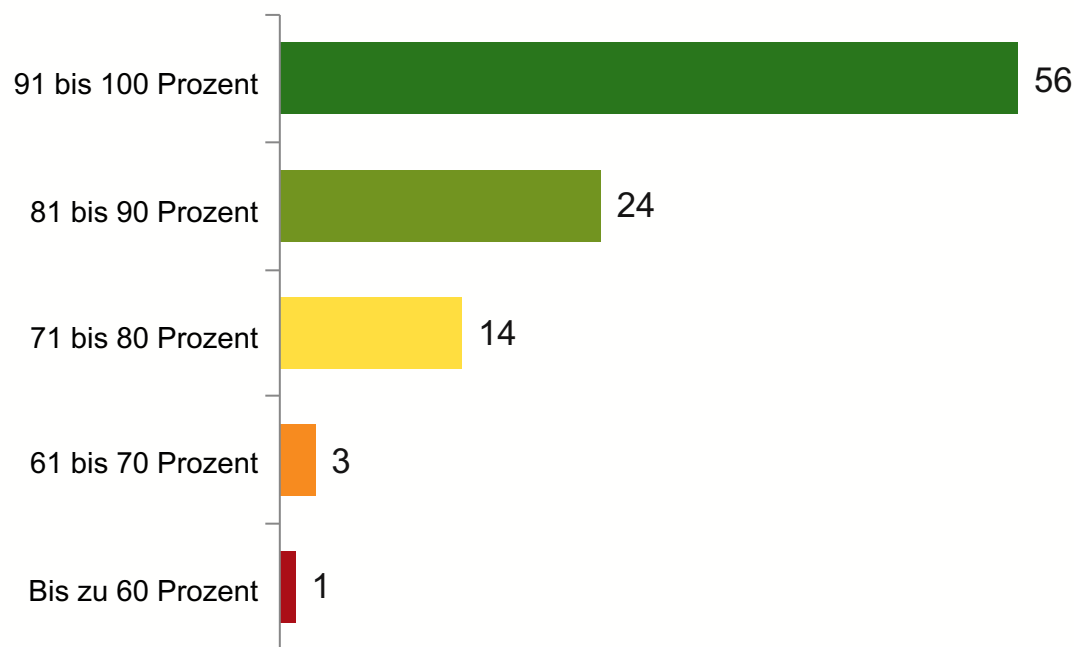
Wie viel Prozent Ihrer Neu- und Gebrauchtwagen wurden über Ihr Autohaus finanziert?



In über der Hälfte der Betriebe lag die Werkstattauslastung bei mindestens 90 Prozent

Werkstattauslastung

Zu wie viel Prozent war Ihre Werkstatt im 2. Quartal (April-Juni) 2024 ausgelastet?



Ø Werkstattauslastung: 91 Prozent

(Vergleichswert Quartal 1/2024: 86 Prozent)

Nach Gruppen:

Große Marken: 93 Prozent

Mittelgroße Marken: 89 Prozent

Kleine Marken 92 Prozent

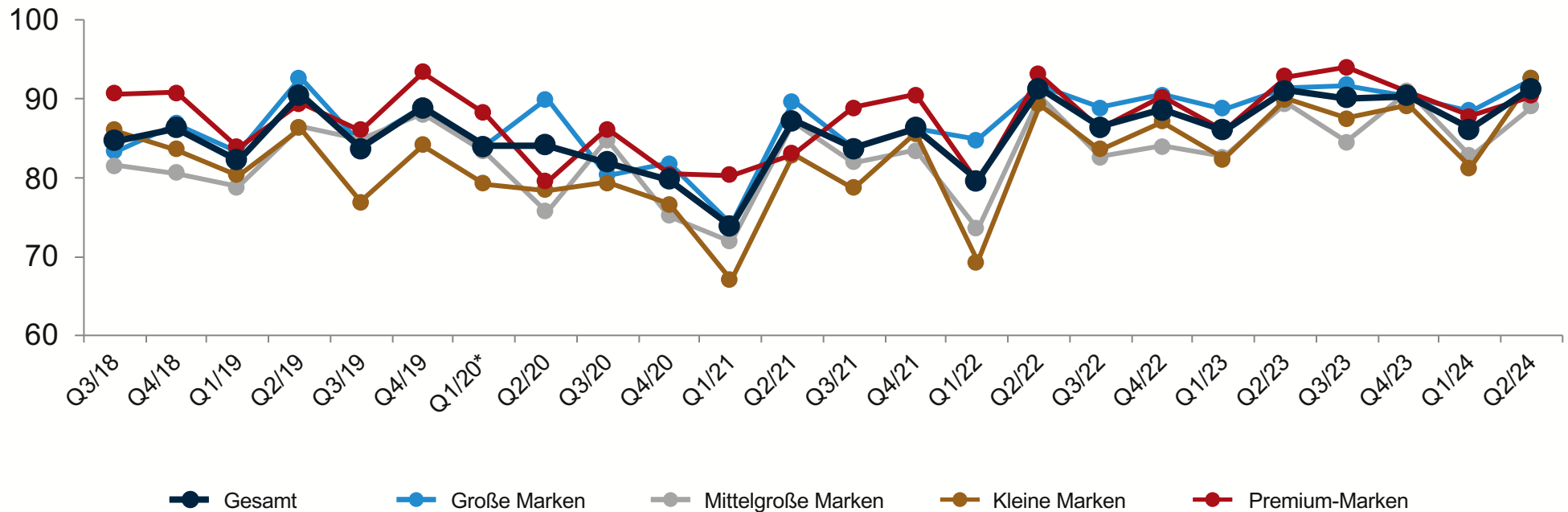
Premium-Marken: 90 Prozent

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

Werkstattauslastung steigt wieder

Werkstattauslastung – Zeitreihe

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

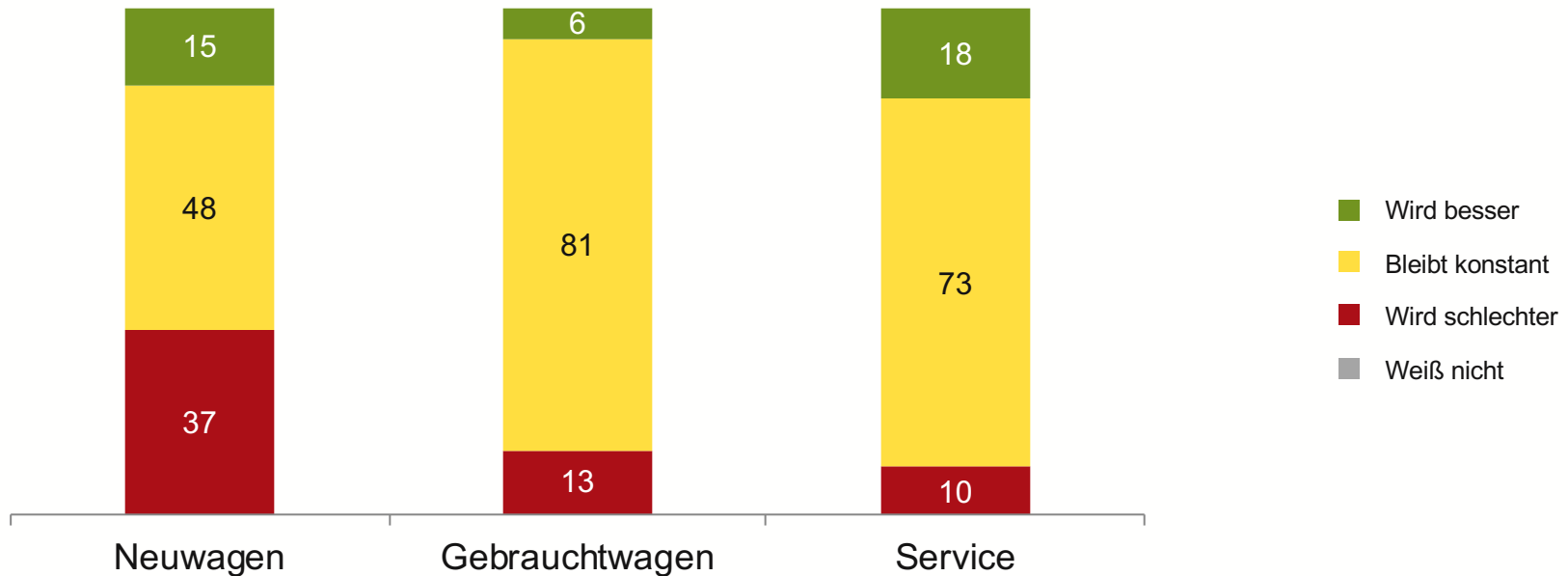


Basis: n=100 pro Quartal | Mittelwerte | *bis 15.03.20

Tendenziell eher Pessimismus bzgl. der Geschäftsentwicklung im Verkauf

Erwartete Geschäftsentwicklung

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

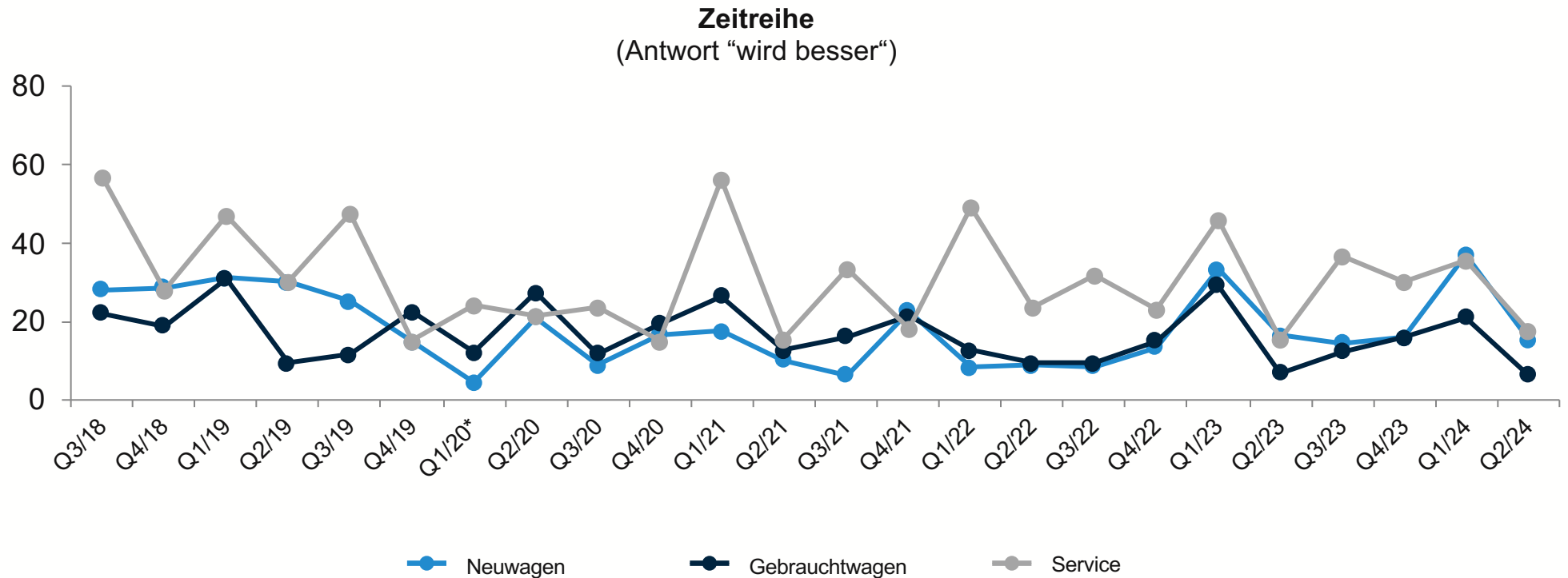


Basis: n=100 | Angabe in Prozent

Deutlich geringerer Optimismus im Vergleich zum letzten Quartal

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 2/2024:

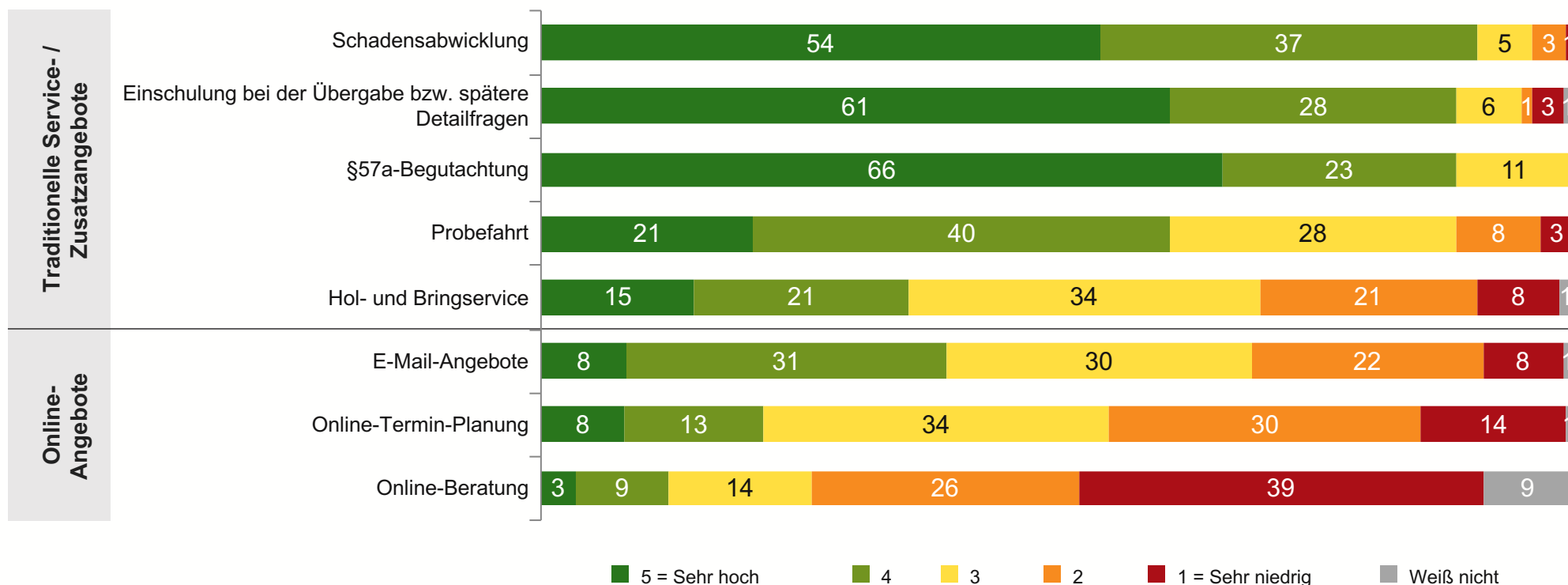
Zusatzangebote: Aktuelle Nachfrage und Entwicklung

Status der Kaufentscheidung beim ersten Autohaus-Besuch

Hohe Nachfrage nach Schadensabwicklung, Einschulung bei der Übergabe und § 57a-Begutachtung

Dienstleistungen / Angebote / Services: Aktuelle Nachfrage (1/2)

Wie groß ist die Nachfrage Ihrer Kundinnen und Kunden nach den folgenden Dienstleistungen, Angeboten und Services?

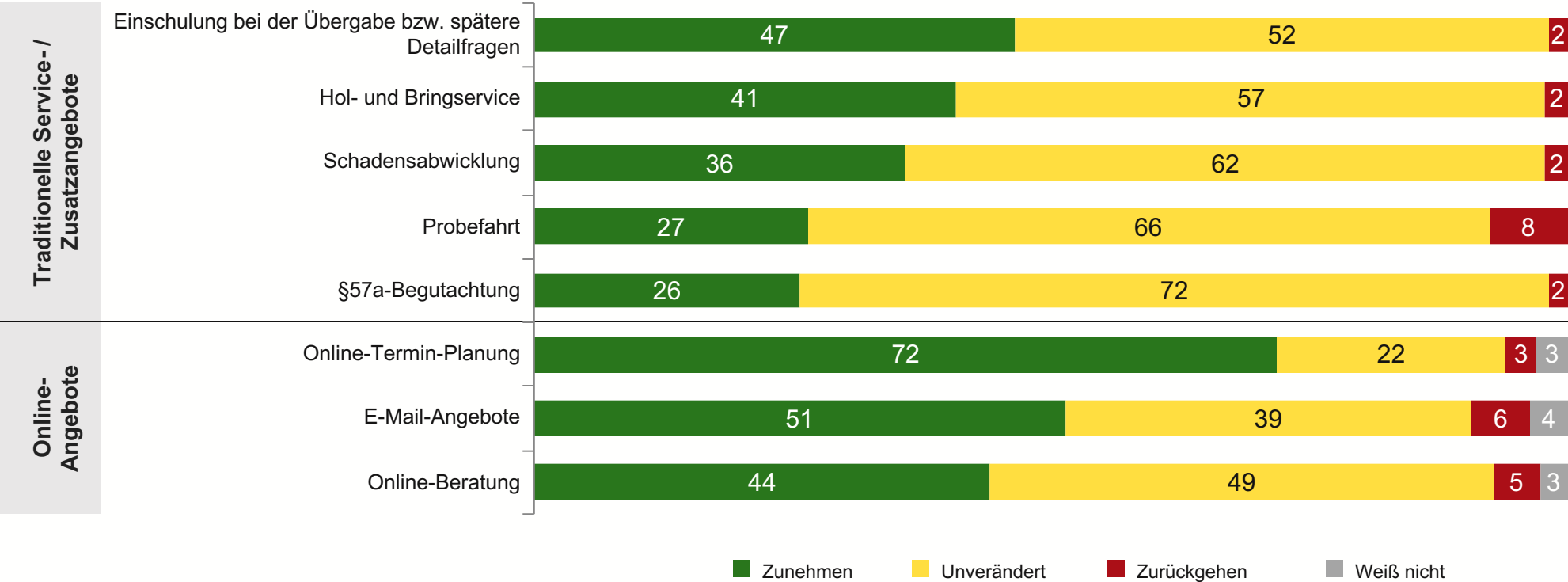


Basis: n=100 | Angabe in Prozent

Vor allem bei Online-Angeboten wird eine Zunahme erwartet

Dienstleistungen / Angebote / Services: Erwartete Entwicklung (1/2)

Welche dieser Dienstleistungen, Angebote und Services werden Ihrer Einschätzung nach in den nächsten Jahren eher zunehmen, welche werden eher zurückgehen?

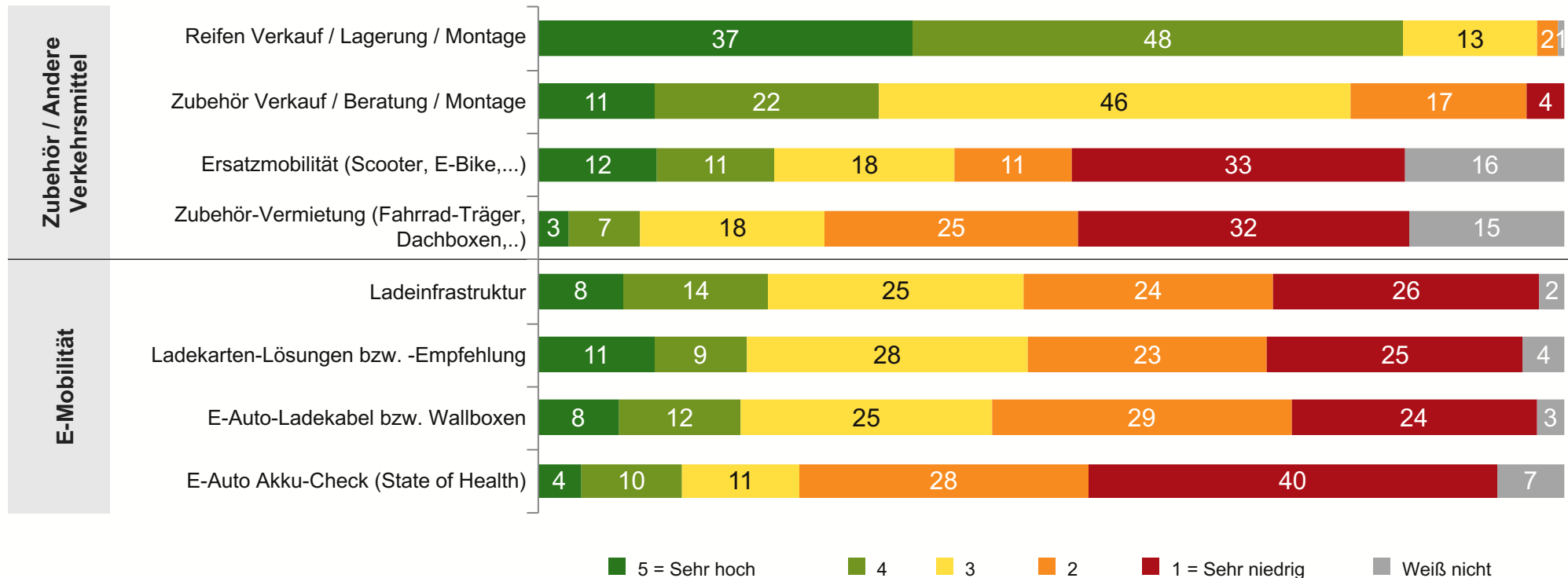


Basis: n=100 | Angabe in Prozent

Bisher verhaltene Nachfrage nach Zusatzangeboten zu E-Mobilität

Dienstleistungen / Angebote / Services: Aktuelle Nachfrage (2/2)

Wie groß ist die Nachfrage Ihrer Kundinnen und Kunden nach den folgenden Dienstleistungen, Angeboten und Services?

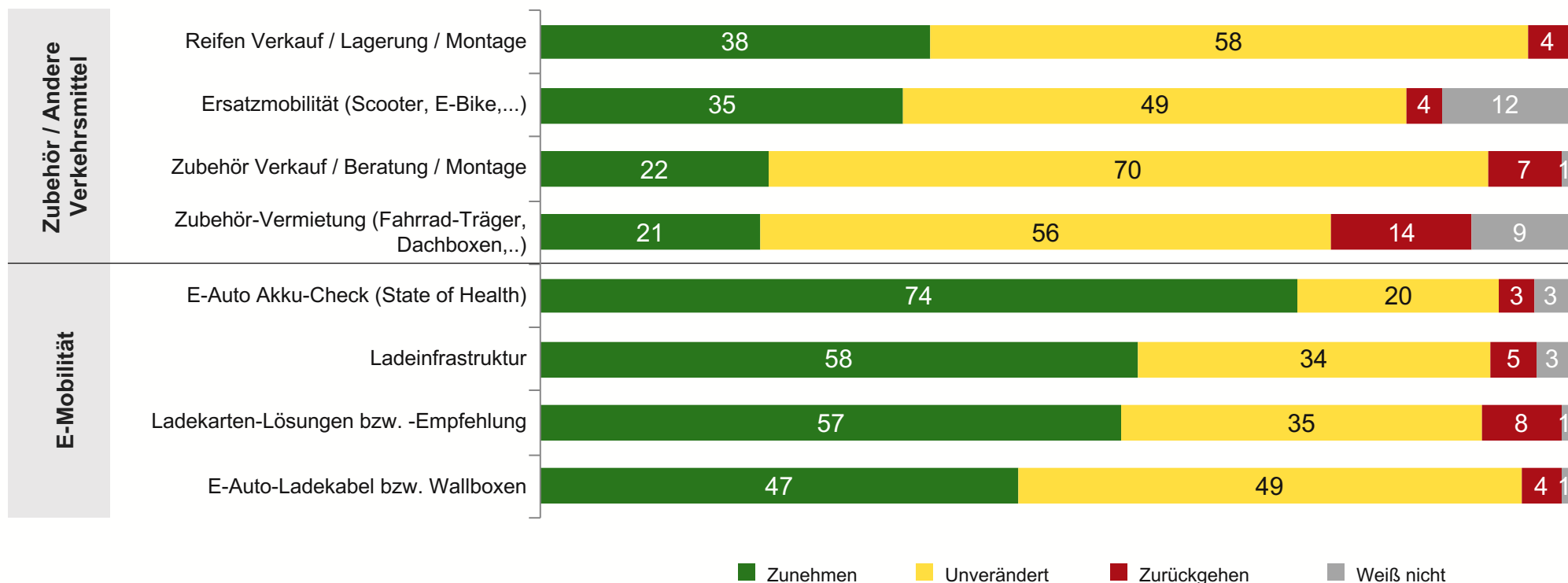


Basis: n=100 | Angabe in Prozent

Zusatzangebote zu E-Mobilität werden zunehmen, vor allem Akku-Checks

Dienstleistungen / Angebote / Services: Erwartete Entwicklung (2/2)

Welche dieser Dienstleistungen, Angebote und Services werden Ihrer Einschätzung nach in den nächsten Jahren eher zunehmen, welche werden eher zurückgehen?

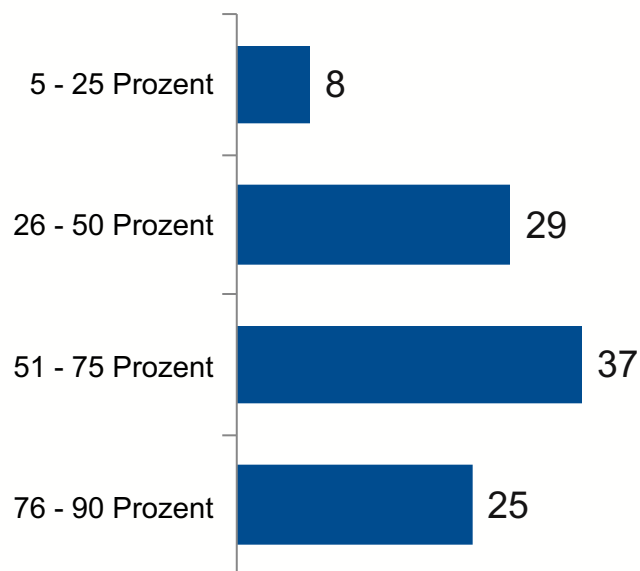


Basis: n=100 | Angabe in Prozent

Beim ersten Autohaus-Besuch haben Kunden im Durchschnitt 60 Prozent ihrer Customer Journey zurückgelegt

Status der Kaufentscheidung beim ersten Autohaus-Besuch

Wie weit sind die Kunden in ihrer Kaufentscheidung, wenn sie das erste Mal für ein neues Fahrzeug zu Ihnen ins Autohaus kommen? Bitte schätzen Sie eine ungefähre Prozentzahl.



Ø Status der Kaufentscheidung: 60 Prozent

Nach Gruppen:

Große Marken:	64 Prozent
Mittelgroße Marken:	55 Prozent
Kleine Marken	59 Prozent
Premium-Marken:	56 Prozent

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

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