

Flaute im Neuwagenhandel hält an Kunden fordern hohe Rabatte

Die Verbraucher sparen. 94 Prozent der Autofahrer wollen sich in den restlichen dreieinhalb Monaten dieses Jahres kein neues Auto kaufen. Auch die IAA werde ihre Kaufentscheidung nicht beeinflussen, meinen 92 Prozent. Dies ergab eine Umfrage der Santander Consumer Bank und der Redaktion »kfz-betrieb«.

Das Konsumklima im Automobilmarkt ist jedoch längst nicht so angespannt, wie es von manchen Pessimisten beschrieben wird: Nach Einschätzungen der Befragten blieben die Ausgaben für die Fahrzeuganschaffung, Reparaturen

und Wartungen auf dem Niveau des Vorjahres. Die große Mehrheit der Fahrer der Mittel- und Oberklasse (86 Prozent) gaben in den ersten

sechs Monaten im Vergleich zum letzten Autokauf sogar mehr Geld für ihren neuen Pkw aus. Und nur sieben Prozent der Befragten haben ihren Autokauf bewusst verschoben.

Für gut 80 Prozent ist ein junger Gebrauchtwagen eine echte Alternative zum Neuwagen. So hat gut die Hälfte der Fahrzeughalter im ersten Halbjahr 2007 statt eines Neuwagens einen Gebrauchtwagen gekauft. Erhielten die Kunden von ihren Automobilhändlern attraktive Rabatte, würden 58 Prozent dennoch auf ein neues Fahrzeug zugreifen. Allerdings erwarten rund zwei Drittel der Befragten Rabatte von mindestens elf Prozent. 33 Prozent der potenziellen Neuwagenkunden wünschen sich sogar Nachlässe zwischen 16 und 20 Prozent. *nr*

Ausführliche Ergebnisse zu den Kaufabsichten und zur Ausgabenbereitschaft der Autofahrer finden Sie unter kfz-betrieb.de.



Junge Gebrauchte als echte Alternative

Susanne Keuler, BBE Unternehmensberatung GmbH, Bereich Automotive

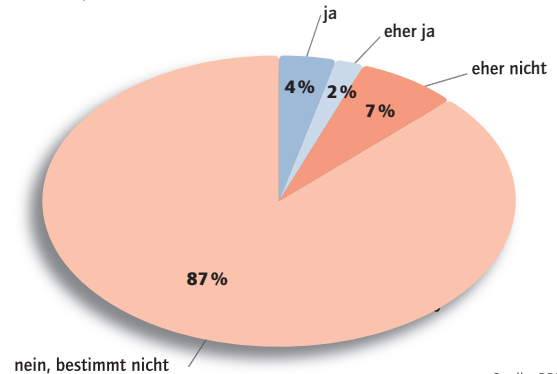


„Eine bewusste Kaufzurückhaltung ist bei den Endverbrauchern nicht festzustellen: Lediglich sieben Prozent der Befragten schieben die Anschaffung eines Autos auf. Die viel diskutierte Flaute im Neufahrzeughandel liegt zum Teil daran, dass die Fahrzeuge in der Ausstattung immer hochwertiger werden, immer länger halten und damit junge Gebrauchtwagen für immerhin 82 Prozent der Befragten als echte Alternative zum Neufahrzeugkauf in Frage kommen.“

Das Empfinden einer Flaute liegt aber auch daran, dass sich die Branche schwer tut, vom Wunschvolumen von rund 3,5 Millionen Neuzulassungen Abstand zu nehmen – obwohl die demografische Entwicklung in eine entsprechende Richtung zeigt. Der viel zitierte Neufahrzeugkuchen, von dem sich jeder sein Stück abschneiden möchte, wird künftig nicht mehr in der Familienpackung angeboten werden (mit 3,5 Millionen Zulassungen oder gar mehr), sondern eher in der Singlepackung (3,3 Millionen oder gar weniger). Dies dürfte zu weiteren Rabattschlachten führen. Die Endverbraucher freut es, denn 66 Prozent der Befragten erwarten Rabatte von mindestens elf Prozent und höher.

KAUFABSICHTEN

Haben Sie vor, dieses Jahr noch ein Auto zu kaufen?

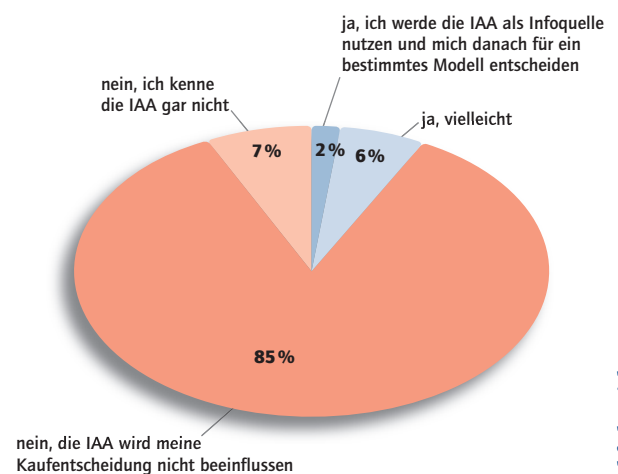


Quelle: BBE/ABH

Von den nur wenigen Kaufinteressenten (sechs Prozent) wollen 38 Prozent einen jungen Gebrauchtwagen und 35 Prozent einen Neuwagen kaufen.

KAUFIMPULSE VON DER IAA

Wird die IAA bei Ihrem nächsten Autokauf eine Rolle spielen?

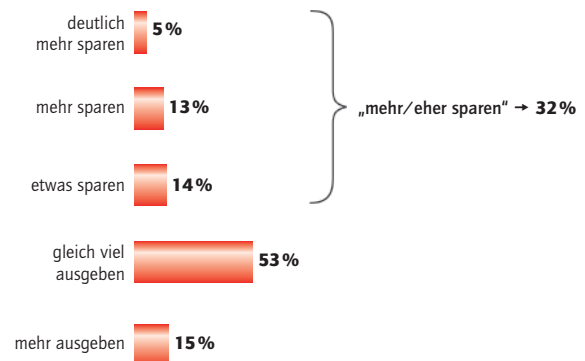


Quelle: BBE/ABH

Nur acht Prozent der privaten Autofahrer nutzen die IAA als Informationsquelle. Elf Prozent der Frauen und zehn Prozent der jungen Autofahrer kennen die IAA nicht.

ENTWICKLUNG DES KONSUMVERHALTENS 2008

Was glauben Sie, werden Sie im nächsten Jahr im Vergleich zu diesem Jahr bei den Ausgaben für das Auto mehr ausgeben oder deutlich mehr sparen?



Quelle: BBE/ABH

„Mehr sparen“ wollen in erster Linie Frauen, Fahrer von Minis und Kleinwagen sowie 30- bis 44-Jährige und Fahrzeughalter von japanischen Autos.

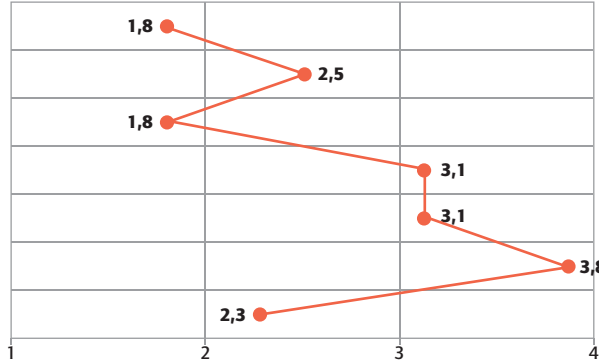
Weitere Trends auf Seite 14 ▶

GRÜNDE FÜR DIE KAUFZURÜCKHALTUNG

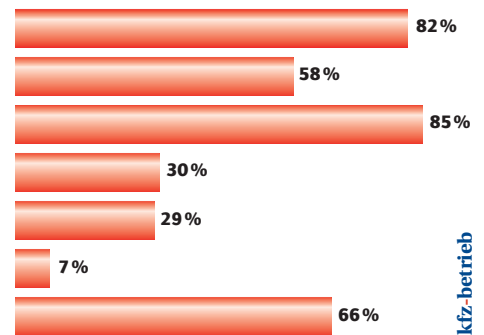
Inwieweit schließen Sie sich den folgenden Aussagen an?

- Junge Gebrauchtwagen sind eine echte Alternative zu Neuwagen.
- Attraktive Rabatte würden mich zum Kauf eines Neuwagens anstelle eines Gebrauchtwagen bewegen.
- Die Automobilindustrie soll mehr günstige Autos auf den Markt bringen.
- Die CO₂-Debatte hat mein Kaufverhalten dieses Jahr negativ beeinflusst, bzw. wird es dieses Jahr noch beeinflussen.
- Die Mehrwertsteuer-Erhöhung auf 19% hat mich zum Konsumverzicht rund ums Auto bewegt.
- Ich habe den geplanten Autokauf aufgrund der Mehrwertsteuer-Erhöhung vorgezogen, d. h. in 2006 gekauft.
- Für meine privaten Ausgaben habe ich dieses Jahr weniger Geld zur Verfügung.

Ø aus 1 = ja, trifft voll zu bis 4 = trifft nicht zu



Topbox „ja, trifft (voll) zu“

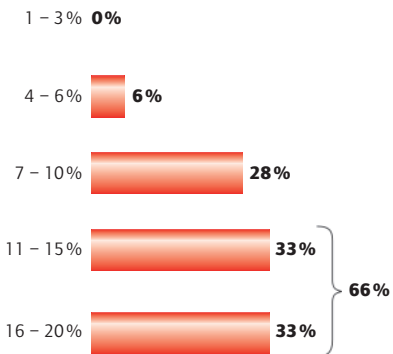


Quelle: BBE/ABH

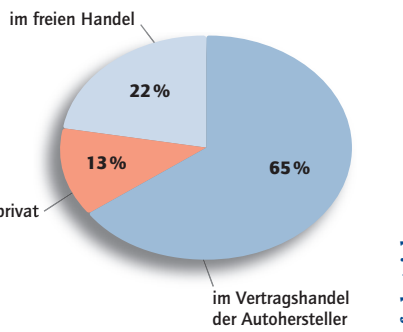
Die Endverbraucher haben weniger Geld zur Verfügung. Über 80 Prozent fordern die Automobilhersteller auf, preiswertere Fahrzeuge zu produzieren.

EINKAUFSORTE UND NACHLÄSSE

Erwartete Rabatthöhe beim Neuwagen



Bevorzugter Einkaufsort bei Neu- und Gebrauchtwagen

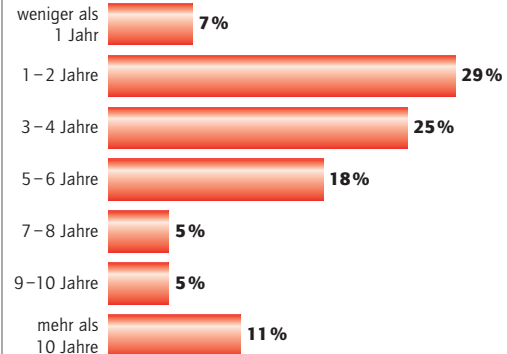


Quelle: BBE/ABH

Die Autofahrer favorisieren den vertragsgebundenen Handel. Allerdings erwarten zwei Drittel der Befragten von ihren Automobilhändlern mindestens elf Prozent Rabatt.

VORAUSSICHTLICHE HALTEDAUER

Wie lange werden Sie mit Ihrem derzeitigen Fahrzeug noch fahren?



Quelle: BBE/ABH

Rund die Hälfte der Befragten besitzt ihr Fahrzeug bereits mehr als fünf Jahre. Nur sieben Prozent wollen sich in den nächsten zwölf Monaten ein neues Auto kaufen.

Das Budget der Autofahrer reicht nicht aus

Gerd Heinemann, geschäftsführender Gesellschafter der ABH Marketingservice GmbH



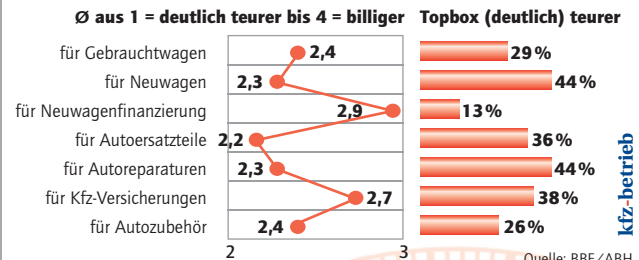
Foto: ABH

„Alle Konjunkturforscher melden den Aufschwung. Der deutsche Kfz-Markt merkt davon jedoch nichts. Dies verwundert nicht, denn die Rahmenbedingungen beim privaten Verbrauch bleiben weiterhin unter Druck: Der deutsche Autofahrer erwartet für dieses Jahr weniger Geld im Portemonnaie. Hoffnung auf Besserung besteht nicht. Zudem glauben die Endverbraucher, dass der Neuwagen immer teurer wird. Die Debatten um die Mehrwertsteuer-Erhöhung und CO₂ verunsichern die Autofahrer zusätzlich. Damit bleibt die Hoffnung, dass sich die potenziellen Kunden einen Neuwagen anschaffen, relativ begrenzt. Auch mit Rabatten kann nur bedingt nachgeholfen werden. Die Chance, den Verbraucher mit Geldgeschenken zum Pkw-Kauf zu verleiten, schwindet. Denn das Budget der Autofahrer reicht halt einfach nicht aus.“

Demgegenüber gewinnen so genannte Billigautos und junge Gebrauchte an Attraktivität. Zumindest denken die Befragten ernsthaft über diese Alternativen nach. Ob das Nachdenken jedoch zu verkauften Pkw führt, bleibt abzuwarten. Fazit: Das Aftersalesgeschäft bleibt somit immer noch die tragende Säule im Autohaus. Hier geben die Kunden zwar nicht mehr Geld aus, doch es wird zumindest auch nicht weniger verdient.“

GEFÜHLTE PREISVERÄNDERUNGEN

Wie haben sich Ihrer Meinung nach in diesem Jahr die Preise entwickelt?



Quelle: BBE/ABH

Preiserhöhungen nahmen die Befragten vor allem bei den Reparaturen, Ersatzteilen, Versicherungs- und Neuwagenangeboten wahr.

UNTERSUCHUNGSDESIGN

- Befragte:** Pkw-Fahrer in Deutschland, die für ihre Reparaturen und Wartungen verantwortlich sind
- Stichprobe:** n = 1 000, repräsentative Zufallsauswahl
- Durchführung:** ABH Marketingservice GmbH und BBE Unternehmensberatung GmbH
- Auftraggeber:** Santander Consumer Bank und »kfz-betrieb«