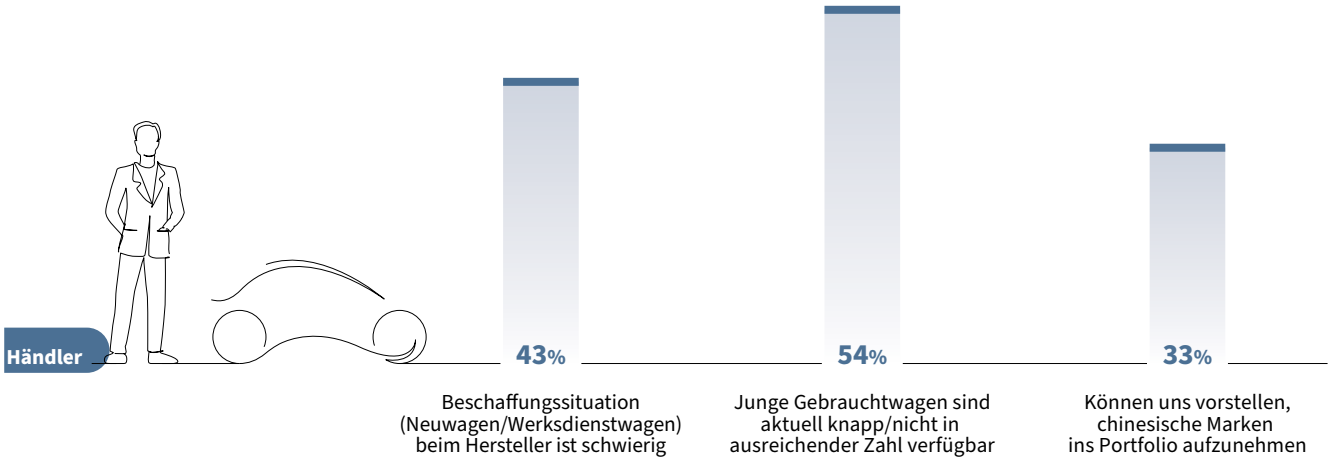
Der Handel im Dilemma

Die Hälfte der Wirtschaft ist Psychologie. Diese oft zitierte und Ludwig Ehrhard zugeschriebene Aussage könnte derzeit nicht treffender formuliert werden. Der Automobilhandel befindet sich in einer derart komplexen Situation, bei der Psychologie zwar nicht hilft, aber vieles erklärt. Auf der einen Seite sind die Automobilhersteller, die mit extrem schwierigen Rahmenbedingungen zu kämpfen haben. Auf der anderen Seite die privaten und gewerblichen Kunden, die sich mit Investitionen zurückhalten. Mittendrin der Handel, der E-Autos in den Markt bringen muss, diese aber bei Neu- und Gebrauchtwageninteressenten kaum Begehrlichkeiten wecken. Kein Wunder also, dass über 80% aller Händler das kommende Jahr als gleich oder schlechter einschätzen. Und wenn Volumenhersteller wie VW oder Ford in Deutschland mit negativen Nachrichten in den Medien erscheinen, drückt das natürlich zusätzlich auf die Stimmung.

Das ist die Psychologie, die Ludwig Ehrhard meinte. Es herrscht eine Standortkrise, die durch die politischen Umbrüche im Inland und die derzeit noch schwer einschätzbare Lage in den USA nicht besser zu werden scheint. All das zeigt sich im aktuellen DAT Barometer deutlich. Der Markt kommt nicht richtig in die Gänge, hohe Kosten für nicht verkaufte Fahrzeuge belasten den Handel. Und wenn sich ein Interessent für einen neuen BEV entscheidet, dann wählt knapp die Hälfte die Leasing-Option und verlagert dadurch das Risiko der Vermarktung dieser Pkw in die Zukunft. Mit Blick auf die Politik könnte man mit dem damaligen Bundespräsidenten Herzog sagen, es wird Zeit, dass ein Ruck durch Deutschland geht.

Händlereinschätzung: Beschaffungssituation und Sortimentspolitik

Stand November 2024

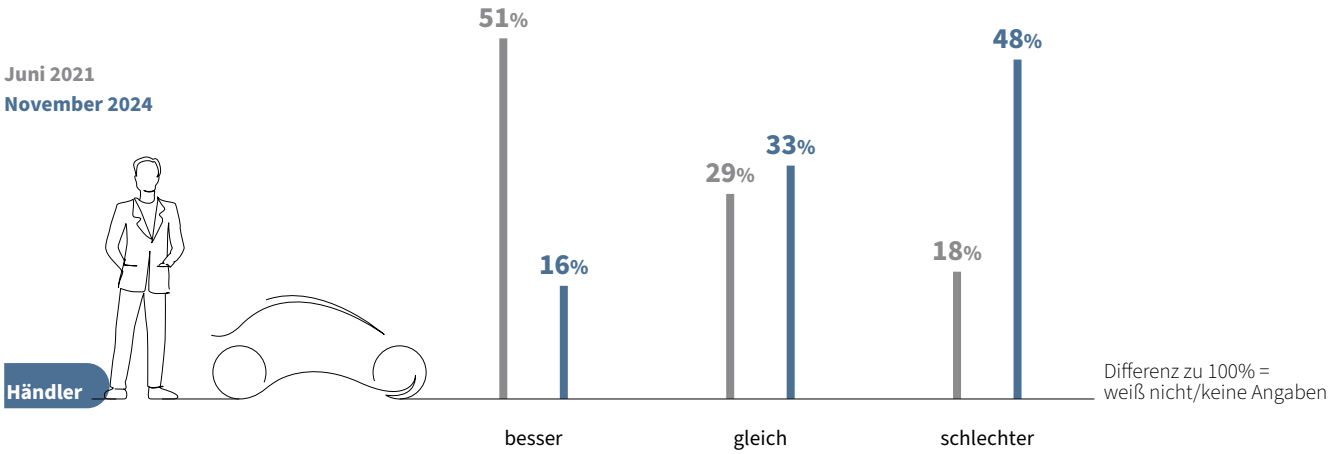


Copyright: DAT/Quelle: DAT

Beschaffungssituation im Handel 2024 wird wieder etwas entspannter eingeschätzt: Die Zeiten der Mangellage scheinen vorbei zu sein, Fahrzeuge – vor allem neue – sind wieder in ausreichender Zahl verfügbar. Waren es durch die Ausläufer der Corona-Pandemie vor drei Jahren noch 92% der Händler, die den Einkauf von Neu- oder Werksdienstwagen als schwierig erachteten, sind es aktuell „nur noch“ 43%. Interessanter Aspekt in der Sortimentspolitik: Ein Drittel aller Händler kann sich vorstellen, chinesische Marken ins Portfolio aufzunehmen. Positiv zu bemerken ist auch: Junge Gebrauchte sind wieder stärker gefragt. Etwas mehr als die Hälfte der Händler (54%) könnte davon noch mehr gebrauchen und sieht daher deren Beschaffung als ausbaufähig.

Methodik Das DAT Barometer ist eine Momentaufnahme aus primär- und sekundärspezifischen Daten des Automarkts. Für die Befragung des Handels November 2024 wurde im Auftrag der DAT eine repräsentative Stichprobe von 627 Online-Interviews (CAWI) über goals international durchgeführt (Feldzeit: 04. bis 15.11.2024). Die Gewichtung der Daten erfolgte nach Händlertyp und Marke.

Händlereinschätzung: Geschäftsaussichten

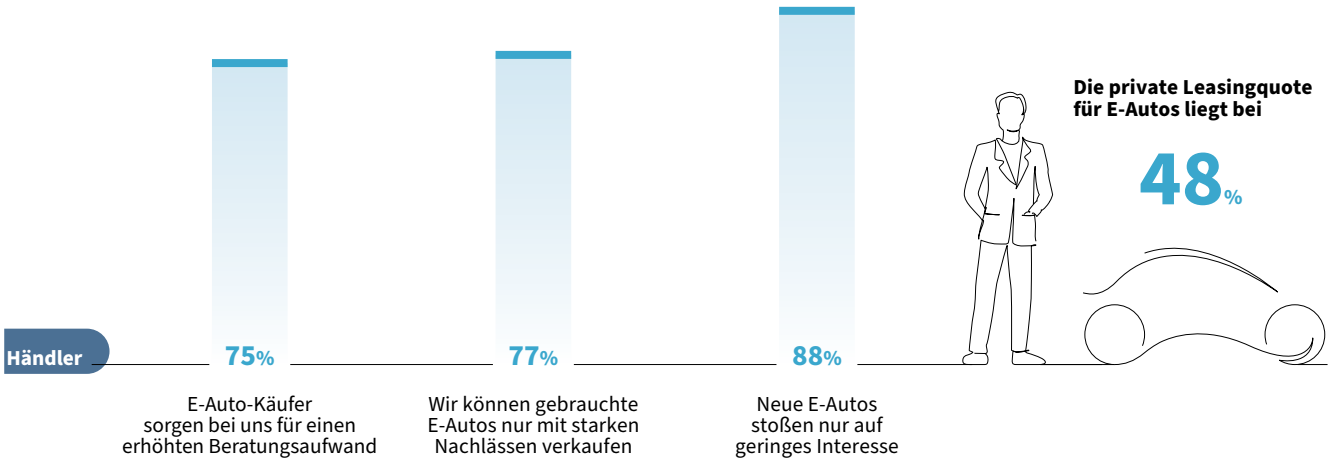


Copyright: DAT/Quelle: DAT

Wirtschaftlich bleibt aus Sicht der Händler die Lage angespannt: Der Autohandel ist zwar Krisen gewohnt, blickt aber im zweiten Jahr der Rezession durchaus mit gemischt-negativen Gefühlen in die Zukunft. Fast die Hälfte aller Befragten (48%) glaubt, das kommende Jahr werde schlechter als das aktuelle, ein Drittel schätzt es identisch mit 2024 ein – und das ist beileibe kein gutes Jahr. Gerade einmal 16% der Händler sind da deutlich optimistischer und sagen, es werde besser. Hier lohnt sich ein Vergleich mit dem Jahr 2021: Damals, nach der ersten großen Corona-Welle, glaubten 51% der Händler an eine Besserung, nur 18% blickten pessimistisch in die Zukunft. Diese Situation hat sich nun ziemlich genau umgedreht.

Händlerangaben: aktuelle Situation rund um den Verkauf von BEV

Stand November 2024

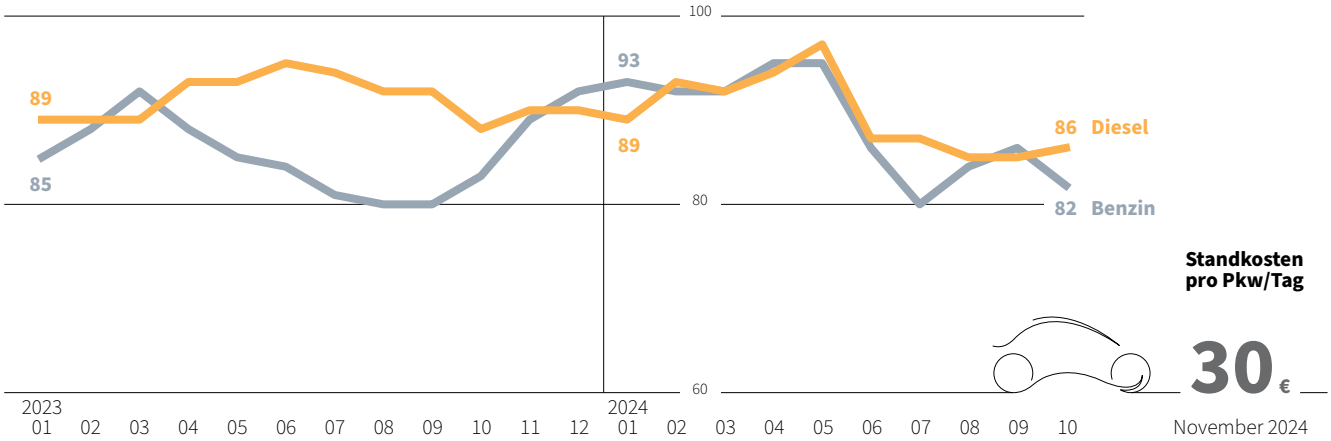


Copyright: DAT/Quelle: DAT

Nachfrage nach neuen und gebrauchten E-Autos bleibt beim Handel verhalten: Aus Sicht des Handels sind E-Autos keine Selbstläufer. Der Beratungsbedarf bei Interessenten ist nach Aussage von 75% aller Händler, erhöht. Und trotz aller Anstrengungen stoßen neue E-Autos, so sagen es fast 90% aller Händler, nur auf geringes Interesse. Wenn sich allerdings der Interessent für ein E-Auto (meist ein neues) entscheidet, dann wählt über die Hälfte der privaten Käufer ein Leasingmodell: Die private Leasingquote bei BEV liegt dem Handel zufolge derzeit bei 48%. Wenn ein Endverbraucher nach einem gebrauchten E-Auto fragt, so können diese Pkw nach Aussage von 77% der Händler nur mit starken Nachlässen verkauft werden.

Standzeiten beim Handel in Tagen

Gebrauchtwagen aller Segmente und Marken



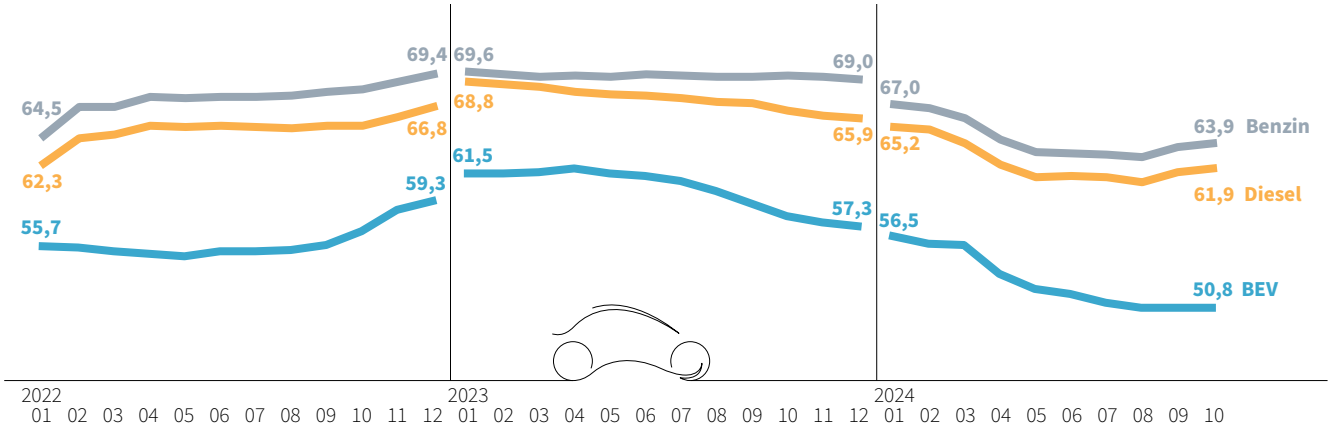
Copyright: DAT/Quelle: DAT

Was nicht verkauft wird, kostet Zeit und Geld – die Standtage im Handel sprechen eine klare Sprache: Die Standtage im Handel sind ein teures Unterfangen. Jeder einzelne Tag, den ein Gebrauchtwagen verkaufsfertig in der virtuellen und physischen Ausstellung steht, kostet derzeit im Schnitt 30 Euro. Dies ist eine deutliche Steigerung zum Vorjahr (23 Euro), denn auch hier machen sich gestiegene Kosten wie das Bewerben der Pkw in Online-Marktplätzen, die Kosten für Fotografie, Bildbearbeitung, Marketing, Beseitigung von Standschäden etc. bemerkbar. 82 Tage im Schnitt stehen gebrauchte Benziner, 86 Tage gebrauchte Diesel. Für den Handel keine optimale Situation, zumal der aktuellen Befragung zufolge 30 Prozent seiner Gebrauchten als Risikobestand gelten – also länger als 90 Tage stehen.

Wertentwicklung von dreijährigen Pkw

Alle Segmente und Marken, dreijährige Fahrzeuge, Laufleistung 15/20 Tsd. km pro Jahr; Angaben in Prozent

Grundlage sind dreijährige Pkw während eines Kalenderjahres. Im neuen Kalenderjahr werden ‚neue' dreijährige Pkw betrachtet, wodurch sich von Dezember zu Januar ein Sprung ergeben kann. Der Verkaufspreis wird prozentual zum ehemaligen Listenneupreis dargestellt.



Copyright: DAT/Quelle: DAT

Die Werte gebrauchter BEV liegen deutlich unter den Verbrennern: Zum Jahresende zeigt sich auf dem Gebrauchtwagenmarkt eine auffällige Tendenz. Die Verkaufspreise beim Handel an Endverbraucher für dreijährige Gebrauchtwagen entwickeln sich je nach Antriebsart in unterschiedliche Richtungen. Verbrenner steigen, batterieelektrische Pkw stagnieren – oder anders formuliert: Der Handel kann seine gebrauchten Verbrenner etwas teurer verkaufen, seine gebrauchten BEV zu stabil-niedrigeren Preisen. Benziner erzielen beim Verkauf noch 63,9% ihres ehemaligen Listenneupreises, BEV wie im Vormonat noch 50,8% – eine Differenz zum Benziner von 13,1 Punkten. Diesel liegen bei 61,9%.

Über das DAT Barometer

Das DAT Barometer ist eine Momentaufnahme aus primär- und sekundärspezifischen Daten des Automarkts. Die regelmäßig erscheinenden Gebrauchtfahrzeugwerte entstammen dem Produkt „SilverDAT“, das Automobilbetrieben u. a. zur professionellen Wertermittlung von der DAT zur Verfügung gestellt wird.
Aus Gründen der Lesbarkeit wird auf die gleichzeitige Verwendung der Sprachformen „männlich“, „weiblich“ und „divers“ verzichtet. Sämtliche Personenbezeichnungen gelten gleichermaßen für alle Geschlechter, es sei denn, es wird im Text explizit darauf hingewiesen.

Über die DAT

Die Deutsche Automobil Treuhand GmbH (DAT) ist ein international tätiges Unternehmen der Automobilwirtschaft, das umfassende Kraftfahrzeugdaten erhebt, ergänzt, erstellt, aufbereitet, strukturiert und dem Markt dann flächendeckend über unterschiedlichste Medien und Softwarelösungen zur Verfügung stellt.
Die DAT versteht sich als neutrales Bindeglied zwischen den unterschiedlichen Interessengruppen der Automobilbranche und wird seit über 90 Jahren von ihren Gesellschaftern VDA, VDIK und ZDK getragen. Ein aus verschiedenen Verbraucherverbänden gebildeter Beirat überwacht die Aktivitäten und insbesondere die Wahrung der uneingeschränkten Neutralität der DAT im Sinne der privaten und gewerblichen Verbraucher.

DAT. Automobiles Wissen beginnt mit uns.

Pressekontakte für weitere Anfragen

Dr. Martin Endlein
Leiter
Unternehmenskommunikation
T: +49 711 4503-488
M: +49 175 5874675
martin.endlein@dat.de

Uta Heller
Leiterin
Research and Publications
T: +49 711 4503-389
uta.heller@dat.de

Dr. Karin Bayha
Referentin
Unternehmenskommunikation
T: +49 711 4503-558
karin.bayha@dat.de

Bernd Reich
Referent
Unternehmenskommunikation
T: +49 711 4503-440
bernd.reich@dat.de

Hinweis

Sämtliche im DAT Barometer enthaltenen Angaben sind urheberrechtlich geschützt.
Nachdruck und fotomechanische/digitale Wiedergabe, auch auszugsweise, nur mit Quellenangabe „Deutsche Automobil Treuhand GmbH (DAT)“.
Kommerzielle Nutzung, auch auszugsweise, nur nach vorheriger Zustimmung der DAT.