

Autohandel in Coronazeiten

Für den Automobilhandel ist Corona eine echte Herausforderung: Der Bedarf an individueller Mobilität ist hoch, die Kundenkommunikation verändert sich, und gleichzeitig fehlt Ware. Zumindest bestätigten 77% der befragten Händler, dass die Beschaffungssituation schwierig sei, bei 65% sind junge Gebrauchtwagen knapp. Speziell diese stehen hoch im Kurs, da sich viele Kaufinteressenten für einen solchen Pkw statt eines Neuwagens entscheiden würden – so die Aussage von 59% der Händler.

Der Automobilmarkt tritt möglicherweise genau wegen dieser Situation eher auf der Stelle: 531.109 Besitzumschreibungen laut KBA im Mai sind etwas weniger als im Vormonat (-5%), und auch bei den Neuzulassungen sind keine Höhenflüge zu beobachten (230.635 Einheiten; +0,4%). Weiterhin hoch ist der Informationsbedarf zu den Umweltprämien. Das bestätigten 72% der Händler. Während neue E-Autos auf großes Interesse stoßen, sorgen ge-

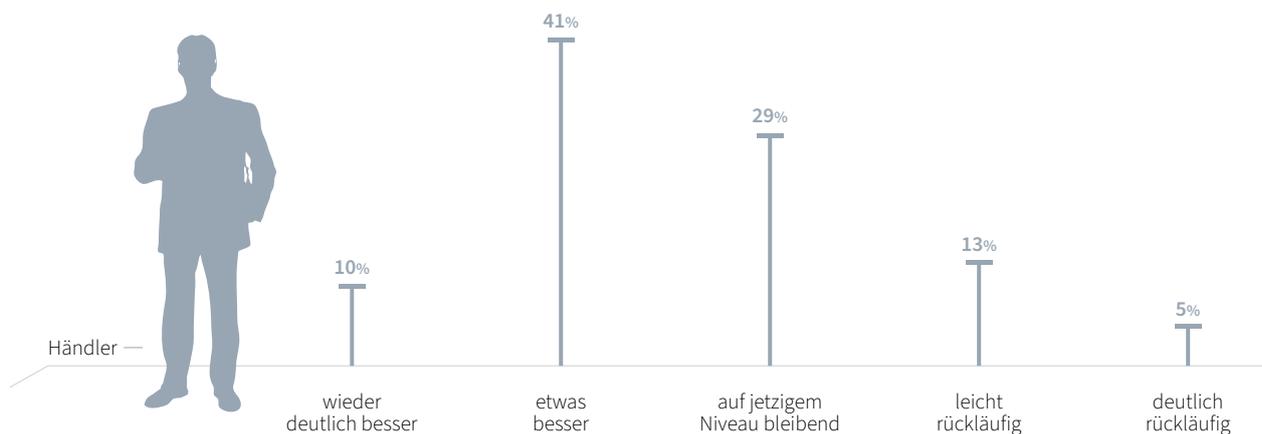
brauchte eher für Bauchschmerzen: 52% der Händler gaben an, sie können solche Pkw nur mit starken Nachlässen verkaufen. Was die Kundenkommunikation in Coronazeiten betrifft, so registrieren 82% der Händler Veränderungen: Deutlich mehr Mails (bei 91% dieser Händler), deutlich mehr Telefonate (bei 88%), und immerhin 23% führen mehr Videoberatungen durch. Leichte Entspannung ist bei den Standtagen zu verzeichnen: Diesel-Gebrauchtwagen stehen 88 Tage, Benziner 92. 25% des Gesamtbestandes beim Handel steht länger als 90 Tage – auch das ist eine Entspannung gegenüber früheren Befragungen. Die gute Nachfrage nach Gebrauchtwagen sorgt auch für stabile Preise: Dreijährige Diesel-Gebrauchtwagen werden mit 52,9% des ehemaligen Listenneupreises gehandelt, Benzin-Gebrauchtwagen für 55,5%.



Händlereinschätzung: Geschäftsaussichten zweites Halbjahr 2021

Stand Juni 2021

Differenz zu 100% = weiß nicht/keine Angaben



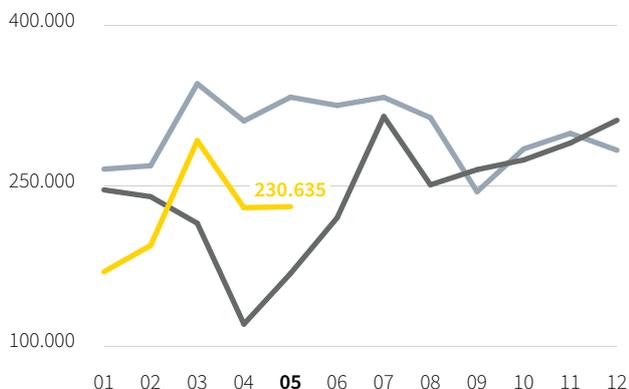
Copyright: DAT/Quelle: DAT

Geschäftsaussichten im Handel eher positiv: Die dritte Welle der Corona-Pandemie hat mit der fortschreitenden Impfkampagne und den sommerlichen Temperaturen deutlich an Kraft verloren, und so konnten auch Automobilhändler wieder ein Stück mehr zur Normalität zurückkehren. Auf die Frage „Wie schätzen Sie Ihre Geschäftsaussichten für das zweite Halbjahr 2021 ein?“ gaben sich über 50% eher positiv gestimmt: 41% sagten „etwas besser“, 10% meinten „wieder deutlich besser“. Die negativen Aussichten waren mit 13% „leicht rückläufig“ und 5% „deutlich rückläufig“ in der Unterzahl. Vergleicht man diese Aussagen mit denen von vor einem Jahr wird auch hier deutlich, dass sich die Stimmung aufgehellt hat.

Pkw-Neuzulassungen: Gesamt

— 2019 — 2020 — 2021

Von März bis April 2020 sowie von Dezember 2020 bis Mai 2021 war wegen Lockdown nur eingeschränkter Autohandel möglich.

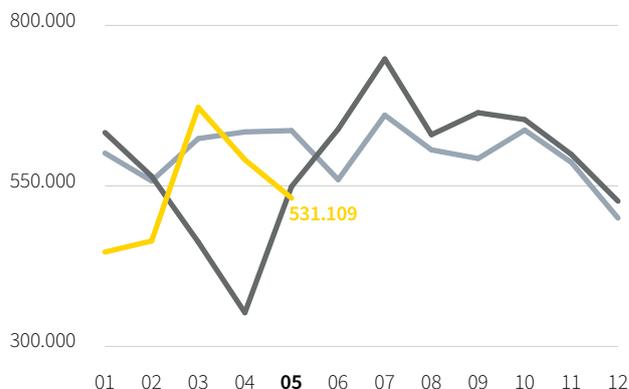


Copyright: DAT/Quelle: KBA

Pkw-Besitzumschreibungen: Gesamt

— 2019 — 2020 — 2021

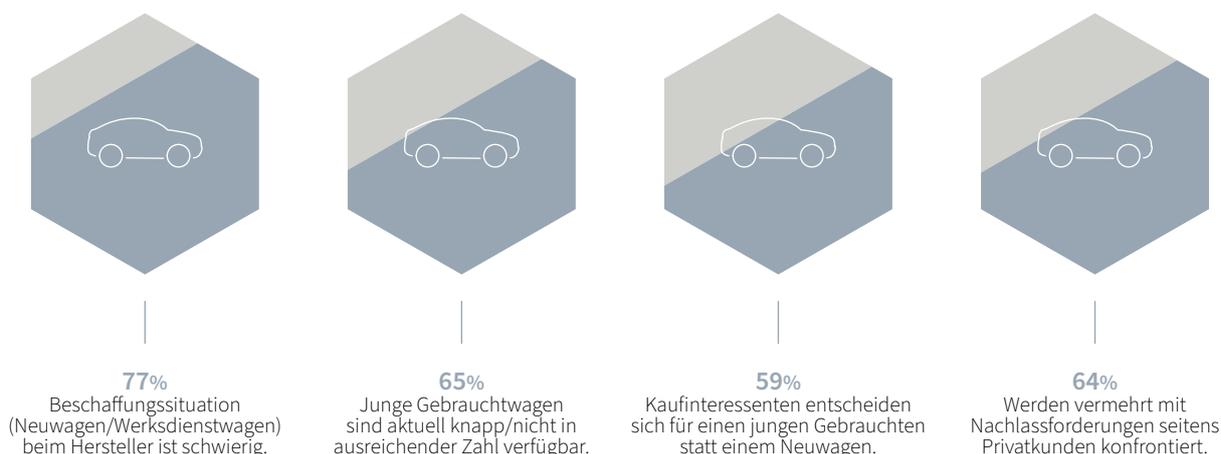
Von März bis April 2020 sowie von Dezember 2020 bis Mai 2021 war wegen Lockdown nur eingeschränkter Autohandel möglich.



Automobilmarkt tritt auf der Stelle: Die Neuzulassungen im Mai haben laut KBA mit 230.635 Einheiten kaum Veränderung zum Vormonat gebracht. Der Markt bewegt sich damit aktuell zwar auf der Stelle, performt aber im Vergleich zum Vorjahr deutlich besser. Er kann allerdings noch lange nicht an die Zeit vor Corona anknüpfen. Der Gebrauchtwagenmarkt fährt mit seinen 531.109 Besitzumschreibungen im Mai ebenfalls mit gezogener Handbremse. Die Gesamtbilanz des bisherigen Jahres (rund 2,7 Mio. Besitzumschreibungen) kann sich zwar durchaus sehen lassen, sie liegt aber ebenfalls noch unter dem Zahlen vor Corona (2019: 3,1 Mio.).

Aktuelle Situation im Autohaus: Aussagen der Autohändler

Stand Juni 2021

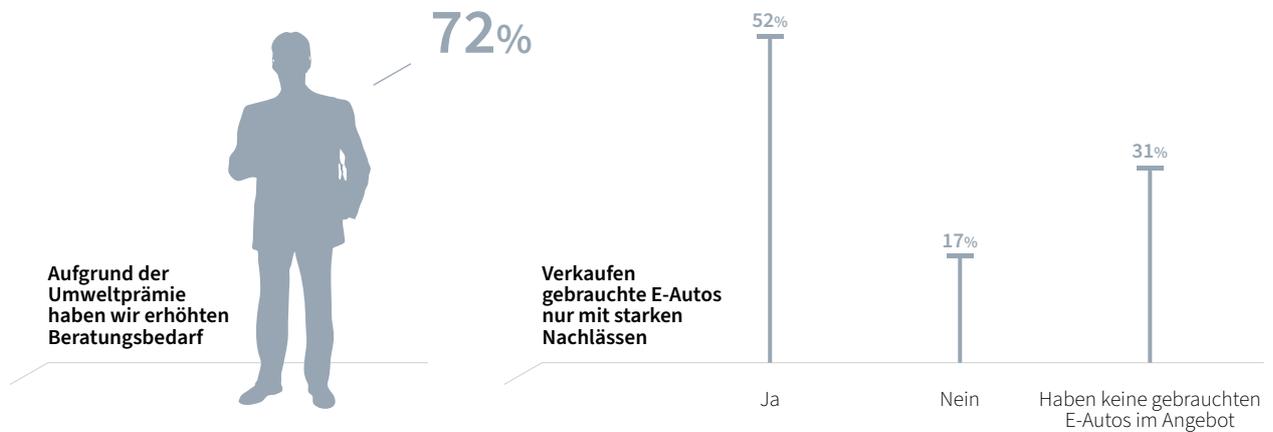


Copyright: DAT/Quelle: DAT

Nachfrage bei Gebrauchtwagen höher als das Angebot: Der Automobilhandel könnte derzeit vermutlich mehr verkaufen, wenn er mehr Ware hätte. 77% bestätigten, dass die Beschaffungssituation von Neu- und Werksdienstwagen schwierig sei. Bei 65% sind junge Gebrauchtwagen nicht in ausreichender Zahl verfügbar. Das knappe Angebot trifft auf eine hohe Nachfrage: 59% der Händler gaben zu Protokoll, dass sich ihre Kaufinteressenten für einen jungen Gebrauchten statt für einen neuen Pkw entscheiden würden. Ergänzend dazu werden 64% der Händler vermehrt mit Nachlassforderungen seitens der Privatkunden konfrontiert.

Thema E-Mobilität in den Autohäusern

Stand Juni 2021

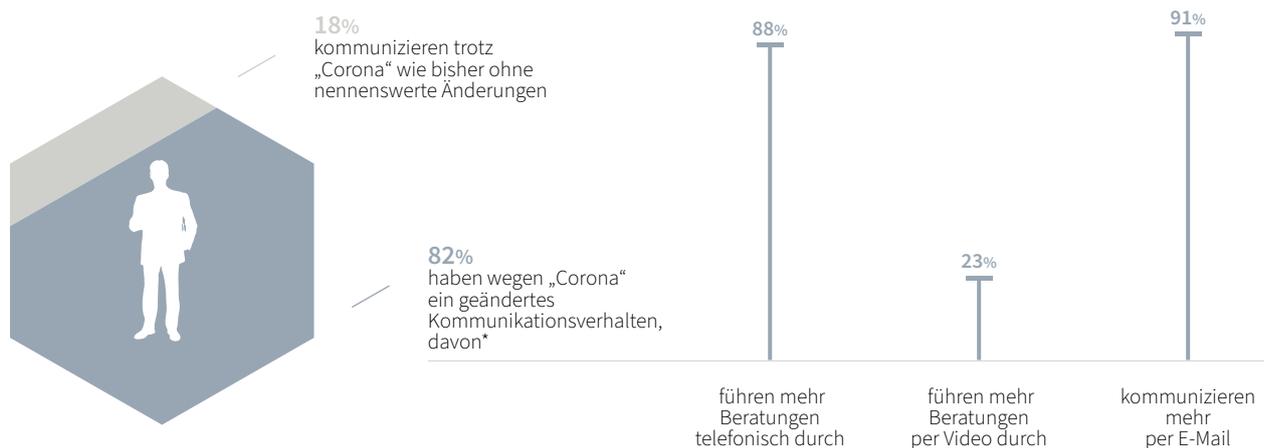


Copyright: DAT/Quelle: DAT

Handel schultert bei E-Autos den Beratungsbedarf und kämpft mit Nachlässen bei gebrauchten E-Autos: 72% der für das DAT-Barometer befragten Händler bestätigten, dass ihre Kunden einen erhöhten Beratungsbedarf bzgl. der Umweltprämie hätten. Grund hierfür sind die weiterhin verfügbaren Prämien für elektrifizierte Neu- und Gebrauchtwagen, die je nach Modell in unterschiedlicher Höhe ausfallen können. Was den Verkauf von gebrauchten Elektrofahrzeugen betrifft, die nicht mehr förderfähig sind, so verkaufen 52% der Händler diese nur mit starken Nachlässen. 17% stimmten dieser Situation nicht zu, 31% gaben zu Protokoll, dass sie gar keine gebrauchten E-Autos im Sortiment hätten.

Corona: Kommunikationsverhalten zwischen Handel und Kunden/Kaufinteressenten

Stand Juni 2021; *Mehrfachnennungen möglich



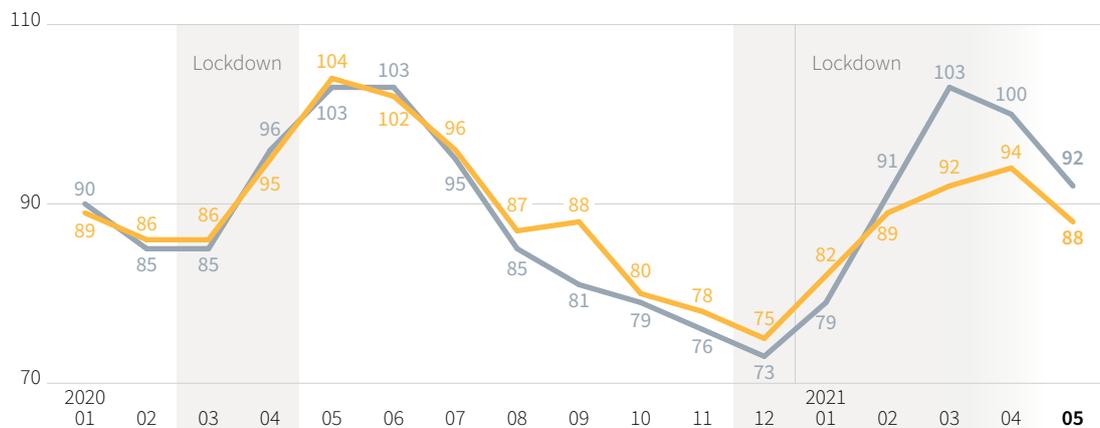
Copyright: DAT/Quelle: DAT

Kommunikation des Handels mit seinen Kunden passt sich der Situation weiter an: Auf die Frage, wie sich die durch Corona eingeschränkten persönlichen Kontakte auf die Kommunikation im Autohandel ausgewirkt haben, bestätigten die meisten Händler (82%) Änderungen: 23% von ihnen gaben zu Protokoll, mehr Beratungen per Video durchzuführen, 91% mehr E-Mail-Verkehr zu haben, und 88% kommunizieren mehr telefonisch. So zeigt sich der deutliche Einfluss der dritten Welle: Im November 2020 verzeichnete nur die Hälfte der Händler bereits ein durch Corona geändertes Kommunikationsverhalten.

Standzeiten beim Handel in Tagen

Gebrauchtwagen aller Segmente und Marken

— Diesel — Benzin



22 €
Standkosten
pro Pkw/Tag



25%
Risikobestand
(>90 Tage)

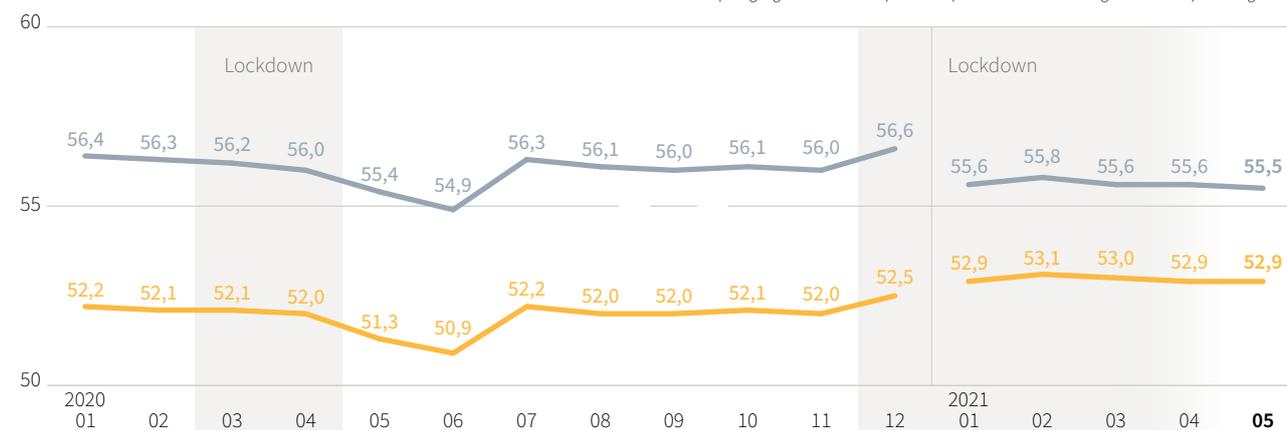
Copyright: DAT/Quelle: DAT

Wertentwicklung von dreijährigen Pkw

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

— Diesel — Benzin

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



Copyright: DAT/Quelle: DAT

Standzeiten der Gebrauchtwagen entspannen sich: Derzeit fallen die Standzeiten im Handel wieder etwas. Gebrauchte Benziner liegen bei aktuell 92 Tagen, vergleichbare Diesel nur bei 88 Tagen. Dies ist ein Rückgang zu den vergangenen Monaten. Pro Tag und Pkw fallen für den Handel Kosten in Höhe von 22 Euro an. Insgesamt stehen 25% aller Gebrauchtwagen länger als 90 Tage und zählen damit zum so genannten Risikobestand.

Die Wertentwicklung der dreijährigen Gebrauchtwagen zeigt einen stabilen Verlauf. Benziner erzielen derzeit noch 55,5% des ehemaligen Listenneupreises. Vergleichbare Diesel liegen mit 52,9% exakt auf dem Vormonatswert. Dies resultiert in der derzeit knappen Angebotssituation bei den Händlern.

Methodik Das DAT-Barometer ist eine Momentaufnahme aus primär- und sekundärspezifischen Daten des Automarkts. Für die Befragung des Handels (Juni 2021) wurde im Auftrag der DAT eine repräsentative Stichprobe von 424 Online-Interviews (CAWI) über TeleResearch durchgeführt (Feldzeit: 21.05. bis 15.06.2021). Die Gewichtung der Daten erfolgte nach Innungsmitgliedschaft, Händlerotyp und Marke.

Über das DAT-Barometer

Das DAT-Barometer ist eine Momentaufnahme aus primär- und sekundärspezifischen Daten des Automarkts. Die Gebrauchtfahrzeugwerte entstammen dem Produkt „SilverDAT“, das Automobilbetrieben u. a. zur professionellen Wertermittlung von der DAT zur Verfügung gestellt wird.

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 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: +49 175 587 4675
martin.endlein@dat.de

Uta Heller
Senior Project Manager
Automotive Market Research
T: +49 711 4503-389
uta.heller@dat.de | dat.de

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