



PRESSEMITTEILUNG

Datum 18. April 2016

Seitenzahl 4

gesamt

Ort Pfäffikon / Bern

Die wirtschaftliche und politische Grosswetterlage trübt den Automarkt kaum Dreimal mehr Occasions- als Neuwagenverkäufe in der Schweiz

Im Jahr eins nach der Aufhebung des Euro-Franken-Mindestkurses haben sich die Neuwagenkäufer mit den unsteten und kurzfristig volatilen Rahmenbedingungen abgefunden. Mit 71'957 neu immatrikulierten Fahrzeugen (-318 PW, -0,4%) darf das erste Quartal 2016 deshalb als zufriedenstellend abgehakt werden, zumal das Vergleichsquartal des Vorjahres seinerzeit infolge massiver Eurorabatte um fast 6% zulegte. Deutlich besser sind die Zahlen im Occasionshandel: Mit 213'525 Handänderungen wechselten von Januar bis März 2016 insgesamt 7151 Fahrzeuge mehr den Besitzer (+3,5%) als ein Jahr zuvor. Trotzdem stieg die durchschnittliche Standzeit eines Gebrauchtwagens auf 99 Tage an (+5,3%), da auch das Angebot signifikant um 11,1% zunahm. Grund dafür sind die guten Neuwagenverkäufe aus dem Vorjahr, die meist als Ersatzkauf getätigt wurden. Trotz steigender Nachfrage benötigt der Handel deshalb mehr Zeit, um die zusätzlichen Occasionsfahrzeuge an die Frau und an den Mann zu bringen.

Angesichts der verhaltenen wirtschaftlichen Grosswetterlage sind die im ersten Quartal 2016 erzielten Verkäufe im Schweizer Autohandel positiv. Erwartungsgemäss haben sich seit Jahresbeginn sowohl das (ausser-)wirtschaftliche als auch das politische Umfeld etwas eingetrübt. Gestützt wird das Wachstum derzeit mehrheitlich vom privaten Konsum, der Währungsvorteile sowie günstige Energiepreise zu nutzen weiss. Insgesamt rechnet BAKBASEL für das laufende Jahr mit einem BIP-Wachstum von +0,8% (2015: +0,9%), was in Kombination mit einer tendenziell verhalten ausfallenden Lohnentwicklung sowie einer etwas geringeren Nettozuwanderung bis Ende Jahr wohl eher dem Gebrauchtwagenmarkt als dem Neuwagenverkauf zugutekommen wird.

«Nach den eruptiven und teilweise existenzbedrohenden Entwicklungen der jüngsten Vergangenheit wäre es für unsere Mitglieder wichtig, wenn etwas Ruhe und vor allem Planungssicherheit einkehren würde», meint Urs Wernli, Zentralpräsident Auto Gewerbe Verband Schweiz (AGVS) zur aktuellen Marktsituation. «Der Garagist will integraler Bestandteil des Wachstumstreibers Mobilität bleiben. Daher muss er auch Renditen erwirtschaften können, die es ihm ermöglichen, nachhaltig und refinanzierbar in Infrastruktur, in Mitarbeitende sowie in Aus- und Weiterbildung investieren zu können».

Alternativ angetriebene Personenwagen sind gefragt wie nie

Im Vorjahresvergleich des ersten Quartals haben die Top-10-Marken (-1,1%) insgesamt etwas schlechter abgeschnitten als der Gesamtmarkt (-0,4%). Ihr Anteil beträgt neu 60,2% (Q1/15: 60,6%). Aufgrund von Sonderfaktoren (Preissenkungen nach Wegfall des Franken-Euro-Mindestkurses im Januar 2015 sowie feiertagsbedingter Ausfall eines Werktages im März 2016) sind die ausgewerteten Marktanteile für die ersten drei Monate des laufenden Jahres allerdings mit «statistischer Vorsicht» zu interpretieren.

Mit fulminanten Verkaufszahlen meldete sich im ersten Quartal 2016 hingegen Toyota (+18,1%) auf Kosten von Citroën (-30,8%) zurück in der Top-10-Rangliste. Allein im März betrug das Zulassungsplus des weltweit grössten Automobilherstellers aus Japan stolze 31,5%! Zufrieden werden auch die Händler bei Renault (+9,1%), BMW (+5,3%) und Opel (+5,2%) sein, obgleich von diesem Trio nur Opel positive März Zahlen ausweisen kann (+18,3%). Volkswagen und Ford erreichten mit ihren verkauften Stückzahlen (beide +0,7%) noch knapp den Durchschnittswert aller Top-10-Marken, während Mercedes (-0,6%), Peugeot (-5,2%), Skoda (-6,8%) und Audi (-7,8%) mit ihren Verkaufszahlen vermutlich nicht zufrieden sein werden.

Top-10-Marken im Neu- und Gebrauchtwagenmarkt (CH + FL)

Erhebungszeitraum: Januar bis März 2016 (Rangierung 2015 in Klammern)

Rang	Neuwagen	+/- %	Marktanteil	Gebrauchtwagen	+/- %	Marktanteil
1	Volkswagen (1)	0,7%	11,9%	Volkswagen (1)	1,3%	13,9%
2	Mercedes (2)	-0,6%	7,9%	Audi (2)	1,8%	7,6%
3	BMW (3)	5,3%	7,9%	BMW (3)	8,0%	7,0%
4	Skoda (4)	-6,8%	6,9%	Opel (4)	-0,2%	6,4%
5	Audi (5)	-7,8%	5,2%	Mercedes-Benz (5)	7,5%	6,2%
6	Renault (6)	9,1%	4,7%	Renault (6)	2,2%	5,1%
7	Opel (9)	5,2%	4,2%	Ford (7)	4,9%	4,7%
8	Ford (8)	0,7%	4,1%	Peugeot (8)	4,3%	4,6%
9	Peugeot (10)	-5,2%	3,8%	Fiat (10)	2,4%	3,8%
10	Toyota (-)	18,1%	3,6%	Toyota (9)	0,1%	3,7%
	Total	Ø -1,1%	60,2%	Total	Ø 3,1%	63,1%

Obschon sich der Neuwagenmarkt im Vorjahresvergleich insgesamt leicht negativ entwickelte, stieg die Nachfrage nach alternativ angetriebenen Personenwagen mit Hybrid-, Elektro-, Gas- oder E85-Motoren von Januar bis März erneut um beeindruckende 10,4%! Ihr Marktanteil liegt neu bei 4,3%. In Stückzahlen dominieren mit 2112 verkauften PW (+18,5%) die Hybridfahrzeuge (Benzin/Elektro), wobei auch rein elektrisch betriebene Neuwagen ihre Praxistauglichkeit nun offensichtlich bewiesen haben (773 PW, +37,5%). Immer neue Rekordwerte erklimmen zudem die Verkäufe von 4x4-Fahrzeugen (+8,2%, Marktanteil: 43,1%) sowie von Personenwagen mit Dieselmotor (+1,6%, Marktanteil: 39,4%).

Moderates Wachstum des Gebrauchtwagenmarktes

Wie von Eurotax prognostiziert, wuchs der hiesige Gebrauchtwagenmarkt im ersten Quartal 2016 moderat. Mit 213'525 Handänderungen (+7151 PW, +3,5%) wurde die Baisse vom Vorjahr (206'374 PW) trotzdem mehr als wettgemacht. Insgesamt wurden von Januar bis März 2016 rund dreimal mehr Occasionen verkauft als Neufahrzeuge. Interessant ist, dass dabei die Top-10-Gebrauchtwagenmarken mit einem Plus von +3,1% etwas weniger stark nachgefragt wurden als im Marktdurchschnitt. Gleichwohl dominieren sie den Occasionsmarkt mit ihrem Anteil von 63,1% (Q1/15: 63,3%) weiterhin klar. Dominant sind darüber hinaus weiterhin auch Fahrzeuge aus deutscher Produktion: Drei von vier Occasionen (72,7%) tragen nämlich (noch) ein deutsches Markenemblem. Neu ist allerdings, dass sich auch die Nachfrage nach gebrauchten Personenwagen nicht-deutscher Volumenmarken im Aufwind befindet. Zwar freuten sich erneut besonders Händler mit Fahrzeugen von BMW (+8,0%) und Mercedes-Benz (+7,5%) über das starke Kaufinteresse, doch auch Occasionen von Ford (+4,9%), Peugeot (+4,3%), Fiat (+2,4%) und Renault (+2,2%) verkauften sich besser als noch vor einem Jahr. Volumenmässig an der Spitze – wenn auch mit geringen Wachstumsraten – liegen allerdings weiterhin Audi (+1,8%) und Volkswagen (+1,3%). Einzig Gebrauchtwagen von Toyota (+0,1%) und Opel (-0,2%) mussten sich im ersten Quartal der grösseren Nachfrage nach stimmigen Neuwagen aus eigener Produktion geschlagen geben.

Da eine Markenrangliste dazu verleiten kann, sich im Occasionshandel auf vermeintlich «sichere Werte» zu fokussieren, weist Heiko Haasler, Managing Director von Eurotax Schweiz, auf einen mindestens ebenso wichtigen Umstand hin: «Die Analyse der Standzeiten pro Fahrzeugkategorie zeigt, dass regional unterschiedliche Kaufanreize durch optimale Angebotspreise gesetzt werden müssen. Nur mit einem aktiven Preismanagement sowie einer regional differenzierten Preisstrategie lässt sich im Occasionshandel auch unter extrem kompetitiven Rahmenbedingungen – nicht nur mit deutschen Gebrauchtwagen – weiterhin Geld verdienen».

Regional stark unterschiedlich Entwicklung der Standzeiten von Gebrauchtwagen

Trotz des Nachfragewachstums von 3,5% stiegen die durchschnittlichen Standzeiten von Gebrauchtwagen im Vorjahresvergleich des ersten Quartals um 5 auf derzeit 99 Tage (+5,3%). Der gestiegenen Nachfrage steht nämlich ein noch grösseres Angebotswachstum von 11,1% gegenüber, hervorgerufen durch die sehr guten Neuwagenverkäufe im Vorjahr. Dies führt naturgemäss dazu, dass Gebrauchtwagen insgesamt länger stehen. Mit Ausnahme der Luxusklasse (113 Tage, -6,6%) und, dem milden Winter sei Dank, auch der Cabriolets und Roadster (117 Tage, -0,9%) haben dies alle Fahrzeugkategorien zu spüren bekommen: Am heftigsten traf es Fahrzeuge der Mikroklasse (105 Tage, +9,4%), gefolgt von Coupés (122 Tage, +8,0%) und Kleinwagen (95 Tage, +8,0%). Doch auch für Fahrzeuge der Unteren Mittelklasse (98 Tage, +5,4%), der Mittelklasse (99 Tage; +5,3%) und der Oberen Mittelklasse (104 Tage, +5,1%) suchten Händler deutlich länger nach einem neuen



Besitzer. Selbst die bei Neuwagenkäufern äusserst beliebten SUVs und Geländewagen (91 Tage, +4,6%) sowie Kompakt- und Minivans (98 Tage, +4,3%) standen im Vorjahresvergleich länger auf dem Hof. Dass sich die Nachfrage regional höchst unterschiedlich entwickelt, lässt sich an zwei Extrembeispielen aufzeigen: Während Coupés in der Nordwestschweiz nur 117 Tage (+7,3%) auf einen Käufer warten müssen, dauert dies derzeit im Tessin 145 Tage (+36,8%)! Auch in der Luxusklasse macht eine differenzierte(re) Sicht auf die Nachfrage sowie eine regionale Preissetzung Sinn: So dauert es etwa in der Zentralschweiz 130 Tage (-9,7%), bis ein Fahrzeug verkauft ist; in der Westschweiz ist der Standplatz hingegen bereits nach 100 Tagen (-26,5%) wieder leer.

(8687 Zeichen mit / 8090 ohne Tabelle)

Über Eurotax

Eurotax Schweiz ist Teil der EurotaxGlass's Gruppe, Europas führendem Anbieter von Informationen, Daten, Publikationen und Dienstleistungen rund um Fahrzeuge aller Art. Eurotax schafft mit aktuellen, unabhängigen Daten Markttransparenz für die gesamte Automobilbranche.

Über den Auto Gewerbe Verband Schweiz (AGVS)

1927 gegründet, versteht sich der AGVS als dynamischer und zukunftsorientierter Branchen- und Berufsverband der Schweizer Garagisten. Rund 4000 kleine, mittlere und grössere Unternehmen, Markenvertretungen sowie unabhängige Betriebe sind Mitglied beim AGVS. Die insgesamt 39'000 Mitarbeitenden in den AGVS-Betrieben – davon um 8500 in der Aus- und Weiterbildung stehende Nachwuchskräfte – verkaufen, warten und reparieren den grössten Teil des Schweizer Fuhrparks mit rund 5,5 Millionen Fahrzeugen.

Bei Interesse an weiteren Informationen wenden Sie sich bitte an:

Kontakt	Eurotax Schweiz Ester Trincado Manager Marketing & Sales Support Churerstrasse 158 8808 Pfäffikon SZ	Auto Gewerbe Verband Schweiz (AGVS) Markus Aegerter Mitglied der Geschäftsleitung Wölflistrasse 5 / Postfach 64 3000 Bern 22
Telefon	055 415 81 00	031 307 15 15
Direktwahl	055 415 82 11	031 307 15 12
Telefax	055 415 82 00	031 307 15 16
E-Mail	ester.trincado@eurotax.ch	markus.aegerter@agvs-upsa.ch
Internet	www.eurotaxpro.ch	www.agvs-upsa.ch