

PRESSEMITTEILUNG

Datum 3. Juni 2015

Seitenzahl 3
gesamt

Ort Freienbach/Pfäffikon

Deutsche Marken dominieren den schrumpfenden Cabrio-Markt „Oben ohne“ kommt bei Neuwagen aus der Mode

Cabriolets und Roadster gelten gemeinhin als Inbegriff der automobilen Fahrfreude – die Zahlen zeichnen hierzulande freilich ein anderes Bild: Allein zwischen 2010 und 2014 sanken die Verkäufe in der Schweiz sowie im Fürstentum Liechtenstein um 24% auf zuletzt 6092 Fahrzeuge. Im gleichen Zeitraum entwickelte sich der Neuwagenmarkt insgesamt leicht positiv (+2,6%). Augenfällig ist, dass sich heute das ehemals breite Neuwagenangebot an offenen Fahrzeugen auf eine übersichtliche Modellpalette von mehrheitlich deutschen Volumen- und Premiummarken sowie auf einige wenige Modelle in der Luxusklasse beschränkt. Deutlich grösser ist das Angebot und die Nachfrage auf dem Gebrauchtwagenmarkt: Im zurückliegenden Jahr wechselten mit 37 082 Cabriolets und Roadster rund 6 Mal mehr Fahrzeuge ihren Besitzer, als im gleichen Jahr immatrikuliert worden sind. Von 2010 bis 2014 nahmen die Handänderungen insgesamt um 5,4% zu (gesamter Occasionshandel: +8,2%).

Der Nachfragerückgang bei Cabriolets und Roadstern folgt hierzulande einem Trend, der sich global sogar noch etwas stärker akzentuiert: Lediglich 0,7% aller weltweit verkauften Personenwagen waren im Jahr 2014 Fahrzeuge ohne oder mit zurückklappbarem Dach. Gründe hierfür gibt es viele: Zum einen motivieren die zunehmende Verstädterung und die damit verbundenen Verkehrsprobleme nicht, „oben ohne“ zu fahren. Zum anderen mangelt es in urbanen Wohngebieten an Parkmöglichkeiten für einen Zweit- oder Drittwagen. Denkbar ist auch, dass die stetig steigende Nachfrage nach praktischen SUVs zumindest teilweise auf Kosten der Marktanteile im gesättigten Cabrio- und Roadster-Segment geht. Zudem locken immer mehr Automodelle mit immer grösseren Panorama-Dächern, die – insbesondere mit Schiebedach – ganzjährig zu begeistern wissen.

Ausgedünntes Modellangebot bei Neuwagen

Mit ein Grund für den schwindenden Marktanteil von Cabriolets und Roadstern ist aber sicherlich auch das schwindende Modellangebot im unteren und mittleren Preissegment. Ehemals bekannte Vertreter wie beispielsweise Alfa Romeo Spider, Peugeot 207 CC, Peugeot 308 CC, VW EOS, BMW 1er Cabrio werden nicht weiterentwickelt, hierzulande nicht mehr angeboten oder allenfalls nur noch als Lagerfahrzeuge verkauft. Die Stückzahlen interessanter Neuheiten wie beispielsweise das Citroën DS3 Cabrio oder der Jaguar F-Type Roadster vermögen diese Rückgänge zahlenmässig nicht zu kompensieren. Gleichwohl gibt es einen Lichtblick! Mit seinem neuen 4er-Cabrio hat BMW offenbar den Nerv der „Frischluft-

fans“ getroffen: Im ersten Modelljahr übernahm der durchschnittliche Nachfolger des beliebten 3er mit einem Marktanteil von 13,6% (829 Neuzulassungen) unangefochten die Spitze der Cabrio-Verkaufsrankliste. Der langjährige Spitzenreiter aus dem eigenen Hause, das Mini Cooper Cabriolet, wurde dadurch mit deutlichem Abstand auf Rang 2 verdrängt.

Die Top-10 der meistverkauften Cabriolets im Neu- und Gebrauchtwagenmarkt

Rangierung 2013 in Klammern

Rang	Neuwagen 2014	Neuzulassungen	Gebrauchtwagen 2014	Handänderungen
1	BMW 4er (-)	829	BMW 3er (1)	2 755
2	Mini Cooper (1)	538	Smart Fortwo (2)	2 304
3	Audi A3/S3 (-)	467	Mercedes SLK (3)	1 939
4	VW Golf (2)	340	VW Golf (5)	1 819
5	VW New Beetle (3)	337	Peugeot 206 (4)	1 715
6	Porsche 911 (4)	327	Mini Cooper (7)	1 469
7	Mercedes SLK (7)	294	Mercedes SL (6)	1 445
8	Smart Fortwo (5)	273	Porsche 911 (8)	1 281
9	Audi A5/S5/RS5 (6)	272	Mazda MX-5 (9)	1 223
10	Opel Cascada (9)	244	Renault Megane (10)	1 030
	Total	3 921	Total	16 980
	Cabrio-Marktanteil	64,4%	Cabrio-Marktanteil	45,8%

Während sich der Neuwagenmarkt für Cabriolets und Roadster im zurückliegenden Jahr mit 63 Modellvarianten von 32 Marken äusserst übersichtlich zeigte, wurden im gleichen Jahr auf dem Gebrauchtwagenmarkt insgesamt 235 unterschiedliche Modelle von 60 Marken angeboten und verkauft, wie eine Auswertung durch die Marktanalysten von Eurotax zeigt.

Trotz der gestiegenen Nachfrage nach Occasionsfahrzeugen im Segment der Cabriolets und Roadster betragen deren Standzeiten im zurückliegenden Jahr durchschnittlich 117 Tage. Dies sind 5 Standtage (-4,1%) weniger als 2013, dennoch aber die zweitlängsten aller Fahrzeugsegmente (Luxusklasse: 119 Tage). Regional variiert der Wert zwischen 111 Tagen (-5,9%) in der Nordostschweiz und 121 Tagen (-4,0%) in der Westschweiz.

Nachfrage mit hoher Preissensibilität im Gebrauchtwagenmarkt

Die langen Standzeiten sind nicht das Ergebnis fehlender Nachfrage, wie die Zunahme der Handänderungen über die letzten Jahre belegt. Offensichtlich aber werden Cabriolets und Roadster teilweise zu Preisen angeboten, die kaufwillige Nachfrager nicht in jedem Fall und nicht für jedes Modell zu zahlen bereit sind. Nebst klassischen Bewertungsfaktoren wie Alter, Laufleistung, Antrieb und Ausstattung spielt in diesem Fahrzeugsegment nämlich auch eine Rolle, dass Cabriolets oft als Zweit- oder Drittfahrzeug und deshalb nicht „um jeden Preis“ angeschafft werden. Im Gebrauchtwagenmarkt für Cabriolets und Roadster treffen daher subjektive Bewertungen der zum Verkauf stehenden Fahrzeuge aufeinander, die etwas mehr Zeit für eine realistische Annäherung benötigen.

Wie die Auswertung der Verkaufsinserate in Online-Autobörsen zeigt, liegen die initialen Angebotspreise insbesondere bei Cabriolets der Premium- und Luxusklasse (z.B: Jaguar F-Type, Jaguar XK, Ferrari F430, Ferrari F458, Maserati Grancabrio, Audi R8 u. a. m.) teilweise deutlich über den letztlich erzielbaren Verkaufspreisen. Eine realistischere Preisansetzung oder aber ein dynamischeres Preismanagement könnten die ebenfalls kostenrelevanten Standzeiten deutlich reduzieren helfen.

Dynamische Preisstrategie optimiert Verkaufspreise und Standzeiten

Die Experten von Eurotax raten daher auch für den An- und Verkauf von Cabrios zu einem aktiveren Preismanagement. Mit dem EurotaxPriceAnalyser gestaltet sich die Preisfindung für professionelle Händler nämlich denkbar einfach: Dank Echtzeitvergleich des eigenen Fahrzeugbestandes mit dem Gebrauchtwagenangebot im Internet ist jederzeit eine detaillierte Analyse und regionale Auswertung des täglich wechselnden Angebotes sowie der effektiven Verkäufe zu Marktpreisen möglich. Damit können – ähnlich wie auf klassischen Handelsmärkten – sogenannte Spotpreise berechnet werden. Der EurotaxSpotPrice für ein spezifisches Fahrzeug stellt daher den optimalen, individuellen und regionalen Angebotspreis unter Berücksichtigung der effektiven Nachfrage am Markt dar. Mit einer dynamischen Preisstrategie, dass heisst mit kurzfristigen Preisanpassungen nach unten oder oben, lassen sich somit An- und Verkaufspreise optimieren und Standzeiten reduzieren. Verlangt man als Verkäufer weniger, verliert man Geld, verlangt man mehr, wartet man länger auf einen potenziellen Käufer.

(6'677 Zeichen mit / 6'054 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.

Für ergänzende Informationen wenden Sie sich bitte an:

Kontakt	Eurotax Schweiz Mark Ruhsam Head of Marketing Schweiz/Österreich Wolleraustrasse 11a 8807 Freienbach
Telefon	055 415 81 00
Direktwahl	055 415 82 54
Telefax	055 415 82 00
E-Mail	mark.ruhsam@eurotax.ch
Internet	www.eurotaxpro.ch