

PRESSEMITTEILUNG

Datum 18. Oktober 2012

Seitenzahl 5

Ort Freienbach/Bern, Schweiz

gesamt

Taktische Tageszulassungen belasten Neuwagenverkäufe Leichter Dämpfer für Schweizer Personenwagenmarkt

Im Vergleich zur Absatzentwicklung im europäischen Umfeld entwickelte sich der hiesige Markt für Neuwagen seit Jahresbeginn überaus positiv. Nach wiederholten Rekordmeldungen musste im September gleichwohl ein im Vorjahresvergleich massiv erscheinendes Minus von 20,1 % notiert werden. Von Januar bis September liegt der Verkauf von Neuwagen in der Schweiz sowie im Fürstentum Liechtenstein trotzdem noch 5,5 % (245'526 PW; +12'788 PW) über dem Vorjahresrekord. Wie die Marktexperten von EurotaxGlass's bereits im Juli feststellten, wurden vor Inkrafttreten des revidierten CO₂-Gesetzes viele Neuwagen 'auf Vorrat' zugelassen. In der Folge entwickelten sich die Handänderungen auch im dritten Quartal positiv, was seit Jahresbeginn für ein Plus von 3,8 % (618'590 PW; +22'300 PW) reichte. Das grosse Angebot an extrem jungen Gebrauchtwagen drückte allerdings auf die Preise und Margen im jeweiligen Fahrzeugsegment.

Die Gründe für den florierenden Schweizer Personenwagenmarkt sind vielfältig: Die stabile inländische Wirtschaft, der florierende Arbeitsmarkt, das hohe Lohnniveau, die anhaltende Zuwanderung sowie das hohe Durchschnittsalter des hiesigen Fahrzeugbestandes beeinflussen die Nachfrage ebenso positiv, wie die Fixierung des Wechselkurses zum Euro. Die währungspolitische Schutzmassnahme der Schweizer Nationalbank motivierte zahlreiche Importeure zu teils markanten Preissenkungen – dies auch, um die in jüngster Vergangenheit stetig steigenden Parallelimporte einzudämmen.

Markante Listenpreissenkungen

Je nach Marke betreffen die Listenpreissenkungen einzelne Modelle oder aber die komplette Fahrzeugpalette (Ø-Verkaufspreise 2012: Infiniti -18 % / Maserati Quattroporte -13,7 % / Chevrolet -11,4 % / Audi -11 % / Volvo -10,5 % / Lancia -9,1 % / Jeep -9 % / Hyundai -8,9 % / Fiat -8,8 % / Alfa Romeo -8,2 % / Mercedes -7,3 % / Dacia -7 % / Subaru -6,3 % / BMW -6,2 % / Mazda 3 -6 % / Aston Martin -4,4 % / Ssang Yong -2,6 % / Toyota -2,5 % / Ford -2,5 %). Vielfach werden zusätzlich attraktive Lager- und Cash-Boni sowie Euro- und Eintauschprämien angeboten, um potenzielle Käufer für einen Vertragsabschluss zu gewinnen. Nur wenige Marken können es sich im aktuellen Marktumfeld leisten, ihre Preise zu erhöhen. Hierzu zählen Nissan (+0,4 %), Bentley (+0,6 %), Porsche (+0,8 %), Honda (+1,2 %) und Land Rover mit seinem Erfolgsmodell Evoque (+4 %).

Datum 18. Oktober 2012

Neuordnung der Marktanteile im Neuwagenmarkt

Regelmässig kommt es bei Neuwagen zu Marktanteilsverschiebungen. So konnte der bereits zur Jahreshälfte dokumentierte Abstieg Renaults (12'361 PW, -8,4 %) auch im dritten Quartal 2012 nicht mit Mehrverkäufen kompensiert werden. Sogar ganz aus den Top-10 gefallen ist Citroën (9'202 PW, -4,6 %), derweil Toyota (9'821 PW, +2,8 %) wieder unter den zehn meist verkauften Marken rangiert.

Mehr als ein Viertel (28,2 %) aller in der Schweiz sowie in Liechtenstein verkauften Neuwagen werden aktuell vom Volkswagenkonzern gebaut. Volkswagen (31'823 PW, +7,5 %), Audi (16'449 PW, +22,2 %) und Skoda (14'239 PW, +11,6 %) belegen deshalb wenig überraschend auch die drei ersten Ränge der Top-10-Markenrangliste. Das grösste Wachstum unter den Volumenmarken weist allerdings erneut Mercedes auf (+2'768 PW, +27,1 %) – am meisten verloren Peugeot (-1'409 PW, -12,7 %) und Renault (-1'127 PW, -8,4 %).

Top-10-Marken im Neu- und Gebrauchtwagenmarkt (Q1-Q3/2012)

Rang	Neuwagen	Marktanteil	Gebrauchtwagen	Marktanteil
1	Volkswagen (1)	13,0 %	Volkswagen (1)	13,5 %
2	Audi (3)	6,7 %	Opel (2)	7,5 %
3	Skoda (5)	5,8 %	Audi (3)	7,1 %
4	Ford (4)	5,5 %	BMW (5)	6,2 %
5	BMW (6)	5,4 %	Renault (4)	6,1 %
6	Mercedes (9)	5,3 %	Mercedes (6)	5,4 %
7	Renault (2)	5,0 %	Peugeot (7)	5,1 %
8	Opel (7)	4,9 %	Ford (8)	4,9 %
9	Toyota (11)	4,0 %	Toyota (10)	4,4 %
10	Peugeot (8)	3,9 %	Fiat (9)	4,2 %
	Total	59,5 %	Total	64,4 %

Rangierung Q1-Q3/2011 in Klammern

Beindruckende Wachstumsraten weisen nicht nur etliche Volumenmarken auf, sondern auch die Nischenplayer Land-Rover (2'667 PW, +129,7 %), Jeep (1'848 PW, +73 %) und Lancia (865 PW, +72,3 %). Sie profitieren von einer erfolgreichen Modellpolitik und – im SUV-Segment – von vorgezogenen Käufen vor Inkrafttreten der neuen CO₂-Gesetzgebung. Keinen Grund zur Freude vermitteln im Gegensatz dazu die Verkaufszahlen von der per Ende Jahr in der Schweiz nicht mehr vertretenen Marke Daihatsu (583 PW, -42,6 %), von Alfa Romeo (2'258 PW, -26,6 %) und von Smart (1'368 PW, -18,5 %).

Datum 18. Oktober 2012

Erwartungsgemäss hat das revidierte, per 1. Juli in Kraft getretene CO₂-Gesetz bereits Spuren in den Verkaufsstatistiken hinterlassen. Ungeachtet dessen steigt der Anteil vierradgetriebener Neuwagen weiter stark an (79'954 PW, +24,0 %); er macht mittlerweile rund ein Drittel aller Neuimmatrikulationen aus. Für Urs Wernli, Zentralpräsident AGVS, Autogewerbeverband der Schweiz, ist diese Entwicklung allerdings kein Widerspruch: «Die Nachfrage nach Allradfahrzeugen verläuft im Gleichschritt mit dem Trend zum Downsizing und mit der Nachfrage nach mit Dieselmotoren betriebenen Neuwagen (89'258 PW, +19,3 %). Ebenfalls im zweistelligen Prozentbereich wächst zudem die Flotte alternativ angetriebener Fahrzeuge (6'136 PW, +19,8 %). Gesamthaft resultiert eine kontinuierliche Reduktion des Durchschnittsverbrauchs und der CO₂-Emissionen.»

Taktische Tageszulassungen belasten den Occasionshandel

Die vor Inkrafttreten der CO₂-Gesetzgebung markant erhöhten Tageszulassungen belasteten im dritten Quartal sowohl die Neuzulassungen als auch den Occasionsmarkt. Gemäss Dr. Peter Ballé, Geschäftsführer von EurotaxGlass's Schweiz, «ist die Situation zwar nicht derart dramatisch wie in Deutschland, wo derzeit fast ein Drittel aller Neuwagen über taktische (Tages-)Zulassungen mit hohen Preisnachlässen auf dem Occasionsmarkt landet. Trotzdem wurden die Margen in einzelnen Fahrzeugsegmenten auch hierzulande durch die Flut junger Gebrauchter regelrecht kannibalisiert.»

Top-10-Occasionsmodelle (Januar bis August 2012)

Rang	Modell	Modellvariante	Standtage 2012 (2011)
1	Volkswagen Golf	Golf Lim 2003-	93 (84)
2	BMW Series 3	3er Lim/Touring 2005-	115 (109)
3	Audi A4	A4 Lim/Avant 2001	93 (91)
4	Volkswagen Polo	Polo 2001-	83 (79)
5	Opel Astra	Astra Lim/Com 2004-	118 (107)
6	Opel Corsa	Corsa 2006-	103 (103)
7	Volkswagen Passat	Passat Lim/Variant	95 (89)
8	Fiat Punto	Punto 2005-	117 (127)
9	Audi A3	A3 Lim/Sportback 2003-	82 (80)
10	Renault Clio	Clio Lim 2005-	99 (91)

Obschon gebrauchte Opel im Vorjahresvergleich deutlich weniger gefragt waren (-8,7 %), konnten sich die Fahrzeugbauer aus Rüsselsheim per Ende September 2012 auf dem 2. Rang behaupten (vgl. Tabelle auf S. 2). Ebenfalls rückläufig war die Nachfrage nach Occasionen von Fiat (-1,4 %); die Turiner mussten darum den 9. Tabellenrang an Toyota abtreten. Bemerkenswert ist, dass alle Top-10-Neuwagen-Marken im Durchschnitt 2,5 bis 3,1 Mal häufiger gebraucht gehandelt als neu gekauft wurden.

Datum 18. Oktober 2012

Occasionsverkauf in durchschnittlich 102 (Stand-)Tagen

Wie vorstehende Tabelle deutlich macht, müssen Gebrauchtwagenhändler bei unterschiedlichen Modellen mit unterschiedlich langen Standzeiten rechnen. Diese sind im Rahmen der Kalkulation zu berücksichtigen und können regional stark differieren. Im Durchschnitt warteten Occasionsfahrzeuge von Januar bis September 2012 insgesamt 102 Tage auf einen neuen Besitzer, was im Vorjahresvergleich einer Zunahme von 4 Tagen (+4,1 %) entspricht.

Besser als der Durchschnitt liessen sich SUVs (89 Tage, +4,7 %), Kleinwagen (97 Tage, +5,4 %) und Occasionen der Unteren Mittelklasse (100 Tage, +4,2 %) verkaufen. Im schweizweiten Durchschnitt bewegen sich die Standtage der Mittelklasse (102 Tage, +3,0 %), während Kompakt- und Minivans (106 Tage, +9,3 %), Fahrzeuge der Microklasse (107 Tage, +3,9 %), der Oberen Mittelklasse (110 Tage, +4,8 %), Coupés und Sportwagen (122 Tage, +2,5 %), Cabriolets/Roadster (125 Tage, +5,0 %) sowie Fahrzeuge der Luxusklasse (129 Tage, +3,2 %) deutlich mehr Geduld beanspruchten. Die zum Teil enormen regionalen Unterschiede sind speziell im Luxussegment augenfällig: Von Januar bis September stiegen die Standtage im Tessin um 48,7 % auf aktuell 177 Tage und in der Zentralschweiz um 15,5 % auf derzeit 142 Tage, obschon in beiden Regionen die prozentuale Zunahme über alle Fahrzeugsegmente exakt dem schweizweiten Durchschnitt entspricht.

(8'164 Zeichen mit / 7'236 ohne Tabelle)

Datum 18. Oktober 2012

Über Eurotax

EurotaxGlass's ist führender Anbieter von entscheidungsrelevanten Informationen, Analysen, Daten, Lösungen und Business Intelligence Dienstleistungen für die schweizerische und europäische Automobilwirtschaft. Das Unternehmen mit Sitz in Freienbach SZ ist mit 650 Mitarbeitern in 30 Ländern tätig. Mehr über uns und unsere Marktleistungen erfahren Sie im Internet unter <http://b2b.eurotaxglass.ch> (Geschäftskundenbereich) sowie unter www.eurotaxglass.ch (Webpräsenz der Division Schweiz).

Über den AGVS, Autogewerbeverband der Schweiz

1927 gegründet, versteht sich der AGVS als dynamischer und zukunftsorientierter Branchen- und Berufsverband der Schweizer Garagisten. Rund 4'000 kleine, mittlere und grössere Unternehmen, Markenvertretungen sowie unabhängige Betriebe sind Mitglied beim AGVS. Die insgesamt 39'000 Mitarbeitenden in den AGVS-Betrieben – davon um 8'500 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	EurotaxGlass's International AG Simon Büsser Product Manager Division Schweiz Wolleraustrasse 11a CH-8807 Freienbach	AGVS, Autogewerbeverband der Schweiz Katrin Portmann Mitglied der Geschäftsleitung Mittelstrasse 32 / Postfach 5232 CH-3001 Bern
Telefon	+41 (0)55 415 81 00	+41 (0)31 307 15 15
Direktwahl	+41 (0)55 415 82 18	+41 (0)31 307 15 37
Telefax	+41 (0)55 415 82 00	+41 (0)31 307 15 16
E-Mail	simon.buesser@eurotaxglass.ch	katrin.portmann@agvs.ch