

20.10.2011 – 09:00 Uhr

Hohe Euro-Rabatte bei Neuwagen belasten den Occasionsmarkt / Gegenläufige Marktentwicklung im dritten Quartal 2011

Freienbach/Bern (ots) -

Im September 2011 wurden in der Schweiz sowie im Fürstentum Liechtenstein 18,6% mehr Neuwagen verkauft als ein Jahr zuvor! Für die ersten neun Monate stieg damit das durchschnittliche Absatzplus auf 7,5% (232'738 PW; +16'249 PW), weshalb die Schallgrenze von 300'000 Neuwagen bis Ende Jahr wohl erreicht werden wird. Im Vergleich dazu ist der Nachfragetrend auf dem Occasionsmarkt rückläufig, wie die Marktanalysten von EurotaxGlass's berechnet haben. Aufgrund der hohen Euro-Rabatte sanken Neuwagenpreise teils auf das Preisniveau junger Gebrauchter, was dazu führte, dass die Handänderungen im dritten Quartal um 2,1% sanken und parallel dazu die durchschnittliche Standzeit einer Occasion auf 99 Tage (+3 Tage) anstieg. Von Januar bis September des laufenden Jahres beträgt das Plus der verkauften Gebrauchtwagen noch +3,6% (595'650 PW; +20'535 PW).

Aktuell sieht sich die Schweizerische Automobilbranche mit einmaligen Rahmenbedingungen konfrontiert: So trifft die massive Aufwertung des Schweizer Frankens im Verhältnis zu den Produzentenwährungen Euro und Dollar auf eine im europäischen Vergleich markant höhere Beschäftigungsquote, auf ein deutlich höheres Lohnniveau, auf eine gegen Null tendierende Inflation sowie auf eine auffällig gestiegene Bereitschaft breiter Bevölkerungskreise, trotz hoher Kaufkraft ebenfalls ein Euro-Schnäppchen im grenznahen Ausland zu erstehen. Als Konsequenz stiegen die Direktimporte auf gegen 10% aller neu immatrikulierten Fahrzeuge und die kumulierten (Euro-)Rabatte aller in der Schweiz verkauften Neuwagen auf rund 20% - vereinzelt sogar mehr!

Unterschiedliche Gründe für gestiegene Parallelimporte

Bis zur historischen Intervention der Schweizerischen Nationalbank vom 6. September 2011 und der damit verbundenen Festlegung eines Mindestkurses des Schweizer Frankens zum Euro mussten vor allem deutsche und englische Premiummarken unter der Frankenstärke leiden; zwischen 6 und 30% betrug in diesem Segment der Anteil der Neuwagen, welchen den Weg am offiziellen Handel vorbei in die Schweiz fanden. Augenscheinlicher Beweggrund: Je teurer ein Fahrzeug, desto grösser die währungsbedingte Ersparnis! Die ebenfalls hohen Parallelimporte von günstigen asiatischen Mittelklasse- und Kleinwagen lassen sich mit dem Wechselkurs allerdings nicht erklären. Die teilweise dennoch beträchtlichen Preisunterschiede ergaben sich vielmehr aufgrund aggressiver Preisstrategien in vor allem nordeuropäischen Märkten, was bei einzelnen Marken zu Parallelimport-Quoten von bis zu 41% führte!

Es ist ökonomisch nachvollziehbar, dass hohe Rabatte auf importierten sowie auf inländischen Neuwagenangeboten jüngst auch zur Verdrängung von Occasionskäufen führten. Die Kalkulation marktfähiger Gebrauchtwagenpreise kann sich dieser Entwicklung nicht entziehen, weshalb junge Occasionen seit Jahresbeginn rund 10% an Wert verloren haben - ältere etwas weniger. Für Dr. Peter Ballé, Geschäftsführer von EurotaxGlass's Schweiz, bergen die gestiegenen Direktimporte allerdings ein erhebliches Risikopotenzial: «Es geht in Zeiten wie diesen leicht vergessen, dass vermeintlich günstige Import-Fahrzeuge bei unterschiedlicher Ausstattung und Garantieleistung einen 10 bis 15% tieferen Wiederverkaufswert aufweisen, als ihr schweizerisches Pendant».

Occasionsmarkt bleibt volumenmässig dominant

Ungeachtet der aktuellen Nachfrageschwäche auf dem Occasionsmarkt beträgt das Volumen der seit Jahresbeginn verkauften Gebrauchtwagen nach wie vor das Zweieinhalbfache dessen, was an Neuwagen gehandelt wurde. Je nach Marke ist der Occasionshandel sogar noch gewichtiger: So wurden beispielsweise von Opel mehr als viermal so viele Gebrauchte verkauft, wie im gleichen Zeitraum Neuwagen immatrikuliert wurden. Bei Fiat beträgt dieser Faktor knapp vier, bei Audi, BMW und Mercedes gerundet je drei. Bei Dacia sieht die Situation komplett anders aus: Die rumänische Billig-Tochter von Renault verkaufte von Januar bis September 2001 nämlich viermal mehr Neuwagen als Occasionen, was angesichts des bescheidenen Marktanteils von 1,8% allerdings noch (lange) nicht für die Top-10-Markenstatistik reicht!

Top-10-Marken im Neu- und Gebrauchtwagenmarkt: Jan-Sep 2011(Rangierung 2010 in Klammern)

Rang Neuwagen 2011 Marktanteil Gebrauchtwagen 2011 Marktanteil

1	Volkswagen (1)	12,7%	Volkswagen (1)	13,1%
2	Renault (2)	5,8%	Opel (2)	8,6%
3	Audi (4)	5,8%	Audi (3)	6,6%
4	Ford (3)	5,7%	Renault (4)	6,1%
5	Skoda (9)	5,5%	BMW (5)	6,1%
6	BMW (6)	5,3%	Mercedes (7)	5,4%
7	Opel (5)	5,1%	Peugeot (6)	5,3%
8	Peugeot (7)	4,8%	Ford (8)	4,7%
9	Mercedes (11)	4,4%	Fiat (9)	4,4%
10	Citroën (8)	4,1%	Toyota (10)	4,3%

Für Urs Wernli, Zentralpräsident AGVS, Autogewerbeverband der Schweiz, ist die stark gestiegene Nachfrage nach alternativ angetriebenen Neuwagen beachtenswert: «Seit Jahresbeginn beträgt die Volumenzunahme immerhin 25,5%. Damit ist heute bereits jeder 45. Neuwagen alternativ motorisiert (Hybrid, Gas, Elektro). Ein klares Indiz dafür, dass praxistaugliche sowie bezahlbare Antriebsalternativen auch ohne staatliche Sanktionsmassnahmen Käufer finden.»

Zunahme der durchschnittlichen Standtage

Der Rückgang der Handänderungen um 2,1% im dritten Quartal führte im gleichen Zeitraum zu einem Anstieg der durchschnittlichen Standzeit einer PW-Occasion von 96 auf 99 Tage. Nicht alle Fahrzeugsegmente sind von dieser Entwicklung im gleichen Ausmass betroffen. Während Fahrzeuge der Mikroklasse (107 Tage; +9,2%), Kleinwagen (96 Tage; +7,9%) sowie Vertreter der Unteren Mittelklasse (98 Tage; +6,5%) im Vorjahresvergleich sowie in allen Regionen länger auf einen neuen Besitzer warten mussten, erfreuten sich Fahrzeuge der Luxusklasse (126 Tage; -6%) vor allem in der Nordost- und Zentralschweiz sowie in der Romandie einer markant höheren Nachfrage. Gesamtschweizerisch stieg die Standzeit über alle Fahrzeugsegmente von Januar bis September 2011 um einen Tag auf durchschnittlich 98 Tage - am meisten Standtage legten in diesem Zeitraum Fahrzeuge der Micro- und Kleinwagenklasse sowie der Unteren Mittelklasse zu.

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 auch im Internet unter <http://b2b.eurotaxglass.ch> (Geschäftskundenbereich) sowie unter www.eurotaxglass.ch (Webpräsenz der Division Schweiz).

Über den AGVS

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 31'000 Mitarbeitenden in den AGVS-Betrieben - davon um 10'000 in der Aus- und Weiterbildung stehende Nachwuchskräfte - verkaufen, warten und reparieren den grössten Teil des Schweizer Fuhrparks mit rund 5 Millionen Fahrzeugen.

Kontakt:

EurotaxGlass's International AG
Simon Büsser
Product Manager Division Schweiz
Wolleraustrasse 11a
8807 Freienbach
Tel.: +41/55/415'81'00
Tel.: +41/55/415'82'18 (direkt)
E-Mail: simon.buesser@eurotaxglass.ch

AGVS, Autogewerbeverband der Schweiz
Katrín Portmann
Mitglied der Geschäftsleitung
Mittelstrasse 32 / Pf 5232
CH-3001 Bern
Tel.: +41/31/307'15'15
Tel.: +41/31/307'15'37 (direkt)

E-Mail: katrin.portmann@agvs.ch

Diese Meldung kann unter <https://www.presseportal.ch/de/pm/100000029/100706223> abgerufen werden.