



## PRESSEMITTEILUNG

Datum 16. Juli 2015

Seitenzahl 4  
gesamt

ort Freienbach / Bern

### **Sinkende Erlöse trotz starker Verkaufszahlen im ersten Halbjahr 2015 Kaum je gab es in der Schweiz für weniger Geld mehr Auto zu kaufen**

**Obschon die Arbeitslosenquote steigt und das Bruttoinlandprodukt (BIP) nach drei Jahren beständigen Wachstums erstmals wieder negativ ausfiel, wurden in der Schweiz sowie im Fürstentum Liechtenstein im ersten Halbjahr 2015 so viele Autos immatrikuliert, wie kaum je zuvor: Der Juni 2015 geht gar als bester Verkaufsmonat seit 3 Jahren, als zweitbesten Juni der vergangenen 10 Jahre sowie als vierbester Juni der zurückliegenden 25 Jahre in die Geschichte ein! Insgesamt wurden von Januar bis Juni des laufenden Jahres 161'798 Neuwagen (+11'893 PW, +7,9%) verkauft. Euro-Rabattaktionen sowie Listenpreissenkungen beflügelten indes nicht nur die Nachfrage in den Segmenten der (Oberen) Mittel- und Luxusklasse, sondern auch im preislich adjustierten Gebrauchtwagenhandel. Zur Jahresmitte drehte deshalb der zuletzt im Schatten boomender Neuimmatrikulationen stehende Occasionsmarkt mit 425'584 Handänderungen (+1'436 PW, +0,3%) – bei konstant bleibenden Standzeiten (94 Tage, +0,0%) – knapp ins Plus.**

Was die quantitativen Verkaufszahlen betrifft, ist das erste Halbjahr 2015 für die Schweizer Automobilbranche äusserst erfolgreich verlaufen. Die im Nachgang zur überraschenden Aufhebung des Franken/Euro-Mindestkurses lancierten Rabattaktionen verfehlten ihre Wirkung offenbar nicht. Negativ anzumerken bleibt, dass die so erzielten Verkaufserlöse kaum mehr kostendeckend sind, was über kurz oder lang wirtschaftliche Konsequenzen haben dürfte. Lediglich Marken mit breiter Modellpalette, die dank des sinkenden Preisniveaus mehr höherklassige Fahrzeuge mit entsprechend etwas grösserer Marge verkaufen können, sind in der Lage, die historisch tiefen Erlöse etwas aufzubessern. Historisch ist die aktuelle Situation allerdings auch für Autokäufer: Kaum je gab es für weniger Geld mehr Auto zu kaufen!

Für Urs Wernli, Zentralpräsident Auto Gewerbe Verband Schweiz (AGVS), ist an der Preisfront kaum Entspannung in Sicht: «Die Volumenhersteller liefern sich einen erbitterten Preiskampf und dies vor allem bei den meistverkauften Modellen. Der AGVS ist über diese Entwicklung besorgt und befürchtet in der Folge schmerzhaft Veränderungen im Autogewerbe».

### Französische Traditionsmarken melden sich zurück

Lange standen französische Volumenhersteller in der Schweiz sowie im Fürstentum Liechtenstein im Schatten ihrer deutschen und asiatischen Mitbewerber: Betrag der französische Anteil an den Top-10-Verkäufen im ersten Halbjahr 2014 lediglich 7,3%, so schnellte dieser innert Jahresfrist auf respektable 20,6% hoch! Peugeot (+18,2%) und Citroën (+17,4%) weisen denn auch massiv höhere Wachstumsraten auf, als die von ihnen aus der Top-10-Rangliste verdrängten Hyundai (-14,0%) und Toyota (-8,5%). Prozentual gar mit Abstand am stärksten zulegen vermochte Renault (+29,1%). Damit sind aktuell neun von zehn Markenvertreter der Verkaufs-Hitparade deutscher oder französischer Herkunft. Einzig Skoda (+13,6%) vermag sich in dieser Phalanx eindrücklich zu behaupten.

Volumenmässig dominieren deutsche Markenhersteller weiterhin den hiesigen Neuwagenmarkt, auch wenn ihr Anteil innerhalb der Top-10 im Vorjahresvergleich von 69,6% auf 68,1% sank. Zum einen ist dies auf das Erstarren der französischen Traditionsmarken zurückzuführen, zum anderen vermochten nicht alle Hersteller ihre Verkaufszahlen über die letzten 12 Monate im gleichen Ausmass zu steigern: Zumindest Mercedes-Benz (+22,0%) und BMW (+18,2%) wachsen im Gleichschritt mit ihren französischen Mitbewerbern, während sich Volkswagen (+8,0%), Audi (+7,4%) und Ford (+5,8%) prozentual auf deutlich tieferem Niveau bewegen. Trotz wachsendem Gesamtmarkt verkaufte einzig der Top-10-Vertreter Opel (-0,2%) erneut weniger Neuwagen. Es bleibt abzuwarten, ob die Rüsselsheimer Autobauer die ersehnte Trendwende mit neuen Modellen herbeiführen können.

Imposant ist die Zunahme der Immatrikulationen von alternativ angetriebenen Personewagen mit Hybrid-, Elektro-, Gas- oder E85-Motor: Im Vorjahresvergleich nahmen die betreffenden Immatrikulationen um 46,6% zu, womit ihr Marktanteil neu bei erfreulichen 4,2% liegt. Ein erneut starkes Wachstum weisen auch 4x4-Fahrzeuge (+9,6%) sowie Fahrzeuge mit Dieselmotor auf (+10,5%). Ihr Marktanteil beträgt neu 38,5% respektive 37,6%!

### Top-10-Marken im Neu- und Gebrauchtwagenmarkt

Rangierung Q2/2014 in Klammern

Rang	Neuwagen Q2/2015	Marktanteil	Gebrauchtwagen Q2/2015	Marktanteil
1	Volkswagen (1)	12,4%	Volkswagen (1)	14,1%
2	BMW (4)	7,6%	Audi (2)	7,7%
3	Skoda (3)	6,9%	BMW (4)	7,0%
4	Mercedes-Benz (5)	6,9%	Opel (3)	6,5%
5	Audi (4)	6,3%	Mercedes-Benz (5)	6,1%
6	Renault (8)	4,6%	Renault (6)	5,1%
7	Opel (6)	4,5%	Peugeot (7)	4,6%
8	Ford (7)	4,2%	Ford (8)	4,4%
9	Peugeot (-)	4,1%	Toyota (10)	3,8%
10	Citroën (-)	4,0%	Fiat (9)	3,8%
	<b>Total</b>	<b>61,5%</b>	<b>Total</b>	<b>63,2%</b>

Bei Fahrzeugen mit Alternativantrieb nimmt Tesla Motors, ein Geschäftszweig des schillernden Serien-Unternehmers Elon Musk, eine Sonderstellung ein – auch weil das einzige derzeit in der Schweiz erhältliche Modell im Premiumsegment positioniert ist. Mit 638 Immatrikulationen liegt die rein elektrisch angetriebene Limousine „Modell S“ deutlich vor etablierten Vertretern der Benzin- und Diesel-Fraktion, die eine ähnliche Kaufkraftgruppe ansprechen, wie beispielsweise Mercedes-Benz S-Klasse (415 PW), Mercedes-Benz CLS-Klasse (328 PW), Maserati Ghibli (317 PW) oder BMW i8 (53 PW)!

### **Keine Entspannung auf dem Occasionsmarkt**

Nach vier Quartalen mit negativen Verkaufszahlen vermochte der Gebrauchtwagenmarkt im zweiten Quartal 2015 erstmals wieder knapp ins Plus zu drehen. Mit +0,3% (+1'436 PW) kann allerdings noch nicht von einer Trendwende gesprochen werden, zumal die immensen Wertberichtigungen auf Lagerbeständen und auf Leasing-Rückläufern den Verkauf massgeblich beeinflusst haben dürften! Nicht alle Marken konnten davon profitieren: Während die französischen Volumenmarken mit ihren Neuwagen brillierten, waren deren Occasionen deutlich weniger gefragt: Händler mit Gebrauchtwagen von Renault (-5,5%), Peugeot (-5,1%) und Citroën (-0,4%) mussten im Vorjahresvergleich deshalb ebenso Rückschläge hinnehmen, wie diejenigen mit Occasionen von Opel (-5,9%), Fiat (-5,8%), Ford (-4,3%) und Toyota (-3,0%). Deutlich höher in der Gunst der Gebrauchtwagenkäufer standen Skoda (+14,4%), Mercedes-Benz (+6,4%), Volkswagen (+4,2%), Audi (+3,9%) und BMW (+3,2%).

Heiko Haasler, Geschäftsführer von Eurotax Schweiz, weiss um die angespannte Situation auf dem Gebrauchtwagenmarkt. Gleichwohl ist er der Meinung, dass ein Teil der aktuellen Probleme hausgemacht sind: «Wir gehen aufgrund eingehender Analysen davon aus, dass fast die Hälfte der heute zum Verkauf stehenden Occasionen nicht optimal eingepreist wird. Rund 20% der Fahrzeuge erzielen deshalb weniger Gewinn, als möglich wäre, weil sie zu günstig angeboten werden, währenddessen rund 25% der Occasionen so teuer sind, dass der Profit durch Rabatte und Standkosten gegen null tendiert oder sogar ins Negative dreht.» Ein aktiveres Preismanagement der Händler wäre deshalb vonnöten, um den Verkaufsprozess ertragswirksamer gestalten zu können.

### **Standzeiten bleiben (volatil) stabil**

Das nur knappe Plus der Halterwechsel liess die Standzeiten im Durchschnitt bei 94 Tagen verharren (+0,0%). Die hohen Rabatte bei Neuwagen sowie die damit einhergehende, wechselkursbedingte Erhöhung der relativen Kaufkraft setzte den gebrauchten SUVs und Geländewagen (86 Tage, +4,9%) sowie Fahrzeugen der Luxusklasse (125 Tage, +3,3%) erneut zu. Auch Gebrauchtwagen der Unteren Mittelklasse (92 Tage, +2,2%) und Coupés (116 Tage, +0,9%) waren im ersten Halbjahr etwas weniger gefragt, während Kompakt- und Minivans (94 Tage; -4,1%) sowie Gebrauchtwagen in den Segmenten Mittelklasse (93 Tage, -3,1%), Obere Mittelklasse (101 Tage, -1,9%), Kleinwagen (88 Tage, -1,1%), Microklasse (96 Tage, -1,0%) und Cabriolets/Roadster (121 Tage, +0,0%) besser verkauft wurden.



Interessanter als kumulierte Standzeiten je Fahrzeugsegment sind die teilweise markanten regionalen Unterschiede. Das Beispiel gebrauchter Fahrzeuge in der Luxusklasse zeigt exemplarisch auf, wie wichtig dynamische und vor allem regionale Preisstrategien sind: Während sich die Standzeiten in den ersten beiden Quartalen des laufenden Jahres in der Zentralschweiz (141 Tage, +16,5%) und in der Romandie (132 Tage, +14,8%) nämlich massiv erhöhten, sanken diese in der Südostschweiz (113 Tage, -13,1%) sowie im Tessin (122 Tage, -9,0%) erneut markant!

*(8'332 Zeichen mit / 7'872 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 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	Eurotax Schweiz <b>Mark Ruhsam</b> Head of Marketing Schweiz/Österreich Wolleraustrasse 11a 8807 Freienbach	Auto Gewerbe Verband Schweiz (AGVS) <b>Katrin Portmann</b> Mitglied der Geschäftsleitung Wölflistrasse 5 / Postfach 64 3000 Bern 22
Telefon	055 415 81 00	031 307 15 15
Direktwahl	055 415 82 54	031 307 15 37
Telefax	055 415 82 00	031 307 15 16
E-Mail	mark.ruhsam@eurotax.ch	katrin.portmann@agvs-upsa.ch
Internet	www.eurotaxpro.ch	www.agvs-upsa.ch