

AUTOHAUS **next**

Pulsschlag

BLICK IN DEN MARKT

Entgegen eigener Befürchtungen: Wieder mehr Optimismus bei Neuwagen.

ab Seite 3

TOP-THEMA

Großer Händler-Ausblick auf 2024, inkl. Vergleich mit 2023.

ab Seite 14

01

21. JAHRGANG
16. JANUAR
2024

Das Autojahr 2024

TOP
THEMA
ab
Seite 14

START
2024

Premium-
partner des
Pulsschlag :

 **CarGarantie®**
takes the risk out <

 **Santander**

 **puls**
MARKTFORSCHUNG

: Marktforschungs-
institut des
Pulsschlag

INHALT

AUTOHAUS Handelsindex	Seite 03
Marktlage aktuell	Seite 04
Pulsschlag COCKPIT	Seite 05
Neuwagengeschäft	Seite 06
Gebrauchtwagengeschäft	Seite 10
Werkstattgeschäft	Seite 12

**TOP
THEMA**
ab
Seite 17

Topthema:
Das Autojahr 2024

Expertenkommentar	Seite 14
Kaufzurückhaltung und Mitarbeitersuche	Seite 15
Entwicklung NW- und GW-Verkauf 2024	Seite 16
Werkstattgeschäft und Investitionen	Seite 17
Preisentwicklung NW und GW	Seite 21



Laut 3-Monats-Trend hat sich die Zufriedenheit des Handels im Dezember **in allen drei Bereichen leicht verbessert.**

Positiver Trend im Dezember

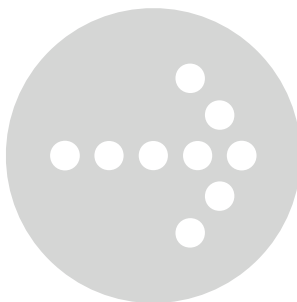
Der deutsche Automarkt hat seine Talfahrt im Dezember beschleunigt. Wie das KBA mitteilte, wurden im letzten Monat 2023 241.883 Autos neu zugelassen. Das waren 23 Prozent weniger als vor einem Jahr. Bereits im November war der Markt ins Minus gedreht. **In der Bilanz des vergangenen Jahres stehen somit insgesamt 2,84 Millionen Neuzulassungen, das entspricht einem Zuwachs von 7,3 Prozent.**

67,1 Prozent der Fahrzeuge wurden gewerblich angemeldet (plus 12,4 Prozent). 32,8 Prozent entfielen auf Privatkunden (minus 1,9 Prozent). **Trotz des plötzlichen Förderstopps im Dezember legte die Zahl der neu zugelassenen Elektroautos auf rund 54.700 zu.** Das ist sicher darauf zurückzuführen, dass die überraschende Streichung der Prämie durch die Bundesregierung zu einer gewissen Dynamik geführt hat, noch möglichst viele BEV zuzulassen.

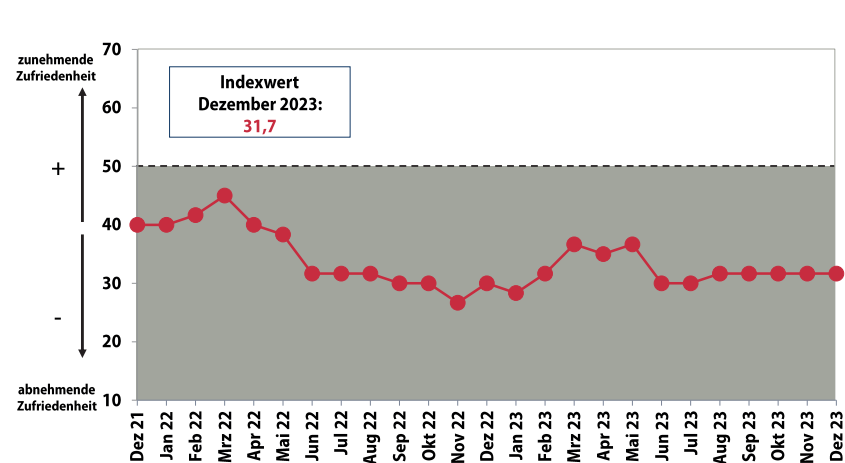
Jetzt stellt sich die Frage, wie geht es in diesem Jahr weiter? Klar ist, dass die Rahmenbedingungen schwierig sind. Laut 3-Monats-Trend hat sich die Zufriedenheit des Handels hat sich im Dezember allerdings in allen drei Bereichen leicht verbessert. **So sind 23 Prozent der Meinung, dass das Gebrauchtwagengeschäft besser wird.** Im Servicegeschäft erwarten 17 Prozent eine Verbesserung und im Neuwagenverkauf sind es noch 15 Prozent. Man wird im Januar sehen, ob sich diese positive Entwicklung fortsetzt. **Die Nachfrage nach Reparatur- und Wartungsleistungen ist weiterhin hoch** und im GW-Geschäft werden bestimmte Segmente stärker nachgefragt. Bei Neuwagen geht es vor allem um Verkaufsfördermaßnahmen. Im Vergleich zum Vorjahr sind die Händler deutlich positiver gestimmt.

Ralph M. Meunzel

Ralph M. Meunzel,
Chefredakteur AUTOHAUS



Stimmung im Autohandel



AUTOHAUS
Handelsindex

Quelle: AUTOHAUS/pulsSchlag 01/2024

Automarkt 2023: Erstmals mehr Flotten- als Privatzulassungen

Während das Flottengeschäft im vergangenen Jahr ein neues Allzeithoch erreichte, gab der Privatmarkt nach – als einziger Vertriebskanal.

Die Erholung auf dem deutschen Automarkt wurde 2023 allein von den gewerblichen Kanälen getragen – die privaten Neuzulassungen gingen dagegen weiter zurück. Nach einer aktuellen Auswertung des Branchendienstleisters Dataforce brummt im vergangenen Jahr besonders der Flottenmarkt. Knapp 977.000 neue Firmenwagen bedeuten einen neuen Rekordwert (plus zwölf Prozent).

Damit sei der bisherige Höchststand von rund 938.000 Einheiten aus dem Jahr 2019 noch einmal deutlich übertroffen worden, sagte Dataforce-Analyst Benjamin Kibies in Frankfurt. "Zum ersten Mal überhaupt wurden in einem Kalenderjahr mehr Firmenwagen als Privatfahrzeuge zugelassen." Der Privatmarkt gab um zwei Prozent auf nach.

Bei den sogenannten Sondereinflüssen war das Wachstum eine Annäherung an deren Marktvolumen vor Corona und Halbleitermangel. Die Zahl der neuen Mietwagen stieg im vergangenen Jahr um 14 Prozent auf rund 299.000. Zweistellig legten auch die Eigenzulassungen zu: Bei den Herstellern gab es ein Plus von 13 Prozent auf etwa 194.000 Fahrzeuge. Auf das Konto der Autohändler gingen 441.000 Einheiten (plus elf Prozent).

Kibies erklärte: "Ein wichtiger Grund dafür war natürlich der hohe Auftragsbestand. Hinzu kommt aber auch, dass Firmenwagen auch in konjunkturell schwierigen Phasen wie dem letzten Jahr regelmäßig erneuert werden müssen." Dagegen könnten Privatkunden durch die meist deutlich geringeren Laufleistungen einen Ersatzkauf auch mal etwas länger verschieben.

Laut Dataforce vergrößerte sich der Marktanteil der batterieelektrischen Autos (BEV) 2023 von 17,8 auf 18,4 Prozent – trotz Förderrückgangs und Sondereffekten. Dabei kauften Privatkunden jedoch sowohl absolut (minus 14.343 Einheiten) als auch anteilmäßig (2022: 25,0 Prozent, 2023: 23,9 Prozent) weniger Elektroautos.

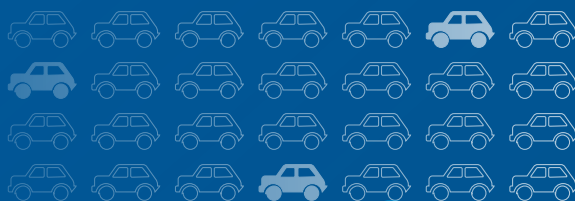
AUTOHAUS HANDELSINDEX

31,7



241.883 Pkw wurden im letzten Monat des alten Jahres neu zugelassen, 23,0 Prozent weniger als im Dezember 2022. In der Jahresbilanz stehen somit insgesamt 2,84 Millionen Neuwagen, das sind 7,3 Prozent mehr als 2022. 524.219 Elektro-Pkw (BEV) bedeuten einen Marktanteil von 18,4 Prozent und eine Steigerung von 11,4 Prozent.

ZUFRIEDENHEIT IM GEBRAUCHTWAGENGESCHÄFT



31%

**+4 Punkte
gegenüber
Vormonat**

Eine leichte Stimmungsaufhellung gab es auch im GW-Lager: Plus vier Punkte auf nun 31 % (sehr) Zufriedene.

ZUFRIEDENHEIT IM NEUWAGENGESCHÄFT

Da war mancher Händler vom Dezember-Ergebnis wohl selbst positiv überrascht: Um 8 Punkte stieg der Anteil der (sehr) zufriedenen Panelisten auf nun 27 %. Ein Bestwert seit April 2023.

27%

+8 Punkte
gegenüber
Vormonat

WERKSTATT-AUSLASTUNG

86% Von einer "Winterpause" möchte man bei 86 % durchschnittlicher Auslastung in den Servicebetrieben kaum sprechen, 2 Punkte über dem Vorjahreswert.

quartalsTrend

...die nächsten 3 Monate



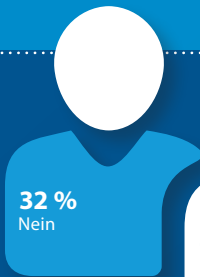
WERKSTATT



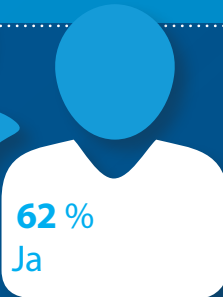
GEBRAUCHTWAGEN



NEUWAGEN



32 %
Nein



62 %
Ja

HAT DAS FÖRDERAUS GESCHADET?

Das Topthema dieses AUTOHAUS Pulsschlags beleuchtet viele Aspekte des Autohandels mit Blick auf 2024, aber auch den Jahresabschluss 2023. 62 % der Händler geben an, das plötzliche Förder-Aus für E-Autos haben ihrem Geschäft geschadet. Viele weitere Details finden Sie im Topthema dieser Ausgabe ab Seite 14!

STANDZEIT GW

89

Tage



Die Standtage von Gebrauchtfahrzeugen bis zum Wiederverkauf klettern weiter, inzwischen sind wir bei 89 Tagen angelangt.

NEUWAGENRABATTE

Auch ohne Berücksichtigung diverser Rabatt-Aktionen durch die Hersteller steigen die Händler-Nachlässe im Dezember nochmals kräftig an.



11,7%

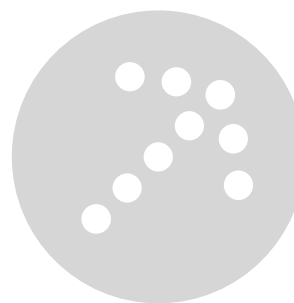


01 2024

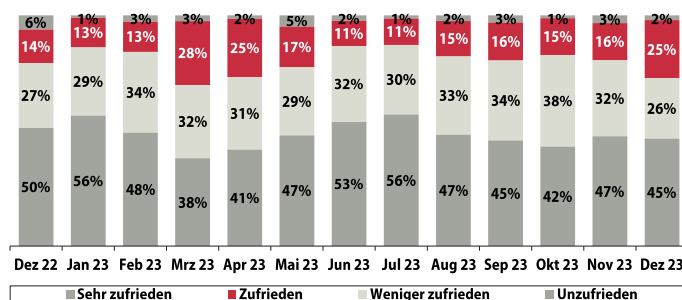
Neuwagengeschäft

Überraschende Erholung

Deutlich mehr Händler waren im Dezember mit ihren Verkaufsabschlüssen zufrieden als im November.



Wie zufrieden sind Sie mit den Neuwagenverkaufsabschlüssen?



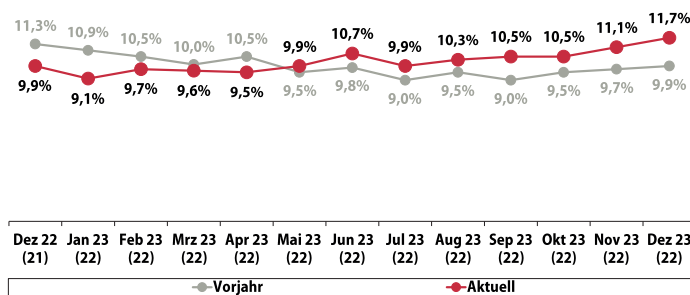
Monatsvergleich
Differenz zu 100%: Weiß nicht / Keine Angabe

Quelle: AUTOHAUS pulsschlag 01/2024

1 Zufriedenheit mit dem Neuwagengeschäft 27 % (sehr) zufrieden

- 27 % der von AUTOHAUS Pulsschlag befragten Händler waren mit ihrem Neuwagengeschäft im Dezember 2023 (sehr) zufrieden, eine Steigerung gegenüber dem Vormonat um 8 Punkte. Dass dem Handel stellenweise trotz der überfallartig von der Regierung gestrichenen Förderung für E-Autos zum Jahresende noch ein Schlusspurt gelungen ist, überrascht.

Wie viel reinen Nachlass haben Sie im Neufahrzeugbereich durchschnittlich auf den Listenpreis (Netto) beim Verkauf gegeben?



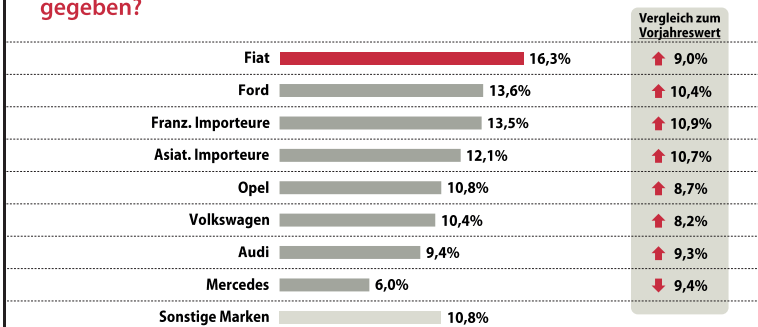
Monatsvergleich

Quelle: AUTOHAUS pulsschlag 01/2024

2 Rabatte im Jahresrückblick Weiter steigende Nachlässe

- Die von Händlern gewährten Nachlässe auf den Listenpreis steigen weiter signifikant, im Dezember waren es im Mittel 11,7 % Rabatt, den Kunden im Mittel erzielen konnten.
- Nicht umfasst von dieser Statistik sind Rabatte von Herstellerseite, etwa die ganz oder teilweise übernommene "Umweltprämie" für E-Autos oder spezielle Leasingangebote.

Wie viel reinen Nachlass haben Sie im NW-Bereich im Dezember 2023 durchschnittlich auf den Listenpreis (Netto) beim Verkauf gegeben?

Mittelwertvergleich
Mittelwert: 11,7% (↑ 9,9%)

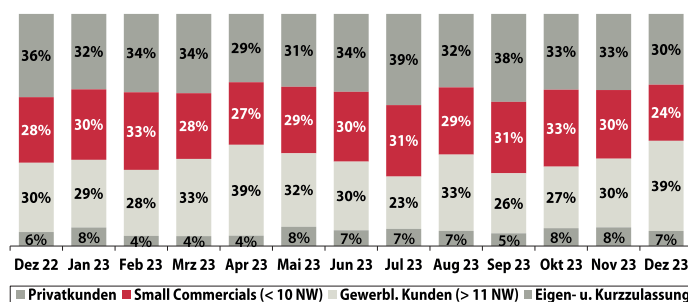
Quelle: AUTOHAUS pulsschlag 01/2024

3 Nachlass auf Listenpreis nach Marken Neue Rabattkönige

- Zum Jahresende wollten es die Händler offenbar wissen: Mit Nachlässen von bis zu 16,3 % auf den Listenneupreis (Fiat) wurden Stückzahlen geschrubbt. Platz zwei im Nachlass-Wettbewerb belegten die Ford-Händler mit 13,6 %, Platz drei knapp dahinter die französischen Markenhäuser mit 13,5 %.
- Stabile 6 % bot Mercedes im Agenturmodus, Audi geizte mit 9,4 %, Konzernmüttern Volkswagen bot 10,4 %.

01 2024 Neuwagengeschäft

Verkaufte Neuwageneinheiten nach Sparten
(bereits vorliegende Vertragsabschlüsse)



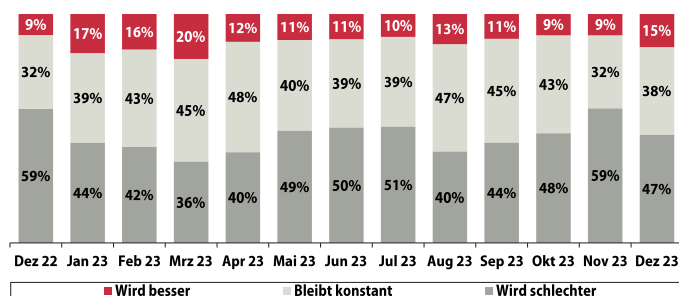
Monatsvergleich

Quelle: AUTOHAUSpulsschlag 01/2024

4 Neuwagenkäufe nach Kundengruppen Flotten stark

- Private und Small Commercials schwächelten im Dezember, in die Bresche sprang der Absatzkanal "Flotte" mit satten 39 %. Da die Renditen dort nicht in den Himmel wachsen, dürfte dies ein schwacher Trost sein über die ausbleibenden Umsätze im Privatsektor.

Wie wird sich das Geschäft aus Ihrer Sicht im NW-Bereich in den nächsten 3 Monaten entwickeln?



Monatsvergleich
Differenz zu 100%: Weiß nicht / Keine Angabe

Quelle: AUTOHAUSpulsschlag 01/2024

quartalsTrend

5 Perspektive: Leichte Erholung des Marktes möglich

- Möglicherweise inspiriert von einem glimpflich verlaufenen Dezember blicken die Neuwagenprofis deutlich optimistischer auf die kommenden 3 Geschäftsmonate als noch im November: Immerhin 15 % der Befragten halten Verbesserungen für möglich, der Anteil der Pessimisten schrumpfte von 59 % auf 47 %.

DER RICHTIGE PARTNER IN DYNAMISCHEN ZEITEN.

CarGarantie setzt auf bewährte Qualität und starken Service.



**CG CAR-GARANTIE
VERSICHERUNGS-AG**

TEL 0761 4548-260
www.cargarantie.com

 **CarGarantie®**
takes the risk out 

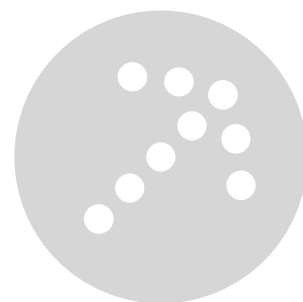


01 2024

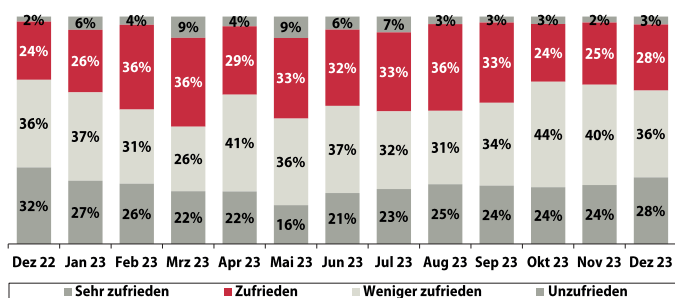
Gebrauchtwagengeschäft

Wenig Bewegung

Keine Feierlaune mehr in den Gebrauchtwagenabteilungen der Betriebe.



Wie zufrieden sind Sie mit den Gebrauchtwagenverkaufsabschlüssen?



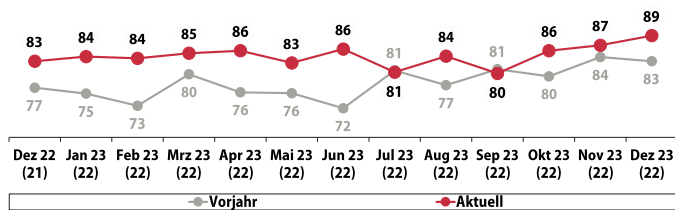
Monatsvergleich
Differenz zu 100%: Weiß nicht / Keine Angabe

Quelle: AUTOHAUS pulsschlag 01/2024

6 Zufriedenheit mit GW-Geschäft Gedämpfte Stimmung

- Die GW-Party ist zunächst einmal vorbei, so scheint es: Gerade einmal 31 % der Panelisten geben für das Dezembergeschäft "Zufriedenheit" zu Protokoll, 28 % äußern sich "unzufrieden".

Wie viele Tage beträgt Ihre GW-Standzeit vom Bestand?



Monatsvergleich

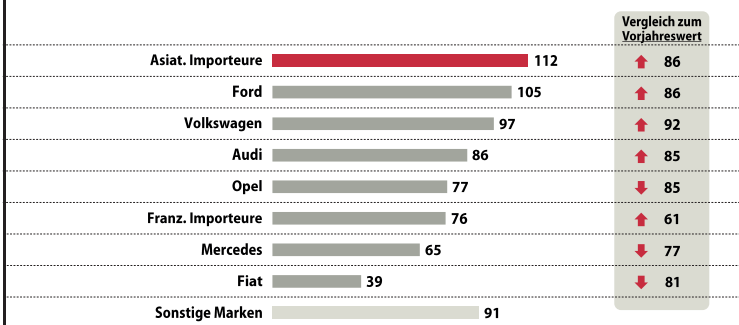
Quelle: AUTOHAUS pulsschlag 01/2024

7 GW-Standzeit im Jahresüberblick

89 Tage bis zum Wiederverkauf

- Die Schere zu 2022 öffnet sich weiter: 89 Tage beträgt inzwischen die mittlere Standzeit eines Gebrauchtfahrzeugs bis zum Wiederverkauf, im Vorjahresmonat waren es noch 83 Tage.

Wie viele Tage beträgt Ihre GW-Standzeit vom Bestand?

Mittelwertvergleich
Mittelwert: 89 (↑ 83)

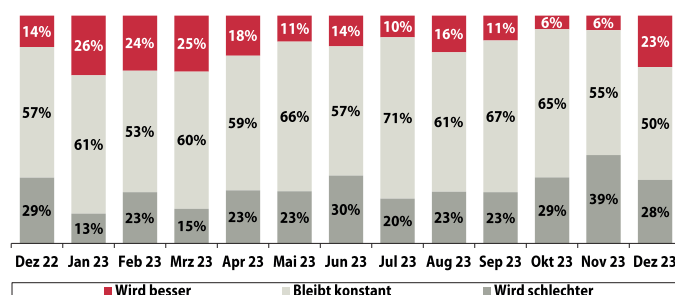
Quelle: AUTOHAUS pulsschlag 01/2024

8 GW-Standzeit (nach Marke)

Asiatische Marken mit Problemen

- Die längste Standdauer bei Gebrauchten melden uns für Dezember Händler asiatischer Marken: 112 Tage. Auf den weiteren Plätzen: Ford mit 105 Tagen und Volkswagen mit 97 Tagen. Schnelldreher war im Dezember wieder einmal Fiat mit 39 Tagen.

Wie wird sich das Geschäft aus Ihrer Sicht im GW-Bereich in den nächsten 3 Monaten entwickeln?

Monatsvergleich
Differenz zu 100%: Weiß nicht / Keine Angabe

Quelle: AUTOHAUS pulsschlag 01/2024

quartalsTrend

9 Perspektive:

Besserung in Sicht

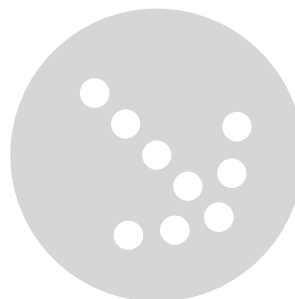
- Immerhin: die Prognosen der GW-Händler für die kommenden 3 Monate machen Hoffnung. 23 % rechnen inzwischen mit besseren Geschäften, nur noch 28 % mit weiteren Rückgängen.



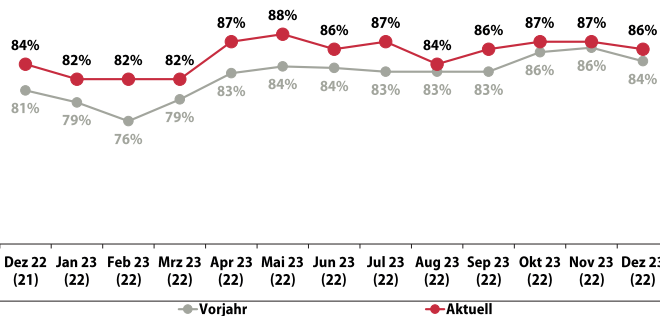
01 2024 Werkstattgeschäft

Im Wintermodus

Die Werkstätten melden jahreszeitbedingte Rückgänge – auf hohem Niveau.



Zu wie viel Prozent war Ihre Werkstatt ausgelastet?



Monatsvergleich

Quelle: AUTOHAUS pulsschlag 01/2024

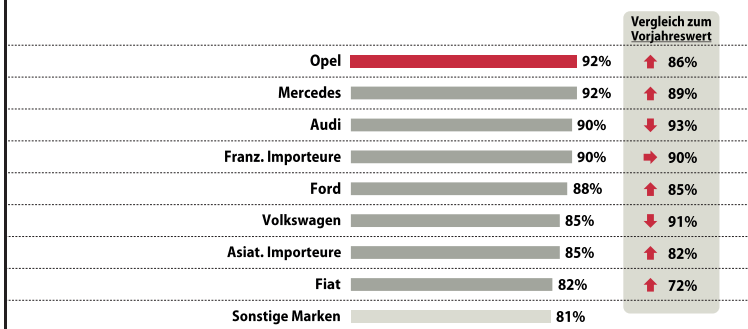
10 Werkstattauslastung im Jahresüberblick Weiter über dem Vorjahreswert

- Jahreszeitbedingt ging es im Dezember mit der Werkstattauslastung im Service leicht bergab, genauer: Um einen Punkt von 87 % auf 86 %. Damit liegt der "Winterwert" aber immer noch 2 Punkte über dem Vorjahresmonat (84 %).

Opel und Mercedes unter Volldampf: 92 % Auslastung mitten im Winter.



Zu wie viel Prozent war Ihre Werkstatt im abgelaufenen Monat
Dezember 2023 ausgelastet?



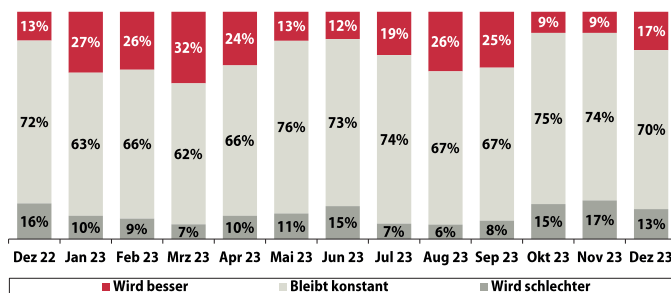
Mittelwertvergleich
Mittelwert: 86% (↑ 84%)

Quelle: AUTOHAUS pulsSchlag 01/2024

11 Werkstattauslastung nach Marken Viele Marken weit über Durchschnitt

- Die Servicebetriebe haben, trotz Winterloch, allgemein gut zu tun, allen voran die Markenwerkstätten von Opel und Mercedes mit je 92 % Auslastung.
- Auch Audi-Serviceleuten wurde es im Dezember nicht langweilig (90 %) genausowenig den Servicekollegen französischer Marken (90 %). Auffällig niedrig ist immer noch der Wert, den Fiat-Betriebe melden (82 %), wobei es im Vergleich zum Vorjahr (72 %) eine deutliche Verbesserung gibt.

Wie wird sich das Geschäft aus Ihrer Sicht im Service-Bereich in den nächsten 3 Monaten entwickeln?



Monatsvergleich
Differenz zu 100%: Weiß nicht / Keine Angabe

Quelle: AUTOHAUS pulsSchlag 01/2024

quartalsTrend

12 Perspektive Leichte Steigerung möglich

- Obwohl historisch betrachtet erst mit Frühlingsbeginn wieder mit höheren Auslastungswerten zu rechnen wäre, sehen 17 % der Betriebe für die kommenden 3 Monate bessere Umsätze. 70 % rechnen mit einer konstanten Entwicklung.



TOP-THEMA

Die Nachfrage nach Personal ist weiterhin hoch. Bei den gewerblichen Kräften und im Verkaufsbereich werden im Januar mehr Fachleute gesucht als im Vorjahreszeitraum.



KOMMENTAR

Hohe Zinsen, weniger Förderung

Die wirtschaftliche Lage, gestiegenen Kosten für Finanzierung und Leasing, die allgemeine Verteuerung bei Neuwagen und die Kürzung bei den Prämien für Elektrofahrzeuge sind nach Meinung der im AUTOHAUS Panel befragten Entscheider im Handel die Faktoren, die das Fahrzeuggeschäft in diesem Jahr stören oder behindern werden.

Das hat sich allerdings (noch) nicht auf den Bedarf an Mitarbeitenden ausgewirkt. Die Nachfrage nach Personal ist weiterhin hoch. Bei den gewerblichen Kräften und im Verkaufsbereich werden im Januar mehr Fachleute gesucht als im Vorjahreszeitraum.

Wenn Mitarbeiter gesucht werden, ist das auch ein gutes Zeichen und zeigt, dass die Umsätze weiterhin vorhanden sind bzw. noch Potenzial nach oben ist. Trotzdem glauben 58 Prozent der Interviewten in 2024 an ein schlechteres Neuwagengeschäft als im vergangenen Jahr (im Vorjahr waren es 63 Prozent), obwohl mehr als ein Drittel der Panelisten mit weiteren Preissteigerungen rechnen.

Im GW-Bereich sind die Erwartungen im Vergleich zum Vorjahr nahezu identisch. In der Werkstatt soll es für 17 Prozent besser laufen (13 Prozent 2023). Die Investitionsbereitschaft in den drei Feldern 1. Werkstatt/Service/Ausrüstung, 2. Energiesparmaßnahmen und 3. Umbau/Modernisierung/Erweiterung verbessert sich bei den Position 1 und 3.

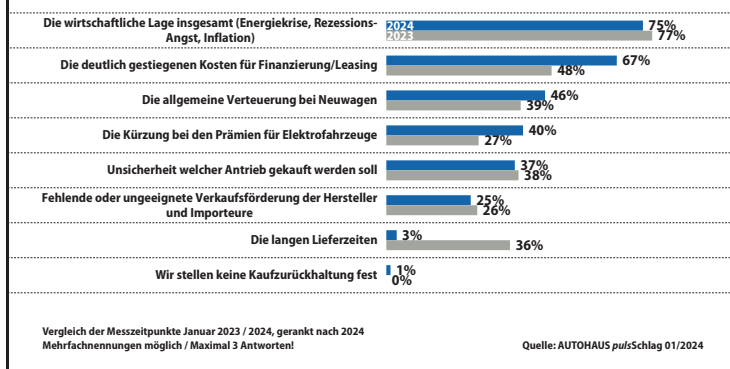
Die größten Herausforderungen in diesem Jahr sind für die PS-Branche trotz Investitionsbereitschaft unter anderem die hohen Preise von Neufahrzeugen, politische Unsicherheiten (Krieg, Emigration usw.) und fehlende Fachkräfte.

Ralph M. Meunzel,
Chefredakteur AUTOHAUS

Das Autojahr 2024

Der Ausblick auf das Autojahr 2024 deutet auf die vielfältigen Probleme im Handel hin: Personalnot und die verzweifelte Suche nach neuen Mitarbeitern auf der einen Seite – eher skeptische Prognosen für den Neu- und Gebrauchtfahrzeugverkauf auf der anderen. Ziemlich einig sind sich die Händler darin, dass Hersteller, Interessenverbände und allen voran die Bundesregierung zu wenig für die Branche tun. Alle Details im Top-Thema dieser Ausgabe.

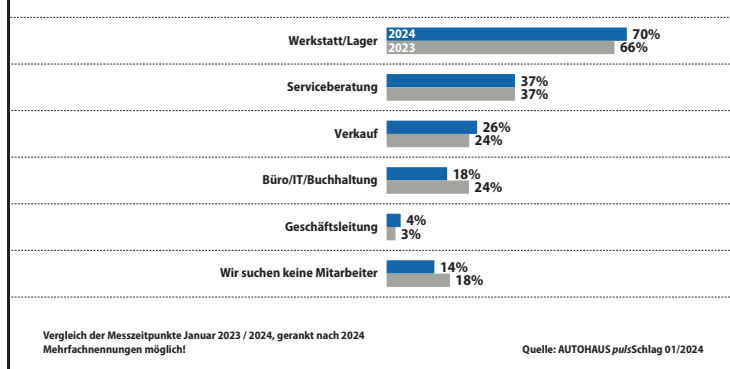
Was sind Ihrer Beobachtung nach die drei Hauptgründe für die Kaufzurückhaltung der Kunden im Neufahrzeug-Geschäft?



1 Hauptgründe für Kaufzurückhaltung Prekäre Lage, teures Geld

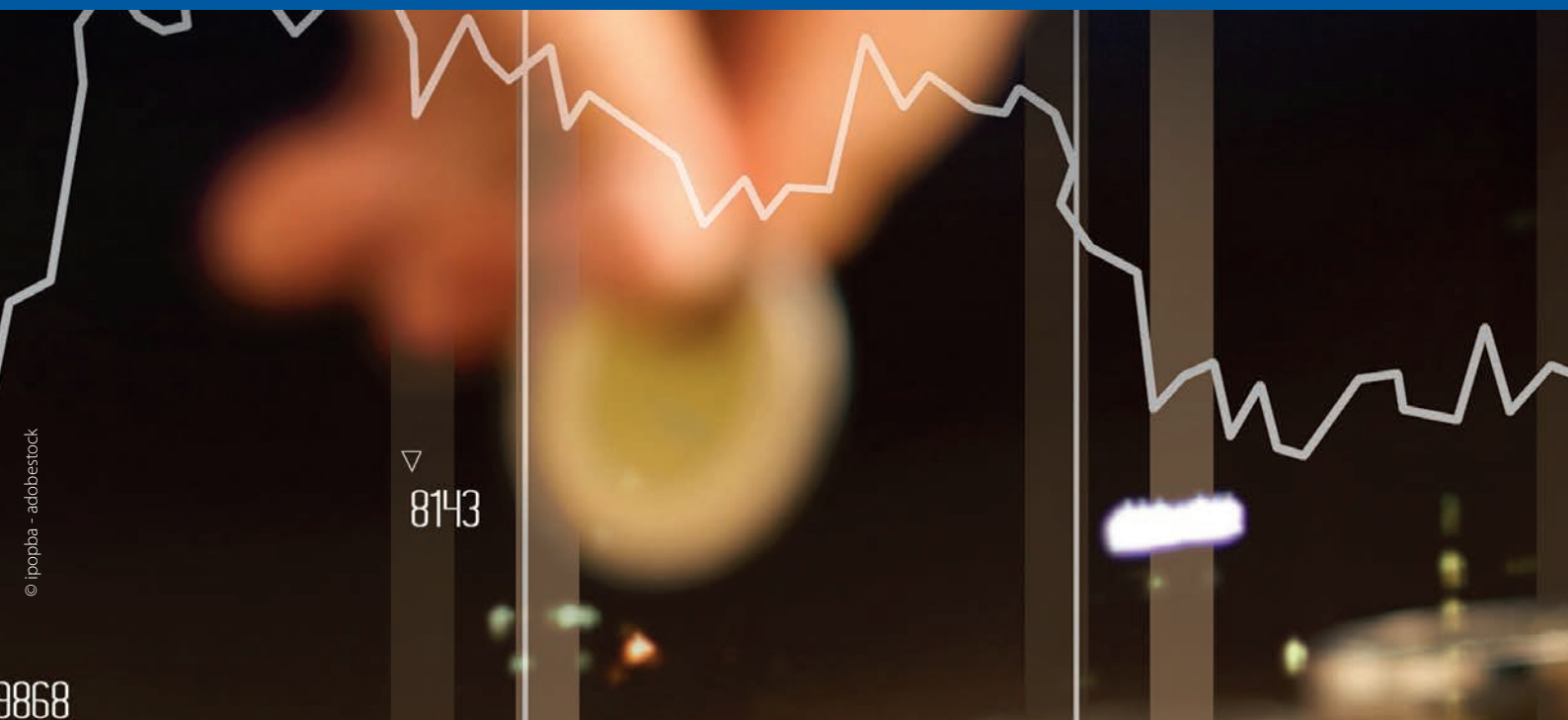
- Die wirtschaftliche Gesamtlage (75 %) und deutlich gestiegene Kosten für Leasing und Finanzierung (67 %) sind nach Meinung der Händler die beiden Tophemmnisse für ihren Verkaufserfolg bei Neuwagen. Ein stärkeres Gewicht als 2023 bekommt auch die Verteuerung von Neuwagen (46 %).
- Die Kürzung der Förderung für E-Pkw steht für die befragten Händler mit 40 % an vierter Stelle.

Für welche Bereiche suchen Sie Mitarbeiter für dieses Jahr?

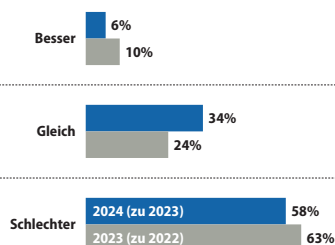


2 Mitarbeitersuche 2024 Neue Kollegen sehr gefragt

- Neue Mitarbeiter im Bereich Werkstatt/Lager sind 2024 noch gefragter als 2023: 70 % der Betriebe suchen aktiv neue Kollegen (2023: 66 %). An zweiter Stelle stehen Serviceberater mit 37 %.
- Auch im Verkauf zieht die Nachfrage nach Personal ggü. 2023 an: 26 % suchen für das neue Jahr zusätzliche Verkaufsprofis, im Jahr zuvor waren es noch 24 %.
- Nicht auf Mitarbeitersuche sind nur 14 % der Betriebe.



Wie wird sich Ihrer Meinung nach der Neuwagenverkauf im aktuellen Jahr (im Vergleich zu Vorjahr) entwickeln?



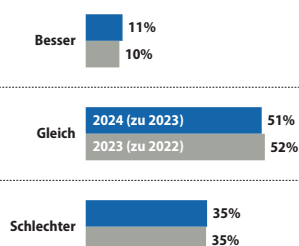
Vergleich der Messzeitpunkte Januar 2023 / 2024, gerant nach 2024
Differenz zu 100%: Weiß nicht | keine Angabe

Quelle: AUTOHAUS pulsschlag 01/2024

3 Prognose Neuwagengeschäft für 2024 Weniger Pessimisten als 2023

- 58 % der befragten Händler im AUTOHAUS Forum rechnen für 2024 im Neuwagenbereich mit schlechteren Geschäften, das sind fünf Punkte weniger Pessimisten als im Januar 2023. 6 % rechnen mit Steigerungen (2023: 10 %), 34 % mit einer konstanten Entwicklung.

Wie wird sich Ihrer Meinung nach der Gebrauchtwagenverkauf im aktuellen Jahr (im Vergleich zu Vorjahr) entwickeln?



Vergleich der Messzeitpunkte Januar 2023 / 2024, gerant nach 2024
Differenz zu 100%: Weiß nicht | keine Angabe

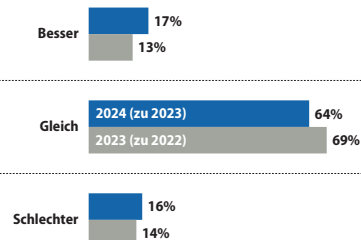
Quelle: AUTOHAUS pulsschlag 01/2024

4 Prognose Gebrauchtwagengeschäft 2024 Ähnliche Entwicklung wie vor einem Jahr

- Deutlich positiver sind die Händler bezüglich des Gebrauchtssektors gestimmt, eine Mehrheit von 51 % rechnet mit einer ggü. 2023 konstanten Entwicklung, 11 % sogar mit Besserungen. Das bedeutet nur minimale Veränderungen im Vergleich zu 2023.
- Rückgänge prognostizieren 35 % der Händler, wie auch schon im Vorjahr.



Wie wird sich Ihrer Meinung nach der Service/ Aftersales im aktuellen Jahr (im Vergleich zu Vorjahr) entwickeln?



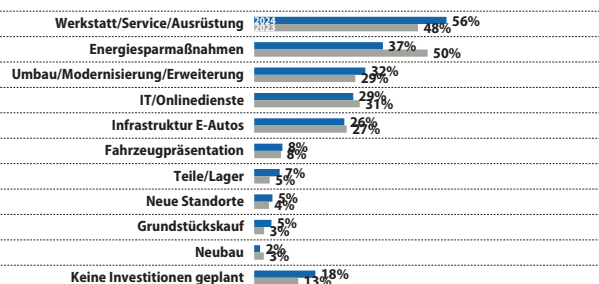
Vergleich der Messzeitpunkte Januar 2023 / 2024, gerant nach 2024
Differenz zu 100%: Weiß nicht | keine Angabe

Quelle: AUTOHAUS pulsschlag 01/2024

5 Prognose Werkstattgeschäft 2024 Starkes Servicejahr 2023 schwer zu toppen

- Da die Werkstattauslastung über das gesamte Jahr 2023 über dem Niveau von 2022 lag, rechnen die befragten Panelisten für 2024 nur zu 17 % mit weiteren Steigerungen.
- Eine deutliche Mehrheit von 64 % glaubt an eine ähnliche Entwicklung wie im Vorjahr, 16 % mit Rückgängen. Das kann auch mit der angespannten Personalsituation in vielen Betrieben zusammenhängen.

Für welche Bereiche planen Sie im aktuellen Jahr Investitionen?



Vergleich der Messzeitpunkte Januar 2023 / 2024, gerant nach 2024

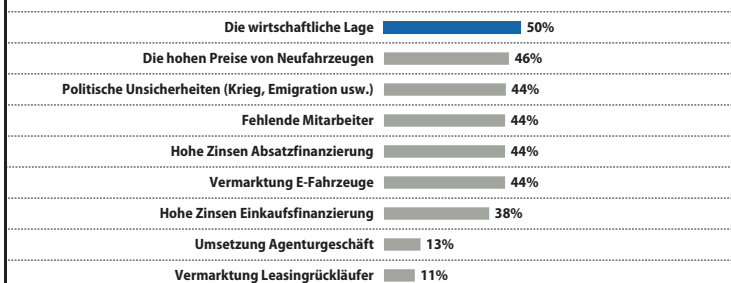
Quelle: AUTOHAUS pulsschlag 01/2024

6 Geplante Investitionen 2024 Service hat Vorrang

- Die von AUTOHAUS befragten Betriebe planen für 2024 allem voran Investitionen im Bereich Werkstatt, Service und Ausrüstung (56%), deutlich mehr als 2023 (48 %).
- Energiesparmaßnahmen sind nicht mehr ganz so dringlich: 37 % planen in 2024 Investitionen (2023: 50 %).
- Keine Investitionen planen 18 % der Betriebe für 2024, 2023 waren es noch 13 %.



Was werden 2024 für Ihren Betrieb die größten Herausforderungen?



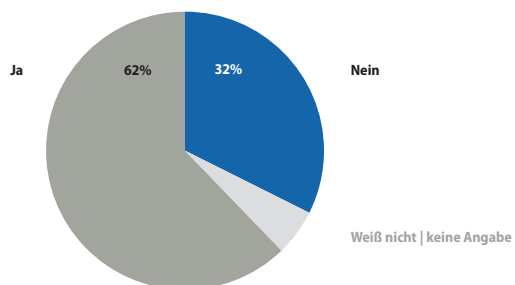
Mehrfachnennungen möglich!

Quelle: AUTOHAUS pulsschlag 01/2024

7 Größte Herausforderungen 2024 Wirtschaftliche Lage

- Die wirtschaftliche Lage könnte laut AUTOHAUS Panel 2024 das größte Problem für die Betriebe werden. Auf Platz zwei folgen die hohen Preise für Neufahrzeuge (46 %). Die Umsetzung des vielgeschmähten Agenturgeschäfts sehen dagegen nur 13 % als "Herausforderung".

Die Bundesregierung hat die Förderung für E-Autos Ende 2023 sehr abrupt gestoppt. Hat das Ihrem Geschäft geschadet?



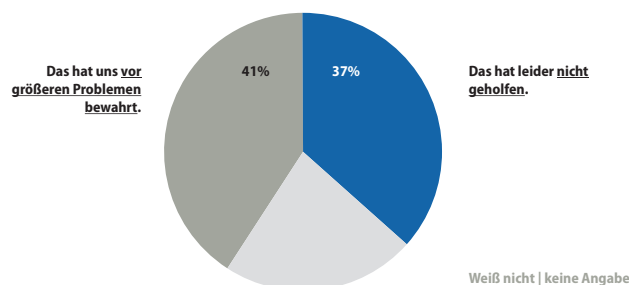
Quelle: AUTOHAUS pulsschlag 01/2024

8 Schaden durch Förderstopp für BEV Mehrheit sieht sich betroffen

- Das von der Bundesregierung verkündete Förder-Aus für rein elektrisch angetriebene Pkw kam sehr abrupt. 62 % der Händler geben zu Protokoll, dass dies ihrem Geschäft geschadet habe, 32 % sehen das anders.



Wie beurteilen Sie die Reaktion Ihres Herstellers/Importeurs auf den Förderungsstop (z. B. Übernahme des Umweltbonus)?

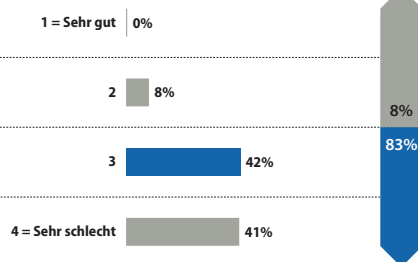


Quelle: AUTOHAUS pulsschlag 01/2024

10 Hersteller-Reaktion auf Förder-Aus Das Schlimmste verhindert

- Die schnelle unterstützende Reaktion vieler Hersteller und Importeure auf die Beendigung der direkten Verkaufsförderung für E-Autos durch den deutschen Staat hat 41 % der Händler "vor größeren Problemen bewahrt". 37 % "hat das leider nicht geholfen".

Wie bewerten Sie das Auftreten der Hersteller/Importeure zur Durchsetzung von Interessen gegenüber der Politik?



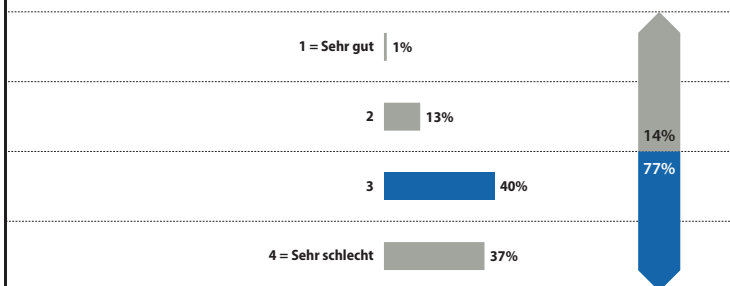
Differenz zu 100%: Weiß nicht | keine Angabe

Quelle: AUTOHAUS pulsschlag 01/2024

11 Interessenwahrnehmung durch OEM 83 % Prozent eher unzufrieden

- Eine große Mehrheit der befragten Automobilhändler denkt, dass die Interessenvertretung der Autohersteller gegenüber der Politik zu wünschen übrig lässt: 83 % sehen deren Lobbyarbeit eher negativ, nur 8 % positiv.

Wie bewerten Sie das Auftreten der Branchenverbände zur Durchsetzung von Interessen gegenüber der Politik?



Differenz zu 100%: Weiß nicht | keine Angabe

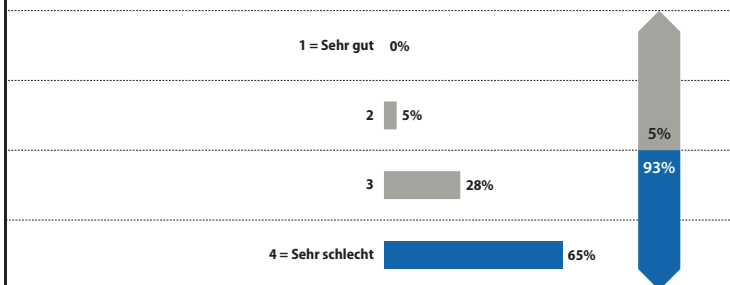
Quelle: AUTOHAUS pulsschlag 01/2024

12 Interessenwahrnehmung durch Verbände

77 % eher unzufrieden

- Auch die Branchenverbände im Bereich Automobil kommen in der Händlerwertung eher schlecht weg: 77 % zeigen sich mit deren Lobbyarbeit gegenüber der Politik wenig begeistert, nur 14 % vergeben eher gute Noten.

Wie beurteilen Sie die Arbeit der Bundesregierung im Hinblick auf Wirtschaftspolitik, soweit sie die Automobilbranche betrifft?



Differenz zu 100%: Weiß nicht | keine Angabe

Quelle: AUTOHAUS pulsschlag 01/2024

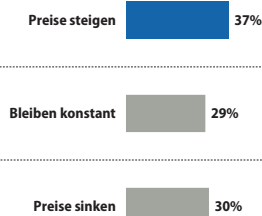
13 Wirtschaftspolitik der Bundesregierung

Extreme Unzufriedenheit

- Die schlechtesten Noten für ihre Wirtschaftspolitik im Hinblick auf die Automobilbranche bekommt die Arbeit der Bundesregierung von der Händlern: 93 % senken den Daumen, nur 5 % zeigen sich positiv.



Wie werden sich 2024 die Preise für Neuwagen Ihrer Einschätzung nach entwickeln?



Differenz zu 100%: Weiß nicht | keine Angabe

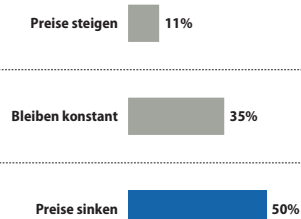
Quelle: AUTOHAUS pulsschlag 01/2024

14 Preisentwicklung Neuwagen im Jahr 2024

Eher unentschieden

- Ob die Preise für Neuwagen im Jahr 2024 angesichts einer unbestrittenen Nachfrageflaute und gestrichener Verkaufsförderung für BEV tatsächlich noch zulegen? 37 % der befragten Händler glauben daran, 29 % denken, dass die Listenpreise konstant bleiben, 30 % rechnen mit Vergünstigungen.

Wie werden sich 2024 die Preise für Gebrauchtwagen Ihrer Einschätzung nach entwickeln?



Differenz zu 100%: Weiß nicht | keine Angabe

Quelle: AUTOHAUS pulsschlag 01/2024

15 Preisentwicklung Gebrauchtwagen 2024

Mehrheit rechnet mit Preisverfall

- Gebrauchthändler (und Ankäufer) müssen 2024 offenbar auf der Hut sein: 50 % der Händler glauben an sinkende Preise, 35 % an eine konstante Entwicklung, 11 % rechnen mit steigenden Preisen.

RSV Plus & Safe Plus

**DAMIT AUS
SCHNELL PASSIERT
SCHNELL REGULIERT
WIRD.**

Jetzt
mit Safe Plus
Erklärfilm



Deine Bank. Jederzeit. Überall.

Ab sofort neu in Fire: Der Safe Plus Erklärfilm.

Mit ihm, dem Endkundenfolder sowie dem Bordbuch haben Sie nun alle Werkzeuge für Ihr erfolgreiches Verkaufsgespräch zur Hand.

Mehr zu RSV Plus
und Safe Plus





12/2023
Händlervoting zum
Agenturmodell



11/2023
Sonnenkraftwerke



10/2023
Die Neuen
aus China



09/2023
Kundenmagnet
GW-Börsen



08/2023
GW-Programme
im Händlercheck



07/2023
Neue Marke,
neues Glück?



06/2023
Onlinemedien



05/2023
Bauen und
Modernisieren



04/2023
Agentur vs. Unternehmer



03/2023
Mobilität im Abo



02/2023
Personalfragen



01/2023
Das Autojahr 2023



12/2022
Gründe für das
Stimmungstief



11/2022
Service Next Level



10/2022
Neues Kaufrecht



09/2022
Schadenmanagement



08/2022
Mobilität 2.0



07/2022
Social Media



06/2022
Training und
Weiterbildung

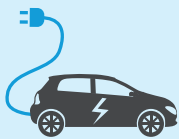


05/2022
Kritik am Agenturmodell

THEMENVERZEICHNIS

Die Top-Themen der vergangenen Jahre zeigen, was den Automobilvertrieb bewegt. Erfahren Sie mehr über die Meinung der Branche zu den entscheidenden Themen: Die TopThemen zeigt das Stimmungsbild im Handel.

[Heben Sie den Pulsschlag Datenschatz] Welches Thema brennt dem Handel gerade auf den Nägeln? Wo werden die entscheidenden Weichen gestellt? Monatlich wählt das Redaktionsteam ein Top-Thema für den AUTOHAUS Pulsschlag aus und setzt damit den Schwerpunkt der Ausgabe. Die Übersicht der monatlichen Schwerpunktthemen zeigt die große Bandbreite der Themen. Sie macht aber auch Brennpunkte deutlich und erlaubt im Vergleich Entwicklungen abzulesen.



Alternative Antriebe

E-Mobilität	03/2016
E-Mobilität	01/2011



Aftersales & Werkstattgeschäft

Werkstattausrüstung	08/2016
Lager- und Teilemanagement	04/2016
Werkstattauslastung	02/2015
Aftersales-Marketing	08/2015
Digitale Dialogannahme	05/2014
Smart Repair	06/2014
Räder- und Reifengeschäft	07/2014
Teile & Service	04/2013
Servicebörsen im Internet	02/2012
IT-Systeme in der Werkstatt	04/2012
Werkstattersatzmobilität	06/2012
Ersatzteilmanagement	07/2012
Meister-HU	10/2012



Online & Digitalisierung

Kundenbewertungen im Internet	06/2016
Digitalisierung im Autohaus - Chancen und Risiken	05/2016
Digitaler Showroom	11/2015
Online-Marketing	06/2015
Leadmanagement	03/2015
IT im Handel	09/2014
Social Media im Handel	02/2014
Digitale Dialogannahme	05/2014
Internetstrategien im Handel	03/2013
Servicebörsen im Internet	02/2012
Autohausbewertung im Internet	12/2012
Social Media im Handel	02/2011
Print- und Onlinenutzung	06/2011
Online-Neuwagenbörsen	07/2011



Finanzdienstleistungen

Finanzdienstleistungen im After-Sales	12/2016
Finanzdienstleistungen im Handel	10/2014
Finanzmanagement	08/2011
Flatrate Finanzdienstleistungen	01/2010
Restwerte und Leasingrückläufer	05/2010
Neuwagenanschlussgarantien	11/2010



Flotte & Gewerbliche Kunden

Gewerbliche Kunden	09/2016
Transportergeschäft	09/2012



Gebrauchtwagen

Gebrauchtwagen Zu- und Verkauf	10/2016
Gebrauchtwagen Hereinnahme	07/2016
Gebrauchtwagen Handelsportale	09/2015
Auktionen	04/2015
Gebrauchtwagen-Marketing	04/2014
Gebrauchtwagen-Verkäufer	03/2011



Handelsthemen

Fahrzeugübergabe	04/2017
Events im Autohaus	02/2017
Outsourcing	02/2016
Disposition	01/2016
Mystery Shopping	10/2015
Kundenzufriedenheit	07/2015
Junge Zielgruppen	03/2014
GVO Gruppenfreistellungsverordnung	12/2013
Customer Relationship Management (CRM)	10/2013
Frauen im Kfz-Gewerbe	01/2012
Parallelimporte	03/2012
Call-Center und Telefonmarketing	08/2012
Rentabilität im Automobilhandel	11/2012
Energieeffizienz im Autohaus	10/2011
Prüforganisationen	12/2011
Bauinvestitionen	09/2010



Hersteller und Handel

Carsharing im Handel	03/2017
Der Hersteller-Außendienst	01/2013
Kundenzufriedenheitsbefragungen durch Hersteller	07/2013
Lieferzeiten	04/2011
Garantieabwicklung	09/2011
Garantie und Kulanz	10/2010
Margensysteme	12/2010



Personal im Handel

Der Automobilverkäufer	01/2017
Personal im Autohaus	05/2015
Auswirkungen des Mindestlohns	12/2014
Trainingsstrategien	08/2014
Personal Recruiting	01/2014
Automobile Weiterbildung	08/2013
Der Automobilverkäufer	11/2013
Personalrekrutierung	02/2013
Personalrekrutierung	05/2011



Perspektive für die Branche

Perspektiven 2020	01/2015
Perspektiven 2014	09/2013
Perspektive Autohauszukunft	05/2013
Zukunft des Handels	05/2012
Perspektiven 2012	11/2011



Versicherungen

Versicherung im Autohaus - Kfz-Versicherung	12/2015
---	---------

Das Stimmungsbarometer der Branche



AUTOHAUS Pulsschlag ist das Stimmungsbarometer der Branche für Entscheidungsträger in Autohäusern und Werkstätten.

Die Trends und Tendenzen der Befragungsergebnisse geben wertvolle Hilfe dabei, die aktuelle Marktlage richtig einzuschätzen sowie Marktentwicklungen zu erkennen und zu nutzen.

Ein Blick auf das Top-Thema der aktuellen aber auch der vergangenen Ausgaben zeigt mit analytischem Blick, welche Themen die Branche gerade besonders bewegen.

Die Daten des Pulsschlag geben eine monatliche Momentaufnahme der Stimmung im Handel und erlauben aus dem historischen Vergleich Stimmungen und Trends abzuleiten.

» Datenerhebung: Methodisch und repräsentativ

Grundlage der Befragung ist das AUTOHAUS-Panel bestehend aus rund 1.600 Marken- und markenunabhängigen Händlern aus Deutschland (Stand 01/2019). Diese werden monatlich in einer Online-Umfrage zu Konjunktur- und Verkaufserwartungen befragt.

**1.600
Händler**

60 Jahre

» Auswertung: Fachkompetenz seit 60 Jahren

Die AUTOHAUS Fachredaktion setzt Themen, erkennt Trends und weiß, was Händler für erfolgreiches Handelsgeschäft benötigen. Der Pulsschlag bietet die Essenz draus, etwa mit Expertenkommentaren oder dem Handelsindex. Die Ergebnisse werden monatlich ausgewertet, historisch eingeordnet und analysiert: dafür steht die AUTOHAUS Fachredaktion seit 60 Jahren

seit 2001

» Methodik: Branchennah und unabhängig seit 2001

Die monatlichen Erhebungen werden von der AUTOHAUS Redaktion in Zusammenarbeit mit dem renommierten Meinungsforschungsinstitut puls im AUTOHAUS-Panel durchgeführt – und das schon seit 20 Jahren und im 21. Jahrgang befragt.

» **Top-Thema:
Was die Branche
bewegt**

Jeden Monat steht ein Aspekt der Branche mit dem „Top Thema“ besonders intensiv auf dem Prüfstand. Was denkt die Branche über die Digitalisierung? Wie tickt der Gebrauchtwagenvertrieb? Was sind die Strategien bei der Personalführung? Das Top Thema greift monatlich genau das Thema auf, das der Branche gerade besonders auf den Nägeln brennt.

**160
mal Top-
Thema**

3 Tage

» **Aus der Branche,
für die Branche**

Der Erhebungszeitraum beträgt 3 Tage und beginnt jeweils mit dem ersten Montag eines Monats. Die durchschnittliche Interviewdauer liegt bei ca. 5–7 Minuten. Die Stichprobenziehung und Rekrutierung (auf Basis eines festen Quotierungsschemas) der Teilnehmer erfolgt per E-Mail-Einladung an das AUTOHAUS-Panel. Bis die Ergebnisse dann im Pulsschlag zu lesen sind, vergehen durchschnittlich nur 3–4 Wochen. Das bedeutet: frische Daten aus der Branche, für die Branche.

**Werden Sie
Panel-Teilnehmer beim
AUTOHAUS Pulsschlag**

Dann werden Sie Mitglied im AUTOHAUS Pulsschlag Panel! Tragen Sie mit Ihrem Wissen und Ihrer praktischen Erfahrung dazu bei, wichtige Informationen und Erkenntnisse für die Automobilbranche zu gewinnen und Trends frühzeitig zu erkennen. Als Belohnung winken tolle Prämien. Mehr Informationen unter:

**[www.autohaus.de/
pulsschlag](http://www.autohaus.de/pulsschlag)**

Verlag:

TECVIA GmbH
Aschauer Str. 30, 81549 München
E-Mail: pulsschlag.autohaus@springer.com

Redaktion:

Ralph M. Meunzel
(Chefredakteur AUTOHAUS)
Jörg Schwieder

Erscheinungsweise:

monatlich, 12 Ausgaben pro Jahr

Datenerhebung:

Axel Schwalke & Jonas Bandlow
puls Marktforschung GmbH ·
90571 Schwaig

Mit freundlicher

Unterstützung von:

CarGarantie
www.cargarantie.com
Santander Deutschland
www.santander.de/firmenkunden/mobilitaet



© 2024 by AUTOHAUS

Texte und Grafiken des AUTOHAUS Pulsschlag sind urheberrechtlich geschützt. Die TECVIA GmbH gestattet die Übernahme von Grafiken und Texten in Datenbestände, die ausschließlich für den privaten Gebrauch bestimmt sind. Eine Weiterleitung des AUTOHAUS Pulsschlag an Dritte ist nicht gestattet. Die Übernahme und Nutzung der Daten zu anderen Zwecken bedarf der schriftlichen Zustimmung der TECVIA GmbH.

Definitionen

Werkstattauslastung:

Verhältnis von produktiven Stunden (tatsächliches Arbeiten) am Fahrzeug zu anwesenden Stunden

Standzeit:

Zeitpunkt, ab dem ein Fahrzeug dem Händler tatsächlich zum Verkauf zur Verfügung steht bis zum Verkauf des Fahrzeuges!

AUTOHAUS Handelsindex:

Der Index basiert auf den Angaben der Händler zur Zufriedenheit mit dem Neu- und Gebrauchtfahrzeuggeschäft im jeweils abgelaufenen Monat (im Vergleich zum Vorjahresmonat).

Methode/Stichprobe:

Der AUTOHAUS Pulsschlag basiert auf einer monatlichen Online-Befragung von Marken-Händlern und markenunabhängigen Händlern aus dem gesamten Bundesgebiet zu Konjunktur- und Verkaufserwartungen. Der Erhebungszeitraum beträgt 3 Tage und beginnt jeweils mit dem ersten Montag eines Monats (bereits seit 2001). Die durchschnittliche Interviewdauer liegt bei ca. 5–7 Minuten. Die Stichprobenziehung und Rekrutierung (auf Basis eines festen Quotierungsschemas) der Teilnehmer erfolgt per E-Mail-Einladung über ein eigens dafür eingerichtetes Online Panel, in dem aktuell ca. 1.300 Händler (Stand 01/2023) registriert sind.