

AUTOHAUS NEXT

Pulsschlag

BLICK IN DEN MARKT

Leichte Marktbelebung an allen Handelsfronten im September.

ab Seite 3

TOP-THEMA

Vertrauenssache: Händler testen gebrauchte BEV-Akkus.

ab Seite 14

10

23. JAHRGANG
17. OKTOBER
2025

TOP
THEMA
ab
Seite 14

Vertrauen ist gut, Kontrolle ist besser

Batteriezertifikate



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: Batteriezertifikate

Expertenkommentar	Seite 14
Herausforderungen beim BEV-Verkauf	Seite 15
Vor- und Nachteile Batteriezertifikate	Seite 16
Genutzte Anbieter	Seite 18



Mit aktuell +12,6 % bei den Kfz-Neuzulassungen nähert sich der österreichische Markt – auch für viele Vor-Ort-Experten überraschend – wieder dem Vor-Corona-Niveau an.

Was sich Österreich traut, kann auch bei uns gelingen – wenn wir mutiger handeln.

Jüngst am 14.10. durfte ich auf einem großen Branchenevent in Wien über die spürbar verbesserte Stimmung im Handel referieren: Mit aktuell **+12,6 %** bei den Kfz-Neuzulassungen nähert sich der österreichische Markt – auch für viele Vor-Ort-Experten überraschend – wieder dem Vor-Corona-Niveau an. Und während man in Deutschland medienwirksam über die Details neuer Kaufprämien diskutiert, zeigt sich unser Nachbarland als Beweis dafür, dass Marktbelebung auch ohne Subventionen funktioniert – wenn Vertrauen und Planbarkeit zurückkehren.

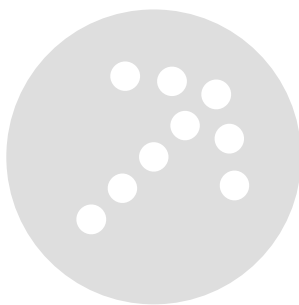
Dabei war der Weg keineswegs frei von Widerständen: gestrichene Kaufprämien und die Einführung der Kfz-Steuer verteuerten alle E-Fahrzeuge in der Alpenrepublik. Wenige Monate später? Über 40 % mehr BEV-Neuzulassungen Januar bis September vs. Vorjahr, damit ein höheres Wachstum und ein höherer BEV-Marktanteil als in Deutschland.

Hierzulande stagniert der Gesamtmarkt, und die Zuversicht der Händler bleibt laut aktuellem AUTOHAUS pulsSchlag mit 38,3 Punkten auf bescheidenem Niveau. Zwischenzeitliche Aufwärtstrends waren nicht nachhaltig. Man sollte also die psychologische Wirkung der Förderdiskussionen nicht unterschätzen.

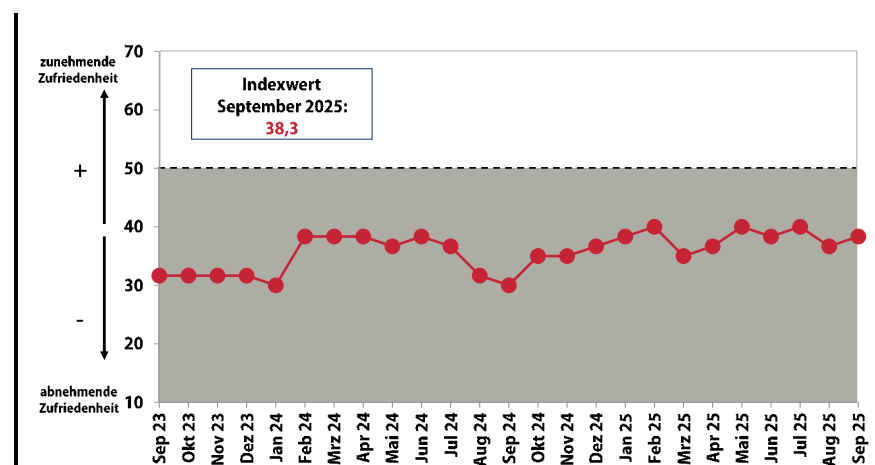
Was sich die österreichische Branche jetzt noch von der Politik wünscht? Bitte keine neuen Subventionen, sondern eine nachhaltige Weiterentwicklung der Ladeinfrastruktur und eine Sicherstellung transparenter, fairer Ladetarife.

Wien ist immer eine Reise wert, sicher auch für die nächste Regierungsklausur...

Stefan Reiser
Managing Director | Geschäftsführer
puls Marktforschung



Stimmung im Autohandel



AUTOHAUS
Handelsindex

Quelle: AUTOHAUS pulsSchlag 10/2025

Flotten treiben Wachstum: DACH-Automärkte stabilisieren sich

Nach einem schwierigen Jahresstart sieht Dataforce für die Automärkte in Deutschland, Österreich und der Schweiz erste Stabilisierungstendenzen. Für 2026 prognostiziert das Institut ein Plus von rund fünf Prozent – dank neuer Firmenwagenzyklen und wachsender E-Nachfrage.

Die Automärkte in Deutschland, Österreich und der Schweiz haben sich nach einem schwierigen Jahresstart wieder gefangen. Laut der aktuellen Dataforce-Prognose liegt die DACH-Region per September 2025 bei einem leichten Plus von 0,3 Prozent.

Während der deutsche Markt stagniert (minus 0,3 Prozent) und die Schweiz ein Minus von 4,1 Prozent verzeichnet, zeigt sich Österreich mit einem Zuwachs von 10,1 Prozent deutlich dynamischer. Besonders das dritte Quartal verlief laut Dataforce spürbar besser als die beiden vorangegangenen.

Wirtschaftliche Unsicherheit dämpft Nachfrage

Als Hauptursache für die schwache Gesamtdynamik nennt Dataforce die zurückhaltende Konsumstimmung infolge hoher Lebenshaltungskosten und wirtschaftlicher Unsicherheiten. Viele Haushalte nutzen Einkommenssteigerungen zur finanziellen Konsolidierung statt für Neuanschaffungen. Zudem könne der Rückgang bei Benzin- und Dieselmodellen bislang nur teilweise durch Elektrofahrzeuge kompensiert werden. Auch Unternehmen zeigten sich bei Ersatzinvestitionen vorsichtig.

Aussicht auf Belebung 2026

Für das Gesamtjahr 2025 erwartet Dataforce 3,31 Millionen Pkw-Neuzulassungen in der DACH-Region – nahezu auf Vorjahresniveau. 2026 soll der Markt auf 3,47 Millionen Fahrzeuge steigen, ein Plus von knapp fünf Prozent. Positive Impulse kommen aus steigenden Staatsausgaben in Deutschland, anziehenden Konjunkturzyklen in Österreich und der Schweiz sowie neuen Modellgenerationen deutscher Premiumhersteller, die in den drei Ländern rund ein Viertel des Marktes ausmachen.

AUTOHAUS HANDELSINDEX

38,3



235.528 Pkw wurden im September 2025 neu zugelassen. Damit übertraf das Zulassungsvolumen das Niveau des Vorjahresmonats um 12,8 %. 45.495 Elektro (BEV) Neuwagen kamen zur Zulassung und damit 31,9 Prozent mehr als im Vorjahresmonat, ihr Anteil betrug 19,3 Prozent.

ZUFRIEDENHEIT IM GEBRAUCHTWAGENGESCHÄFT



41%

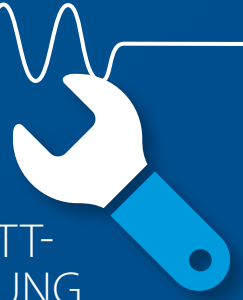
**+1 Punkt
gegenüber
Vormonat**

Die Zufriedenheit im GW-Handel steigt im September von 40 % auf nun 41 % (sehr) zufriedene Händler. Der Wert liegt damit um zwei Punkte über dem Wert für September 2024.



ZUFRIEDENHEIT IM NEUWAGENGESCHÄFT

Die Zufriedenheit des AUTOHAUS Händlerpanels mit den Neuwagenverkaufsabschlüssen steigt gegenüber dem Vormonat deutlich um 12 Punkte.



WERKSTATT-AUSLASTUNG

84 % Die Werkstattauslastung steigt im September um einen Punkt und erreicht damit exakt das Niveau des Vorjahresmonats.

quartalsTrend

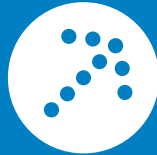
...die nächsten 3 Monate



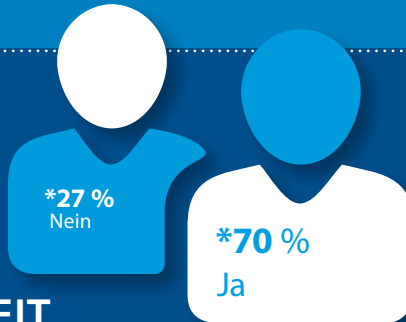
WERKSTATT



GEBRAUCHTWAGEN



NEUWAGEN



STANDZEIT GW

93 Tage



Im September steigen die Standzeiten von Gebrauchtwagen im Vergleich zum Vormonat um 3 Tage auf nun 93 Tage.

TEST DER AKKU-GESUNDHEIT

Der Akku eines gebrauchten Elektroautos ist für viele Kaufinteressenten eine "Black-Box", die für Verunsicherung und Kaufzurückhaltung sorgen kann. Die Händler reagieren inzwischen großflächig mit *Batteriezertifikaten für alle oder zumindest ausgewählte BEV, um das Vertrauen in die Technologie zu stärken. Details lesen Sie ab S. 14.

NEUWAGENRABATTE

Mit 10,0 % Nachlass auf den Listenpreis sinken die Neuwagen-Rabatte im September um 0,7 Punkte.



10,0%





© David_Rey - istock

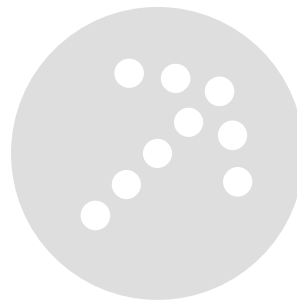


10 2025

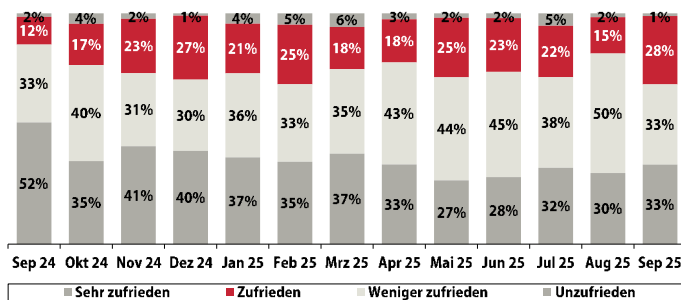
Neuwagengeschäft

Etwas Entspannung im September:

Die Stimmung unter Neuwagenhändlern legt um 12 Punkte zu.



Wie zufrieden sind Sie mit den Neuwagenverkaufsabschlüssen?



Monatsvergleich
Differenz zu 100%: Weiß nicht / Keine Angabe

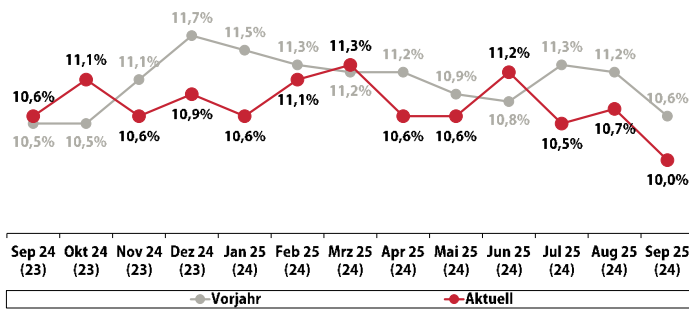
Quelle: AUTOHAUS pulsschlag 10/2025

1 Zufriedenheit mit dem Neuwagengeschäft Nun wieder 29 % (sehr) zufrieden

- Der Anteil (sehr) zufriedener Händler mit den aktuellen Verkaufsabschlüssen für Neufahrzeuge kletterte im September um 12 Punkte und liegt nun bei 29%. Gleichzeitig stieg jedoch auch der Anteil der Unzufriedenen von 30 auf 33%.



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



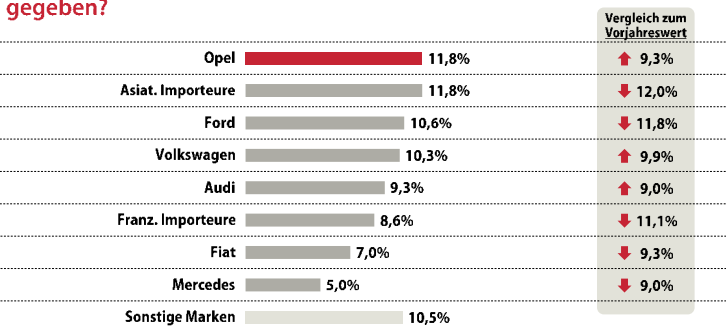
Monatsvergleich

Quelle: AUTOHAUS pulsschlag 10/2025

**2 Rabatte im Jahresrückblick
Nachlässe auf Tiefststand**

- Was nicht ganz ins Bild einer angespannten Marktsituation passt sind die im September wieder gesunkenen Nachlässe auf den Listenpreis von Neufahrzeugen.

Wie viel reinen Nachlass haben Sie im NW-Bereich im September 2025 durchschnittlich auf den Listenpreis (Netto) beim Verkauf gegeben?



Mittelwertvergleich
Mittelwert: 10,0% (↓ 10,6%)

Quelle: AUTOHAUS pulsschlag 10/2025

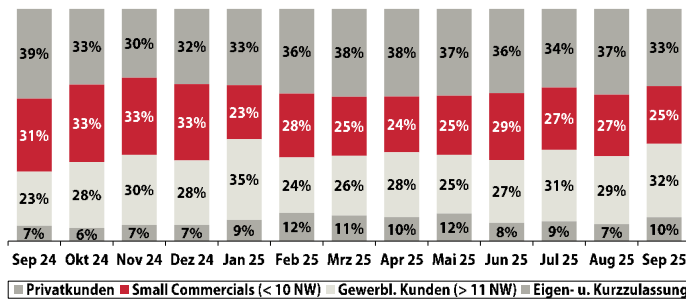
**3 Nachlass auf Listenpreis nach Marken
Einige Marken mit neuem Kurs**

- Das Nachlassranking wird – wie schon im August – angeführt von Opelhändlern und Händlern asiatischer Importmarken.
- Gegenüber dem Vorjahr gewähren vor allem folgende drei Marken deutlich weniger Rabatt: Mercedes (5,0 % vs. 9,0 %), Fiat (7,0 % vs. 9,3 %) und französische Importeure (8,6 % vs. 11,1 %).

© David_Rey - istock

10 2025 Neuwagengeschäft

Verkaufte Neuwageneinheiten nach Sparten
(bereits vorliegende Vertragsabschlüsse)



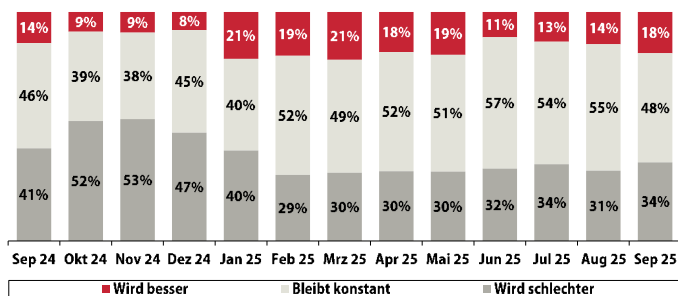
Monatsvergleich

Quelle: AUTOHAUSpulsschlag 10/2025

4 Neuwagenkäufe nach Kundengruppen Mehr Eigen- und Kurzzulassungen

- 10 % der Zulassungen im September gehen nach Auskunft des AUTOHAUS Panels auf Eigen- und Kurzzulassungen der Betriebe selbst zurück, ein Anstieg um 3 Punkte gegenüber dem Vormonat.

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 10/2025

quartalsTrend

5 Perspektive: 34 % der Händler skeptisch

- Mit Blick auf die kommenden 3 Monate sehen 18 % der Händler mögliche positive Entwicklungen für den Neuwagenbereich, 4 Punkte mehr als im Vormonat. Gleichzeitig wird die Gruppe der Pessimisten noch größer und wächst auf nun 34 % an.

CARGARANTIE: EINE VERLÄSSLICHE PARTNERSCHAFT SCHAFFT VERTRAUEN.

Rundum-Service, bewährte Qualität, persönliche Betreuung
und faire Konditionen für den Handel.



CG CAR-GARANTIE
VERSICHERUNGS-AG

TEL 0761 4548-260
www.cargarantie.com

 **CarGarantie®**
takes the risk out 

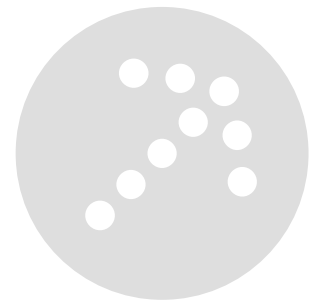


© David Rey - istock

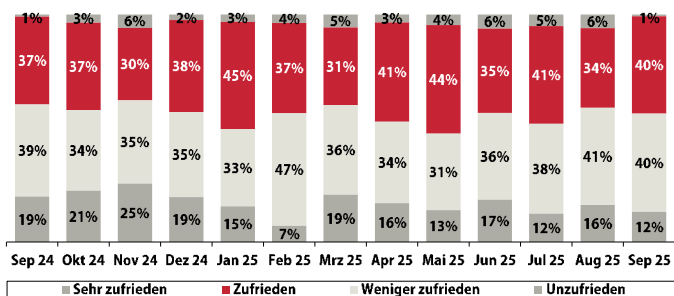
10
2025

Gebrauchtwagengeschäft

Gebrauchtgeschäft im September:
etwas besser als im Vorjahresmonat.



Wie zufrieden sind Sie mit den
Gebrauchtwagenverkaufsabschlüssen?



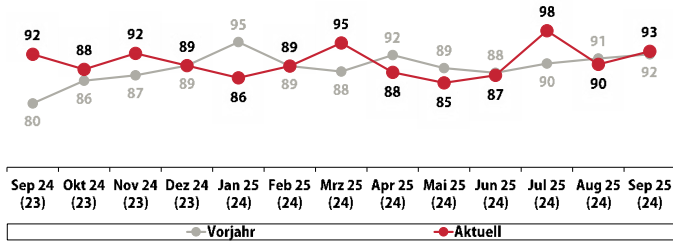
Monatsvergleich
Differenz zu 100%: Weiß nicht / Keine Angabe

Quelle: AUTOHAUS pulsschlag 10/2025

6 Zufriedenheit mit GW-Geschäft Erholung nach August-Loch

- Das Gebrauchtwagen-Geschäft hat sich nach Angaben der Händler des AUTOHAUS Panels im September wieder etwas vom August-Loch erholt: 41 % sind mit ihrem Geschäft (sehr) zufrieden. Das topt auch das Ergebnis aus dem Vorjahr um 3 Punkte.

Wie viele Tage beträgt Ihre GW-Standzeit vom Bestand?



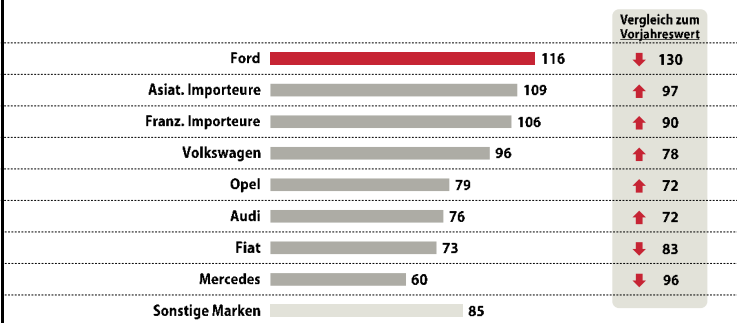
Monatsvergleich

Quelle: AUTOHAUSpulsschlag 10/2025

7 GW-Standzeit im Jahresüberblick
Normalisierung der Standzeiten

- Die gute Nachricht lautet: Nach einer Flaute im Juli meldet das AUTOHAUS Panel für den August durchschnittliche Standzeiten für Gebrauchte bis zum Wiederverkauf von 90 Tagen.

Wie viele Tage beträgt Ihre GW-Standzeit vom Bestand?



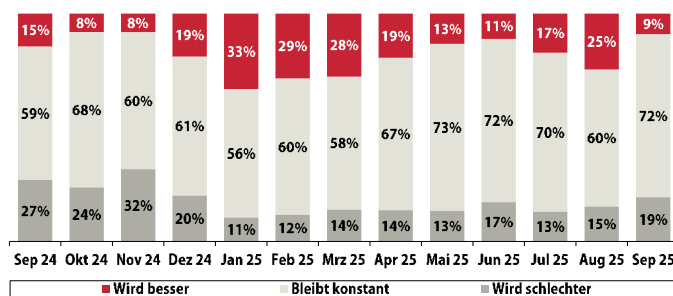
Mittelwertvergleich
Mittelwert: 93 (↑ 92)

Quelle: AUTOHAUSpulsschlag 10/2025

8 GW-Standzeit (nach Marke)
Große Unterschiede

- Die schlechte Nachricht: Die Standzeiten von Gebrauchten entwickeln sich je nach Marke und Markengruppe sehr unterschiedlich. Bei Fordhändlern sind es aktuell 116 Tage, bei Mercedes mit 60 Tagen verkauft sich ein GW fast doppelt so schnell.

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: AUTOHAUSpulsschlag 10/2025

9 Perspektive:
Prognose-Korrektur

- Während im August noch 25 % der Händler mit besseren Geschäften für die kommenden 3 Monate rechnet sind es im September gerade noch 9 %. 19 % befürchten nun Rückgänge. Ganz überwiegende 72 % rechnen allerdings mit einer konstanten Entwicklung.

quartalsTrend



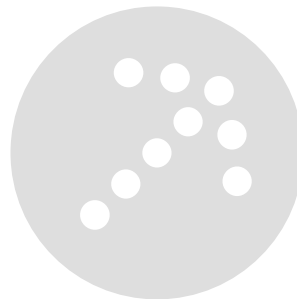
© David_Rey - istock

10
2025

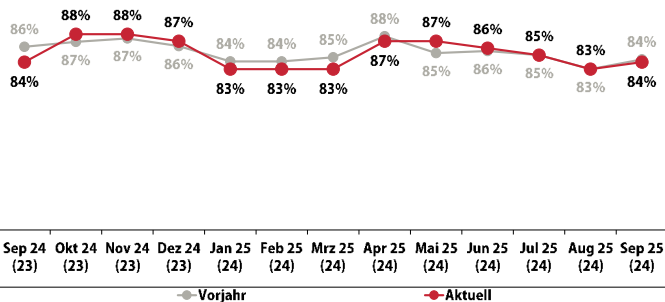
Werkstattgeschäft

Werkstätten:

Auftragslage zieht langsam an



Zu wie viel Prozent war Ihre Werkstatt ausgelastet?



Monatsvergleich

Quelle: AUTOHAUS pulsschlag 10/2025

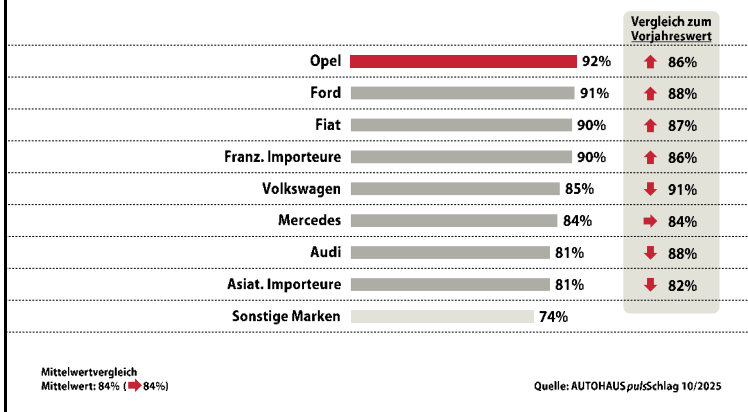
10 Werkstattauslastung im Jahresüberblick Erste Wintervorböten

- Der mancherorts sehr überraschende "Herbsteinbruch" treibt erste Reifenwechsler (inkl. weiterer Aufträge) in die Werkstätten. Die Auslastung stieg im September leicht auf 84 %.

Opel, Ford und Fiat mit ungewöhnlich hohen Auslastungswerten



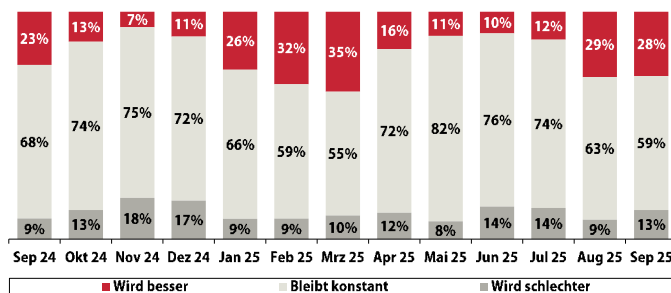
Zu wie viel Prozent war Ihre Werkstatt im abgelaufenen Monat September 2025 ausgelastet?



11 Werkstattauslastung nach Marken Drei Marken mit Sonderkonjunktur

- Im Vergleich zum Vorjahr läuft es für die Vertragswerkstätten von Opel, Ford und Fiat im September richtig gut: Ihre Werte (von 90 % bis 92 %) liegen deutlich über denen vom Vorjahr. Gleiches gilt auch für französische Importmarken.
- Ganz anders bei Marken wie Audi und asiatischen Importeuren: deren Auslastungswerte von nur noch 81 % geben Anlass zur Sorge.

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



quartalsTrend

12 Perspektive Wintergeschäft kündigt sich an

- 28 % der Betriebe rechnen mit Steigerungen in den kommenden 3 Monaten, weitere 59 % immerhin mit einer konstanten Entwicklung: Die kalte Jahreszeit wird bei vielen für eine Belebung im Service sorgen.

Gerade der Handel mit BEV aus zweiter Hand unterliegt eigenen Gesetzmäßigkeiten im Unterschied zu Verbrennern.



KOMMENTAR

Zeit, die Kunden zu überzeugen

Der Anteil der Neuzulassungen mit alternativen Antrieben am Gesamtmarkt stieg im September auf 61,0 Prozent. Im Berichtsmonat 2024 waren es noch acht Prozent weniger. In den ersten drei Quartalen 2025 wurden also über 1,2 Millionen Autos mit alternativen Antrieben neu zugelassen. Das ist ein Viertel mehr als in den neun Monaten in 2024.

Wie bereits in den Vormonaten erfuhren die Neuzulassungen von ausschließlich batterieelektrischen Pkw (BEV) im September 2025 einen deutlichen Anstieg um fast 32 Prozent auf fast 45.500 Einheiten. **Der BEV-Anteil an den gesamten Neuzulassungen erreicht damit einen neuen Höchststand von 19,3 Prozent.** Das reicht zwar an sich noch nicht, um die gesetzten CO₂-Ziele zu erreichen. Allerdings sollte man die Kirche im Dorf lassen und vor allem die positive Entwicklung sehen. Mit steigenden Zulassungen wird der Fuhrpark größer und damit auch das Angebot an Gebrauchtwagen. **Gerade der Handel mit BEV aus zweiter Hand unterliegt eigenen Gesetzmäßigkeiten im Unterschied zu Verbrennern.** Die Liste der Herausforderungen ist hier aus Sicht des Handels nämlich üppig. Nur 67 Prozent der befragten Händler nehmen überhaupt gebrauchte BEV zurück. Im AUTOHAUS Panel bemängelt der Handel an erster Stelle die fehlende Kundennachfrage aufgrund der aktuell bestehenden Vorurteile der Käufer. Dann wird die fehlende

Preisfindung angeführt, das bezieht sich vor allem darauf, dass sich die notwendigen Verkaufserlöse aufgrund zu hoch angesetzter Restwerte nicht erzielen lassen. Das führt damit zu höheren Standzeiten, weil Abwertungen immer weh tun.

37 Prozent heben auch die Unsicherheiten, die man der Batterie zuschreibt, hervor. Allerdings ist es Zeit hier Entwarnung zu geben. **Nach bisherigen Erkenntnissen halten die Stromspeicher länger als man denkt.** Unabhängig davon muss allerdings auch der Kunde davon überzeugt werden. Gut, dass es dafür Batteriezertifikate gibt, die die Mehrheit der befragten Entscheider im Handel als überaus positiv schätzen.

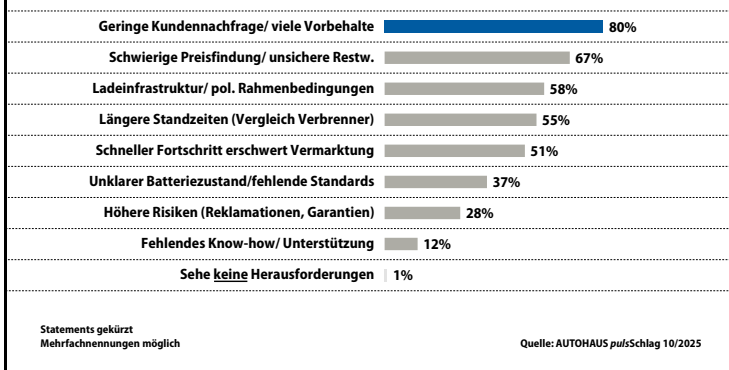
Die Nachteile, wie Kosten oder administrativer Aufwand, sollte man dagegen eher als nicht so hoch bewerten. Allerdings statten nur 45 Prozent die BEV ausschließlich mit einem Zertifikat aus. Ein Viertel setzt das Instrument nur für ausgewählte Fahrzeuge ein. Als durchschnittliche Kosten werden von den Panelteilnehmern 79 Euro angegeben.

Ralph Meunzel,
Chefredakteur Autohaus

Batteriezertifikate

Wie ist der Zustand der Traktionsbatterie – und wie weit kommt das gebrauchten E-Auto noch? Dieser Frage gehen Batterietests diverser Anbieter nach, die auch von vielen Gebrauchtwagenhändlern eingesetzt werden. Wie sind deren Erfahrungen mit Batteriezertifikaten? Alle Details lesen Sie im Top-Thema dieser Ausgabe!

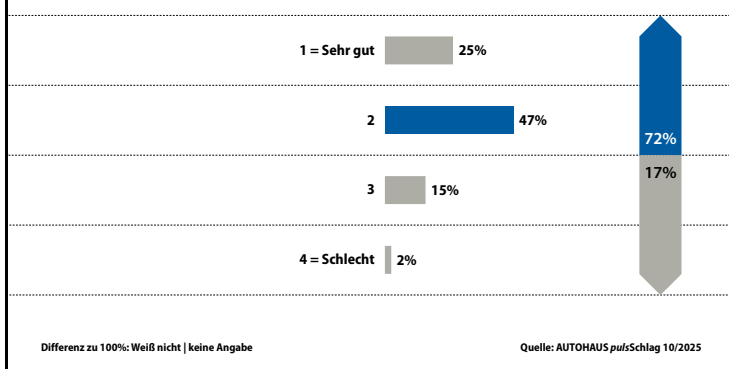
Welche Herausforderungen ergeben sich beim Verkauf gebrauchter Elektroautos (BEV)?



1 Herausforderungen beim BEV-GW-Verkauf Kunden mit vielen Vorbehalten

- Reichweitenangst. Ladepanik. Black Box Traktionsbatterie: Die Liste der für BEV-Neueinsteiger potenziell angsteinflößenden Themen ist lang. Noch länger ist sie, wenn das E-Auto bereits einen oder mehrere Vorbesitzer hatte. 80 % der Händler kämpfen mit Vorbehalten beim BEV-Gebraucht-Verkauf.
- Auf den Plätzen 2 und 3: Preisfindung und Restwerte (67 %) sowie die Ladeinfrastruktur und politische Rahmenbedingungen (58 %).

Wie bewerten Sie im Allgemeinen die Qualität der Batterien von BEV?

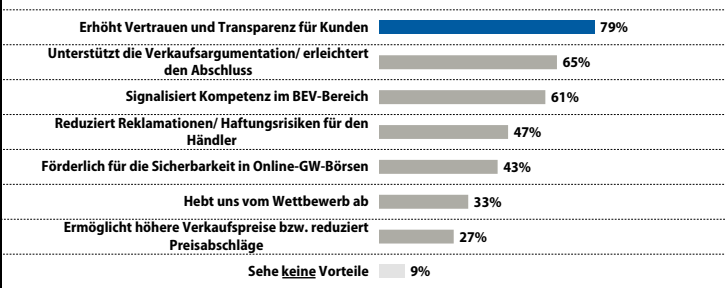


2 Qualitätseinschätzung BEV-Batterien Überraschend positive Einschätzung

- Auf Händlerseite hat es sich überwiegend herumgesprochen: Die allgemeine Qualität und Haltbarkeit von E-Auto-Akkus ist besser als ihr Ruf. 72 % bewerten das entscheidende Bauteil als sehr gut bis gut, nur 17 % äußern sich skeptisch.



Nun geht es um Batteriezertifikate für gebrauchte BEV: Welche Vorteile sehen Sie darin?



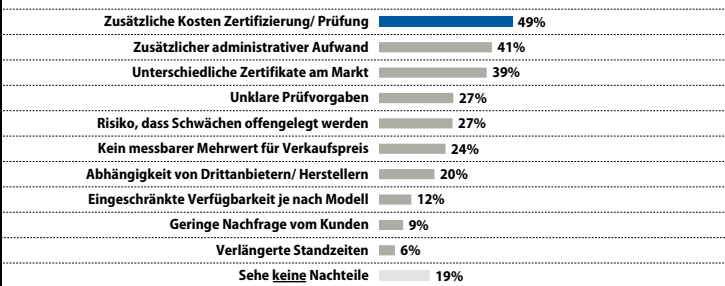
Statements gekürzt
Mehrfachnennungen möglich

Quelle: AUTOHAUS pulsschlag 10/2025

3 Vorteile von Batteriezertifikaten für BEV Mehr Transparenz, mehr Vertrauen

- Licht ins Dunkel unbekannter Technik: Ein Batteriezertifikat für ein gebrauchtes E-Auto führt zu mehr Transparenz für den Kunden und erhöht dessen Vertrauen, das sehen 79 % der befragten Händler so.
- In der Folge erleichtert ein Zertifikat den Verkaufsabschluss (65 %) und es signalisiert Kompetenz im BEV-Bereich (61 %).

Welche Nachteile hat es, ein gebrauchtes BEV mit einem Batteriezertifikat auszustatten?



Statements gekürzt
Mehrfachnennungen möglich

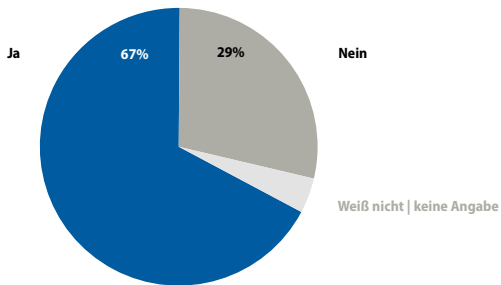
Quelle: AUTOHAUS pulsschlag 10/2025

4 Nachteile von Batteriezertifikaten für BEV Kosten und etwas Aufwand

- Zertifikate verursachen Kosten (49 %) und etwas Aufwand (41 %), außerdem gibt es kein einheitliches Zertifikat am Markt (39 %).
- Ansonsten halten sich die Nachteile aus Sicht der Befragten jedoch sehr in Grenzen.



Nehmen Sie aktuell gebrauchte BEV in Zahlung?

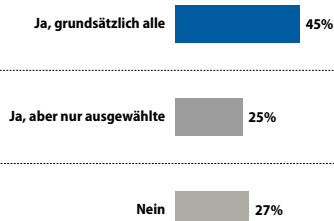


Quelle: AUTOHAUS pulsschlag 10/2025

5 Inzahlungnahme von BEV
Fast ein Drittel weigert sich noch immer

- Während die Kunden-Nachfrage nach neuen BEV beständig steigt, weigern sich immer noch 29 % der Händler, ihrerseits E-Autos von Kunden in Zahlung zu nehmen.

Statten Sie Ihre gebrauchten Elektroautos (BEV) mit einem Batteriezertifikat aus, das den SoH (State of Health) bescheinigt?



Differenz zu 100%: Weiß nicht | keine Angabe
Basis: Betriebe, die aktuell gebrauchte BEV in Zahlung nehmen!

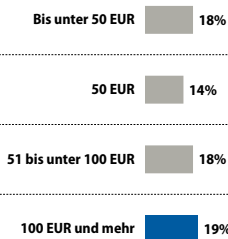
Quelle: AUTOHAUS pulsschlag 10/2025

6 Ausstattung gebrauchter BEV mit Zertifikaten
Die Mehrheit nutzt Akku-Zertifikate

- 45 % der Händler statten alle gebrauchten BEV mit Akku-Zertifikaten aus, 25 % nur ausgewählte.
- Keinen Gebrauch davon machen 27 % der Befragten.



Wie viel investieren Sie durchschnittlich für ein Batteriezertifikat pro BEV-Pkw?



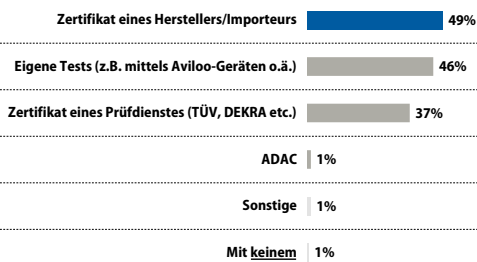
Mittelwert (Gesamt): 79 EUR | Differenz zu 100%: Weiß nicht | keine Angabe
 Basis: Betriebe, die gebrauchte Elektroautos mit Batteriezertifikat ausstatten!

Quelle: AUTOHAUS pulsschlag 10/2025

7 Kosten pro Batteriezertifikat Im Mittel 79 Euro

- Die Kosten für ein Akku-Zertifikat zur Bescheinigung des SoH (State of Health) belaufen sich pro Fahrzeug im Mittel auf 79 Euro.

Welche Anbieter von Batteriezertifikaten für BEV nutzen Sie?



Mehrfachnennungen möglich

Quelle: AUTOHAUS pulsschlag 10/2025

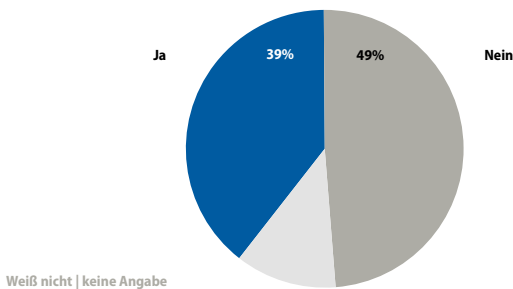
8 Genutzte Anbieter Hersteller-Lösung bevorzugt

- 49 % der befragten Händler nutzen (auch) Zertifikate ihres Herstellers bzw. Importeurs, 46 % eigene Tests (wie z. B. von Aviloo angeboten).
- Zertifikate von Prüfdiensten landen mit 37 % nur auf Platz 3 – diese bieten ihre Dienste jedoch oft indirekt über den Hersteller oder Importeur dem Handel an.



© kamiphotos - adobeStock

Sollte die Bestimmung des SoH (State of Health) Bestandteil der Hauptuntersuchung (HU) werden?

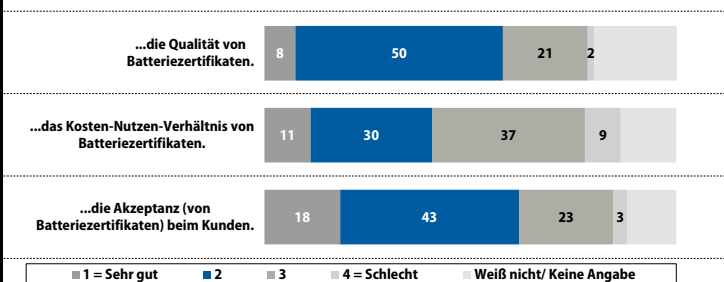


Quelle: AUTOHAUS pul/Schlag 10/2025

9 Aufnahme des SoH in die HU Mehrheit dagegen

- Sollten Prüforganisationen im Rahmen der HU auch die Akku-Gesundheit prüfen? Eine Mehrheit von 49 % der Händler hält das für keine gute Idee, 39 % sind dafür.

Alles in allem: Wie bewerten Sie...



Basis: Betriebe, die mit Herstellerbanken zusammenarbeiten!

Quelle: AUTOHAUS pul/Schlag 10/2025

10 Bewertung von Batteriezertifikaten Akzeptanz der Kunden stimmt

- Als besonders gut bewerten Händler die Akzeptanz von Batteriezertifikaten von Kunden, gefolgt von der Qualität der Batteriezertifikate selbst.
- Das Kosten-Nutzen-Verhältnis sehen die Händler dagegen etwas kritischer.

Mehr Infos:



HIER KOMMT IHR LIEBLINGSLEAD.

Mehr Leads, mehr Abschlüsse, mehr Erfolg!

Wir liefern die Leads, Sie liefern die Fahrzeuge. Nutzen Sie unsere qualifizierten Leads, verwandeln Sie Interessenten in Käufer und maximieren Sie Ihren Vertriebs Erfolg.





09/2025
Autobanken



08/2025
KI im Autohaus



07/2025
Garantievergütung



06/2025
GW-Garantien



05/2025
Die Kfz-Zulassung



04/2025
Kfz-Servicemarkt
2025



03/2025
IT-Sicherheit im
Autohandel



02/2025
E-Auto-Quote 2025



01/2025
Ausblick 2025



12/2024
Ausbildung im
Autohandel



11/2024
Auto-Auktionen



10/2024
Kampf den
Zinskosten



09/2024
Entwicklungen im Sales
und Aftersales



08/2024
Digitaler Vertrieb:
Autohaus-Websites



07/2024
E-Autos in der Krise?



06/2024
Gewerbekunden &
Leichte NFZ



05/2024
Mehrmarken &
Garantie E-Autos



04/2024
Zweiradgeschäft im
Autohaus



03/2024
Neuausrichtung der
Mechatroniker-Ausbildung

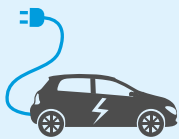
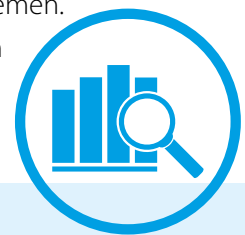


02/2024
Geschäfte mit Rädern
und Reifen

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 Datenschutz] 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!

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

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
puls Marktforschung GmbH ·
90571 Schwaig

Mit freundlicher

Unterstützung von:

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



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. 1.800 Händler (Stand 01/2025) registriert sind.

© 2025 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.