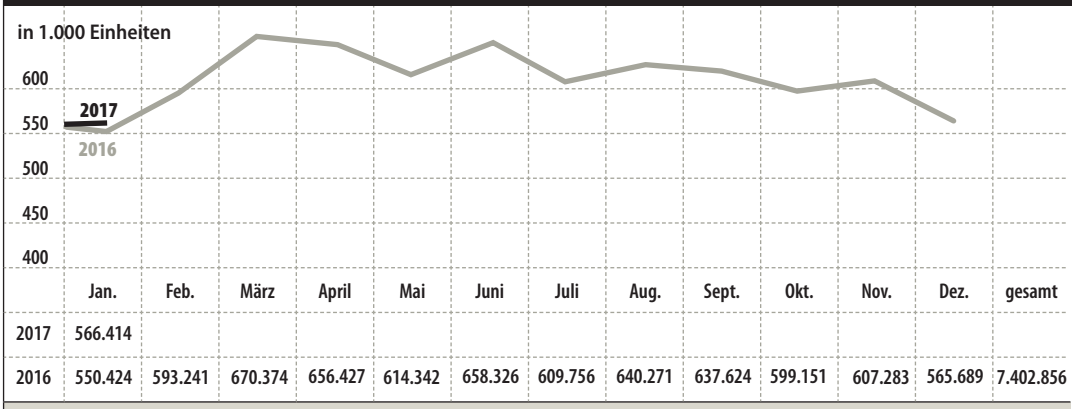
GEBRAUCHTWAGEN-GESCHÄFT JANUAR

Ein guter Jahres-Auftakt

Mit 566.414 Besitzumschreibungen wechselten laut KBA im Januar 2,9 Prozent mehr Gebrauchte ihren Besitzer als im Januar 2016. Der Handel muss seine Weichen nur richtig stellen, um von diesem positiven Marktumfeld zu profitieren. Zuversichtlich stimmt in diesem Kontext die Tatsache, dass der Privatmarkt-Anteil laut aktuellem DAT-Report gesunken und der des Fachhandels gestiegen ist. *AH* ■

BESITZUMSCHREIBUNGEN 2017 DEUTSCHLAND



	Jan.	Feb.	März	April	Mai	Juni	Juli	Aug.	Sept.	Okt.	Nov.	Dez.	gesamt
2017	566.414												
2016	550.424	593.241	670.374	656.427	614.342	658.326	609.756	640.271	637.624	599.151	607.283	565.689	7.402.856

Änderungen in % zum Vorjahresmonat

kumulierte Werte 2017 Jan. bis Januar: + 2,9 %

+2,9 %

KOMMENTAR

Siegfried Trede
Leiter Produktlinie Fahrzeugbewertung
DAT Group

Der Automobilmarkt ist mit guten Zahlen ins neue Jahr gestartet. Laut KBA wurden im Januar 566.414 Gebrauchtwagen verkauft, das sind 2,9 % mehr als beim Jahresauftakt 2016. Im Vergleich zum Dezember 2016 blieb der Markt stabil über den Jahreswechsel und legte 0,1 % zu.
Wenn es um die Bedeutung des Gebrauchtwagengeschäfts für den Markenhandel geht, so ist es wichtig, die Marktanteile der sogenannten Kauforte zu ermitteln. Bei der Analyse dieser Kennzahlen, die wir für den aktuellen DAT-Report vorgenommen haben, wurde deutlich, dass insbesondere der Markenhandel deutlich Anteile hinzugewinnen konnte: 47 % aller Gebrauchtwagen wurden im vergangenen Jahr über diesen Kanal verkauft.
Der Privatmarkt erreichte nur noch 32 % und fällt damit auf einen historischen Tiefstand seit Beginn der Aufzeichnungen im Jahr 1974. Der freie Handel wuchs leicht und kam auf 21 %. In der Analyse nach Pkw-Altersklassen scheint es dem Handel gelungen zu sein, die passenden Fahrzeuge anzubieten. Die Hälfte aller GW zwischen drei und sechs Jahren wurden bei Markenbetrieben erworben. Bei den jungen Fahrzeugen bis drei Jahre lag der Anteil sogar bei 73 %. Es scheint so, als habe eine Wende weg vom Privat-zu-Privat-Handel eingesetzt, denn es werden im dritten Jahr in Folge immer weniger Fahrzeuge auf dem Privatmarkt gehandelt. Womöglich wird dieser Trend durch neue Ankaufplattformen zusätzlich befeuert.
Der Handel muss dennoch versuchen, seine Weichen richtig zu stellen, um bei den guten Verkaufszahlen kein Geld durch Prozessfehler zu verbrennen. Aktiver Zukauf bleibt die Basis für ein erfolgreiches GW-Geschäft, Reduzierung der Standzeit 1 bleibt ein Klassiker. Die Verkürzung oder auch das Halten der Standzeit 2 auf einem betriebswirtschaftlich sinnvollen Maß wird derzeit bei kleinen Dieselfahrzeugen eine Herausforderung, da besonders die Klein- und Kompaktwagen mit Dieselmotor derzeit länger stehen als vergleichbare Benziner. Abschließend wird uns das Thema Digitalisierung auch 2017 in vielen Bereichen weiter begleiten.
Aus heutiger Sicht scheinen die Voraussetzungen für 2017 allerdings gut zu sein. Es ist das Jahr der Bundestagswahl, d. h. die politischen Rahmenbedingungen werden aller Voraussicht nach so bleiben, wie sie derzeit sind.

GW-trends

Ausführliches und weiterführendes Zahlenmaterial erhalten Sie im Sonderteil GW-*trends*. Dort lesen Sie alle drei Monate praxisorientierte Berichte zu den Themen Einkauf, Verkauf, Marketing, Controlling und Recht. Im Mittelpunkt steht der Gedanke, Händlern bei der optimalen Nutzung ihrer Chancen im GW-Markt Unterstützung zu geben.

Die aktuelle GW-trends lesen AUTOHAUS-Abonnenten als Sonderteil in dieser AUTOHAUS Ausgabe!
Weitere Informationen unter www.gw-trends.de