



Der März war für den Gebrauchtwagenhandel kein guter Monat. Besonders auffällig sind die Rückgänge bei den Euro-5-Diesel-GW (-26%). Dadurch verteilen sich im März die drei großen Schadstoffklassengruppen in etwa gleich. Was speziell die Situation beim Handel betrifft, so haben nicht nur Einzelkunden, sondern auch Gewerbekunden weniger Interesse an Diesel-Pkw. Zudem kämpft der Handel weiter mit hohen Standtagen für Diesel-GW (im Schnitt rund 103 Tage; Kosten pro Tag pro Pkw: 28 Euro). Die Wertverläufe von gebrauchten Diesel-Pkw sanken nach dem Urteil in Leipzig nicht dramatisch, sondern eher moderat. Der Handel scheint sich von den Diesel-Pkw frühzeitig getrennt zu haben; immerhin verkaufen 60% der Händler ihre Diesel-GW über andere Kanäle. Die noch verbleibenden Pkw werden von 87% der Händler mit höheren Abschlägen verkauft. Bei den Diesel-Inzahlungnahmen werden

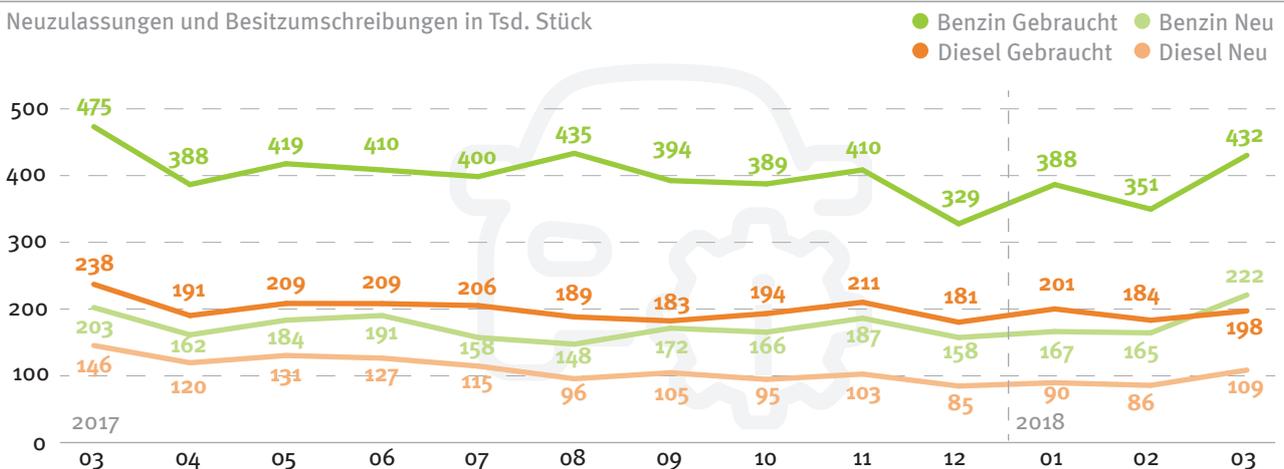
ebenfalls niedrigere Preise aufgerufen, 22% lehnen diese sogar ganz ab. 61% bilden Rückstellungen für drohende Verluste, 29% limitieren, wenn möglich, die Diesel-Neubestellungen bei Gewerbekunden. Der zeitliche Aufwand für Beratungsleistung im Handel ist stark gestiegen, da die Unsicherheit nun auch bei den unterschiedlichen Euro-6-Normen auffällig hoch ist.

### FAZIT

Die Situation für den Handel ist je nach Region schwierig geworden. Zwischen Diesel und Benzin kommt jetzt noch die Unsicherheit bei Euro-6-Normen hinzu. Der Handel trennt sich frühzeitig von schwer verkäuflichen Fahrzeugen, um mit den verbleibenden Pkw nicht nur rote Zahlen zu schreiben.

## PKW-MARKT

Neuzulassungen und Besitzumschreibungen in Tsd. Stück

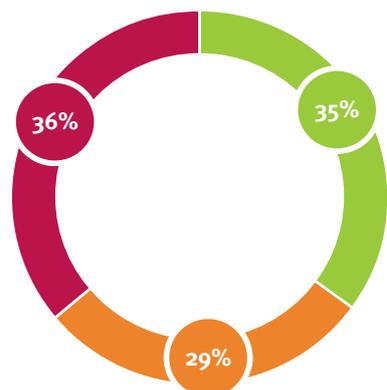


Quelle: KBA

## DIESEL-BESITZUMSCHREIBUNGEN NACH EURO-NORMEN

in Tsd. Stück

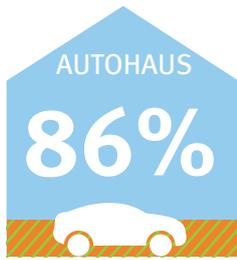
März 2018



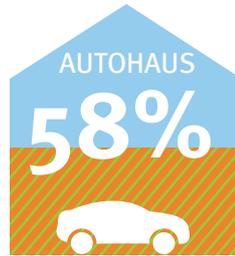
Quelle: KBA

## ABSATZ DIESEL-PKW BEIM HANDEL

Stand: April 2018



der Händler haben weniger Diesel-GW/NW an Privatkunden verkauft



der Händler haben weniger Diesel-NW an Gewerbekunden verkauft

## Ø-STANDKOSTEN

### BEIM HANDEL DIESEL-PKW

Stand: April 2018

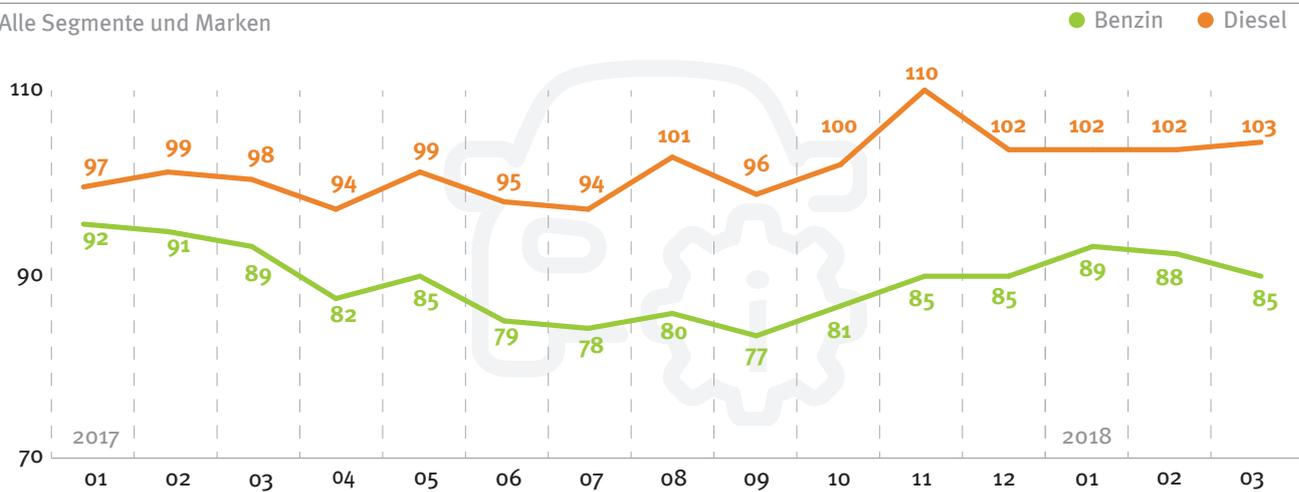


Quelle: DAT

Quelle: DAT

## STANDZEITEN IN TAGEN

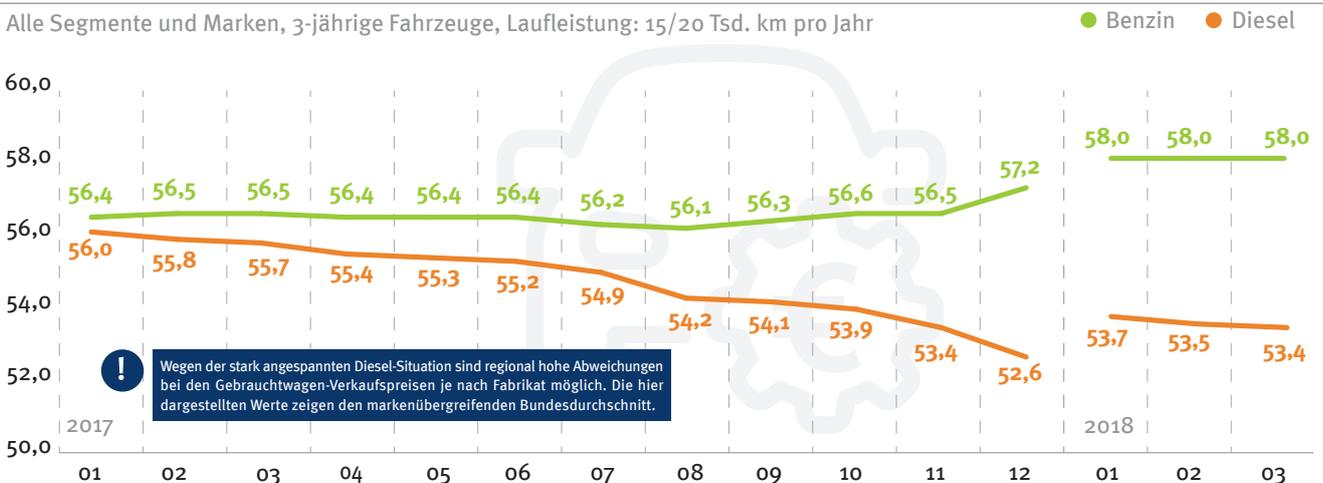
Alle Segmente und Marken



Quelle: DAT

## WERTENTWICKLUNG VOM LISTENNEUPREIS IN %

Alle Segmente und Marken, 3-jährige Fahrzeuge, Laufleistung: 15/20 Tsd. km pro Jahr

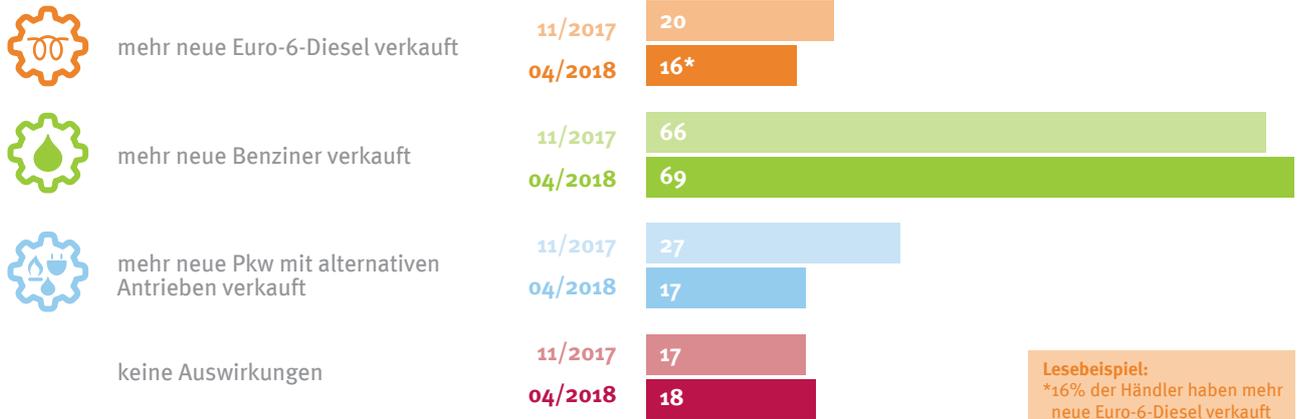


Quelle: DAT

Bei den Fahrzeugwerten handelt es sich um 3-jährige Pkw, die innerhalb eines Kalenderjahres betrachtet werden. Zu Beginn eines Jahres werden die dann 4-jährigen Fahrzeuge durch neue 3-jährige Fahrzeuge ausgetauscht. Daher ergibt sich ein Sprung von Dezember zu Januar. Die Werte basieren auf echten Brutto-Transaktionspreisen, die vom Handel an die DAT übermittelt werden.

## AUSWIRKUNGEN DER UMWELTPRÄMIE BEIM HANDEL

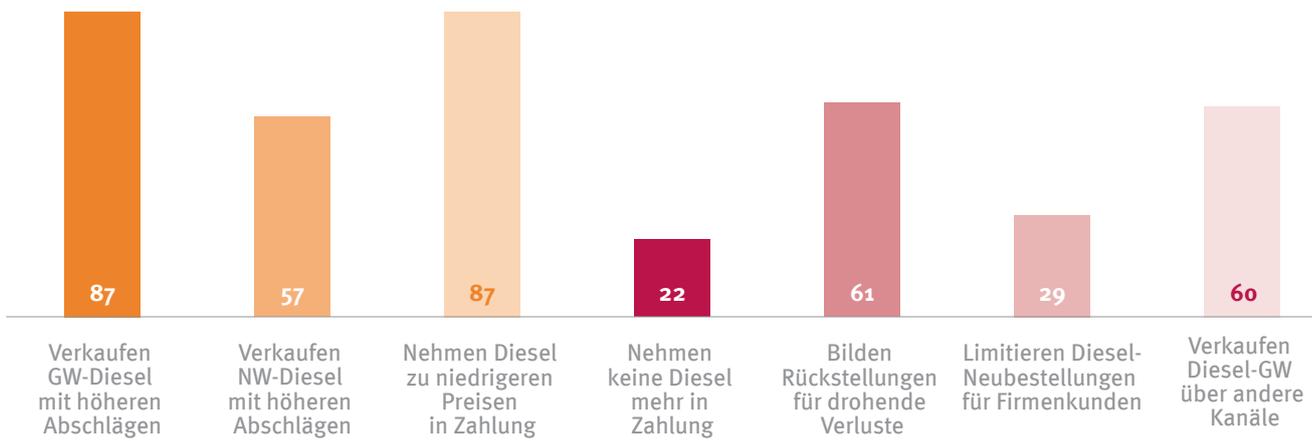
Mehrfachnennungen möglich; Angaben in Prozent



Quelle: DAT

## REALITÄTEN UND STRATEGIE DES HANDELS

Stand: April 2018; Angaben in Prozent

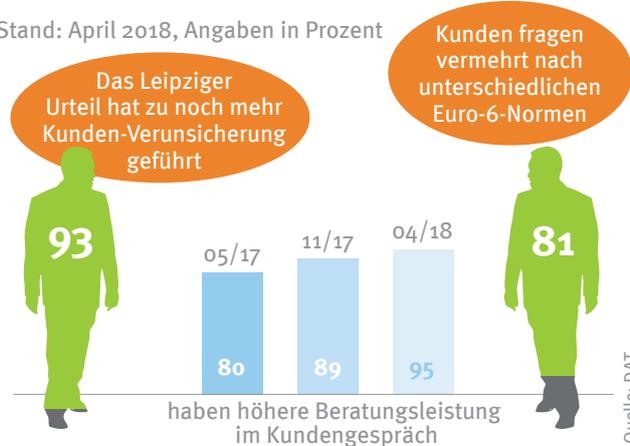


Quelle: DAT

## BERATUNGSLEISTUNG

### DES HANDELS

Stand: April 2018, Angaben in Prozent



Quelle: DAT

„Wir achten sehr genau auf unsere Standtage, verzichten damit aber auch auf Geld beim GW-Geschäft. Auffällig ist: Das in den Medien aufgebauschte Euro-5-Thema ist in den Verkaufsgesprächen kaum noch relevant. Den Interessenten sind andere Ausstattungsmerkmale wichtiger. Zudem kommen kaum noch Euro-5-Diesel zu uns zurück. Abschließend beobachten wir, dass Feinstaub seltener angesprochen wird.“

**Werner Entenmann,**  
Ges. Gesellschafter Autohaus Entenmann, Esslingen

