



DAT Diesel-Barometer zeigt Situation beim Automobilhandel

- *Inzahlungsbereitschaft von Diesel-Pkw deutlich gestiegen*
- *Informationsbedarf der Kunden weiter hoch*
- *Jeder fünfte Händler sieht die Dieselkrise als überwunden*
- *Jeder zweite Händler hat Kunden, die zum Diesel zurückgekehrt sind*
- *Diesel-Gebrauchtwagen stehen im Schnitt 90 Tage beim Handel*

Ostfildern (25. November 2019) - Die Deutsche Automobil Treuhand GmbH (DAT) hat im aktuellen DAT Diesel-Barometer® die Situation im Automobilhandel analysiert. Basis ist eine repräsentative Befragung von Automobilhändlern und eine Auswertung von Datenbanken des KBA und der DAT.

Grundsätzlich entspannt sich die Situation weiter, allerdings sind im Detail noch Herausforderungen zu bewältigen. Hier die Fakten im Überblick:

- 1) **Über 90% der Händler nehmen wieder Diesel-Pkw in Zahlung:** Die Frage, ob aktuell Diesel-Pkw in Zahlung genommen werden, verneinen nur 9% der Automobilhändler. Dieser Anteil lag vor einem Jahr noch bei 18%, im Frühjahr 2018 bei 22%.
- 2) **Vorsichtige Entspannung bei Drohverlustrückstellungen:** Aktuell bilden 41% der Händler Rückstellungen für drohende Verluste aufgrund der anhaltenden Situation rund um den Diesel. Vor einem Jahr bestätigten dies noch 59%.
- 3) **Euro-5-Diesel weiter rückläufig:** Die Anzahl der Fahrzeuge mit Emissionsklasse Euro-5 nimmt aus Sicht des Automobilhandels weiter ab. 15% des gesamten Gebrauchtwagenbestandes machen diese Fahrzeuge aktuell aus. Vor einem Jahr waren es noch 22%. Von allen auslaufenden Leasing- oder Finanzierungsverträgen erwarten die Händler noch 13% Euro-5-Diesel. Auch dieser Anteil lag vor einem Jahr deutlich höher (23%). Im Oktober 2019 wechselten nach Informationen des Kraftfahrt-Bundesamtes (KBA) noch 49.071 gebrauchte Euro-5-Diesel-Pkw, was 27% aller Diesel-Besitzumschreibungen ausmacht. An der Spitze liegen weiterhin die Euro-6-Pkw, gefolgt von den älteren Fahrzeugen der Emissionsklasse 4 oder niedriger.
- 4) **Beratungsleistung des Handels weiter hoch:** 85% aller Händler gaben an, eine höhere Beratungsleistung in den Kundengesprächen bezüglich deren Fragen rund um den Diesel zu haben. Auch hier zeigt sich ein leichter Rückgang, weshalb man von einer leichten Entspannung sprechen kann: Vor einem Jahr bestätigten das noch 93% der Händler. Fakt ist aber: Der Informationsbedarf der Endverbraucher ist weiterhin sehr hoch.
- 5) **Vermarktung von Diesel-Pkw über andere Kanäle beliebt:** Die Strategie des Handels, Diesel-Pkw an andere Händler oder ins Ausland zu verkaufen, hat sich im



Rahmen der Diesel-Diskussion weiter verstetigt. Seit Mitte 2017 bestätigten immer mehr Händler, sie würden ihre gebrauchten Diesel-Pkw über andere Kanäle (Wiederverkäufer, Auktionen etc.) vermarkten. Auch die direkte Kontaktaufnahme von anderen Händlern aus dem Ausland ist bei 38% der Händler der Fall.

- 6) **Jeder fünfte Händler sieht die Dieselkrise als überwunden:** Erstmals wurde für das aktuelle DAT Diesel-Barometer den Händlern die Frage gestellt, ob die Dieselkrise überwunden sei. Dies bestätigten 21% der Händler. Für knapp 80% gilt das demnach nicht.
- 7) **Kunden kehren zum Diesel zurück:** 50% der Händler haben Kunden, die wieder zum Diesel zurückgekehrt sind. Auch diese Frage wurde erstmals im aktuellen DAT Diesel-Barometer gestellt. Was das Vertrauen der Händler selbst in die Dieseltechnologie betrifft, so ist hier ein Vergleich zum Vorjahr möglich: 43% statt vormals 56% glauben, dass die Bedeutung des Diesels im Vergleich zum Benziner abnehmen wird.
- 8) **Nachfrage nach alternativen Antrieben durch staatliche Anreize ist spürbar:** 29% der Händler haben vermehrt Anfragen von Firmenkunden nach Pkw, die unter die sogenannte 0,5%-Regelung fallen. Dies bedeutet, dass der Dienstwagenfahrer eines solchen Pkw von einem vergünstigten Steuersatz profitieren kann (nur 0,5% statt 1% des Bruttolistenpreises). Voraussetzung ist, dass der Pkw mindestens 40 km rein elektrisch fahren kann oder einen maximalen CO₂-Ausstoß von 50 Gramm pro Kilometer (gemessen nach WLTP) hat.
- 9) **Die Standzeiten der Diesel-Pkw sind weiter hoch:** Im Durchschnitt stehen bei den Händlern gebrauchte Diesel-Pkw 90 Tage und kosten pro Tag 28 Euro. Dies ist weiterhin eine finanzielle Belastung für die Ertragslage im Handel. Bei den Fahrzeugwerten wird deutlich, dass bei drei Jahre alten Diesel-Gebrauchtwagen die Verlaufskurve leicht sinkt und nun bei 52,0% des ehemaligen Listenneupreises liegt. Der Abstand zu den vergleichbaren Benzinern (56,7% des ehemaligen Listenneupreises) ist nicht größer geworden.
- 10) **Der Gebrauchtwagenmarkt zeigt kaum Rückgang der Diesel-Nachfrage:** Seit Jahresbeginn bis Ende Oktober wurden 1,94 Mio. Diesel-Besitzumschreibungen beim KBA registriert. Das ist ein leichter Rückgang von 0,5% gegenüber dem Vorjahreszeitraum. Neu zugelassen wurden im gleichen Zeitraum 973.898 Dieselfahrzeuge. 2018 waren es von Januar bis Oktober 935.629. Das entspricht einem Zuwachs von 4%.

Michael Hedtke, Autohaus Hedtke: „Im Flottenkundenbereich spielt die wesentliche Musik weiterhin in Richtung hocheffizienter Dieseltechnologie. Es ist aber auch nicht von der Hand zu weisen, dass aufgrund der bestehenden staatlichen Kaufanreize, wie der Dienstwagenbesteuerung und der Umweltprämie, eine verstärkte Nachfrage für alternative Antriebe bei unseren Marken zu verzeichnen ist. Die große Herausforderung dabei liegt in den zukünftigen Restwerten dieser Fahrzeuge und hier insbesondere der PHEVs, denn für



diese Brückentechnologie kennt niemand Stand heute die Marktchancen in 36 Monaten. Die Lage im operativen GW-Geschäft hat sich entschärft, und der freie Fall ist hier im Laufe des Jahres gestoppt worden. Weiterhin kann unsererseits im Bereich gebrauchter Dieservermarktung im Durchschnitt leider immer noch nicht von einem ausreichenden Ertragsgeschäft gesprochen werden.“

Dr. Borris Wiebusch, Autohaus Wiebusch, ergänzt: „Die Verunsicherung über die Zukunft des Diesels ist auch bei unseren Kunden noch sehr ausgeprägt. Nur ausgesprochene Vielfahrer mit einer Jahresfahrleistung von mehr als 30.000 km suchen noch nach einem Diesel. Dagegen hat das ernsthafte Interesse an alternativen Antrieben seit Anfang des Jahres enorm zugenommen. Über 15% unserer gesamten Mitsubishi-Verkäufe entfallen mittlerweile auf den Outlander Plug-In Hybrid. Ferner haben sich im Jahr 2019 zwei Drittel unserer Outlander-Kunden für die Plug-In Hybrid-Variante entschieden.“

Über die DAT

Die Deutsche Automobil Treuhand GmbH (DAT) ist ein international tätiges Unternehmen der Automobilwirtschaft, das umfassende Kraftfahrzeugdaten erhebt, ergänzt, erstellt, aufbereitet, strukturiert und dem Markt dann flächendeckend über unterschiedlichste Medien und Softwarelösungen zur Verfügung stellt.

Die DAT versteht sich als neutrales Bindeglied zwischen den unterschiedlichen Interessengruppen der Automobilbranche und wird seit knapp 90 Jahren von ihren Gesellschaftern VDA, VDIK und ZDK getragen. Ein aus verschiedenen Verbraucherverbänden gebildeter Beirat überwacht unter der Leitung des ADAC die Aktivitäten und insbesondere die Wahrung der uneingeschränkten Neutralität der DAT im Sinne der privaten und gewerblichen Verbraucher.

Über das aktuelle DAT Diesel-Barometer

Das DAT Diesel-Barometer ist eine Momentaufnahme aus primär- und sekundärspezifischen Daten des Automarkts. Für die Befragung des Handels (November 2019) wurde im Auftrag der DAT eine repräsentative Stichprobe von 360 Online-Interviews (CAWI) über teleResearch GmbH durchgeführt (Feldzeit: 05. bis 18.11.2019). Die Gewichtung der Daten erfolgte nach Innungsmitgliedschaft, Händlertyp und Marke.

Pressekontakt

Dr. Martin Endlein
Leiter Unternehmenskommunikation
Deutsche Automobil Treuhand GmbH
Hellmuth-Hirth-Str. 1 | 73760 Ostfildern
T: +49 711 4503-488
martin.endlein@dat.de | www.dat.de



Uta Heller
Project Manager Market Research
Deutsche Automobil Treuhand GmbH
Hellmuth-Hirth-Str. 1 | 73760 Ostfildern
T: +49 711 4503-389
uta.heller@dat.de | www.dat

Bernd Reich
Referent Unternehmenskommunikation
Deutsche Automobil Treuhand GmbH
Hellmuth-Hirth-Str. 1 | 73760 Ostfildern
T: +49 711 4503-440
bernd.reich@dat.de | www.dat