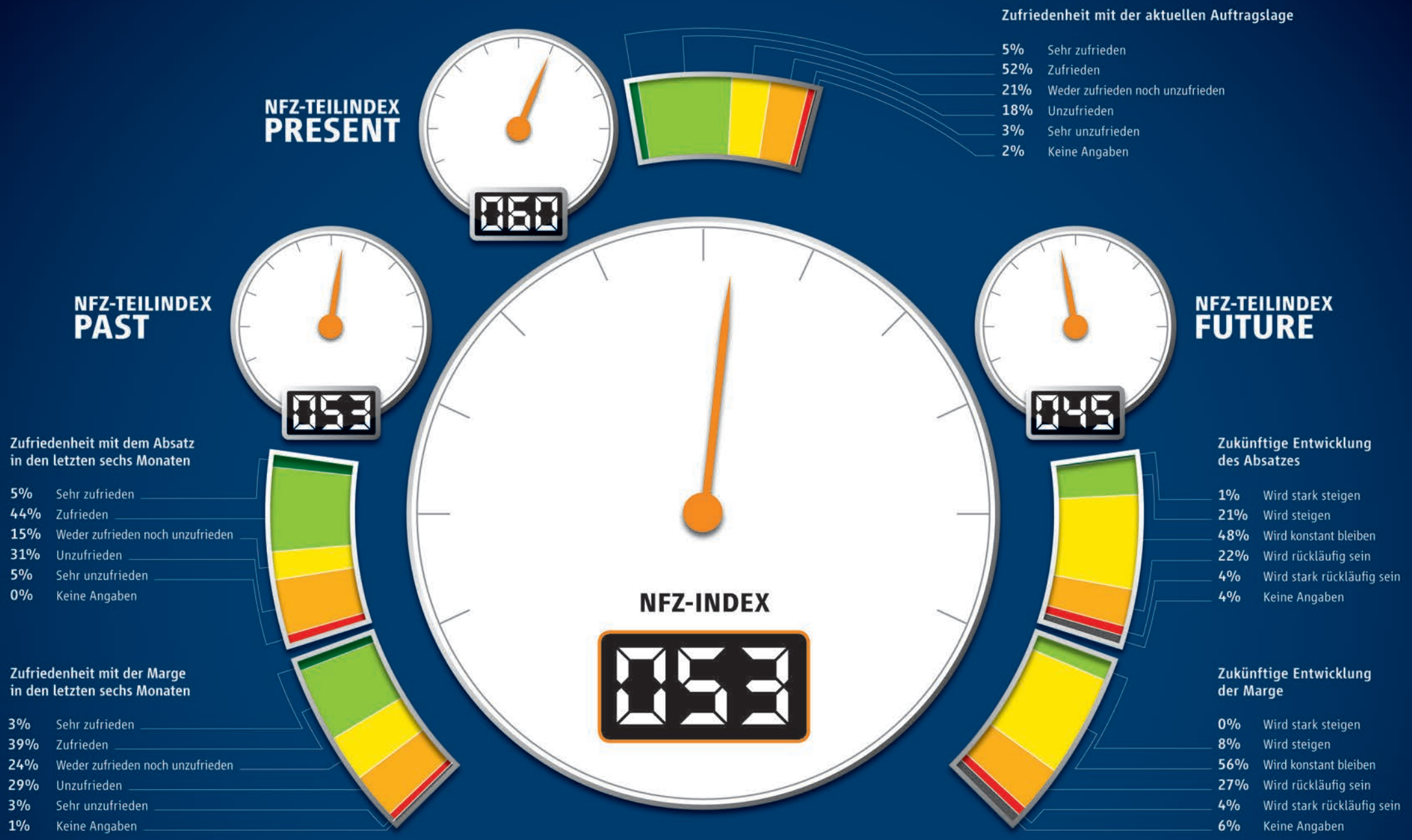
AutoScout24 Trucks-Konjunkturbarometer

1. Halbjahr 2013



Indexerklärung:

0 Punkte = Händlerstimmung negativ 50 Punkte = Händlerstimmung neutral 100 Punkte = Händlerstimmung positiv

NFZ-TEILINDEX PAST

Die Hälfte der Händler blickt positiv auf die vergangenen sechs Monate zurück
Durchschnittlich fünf Prozent der Händler sind sehr zufrieden mit dem Absatz gebrauchter Nutzfahrzeuge im vergangenen halben Jahr, 44 Prozent zufrieden. Bei den Markenhändlern sind sogar 47 Prozent zufrieden und fünf Prozent sehr zufrieden. Bei den freien Händlern liegt diese Quote bei 42 Prozent beziehungsweise bei vier Prozent. Knapp ein Drittel der Händler (31 Prozent) bekundete dagegen Unzufriedenheit – fünf Prozent sind nach eigenen Angaben sogar sehr unzufrieden. Durchschnittlich 15 Prozent sind weder zufrieden noch unzufrieden.

Viele Händler mit Marge zufrieden
Ein großer Teil der Händler bewertet die Marge gebrauchter Nutzfahrzeuge positiv: 39 Prozent sind zufrieden und drei Prozent sehr zufrieden. Es gibt jedoch deutliche Unterschiede zwischen Markenhändlern und Freien. Demnach bezeichnen sich mit Blick auf die Marge 44 Prozent der Markenhändler als zufrieden und vier Prozent als sehr zufrieden. Bei den freien Händlern trifft dies auf rund ein Drittel (35 Prozent) zu, drei Prozent sind sehr zufrieden. Sowohl bei den kleinen als auch bei den großen Händlern zählen sich 40 Prozent zu den Zufriedenen. Bei den kleinen Händlern sind zudem vier Prozent sehr zufrieden.

NFZ-TEILINDEX PRESENT

Mehrheit der Händler ist mit Auftragslage zufrieden
Mehr als jeder zweite Nutzfahrzeughändler ist über die aktuelle Auftragslage in Service und Verkauf erfreut. So gaben 52 Prozent der Befragten an, zufrieden zu sein. Sogar sehr zufrieden sind fünf Prozent der Händler. Im Durchschnitt etwa jeder Fünfte (21 Prozent) gab an, die Situation neutral zu bewerten und weder zufrieden noch unzufrieden zu sein. Für 18 Prozent der Händler könnte es besser laufen. Und drei Prozent sind nach eigener Aussage sehr unzufrieden mit der aktuellen Auftragslage ihres Betriebes.

Was die Einschätzung der Auftragslage angeht, gibt es kaum Unterschiede zwischen freien Händlern und Markenanbietern. Allerdings ist der Anteil der sehr unzufriedenen Händler bei den Markenhäusern mit einem Prozent niedriger als bei den freien Anbietern, wo diese Quote bei vier Prozent liegt. Großen Händlern geht es im Vergleich zu kleineren Anbietern etwas besser: 61 Prozent der großen Häuser sind demnach mit ihrer Auftragslage zufrieden oder gar sehr zufrieden. Als unzufrieden oder sehr unzufrieden bezeichnen sich in dieser Gruppe 15 Prozent. Bei den kleinen Händlern beträgt dieser Anteil 57 Prozent beziehungsweise 21 Prozent.

NFZ-TEILINDEX FUTURE

Händler gehen insgesamt von konstantem Absatz aus
Die Mehrheit der Händler geht von konstantem oder gar steigendem Absatz in den kommenden sechs Monaten aus. 48 Prozent erwarten keine Veränderungen, 21 Prozent können sich eine Steigerung vorstellen. Rund ein Fünftel (22 Prozent) der Befragten geht von einem Rückgang aus, vier Prozent von einem starken Rückgang. Mit 31 Prozent sehen in der Gruppe der freien Händler überdurchschnittlich viele Befragte einen Rückgang beziehungsweise ein starkes Absatzminus vorher. Und bei kleinen Händlern liegt der Anteil der Befragten, die eine Steigerung erwarten, mit 19 Prozent unter dem Durchschnitt.

Freie Händler im Hinblick auf Margenentwicklung pessimistisch
Im Hinblick auf die Marge geben sich die meisten Händler positiv und gehen von einer Steigerung (acht Prozent) beziehungsweise von gleichbleibender Marge (56 Prozent) aus. Allerdings gibt es hier deutliche Unterschiede zwischen Markenhäusern und freien Anbietern: Bei den Markenhändlern sehen zehn Prozent eine positive Entwicklung, bei den Freien lediglich fünf Prozent. Zudem erwarten 31 Prozent der freien Händler rückläufige und sechs Prozent stark rückläufige Margen. Bei den Markenhändlern beträgt dieser Anteil 22 Prozent beziehungsweise zwei Prozent.

74

Kleine Anbieter verzeichnen längere Standzeiten

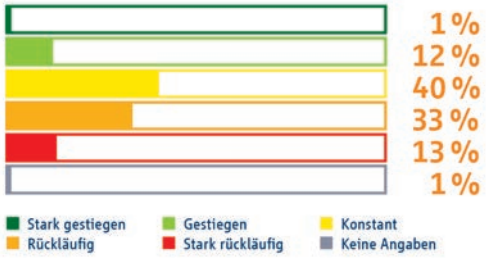
Die durchschnittliche Standzeit gebrauchter Nutzfahrzeuge beträgt 74 Tage. Große Händler liegen mit 63 Tagen deutlich unter dem Schnitt, kleine Anbieter mit 81 Tagen klar darüber.

68

Freie Händler verkaufen mehr Nutzfahrzeuge

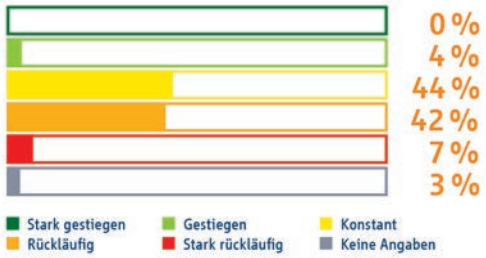
Im Durchschnitt haben die befragten Händler in den vergangenen sechs Monaten 68 gebrauchte Nutzfahrzeuge verkauft. Bei den Freien waren es 74 Fahrzeuge, 62 bei den Markenanbietern.

Entwicklung des Absatzes in den vergangenen sechs Monaten



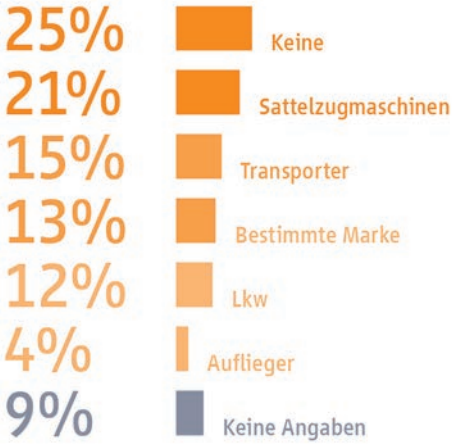
Durchschnittlich 46 Prozent der Händler verzeichneten einen rückläufigen Absatz: 33 Prozent der Händler vermeldeten eine rückläufige Entwicklung, 13 Prozent einen starken Rückgang. Bei 40 Prozent ist der Absatz konstant geblieben und bei zwölf Prozent gestiegen.

Rückgang bei der Marge – vor allem bei freien Händlern



49 Prozent der Händler verzeichneten eine rückläufige Marge. Insgesamt 42 Prozent der Händler gaben einen Rückgang an. Von einem starken Rückgang sprachen sieben Prozent. Vor allem freie Händler sind betroffen – hier verkündeten 54 Prozent eine rückläufige oder stark rückläufige Entwicklung. Bei den Markenanbietern gilt dies nur für 44 Prozent.

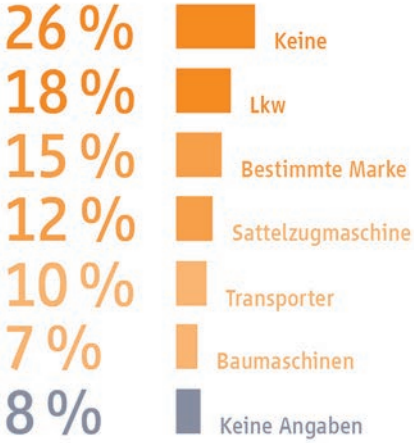
Absatz besonders bei Sattelzugmaschinen und Transportern gestiegen



* Mehrfachantworten waren möglich

Händler, die mehr als zwei Fahrzeugtypen verkaufen, wurden befragt, in welchen Bereichen sie die höchsten Zuwächse erzielen konnten: Demnach ist der Absatz von Sattelzugmaschinen bei durchschnittlich etwa einem Fünftel (21 Prozent) der Befragten am stärksten gestiegen. Bei Markenhändlern liegt diese Quote bei 24 Prozent, bei den Freien bei 19 Prozent. Zudem konnten 15 Prozent der Händler ihren Absatz vor allem bei Transportern erhöhen. Gleichzeitig verzeichneten 13 Prozent der Händler einen starken Zuwachs bestimmter Marken. Lkw gehören bei zwölf Prozent der Händler zu den besonders stark gewachsenen Segmenten.

Absatzrückgang vor allem bei Lkw zu verzeichnen



* Mehrfachantworten waren möglich

Wo es im zurückliegenden Halbjahr zu einem Rückgang des Absatzes beim Verkauf gebrauchter Nutzfahrzeuge kam, waren besonders Lkw betroffen. Das gaben insgesamt 18 Prozent der Händler an. Das gilt vor allem für freie Händler – hier mussten 20 Prozent der Anbieter den stärksten Rückgang bei Lkw hinnehmen. Bei den Markenanbietern trifft dies auf 16 Prozent der Händler zu. In zweiter Linie machten die Händler einen Rückgang des Absatzes vor allem an bestimmten Marken fest (15 Prozent). Während auf der einen Seite Sattelzugmaschinen den Absatzzuwachs befeuerten, machten zwölf Prozent der Händler eben dieses Segment im besonderen Maße für ein Absatzminus verantwortlich.

Freie und Große bei Import vorn

Jeder vierte Händler (25 Prozent) kauft gebrauchte Nutzfahrzeuge aus dem Ausland hinzu. Besonders häufig importieren freie (39 Prozent) und große Händler (37 Prozent). Nur ein Zehntel der Markenvertreter führt Automobile auf den deutschen Markt ein. Bei kleineren Anbietern sind es 18 Prozent, die Nutzfahrzeuge aus dem Ausland nach Deutschland importieren.

Export spielt große Rolle

Durchschnittlich 39 Prozent des Bestandes an gebrauchten Nutzfahrzeugen wird ins Ausland verkauft. Besonders häufig führen freie und große Anbieter Fahrzeuge aus. So verkaufen freie Händler über die Hälfte ihres Bestandes (53 Prozent) und große Anbieter 50 Prozent ihrer Fahrzeuge ins Ausland. Kleine Händler exportieren nur 32 Prozent ihrer Fahrzeuge.

* Mehrfachantworten waren möglich

Exportschwerpunkt Osteuropa

Verkaufen Händler gebrauchte Nutzfahrzeuge ins Ausland, führen sie diese vorwiegend nach Osteuropa aus. Die Top-Drei-Export-Länder sind Polen (42 Prozent), Russland (37 Prozent) und die Ukraine (19 Prozent). Zu den Staaten, die am seltensten mit gebrauchten Nutzfahrzeugen beliefert werden, gehören die Balkan- und Beneluxstaaten (neun Prozent bzw. acht Prozent).

Zoll ist häufigste Hürde beim Export

Mehr als die Hälfte der Händler stößt beim Export auf Probleme. Knapp jeder Fünfte (18 Prozent) zählt den Zoll zu den drei wichtigsten Export-Barrieren. Bürokratie und Formalitäten gehören für 14 Prozent der Befragten zu den größten Hindernissen. Neun Prozent sehen Baujahrbestimmungen bei der Einfuhr als häufige Behinderung. Steuern betrachten acht Prozent als wiederkehrendes Problem im Export. Und sieben Prozent kämpfen vor allem mit Sprachbarrieren. Nur 16 Prozent der Befragten geben an, auf keinerlei Barrieren beim Export zu stoßen. 30 Prozent machten keine Angaben.

Head of AutoScout24 Trucks Philipp Schwenke blickt positiv nach vorn

„Es herrscht immer noch eine gewisse Unsicherheit im Markt: Einerseits leidet das Neufahrzeuggeschäft 2013 noch unter der europäischen Wirtschaftsflaute. Andererseits entwickelt sich der Gebrauchtmarkt weiter positiv.
Die Dienstleistung Transport ist nach wie vor gefragt. Davon profitieren vor allem Händler, die eine klare Strategie für Gebrauchte sowie eine entsprechende Service-Infrastruktur besitzen. Hohe Exportquoten zeigen, dass eine internationale Orientierung im Abverkauf ebenfalls wichtig ist. Dabei sind Fremdsprachenkenntnisse, Erfahrung im Umgang mit dem Zoll sowie das Wissen über steuerrechtliche Regelungen unabdingbar für den Erfolg. Wir sehen außerdem, dass inzwischen nicht mehr nur Osteuropa und die GUS-Staaten gebrauchte Qualitäts-Nutzfahrzeuge kaufen, sondern auch aufstrebende afrikanische Staaten. Die großen Nutzfahrzeughersteller haben bereits damit begonnen, Servicestationen in den wichtigsten afrikanischen Ländern aufzubauen – eine wichtige Voraussetzung für den Export auch neuerer Gebrauchter. AutoScout24 Trucks wird sich dieser Trends annehmen."

Keep on Truckin'
Ihr Philipp Schwenke, Head of AutoScout24 Trucks

Das Marktforschungsinstitut puls befragte im Zeitraum vom 26. Februar bis 12. März 2013 im Auftrag von AutoScout24 in telefonischen Interviews (CATI) 300 Nfz-Händler (150 markengebundene Händler und 150 freie Händler) zu den Geschäftsentwicklungen des zweiten Halbjahres 2012. Abweichung von 100 Prozent rundungsbedingt.