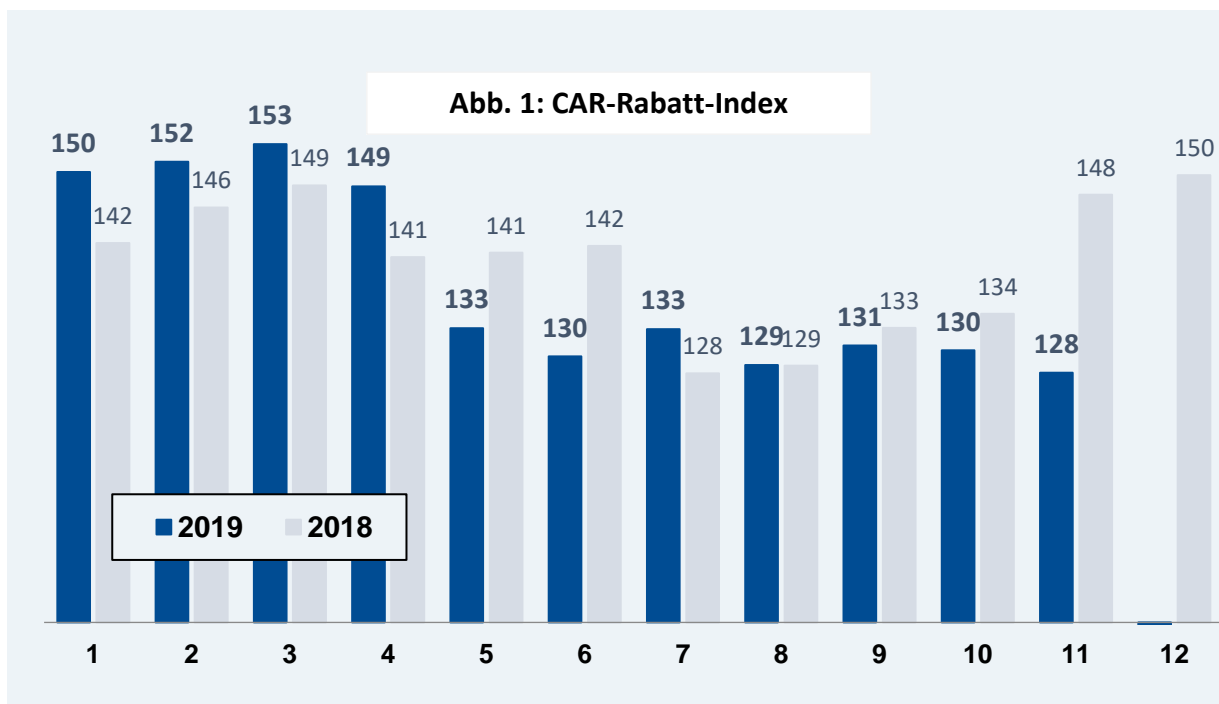


## Autorabatte – weiter abwärts

Ferdinand Dudenhöffer, Karsten Neuberger\*

Der CAR-Rabatt-Index ist im Monat November erneut gesunken auf 128 Punkte. Das ist der niedrigste Wert in diesem Jahr, sprich so gering wie im November waren die Autorabatte über das ganze Jahr nicht. Ein wichtiger Grund ist, dass sich die Diskussion um Dieselfahrverbote beruhigt hat und offensichtlich von Autokäufern weniger ernst genommen wird. Daher bietet so gut wie kein Autobauer - Ausnahme sind BMW und Mercedes - Umtauschprämien für alte Diesel. Das Diesel-Gebrauchtwagen-geschäft muß weniger gestützt werden, die Rabatte sinken. Deutlich



Index-Komponente	Okt 2019	Nov 2019	Nov 2018
Kundenvorteil Sonderaktionen	13,9%	13,8%	16,1%
Anzahl Sonderaktionen	430	417	628
Internet-Rabatt Top 30 Modelle	18,1%	18,6%	18,9%
Quote Eigenzulassungen*	29,8%	27,7%	27,5%

\* jeweils zum Vormonat

\* Prof. Dr. Ferdinand Dudenhöffer ist Direktor des CAR-Center Automotive Research an der Universität Duisburg-Essen, Karsten Neuberger ist Leiter Preisstudien am CAR.

zu sehen ist das an der Anzahl der Sonderaktionen und den Kundenvorteilen der Sonderaktionen in Abb. 1. So haben wir im November 2019 noch 417 Sonderaktionen gezählt, während es im Vorjahresvergleichsmonat noch 628 Aktionen waren. Parallel zu der Anzahl der Sonderaktionen ist der Kundenvorteil von 16,1% Nachlass im November 2018 auf 13,8% im letzten Monat gesunken.

## **2020: Einstiegsjahr in CO2-Rabatte**

Zu Jahresende dürfte sich der Trend kaum ändern, sprich auch in den nächsten Wochen ist kein "Black Friday" für Neuwagenkäufer zu erwarten. Dennoch bleibt das das Rabatt-Tief nur ein Zwischentief. Ein wichtiger Grund sind die ab Januar 2020 geltenden neuen CO2-Regeln der EU. Dann müssen die Autobauer die Verkäufe von Hybriden, Elektroautos und Kleinwagen pushen, um die CO2-Ziele nicht zu verfehlen. In welche Richtung das geht sieht man an den neuen Händlervorgaben im Peugeot-Citroen-Opel-Konzern. Vorreiter ist diesmal die Marke Peugeot. Opel wird folgen. Ab dem Jahr 2020 müssen die Peugeot-Händler zusätzlich Elektro- und CO2-Ziele erfüllen. Reißt ein Händler die Verkaufsvorgaben für Elektroautos wird sein Bonus empfindlich gekürzt. Peugeot erhöht damit enorm den Druck auf seine Händler, Elektroautos, Hybride und Diesel zu verkaufen. Damit zwingt man die Händler, auch mit hohen Rabatten zu verkaufen. Mit dem Jahr 2020 kommen die CO2-Rabatte. Neuwagen mit geringem Verbrauch werden mit höheren Rabatten im Markt „platziert“. Frühzeitig hatte PSA-Chef Carlos Tavares die Öffentlichkeit wissen lassen, dass PSA keine CO2-Strafzahlungen leisten werden und die CO2-Ziele erfüllt. Nach heutigem Bild werden die Händler einen Großteil Rechnung durch höheren Rabattdruck bezahlen. Man kann davon ausgehen, dass neben Citroen und Peugeot auch Opel seinen Händler CO2- und Elektroauto-Ziele ins Geschäftsmodell schreibt und ein Teil des CO2-Problems auf seine Händler abwälzt. Dem werden andere Hersteller folgen.

## **Seat Mii elektrisch - Vorgeschmack auf CO2-Rabatte**

Einen Vorgeschmack auf CO2-Rabatte ist die im November gestartete Abverkaufaktion für den elektrisch angetriebenen Seat Mii mit 145,- Euro Monatsrate. Die Aktion unterstellt eine Anzahlung von 2.000 Euro, die dem staatlichen Anteil des Umweltbonus entspricht, drei Jahre Laufzeit mit 10.000 Kilometer Laufleistung pro Jahr. Bezogen auf den Listenpreis ist das Fahrzeug mit einem Kundenvorteil (Rabatt) von 33,2% zu haben. Ähnliches galt in den Vormonaten schon für den VW eGolf.

## **Internet-Vermittler – BMW mit höheren Rabatten**

Auch im November ist BMW bei den Modellen BMW 1er, BMW 3er, BMW X1 mit erneut leicht gestiegenen Rabatten im Markt. (vgl Abb. 2). Deutlich ist einerseits der Abstand zu den Audi Modellen A3, A4, A6, die mit geringeren Rabatten angeboten werden. Deutlich ist aber auch, dass im Nachfrage-starken SUV-Segment BMW den X1 mit höherem Rabatt (19,4%) vermarktet als etwa Ford den Kuga (18,7%), Hyundai den Tucson (15,7%), Opel den Grandland X (17,0), Skoda den Karoq (18,1%) und erst recht VW den Tiguan (14,2%). Es ist ungewöhnlich, dass Volumenmarken, die im härteren Rabattumfeld stehen wertstabiler verkaufen als BMW. Der Premiumcharakter einer Marke ist mit der Preisstabilität, die Wertstabilität signalisiert, verknüpft. Die Entwicklung zu höheren Nachlässen ist bei BMW schon eine ganz Zeit zu erkennen. Die steigenden Rabatte bei BMW bergen die Gefahr von negativen Effekten auf den Markenwert.

**Abb. 2: Durchschnittsrabatt Internetvermittler für Top 30 Modelle**

Modellreihe	Typ (aktueller Monat)	Nov 19
AUDI A3	35 TFSI Sportback	12,6%
AUDI A4	35 TDI S tronic Avant Basis	13,9%
AUDI A6	50 TDI quattro tiptronic Avant	17,0%
BMW 1er	118i Sport Line	18,1%
BMW 3er	320d Touring Luxury Line	16,0%
BMW X1	18i sDrive Advantage	19,4%
FIAT 500	Pop 1.2 8V	20,5%
FORD FIESTA	1.0 EcoBoost Cool& Connect 3trg.	23,3%
FORD FOCUS	1.0 EcoBoost Vignale	22,1%
FORD KUGA	1.5 EcoBoost Cool& Connect	18,7%
HYUNDAI TUCSON	1.6 Gdi Style	15,7%
MINI	One 3T	16,3%
MITSUBISHI SPACESTAR	1.0 Clear Tec Plus	27,6%
NISSAN QASHQAI	1.3 DIG-T Tekna	24,4%
OPEL ASTRA	1.2 DI-Turbo Elegance ST	22,4%
OPEL CORSA	1.2 Edition 5-T neu	19,7%
OPEL GRANDLAND X	1.2 DI-Turbo Edition	17,0%
RENAULT CAPTUR	TCe 90 Intens	23,8%
RENAULT CLIO	TCe 100 Intens	23,1%
SEAT ARONA	1.5 TSI 6G FR	21,1%
SEAT ATECA	1.5 TSI ACT XCELLENCE	19,8%
SEAT LEON	1.5 TSI ACT ST XCELLENCE	22,8%
SKODA FABIA	1.0 TSI Ambition	21,7%
SKODA KAROQ	1.5 TSI ACT Style	18,1%
SKODA OCTAVIA	1.5 TSI ACT Combi Style	19,9%
SMART FORTWO	1.0	21,0%
TOYOTA YARIS	1.5 Hybrid Aut 5 Tüer	15,8%
VW GOLF	1.6 TDI SCR Comfortline Variant	15,5%
VW POLO	1.0 TSI OPF Comfortline	13,6%
VW TIGUAN	2.0 TDI SCR DSG 4MOT Comfortline	14,2%
<b>Gewichteter Durchschnitt</b>		<b>18,1%</b>

Abb. 3 zeigt die Top 10 Hersteller-Sonderaktionen im Monat November. Auch im November bot Seat mit dem Leasing-Angebot für das Modell Alhambra zu 229,- Euro Monatsrate ohne Sonderzahlung die Hersteller-Aktion, mit dem höchsten Kundenvorteil in Höhe von 36,3%. Auch das Leasingangebot von Peugeot für den umfangreich ausgestatteten 108 blieb mit 34,0% Kundenvorteil weiterhin auf Platz zwei der Top 10 Liste.

Neu auf dem dritten Platz ist Renault mit der „Neu-für-alt-Prämie“ in Höhe von 10.000,- Euro für das Modell Talisman. Umgerechnet auf den Listenpreis bietet das

**Abb. 3: Top 10 Hersteller-Sonderaktionen**

Nr	Modell	Kurz-Beschreibung der Aktion	Kundenvorteil		
			%	€	UVP €
1.	SEAT Alhambra	Sonderleasing, 24 Monate, 10.000 Km pro Jahr, 229,- Euro Monatsrate.	36,3%	12.803	35.275
2.	Peugeot 108	Sonderleasing, 36 Monate, 15.000 Km pro Jahr, inkl. Anschlussgarantie, inkl. Wartungen und Verschleiß, 153,- Euro Monatsrate.	34,0%	5.420	15.950
3.	Renault Talisman	Restwert des Altfahrzeugs und zusätzlich 10.000 Euro Neu-für-Alt-Prämie bis 31.12.2019	33,8%	10.000	29.555
4.	SEAT Mii electric	Sonderleasing, 36 Monate, 10.000 Km pro Jahr, 2.000,- Euro Anzahlung (=staatl. Umweltbonus), 145,- Euro Monatsrate.	33,2%	6.850	20.650
5.	SEAT Leon	Sonderleasing, 24 Monate, 10.000 Km pro Jahr, 139,- Euro Monatsrate.	32,5%	7.344	22.600
6.	Opel Astra	Sonderleasing "Willkommen bei Opel", 36 Monate, 10.000 Km pro Jahr, inkl. Anschlussgarantie, inkl. Wartungen, 424,- Euro Anzahlung, 169,- Euro Monatsrate.	31,7%	6.549	20.665
7.	SEAT Leon	Sonderleasing, 24 Monate, 10.000 Km pro Jahr, 149,- Euro Monatsrate.	31,3%	7.443	23.800
7.	Mini	Mini Umweltprämie+ bei Inzahlungnahme eines Minis mit Diesel-Abgasnorm Euro 5 oder Euro 4 innerhalb der Schwerpunkregionen.	30,9%	6.000	19.400
9.	Toyota Yaris	Toyota RED DEAL mit Aktionspreis.	30,3%	4.900	16.190
10	Nissan Leaf	Sonderleasing, 48 Monate, 10.000 Km pro Jahr, 299,- Euro Monatsrate.	29,6%	10.885	36.800

Angebot 33,8% Preisvorteil. Auf dem vierten Platz hat sich Seat mit dem Leasingangebote für die E-Variante des Modells Mii eingereiht. Bei einem Listenpreis von 20.650,- Euro wird das Modell zu 145,- Euro Leasingrate zzgl. 2.000,- Euro Sonderzahlung angeboten. Die Laufzeit beträgt drei Jahre, der Kundenvorteil liegt bei 33,2%.

Die Eigenzulassungsstatistik ist im Anhang. In diesem Rabatt-Bericht sind die Eigenzulassungen wenig spektakulär. Spitzenreite unter den größeren Marken ist diesmal Hyundai mit 46,5% Eigenzulassungsquote

### **Fazit: Abwarten beim Neuwagenkauf kann sich lohnen**

Im November hat sich der Abwärtstrend bei den Neuwagenrabatten fortgesetzt. Auch in den nächsten Wochen dürfte sich das kaum ändern. Für Neuwagenkäufer macht es Sinn, abzuwarten. Einerseits wird der Automarkt im nächsten Jahr schwächer, womit höhere Neuwagen-Rabatte erwartet werden können. Zum zweiten werden die Autobauer versuchen, Neuwagen mit niedrigen CO2-Werten zu pushen. Nicht alle Autobauer werden den CO2-Druck so extrem an die Händler weitergeben wie PSA. Der Autohandel leidet unter schwachen Gewinnmargen. Mit Elektroautoquoten wird die Rendite weiter verschlechtert werden. PSA-Chef Carlos Tavares ist das leidenschaftslos, fast schon wie Darwin unterwegs. Die Handelspartner müssen mit

höheren Rabatten versuchen die bisher wenig nachgefragten und teuren Elektroautos an Kunden zu verkaufen. Die Zeiten für Autokäufer werden 2020 besser. Damit sind die derzeit niedrigeren Rabatte eher ein Zwischentief. Autobauer und Händler müssen wohl im nächsten Jahr mit einem höheren Druck auf ihre Gewinnmargen rechnen.

---

## Anhang

### Eigenzulassungsquoten

	<b>Marke</b>	<b>Okt 19</b>
1.	HYUNDAI	46,5%
2.	NISSAN	39,0%
3.	MAZDA	37,0%
4.	FIAT	35,7%
5.	OPEL	35,2%
6.	RENAULT	34,5%
7.	PEUGEOT	33,8%
8.	KIA	33,3%
9.	AUDI	28,0%
10.	SKODA	28,0%
11.	Alle Marken	27,7%
12.	VW	27,5%
13.	BMW	26,8%
14.	TOYOTA	26,2%
15.	MERCEDES	23,0%
16.	FORD	22,2%
	SEAT	16,6%