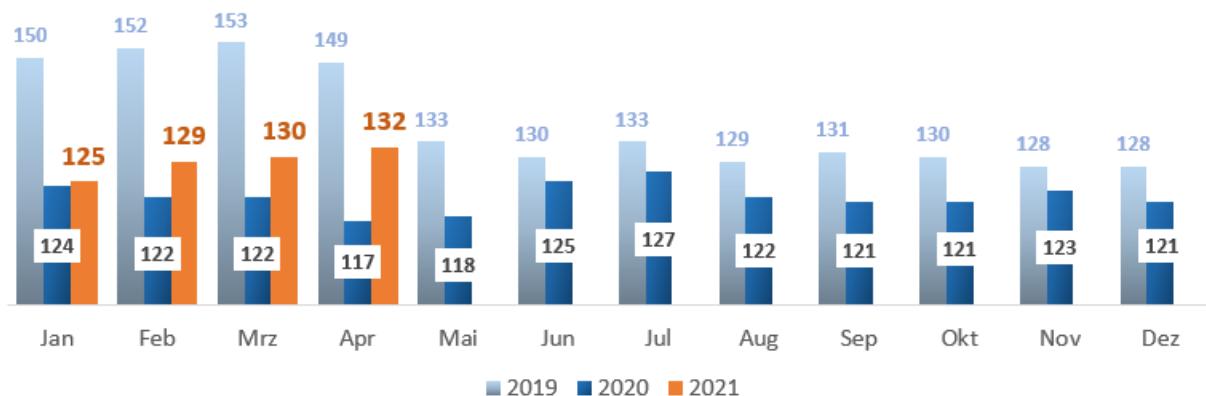


## Nach Einbruch der Autoverkäufe im ersten Quartal kommen Incentives wieder stärker auf die Tagesordnung

Ferdinand Dudenhöffer, Alfred Paul\*

Der Rückgang der Neuzulassungen von 6,4% im deutschen Automarkt im ersten Quartal sowie die zusätzlichen Marktanteilsverluste bei mehreren Importeuren und Ford, haben zur Erhöhung der Verkaufsförderungsaktivitäten im Monat April geführt. Dies zeigt der Car-Index für den Monat April. So stieg im April der Car-Index auf 132 Punkte wie Abb. 1 zeigt. Sowohl die Internet-Rabatte für die 30-meistverkauften Neuwagen (17,9%) als auch die Rabatte für die 15 Top Plug-In Hybrid-Modelle (27,3%) sind angestiegen. Der Rückgang der Rabatte (einschließlich staatliche Umweltprämie)

**Abb. 1: Car-Index**



Index-Komponenten	Gewicht	Mrz 21	Apr 21	Diff.
Internet-Rabatt Top 30	20%	17,7%	17,9%	0,2%
Internet-Rabatt BEV	5%	37,5%	36,4%*	-1,1%
Internet-Rabatt PHEV	5%	26,6%	27,3%	0,8%
Quote Eigenzulassungen	20%	26,8%	26,0%	-0,8%
CAR-Abo-Faktor Top 30	20%	1,4%	1,4%	-
CAR-Abo-Faktor alle Angebote	10%	1,9%	1,8%	-0,1%
Anzahl Abo-Angebote	20%	380	416	36

\* Hinweis: Neue Modelle in Top 15

\* Prof. Dr. Ferdinand Dudenhöffer ist Direktor des CAR-Center Automotive Research, Duisburg. Alfred Paul verantwortet die Analysen und Datenerhebungen zum Car-Auto-Report. [www.car-future.com](http://www.car-future.com)

bei den BEV – also vollelektrischen Neuwagen – auf 36,4% ist eine technische Reaktion. Ältere und weniger verkaufsrelevante BEV wurden durch die neuen Modelle Fiat 500e Icon, Mercedes EQA und VW ID4 ersetzt. Da diese Modelle mit deutlich geringeren Rabatten im Markt sind, war die Index-Komponente „Internet-Rabatt BEV“ in Abb. 1 rückläufig. Unter Berücksichtigung dieser technischen Reaktion waren die Incentive-Aktivitäten im April sogar leicht höher als die im CAR-Index ausgewiesenen 132 Punkte. Einen leichten Rückgang gab es bei den Eigenzulassungen (26,0%)

### Auto-Abos im April fortgesetzt Angebots-getrieben im Aufwind

Sehr positiv, wie schon in den letzten neun Monaten, haben sich erneut die Auto-Abos entwickelt. Im April stieg die Anzahl der Auto-Abo-Angebot um 36 Modelle auf 416 von uns recherchierte Neuwagen-Angebote. Zusätzlich hat sich der CAR-Abo-Faktor, also die Attraktivität aller Angebote auf 1,8% verbessert. Mit anderen Worten, bei den recherchierten 416 Abo-Angeboten bezahlt der Kunde 1,8% des Angebotspreises, sprich des Listenpreises abzüglich üblicher Internetrabatte, für die monatliche Nutzung inklusive aller Kosten – ausgenommen Kraftstoff. Bei den Top 30 Auto-Abo-Angeboten bleibt der CAR-Abo-Faktor auf dem niedrigen Durchschnitt von 1,4% (vgl. Abb. 1). Insbesondere für Autofahren mit niedrigen Schadensfreiheitsrabatten sind diese Werte vorteilhafter als der Kauf oder ein Finanzleasing zuzüglich der Unterhaltskosten.

Die Autobauer kehren nach einiger Zeit der Abstinenz wieder stärker zu den alten Marktregeln zurück, sprich bei geringer Nachfrage wird am Preis gedreht. Das ist bei einigen Autobauern besonders deutlich zu sehen, wie die nachfolgenden Charts zeigen.

### Internet-Rabatte Top 30 – deutliche Schere zwischen Audi-VW und den anderen Autobauern

Abb. 2 zeigt die im März und April bei Internetvermittlern gewährten Rabatte auf individuell konfigurierbare Neuwagen. Eine sehr klare Preisstrategie fährt der VW-Konzern mit den Marken Audi und VW. Beide Marken hatten im April bei den untersuchten Modellen keine Händler-Incentives ausgelobt. Rabatte von 12% bei

**Abb. 2: Internet-Rabatt Top 30**

Modellreihe	Typ	Listenpreis	Rabatt in %		
			Mrz	Apr	Diff
AUDI A3	35 TFSI 6G Sportback	29.400 €	12,1%	12,1%	-
AUDI A4	40 TDI S-Tronic Avant Basis	45.650 €	12,3%	12,3%	-
AUDI Q3	35 TFSI	35.450 €	15,2%	12,2%	-3,0%
BMW 3er	320d Limousine Advantage	45.150 €	16,1%	15,8%	-0,3%
BMW 5er	520d Aut. Touring	55.100 €	16,1%	16,1%	-
<b>BMW X1</b>	<b>20i sDrive Aut. Advantage</b>	<b>39.900 €</b>	<b>18,0%</b>	<b>18,6%</b>	<b>0,6%</b>
<b>FIAT 500</b>	<b>Cult 1.0 GSE Hybrid</b>	<b>14.490 €</b>	<b>28,3%</b>	<b>32,3%</b>	<b>4,0%</b>
<b>FORD FIESTA</b>	<b>1.0 EcoBoost Trend 3trg.</b>	<b>16.000 €</b>	<b>22,3%</b>	<b>22,4%</b>	<b>0,1%</b>
<b>FORD FOCUS</b>	<b>1.5 EcoBlue Turnier ST-Line</b>	<b>30.200 €</b>	<b>22,6%</b>	<b>24,3%</b>	<b>1,7%</b>
<b>FORD KUGA</b>	<b>1.5 EcoBoost 6G 2x4 , Tit.</b>	<b>33.050 €</b>	<b>24,8%</b>	<b>25,7%</b>	<b>0,9%</b>
HYUNDAI i20	Pure 1.2	13.990 €	17,5%	17,0%	-0,5%
<b>Mazda CX-30</b>	<b>Syaktiv-G 2.0 M Hybrid</b>	<b>24.790 €</b>	<b>18,7%</b>	<b>19,4%</b>	<b>0,7%</b>
HYUNDAI Kona	1.0 T-GD Select	22.200 €	20,0%	19,5%	-0,5%
Mini	Mini One Classic Trim 3Trg.	22.300 €	15,0%	15,0%	-
Nissan Qashqai	1.3 DIG-T Shiro	31.185 €	28,7%	27,2%	-1,5%
<b>OPEL ASTRA</b>	<b>1.2 DI-Turbo Elegance ST</b>	<b>26.610 €</b>	<b>20,8%</b>	<b>22,7%</b>	<b>1,9%</b>
<b>OPEL CORSA</b>	<b>1.2 DI-Turbo Edition 5-T</b>	<b>18.490 €</b>	<b>22,3%</b>	<b>22,4%</b>	<b>0,1%</b>
<b>OPEL Crossland X</b>	<b>1.2 Turbo 6G Edition</b>	<b>23.070 €</b>	<b>18,1%</b>	<b>18,2%</b>	<b>0,1%</b>
RENAULT CAPTUR	TCe 90 Intens	23.300 €	22,3%	22,3%	-
RENAULT CLIO	TCe 90 Intens	19.300 €	24,8%	24,8%	-
SEAT Ateca	1.5 TSI ACT Style	29.145 €	18,5%	18,4%	-0,1%
SEAT Ibiza	1.0 TSI 5G Style	18.900 €	20,2%	20,1%	-0,1%
SEAT LEON	1.5 TSI ST FR	27.700 €	20,4%	19,3%	-1,1%
SKODA FABIA	1.0 MPI Ambition	17.560 €	23,0%	22,7%	-0,3%
<b>SKODA Kamiq</b>	<b>Active 1.0 TSI</b>	<b>19.350 €</b>	<b>18,0%</b>	<b>21,0%</b>	<b>3,0%</b>
SKODA OCTAVIA	2.0 TDI DSG Combi Style	35.050 €	20,0%	20,0%	-
Toyota Yaris	1.5 Hybrid	19.990 €	14,4%	14,4%	-
VW GOLF	1.5 TSI OPF Style	30.455 €	12,0%	12,0%	-
VW TIGUAN	2.0 TDI SCR 6G Comfortline	41.200 €	12,2%	12,2%	-
VW Passat	2.0 TDI SCR Concept. Variant	34.705 €	12,0%	12,0%	-
<b>Gewichteter Durchschnitt</b>			<b>17,7%</b>	<b>17,9%</b>	

Internetvermittlern werden durch die Standard-Marge des Händlers abgedeckt. Bei der Konzernmarke Seat blieben die Händler-Incentives auf dem Stand des Vormonats und bei Skoda wurde der Kamiq stärker mit Verkaufsförderung unterstützt. Der Kamiq hat sich im ersten Quartal deutlich schlechter verkauft als der Durchschnitt aller SUV. Während sich die Verkäufe im SUV-Segment im ersten Quartal um 6% erhöhten, gingen die Neuzulassungen des Kamiq um 6% zurück. Offensichtlich ein Grund für Skoda, mit höheren Rabatten die Kundenattraktivität zu steigern.

Marktanteilsverluste im ersten Quartal mussten auch Ford und Mazda hinnehmen. Die Reaktion der Hersteller zeigt Abb. 2. Die Internetrabatte bei den gelisteten Ford- und Mazda-Modellen stiegen im April weiter. Rabattkönig ist nach wie vor Fiat mit dem angegrauten Fiat 500, der im April erneut mit 32% Nachlass verkauft wurde. Leicht erhöht waren im April auch die Rabatte für die Opel-Modelle. Die Spreizung bei den Rabatten zwischen VW gegenüber Ford, Opel und den Importeuren setzt sich fort. Die Marke VW setzt den wertstabilen Neuwagenverkauf fort. Dieser wertstabile Verkauf gilt auch im Premiumbereich zwischen der höher intensivierten Marke BMW und Audi. Die Analyse der Internetrabatte zeigt, dass die Zeit der ruhigen Hand im Neuwagenverkauf scheinbar langsam zu Ende geht. Der schlechte Markt und zum Teil höhere Marktanteilsverluste treibt die Rabatte im Automarkt an.

### **Neue Elektromodelle und Rabatte bei Plug-In Hybriden sorgen für Schwung**

Der Markt für Elektroautos entwickelt sich in Deutschland, auch aufgrund der intensiven staatlichen Förderung, sehr dynamisch. So stieg der Anteil der vollelektrischen Neuwagen im März auf einen neuen Höchstwert von 10,3% des Gesamtmarktes. Neue Modelle beleben den Markt. Und so wurden in unserer Übersicht der Top 15 Modelle die älteren Modelle Jaguar i-Pace, Kia Soul und VW up durch den Fiat 500 e Icon, den Mercedes EQA und den VW ID 4 ersetzt. Da neue

**Abb. 3: Internetvermittler BEV und Plug-In**

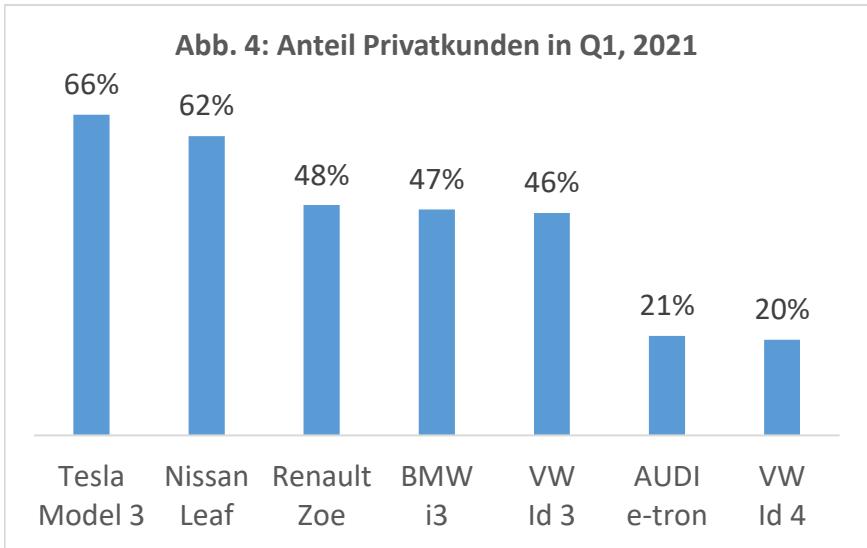
Modellreihe	Typ	Listenpreis	Rabatt in %	
			Apr	Diff. (Mrz)
AUDI e-tron	50 quattro	69.100 €	26,2%	0,1%
BMW i3	E	39.000 €	37,5%	-
Fiat 500e Icon	E 42 kWh	29.560 €	37,4%	NEU
Hyundai Kona	E	35.650 €	37,7%	-
Hyundai Ioniq	38,4 kWh	35.350 €	38,5%	-2,2%
Mercedes EQA	250	47.540 €	24,6%	NEU
Mini Cooper	Trim S Cooper SE	32.500 €	40,1%	-
Nissan Leaf	Visia Option.	29.990 €	39,6%	0,6%
Opel Corsa	E Selection	29.900 €	37,0%	-
Peugeot e208	Avtice	30.450 €	33,5%	0,1%
Renault Zoe	Life R110 Z.E 40	29.990 €	46,0%	-
Smart Fortwo	EQ Fortwo Coupe	21.939 €	43,5%	-
Tesla Model 3	Standard Plus	43.970 €	21,8%	-
Volkswagen Id 3	Pro	34.995 €	30,8%	-
Volkswagen Id 4	Pro	44.450 €	25,1%	NEU
<b>Gewichteter Durchschnitt</b>		36,4%	-1,1%	

Modellreihe	Typ	Listenpreis	Rabatt in %	
			Apr	Diff. (Mrz)
Audi A3	Sportback 40 TFSI e S-Tr.	38.440 €	31,4%	0,2%
Audi A6	50 TFSIe quattro S-Tronic 2.0	61.790 €	23,4%	-
BMW 3er	Advantage 330e Lim. 2.0	54.150 €	25,0%	-
BMW X3	Advantage xDrive30e 2.0 AWD	57.900 €	23,3%	-
BMW X5	45e xDrive 3.0 AWD	77.300 €	22,7%	-
Ford Kuga	Titanium 2.5	41.050 €	32,3%	1,5%
Mercedes GLC	300e 4Matic	56.109 €	19,9%	-
Merc. E-Klasse	Limousine 300 e 2.0	59.970 €	17,6%	-
Mini Countrym.	Cooper S E 1.5 AWD	39.100 €	29,9%	1,0%
Mitsubishi Outlander	2.4 PHEV AWD	39.990 €	33,2%	-
Kia Ceed	Sportswag. Vis. 1.6 GDI	34.990 €	37,5%	-
Opel Grandland X	Busin..6 DI-Turbo AWD	43.940 €	33,3%	9,3%
VW Passat	Limousine GTE 1.4 TSI	44.845 €	27,7%	-
Volvo V60	Recharge Insc. 2.0 T6 AWD	56.350 €	24,2%	-1,1%
Volvo XC90	Recharge Insc. 2.0 T8 AWD	77.300 €	20,8%	-0,8%
<b>Gewichteter Durchschnitt</b>			27,3%	+0,7%

Modelle immer mit niedrigeren Nachlässen als die Auslaufmodelle im Markt positioniert sind, ergibt sich bei den Rabatten bei BEV-Modellen eine Art „technischen Reaktion“. Der durchschnittliche Nachlass sinkt auf 36,1%. Dies deutet keineswegs darauf hin, dass sich die Nachlässe bei vollelektrischen Neuwagen verschlechtert haben.

Aufschlussreich in diesem Zusammenhang ist die Kundenstruktur bei vollelektrischen Autos. Abb. 4 zeigt, dass im ersten Quartal 2021, Tesla mit Model 3 mit 66% den größten Anteil an Privatkunden verzeichnete. Tesla ist damit – im Vergleich zu den anderen Autobauern – sehr deutlich und stark im Privatkundenmarkt positioniert. Auch dies ist ein Zeichen, dass im

Hinblick auf Nachlässe und Sonderkonditionen bei Tesla bisher eine sehr wertstabile Strategie verfolgt wird. Neue Aktionen, wie Tesla bei Tchibo im Abo, weichen allerdings diese Strategie etwas auf.



### Opel Grandland X mit hoher Verkaufsförderung

Bei Plug-In Hybriden hat sich im April das Nachlassverhalten für die Käufer leicht verbessert. Im Durchschnitt wurden die 15 Top-Modelle mit 27,3% Rabatt, einschließlich der staatlichen Unterstützungen, angeboten. Das sind 0,7% mehr Rabatt als im Vormonat. Auffällig war im April besonders der Opel Grandland X, der mit einer großen Rabattaktion in Markt angeboten wird.

### Auto-Abos weiter im Höhenflug – Neuer Rekord bei Angebotsbreite

Auch im April hat sich die Angebots-Dynamik bei den Auto-Abos weiter fortgesetzt und so wurden mit 416 Modellen im Auto-Abo-Bereich die von uns höchste Zahl an Auto-Abos seit der Integration dieser neuen Nutzungsform von Neuwagen für Privatkunden gezählt. Das neue Produkt „Auto-Abo“ steigert seine Attraktivität für Neuwagenkunden damit deutlich auf der Angebotsseite.

### Auto-Abo hohe Vorteile auf Nachfrageseite

Aber auch auf der Nachfrageseite, sprich für Neuwagenkunden, besitzen Auto-Abos hohe Attraktivität. Dies zeigt die Übersicht in Abb. 5. So lag der Car-Abo-Faktor der 19 besten Angebote im April zwischen 1,1% und 1,4%. Demnach bezahlt der Neuwagenkunde zwischen 1,1% bzw. 1,4% des Angebotspreises des Neuwagens als Monatsrate. Dies schließt alle Kosten außer Treibstoff mit ein. Im Anhang ist der CAR-Abo-Faktor definiert. Abb. 5 zeigt, dass bei den 19 besten Angeboten selbst bei einem sehr hohen Schadensfreiheitsrabatt bei der Kfz-Versicherung (SF 30) das Abo-Angebot die Finanzierung des Fahrzeugs durch ein normales Finanzleasing bei

**Abb. 5: Beste 20 Auto-Abos im April**

	Marke	Modellreihe	Listenpreis (Brutto)	Monatl. Rate	Car-Abo- Faktor	Leasing- Faktor SF 30	Anbieter
1	BMW	5er Touring Luxury Line	79.120 €	<b>738 €</b>	<b>1,1%</b>	1,6%	Finn.Auto
2	Seat	Ateca Style	31.965 €	<b>299 €</b>	<b>1,2%</b>	1,6%	Like2Drive
3	BMW	318d Touring M Sport	58.740 €	<b>577 €</b>	<b>1,2%</b>	1,6%	ViveLaCar
4	BMW	5er Touring Sport Line 520d*	67.400 €	<b>674 €</b>	<b>1,2%</b>	1,6%	Cluno
5	SEAT	Leon Xcellence	31.305 €	<b>299 €</b>	<b>1,2%</b>	1,6%	Conqar
6	Volvo	XC60 R-Design Hybrid (Jw)	61.140 €	<b>569 €</b>	<b>1,2%</b>	1,6%	Like2Drive
7	SEAT	Leon FR	37.470 €	<b>359 €</b>	<b>1,2%</b>	1,7%	Conqar
8	BMW	X3 xDrive 20d M Sport	69.440 €	<b>727 €</b>	<b>1,2%</b>	1,4%	ViveLaCar
9	Renault	Captur Intens (Jw)	28.650 €	<b>279 €</b>	<b>1,3%</b>	1,7%	Like2Drive
10	Mini	Cabrio Cooper Classic Trim	34.700 €	<b>379 €</b>	<b>1,3%</b>	1,6%	Finn.Auto
11	Jeep	Compass Limited	37.560 €	<b>389 €</b>	<b>1,3%</b>	1,4%	Like2Drive
12	Peugeot	3008 Allure	40.030 €	<b>429 €</b>	<b>1,3%</b>	1,6%	Like2Drive
13	Seat	Alhambra FR	45.684 €	<b>449 €</b>	<b>1,3%</b>	1,7%	Conqar
14	Peugeot	2008 GT	34.340 €	<b>389 €</b>	<b>1,4%</b>	1,7%	Like2Drive
15	BMW	1er Modell Advantage	38.860 €	<b>448 €</b>	<b>1,4%</b>	1,7%	Finn.Auto
16	Volvo	XC 60 Inscription	76.750 €	<b>818 €</b>	<b>1,4%</b>	1,8%	Care by Volvo
17	Mercedes	E-Klasse T-Modell AMG Line	67.158 €	<b>769 €</b>	<b>1,4%</b>	1,9%	Like2Drive
18	Mini	Cooper 3Trg	30.650 €	<b>365 €</b>	<b>1,4%</b>	1,6%	ViveLaCar
19	Citroen	C3 Aircross Shine	29.530 €	<b>329 €</b>	<b>1,4%</b>	1,9%	Like2Drive
20	Toyota	Corolla TS Team D Hybrid	32.350 €	<b>409 €</b>	<b>1,5%</b>	1,5%	KINTO Flex

Beachtung der Unterhaltskosten schlägt. Mit anderen Worten, das Auto-Abo bietet bei den 19 besten Angeboten die aufgelisteten Neuwagen mit weniger Kundenstress und mehr Kundenkomfort durch alle Leistung aus einer Hand an. Gleichzeitig sinkt das Risiko für den Kunden und der Preis inklusive Unterhaltskosten ist günstiger als bei Kauf oder Leasing.

### Auto-Abo Lieferzeit im April bei 1,5 Monaten

Die Fahrzeuge im Auto-Abo haben deutlich kürzere Lieferzeiten als der klassische Neuwagenkauf oder das klassische Neuwagen-Leasing, etwa in Form der beliebten 3-Wege-Finanzierung. Im Durchschnitt betrug im April die Lieferzeit für den Neuwagen im Auto-Abo 1,5 Monate.

Dabei gilt, dass Anbieter wie Faaren, Hyundai oder ViveLaCar, die eng mit Händler zusammenarbeiten haben, deutlich kürzere Lieferzeiten anbieten. Dies liegt auch daran, dass bei den Händlern die einzelnen Modelle entweder als Lagerwagen, Kurzzulassungen oder Vorführwagen bereits vorhanden sind, während bei den anderen Anbietern die Fahrzeuge im Bestellvorkauf der Auto-Abo-Anbieter sind. Schnelle Lieferzeit bedeutet daher öfter, dass es sich um ein Einzelstück handelt, das beim jeweiligen Händler gerade auf dem Hof steht. Insgesamt bekommt der Auto-Abo-Kunde allerdings sein Fahrzeug deutlich schneller als beim traditionellen Neuwagenkauf oder der klassischen Neuwagen-Finanzierung.

## **Fazit: Deutsche Automarkt bewegt sich wieder stärker auf Käufer zu.**

Der Car-Auto-Report für den Monat April zeigt, dass sich die Incentives im deutschen Automarkt erhöht haben. Besonders die Importeure, aber auch Ford und Opel versuchen mit höheren Kundenzugeständnissen ihre Verkäufe zu stimulieren. VW und Audi bleiben weiterhin eher „zugeknöpft“ wenn es um Nachlässe geht.

Weiter sehr dynamisch entwickeln sich die Auto-Abo-Angebote im Markt. Sowohl auf der Angebotsseite als auch für Neuwagenkunden bringen die Subscription-Modelle Bewegung in den Markt. Der Trend geht weiter und dynamisch in Richtung Auto-Abo. Dabei werden vermehrt auch vollelektrische Neuwagen – wie etwa der Mercedes EQA – als Abo angeboten.

# Anhang

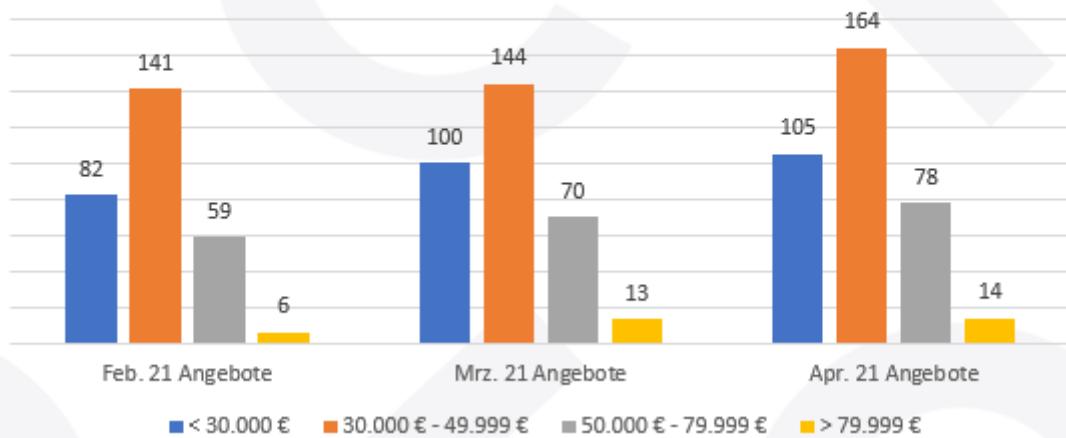
## Anhang: 1 Eigenzulassungs-Quoten

Marke	Berichts-Monate*		
	Sep 20 - Feb 21	Mrz 21	Diff.
Audi	25,3%	28,0%	2,8%
BMW	22,8%	25,0%	2,3%
Citroen	30,2%	19,4%	-10,8%
Dacia	16,8%	6,1%	-10,7%
Fiat	35,1%	29,3%	-5,8%
Ford	18,2%	17,9%	-0,3%
Honda	28,0%	26,8%	-1,2%
Hyundai	43,5%	35,4%	-8,1%
Jeep	46,7%	51,9%	5,2%
Kia	33,2%	38,5%	5,3%
Land Rover	26,9%	24,5%	-2,4%
Mazda	32,2%	39,9%	7,7%
Mercedes	22,9%	23,2%	0,4%
Mini	24,2%	21,9%	-2,3%
Mitsubishi	20,9%	31,5%	10,6%
Nissan	46,9%	48,2%	1,3%
Opel	29,3%	36,6%	7,3%
Peugeot	25,7%	27,0%	1,3%
Porsche	44,3%	37,7%	-6,6%
Renault	24,5%	30,0%	5,5%
SEAT	26,3%	25,7%	-0,6%
Skoda	15,7%	16,2%	0,5%
Smart	10,9%	8,0%	-2,9%
Suzuki	38,0%	43,8%	5,8%
Tesla	6,4%	2,6%	-3,8%
Toyota	28,2%	31,5%	3,4%
Volkswagen	26,0%	23,1%	-2,9%
Volvo	19,1%	15,2%	-3,9%
Markt	25,9%	26,0%	0,1%

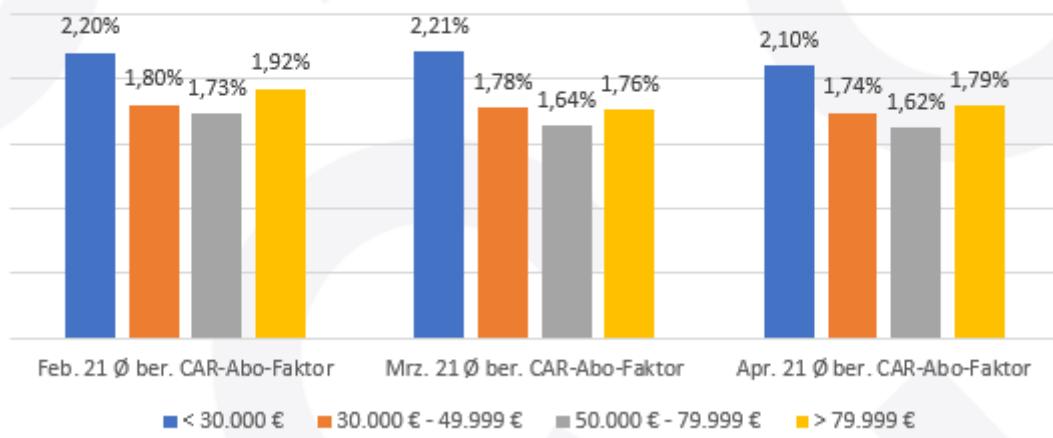
\* Berichtsmonat ist der jeweilige Vormonat nach KBA

## Anhang 2: Auto-Abos und Car-Abo-Faktoren nach Segmenten

Gesamtanzahl nach Segmenten



$\varnothing$  ber. CAR-Abo-Faktor nach Segmenten



## Anhang 3: Definition CAR-Abo-Faktor

### Was ist der CAR-Abo-Faktor?

Die Attraktivität eines Auto-Abos erkennt man am CAR-Auto-Abo-Faktor. Je kleiner der Auto-Abo-Faktor, umso besser das Angebot. Von uns werden monatlich die 10 besten CAR-Abo-Faktoren auf unserer Website veröffentlicht.

Berechnen kann jeder den CAR-Abo-Faktor eines Angebots. Die Formel lautet:

$$\frac{\text{Abo-Monatsrate}}{(\text{Listenpreis} - \text{Rabatt}) = \text{Angebotspreis}} = \text{CAR-Abo-Faktor}$$

Hinweis: Monatsrate auf Laufleistung 15.000 km pro Jahr normieren

Beispiel:

- Monatsrate: 300 € (bei 15.000 km pro Jahr)
  - Listenpreis: 25.000 €
  - Rabatt : 18% = 4.500 € (etwa bei Internetvermittler)
- } 20.500 € = Angebotspreis
- } CAR-Abo-Faktor = 1,5%

Im Beispiel bezahlt man 1,5% des Angebotspreises des Autos für die monatliche Nutzung. Dabei sind alle Kosten außer Kraftstoff mit der monatlichen Abo-Rate für 1.250 km pro Monat abgedeckt bzw. 15.000 km pro Jahr abgedeckt.

1,5% ist ein guter Wert

Achten Sie darauf, dass jeweils 15.000 km Jahresfahrleistung vereinbart wurde. Ansonsten sollte zur Vergleichbarkeit das Angebot auf 15.000 km normieren. Auch das geht ganz einfach

$$\frac{\text{Monats-km} = \text{Jahres-km}/12}{\text{Monats-Rate}} = \text{km-Preis}$$

→

$$\frac{\text{km-Preis} \times 15.000}{12} = \text{Normierte Monatsrate}$$

Wenn also beim Angebot weniger als 15.000 Jahres-km beinhaltet sind einfach die normierte Rate durch den Angebotspreis teilen.

Der CAR-Abo-Faktor erlaubt die Abo-Raten gut mit dem Barkauf oder Leasing verglichen zu können. Bei Abo-Raten bis 1,6% kann man von einer „attraktiven“ Abo-Rate sprechen.