

# AUTOHAUS

# EXTRA

Sonderheft mit **AUTOHAUS 8 / 2006**

## DER PKW-KAUF

Der Fahrzeug-  
Markt im Überblick



## KUNDENDIENST

Das Werkstatt-  
geschäft



## ALLGEMEINER TEIL

Automobile  
Fakten



# DAT- REPORT 2006

Klick ins Netz:

[www.autohaus.de/dat-report](http://www.autohaus.de/dat-report)

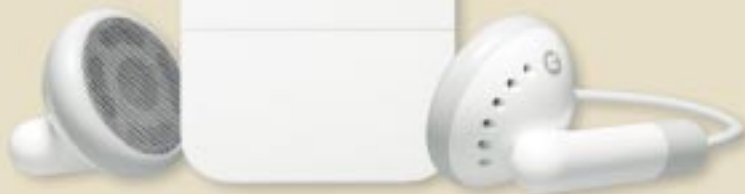
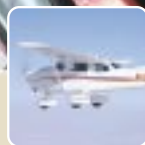
# Abonnenten werben, Prämien sichern!

Für jeden neu geworbenen Abonnenten von **AUTOHAUS** erhalten Sie eine attraktive Prämie wie z.B. den **Apple iPod shuffle**. Ihre Lieblingsprämie finden Sie unter [autohaus.de/praemien](http://autohaus.de/praemien)

Bestellen Sie Ihr  
Prämienabo online:

[www.autohaus.de](http://www.autohaus.de)

Auch **NICHT-ABONNENTEN**  
können Leser werben!





**Volker Prüfer** Geschäftsführer  
DAT Deutsche Automobil  
Treuhand GmbH



**Ralph M. Meunzel**  
Chefredakteur AUTOHAUS



**Alois Ludwig**  
Vorsitzender der Geschäftsführung  
ZF Trading



**Ingo Fischer**  
Leiter Autohaus- und Werkstatt-  
Geschäft Shell Deutschland

## Harte **Fakten**

**D**ie Branche hat auch in diesem Jahr schon auf ihn gewartet: Der DAT-Report 2006 ist als Nachschlagewerk rund um das Geschäft mit Neuwagen, Gebrauchtwagen und Service wieder ein Fundus interessanter Daten, Trends und Analysen. Das Kundenverhalten beim Neu- und Gebrauchtwagenkauf wird dabei ebenso unter die

Lupe genommen wie das Wartungs- und Instandsetzungsverhalten deutscher Autohalter. Gerade ins Werkstattgeschäft kommt Bewegung: Über die Auslastung der Werkstatt konnten sich die deutschen Servicebetriebe in den vergangenen Jahren nicht beklagen. Dies dürfte sich künftig allerdings ändern. Die vormals sichere Ertragssäule kommt leider langsam ins Wanken. So ist der Umsatz besonders bei Wartungsarbeiten weiter rückläufig. Der Kunde hat im vergangenen Jahr dafür im Schnitt acht Prozent weniger ausgegeben. Tendenz fallend. Dies gilt auch für das Reparaturgeschäft.

„Der DAT-Report ist Frühindikator und Pflichtenheft für die Branche“

Diese Entwicklung im Servicemarkt deckt der aktuelle DAT-Report mit schonungsloser Offenheit auf. Der jährliche Bericht erfüllt damit auch die Funktion eines Frühindicators, der als Pflichtenheft und Wegweiser für die Branche zeigt, in welche Richtung die Entwicklung künftig geht.

Dies gilt auch für das Fahrzeuggeschäft. So ist der durchschnittliche Neuwagenpreis im vergangenen Jahr aufgrund der massiven Verkaufsförderung von 24.090 auf 23.880 Euro gesunken. Gleichzeitig konnte der Neuwagenhandel im rückläufigen GW-Geschäft seinen Marktanteil auf Kosten des Privatmarkts um drei Prozent auf jetzt 37 Prozent erhöhen. AUTOHAUS und die Partner Deutsche Shell AG und ZF Trading präsentieren Ihnen auch in diesem Jahr den aktuellen DAT-Report 2006, der vom DAT-Experten Jürgen Schönleber ausführlich kommentiert wurde. Der DAT-Report 2006 kann kostenlos abgerufen werden unter [www.autohaus.de/dat-report](http://www.autohaus.de/dat-report).



# Inhalt

## DAT-REPORT 2006

11

Während die durchschnittlichen GW-Preise im Jahresvergleich auf 8.330 Euro stiegen, sanken die NW-Preise im Schnitt leicht auf 23.880 Euro.

43

Anspruchsvolle Käufer: Die Ausstattung der Fahrzeuge wird von Jahr zu Jahr umfangreicher.



### I. Der Pkw-Kauf 2005

<b>1.</b>	<b>Marktsituation</b>	<b>6</b>
<b>2.</b>	<b>Kaufort der Gebrauchtwagen</b>	<b>9</b>
<b>3.</b>	<b>Anschaffungspreise</b>	<b>11</b>
3.1	Der durchschnittliche Gebrauchtwagenpreis	11
3.2	Der durchschnittliche Neuwagenpreis	13
<b>4.</b>	<b>Durchschnittsfahrzeuge</b>	<b>15</b>
4.1	Gebrauchtwagen	15
4.2	Neuwagen	15
<b>5.</b>	<b>Qualität der Gebrauchtwagen</b>	<b>16</b>
<b>6.</b>	<b>Kaufkriterien</b>	<b>17</b>
6.1	Gebrauchtwagenkauf	17
6.2	Neuwagenkauf	18
<b>7.</b>	<b>Informationsverhalten</b>	<b>19</b>
7.1	Gebrauchtwagenkauf	19
7.2	Neuwagenkauf	19
<b>8.</b>	<b>Erst- und Vorbesitz</b>	<b>20</b>
<b>9.</b>	<b>Der Vorwagen</b>	<b>21</b>
9.1	Gebrauchtwagenkäufer	21
9.2	Neuwagenkäufer	22
<b>10.</b>	<b>Der Handel im Urteil der Käufer</b>	<b>24</b>
<b>11.</b>	<b>Fahrzeugfinanzierung</b>	<b>25</b>
<b>12.</b>	<b>Alternativüberlegungen vor dem Kauf</b>	<b>25</b>



**19**

Sowohl bei Neuwagen als auch bei Gebrauchtwagen ist der Händler bzw. Verkäufer immer noch die wichtigste Informationsquelle.



**26**

Sparsame Kunden: Knappe Haushaltsbudgets und steigende Unterhaltskosten belasten das Service-Geschäft auch 2005

**40**

Umsatzträger Werkstatt: Insgesamt wurden 2005 für Wartungs-, Verschleiß- und Unfallreparaturen 33,41 Mrd. Euro ausgegeben



**II. Das Werkstattgeschäft 2005**

<b>1. Wartungsbewusstsein</b>	<b>26</b>
<b>2. Der Wartungsbereich</b>	<b>27</b>
2.1 Häufigkeit von Wartungsarbeiten	27
2.2 Durchführungsort von Wartungsarbeiten	28
2.2.1 Große Inspektion	29
2.2.2 Kleine Inspektion/Pflegedienst	30
2.2.3 Sonstige Inspektion und Motortest	30
2.3 Aufwand für Wartungsarbeiten	31
2.4 Ölwechselgewohnheiten	31
<b>3. Instandsetzungsbereich</b>	<b>32</b>
3.1 Weniger Verschleißreparaturen	32
3.2 Ort der Durchführung von Verschleißreparaturen	33
3.3 Aufwand für Verschleißreparaturen	35
3.4 Durchführung von Unfallreparaturen	35
<b>4. Zusammenfassung</b>	<b>36</b>
4.1 Der Wartungs- und Reparaturmarkt	36
4.2 Die Wettbewerbssituation des Kfz-Handwerks	37
<b>5. Gesetzlich vorgeschriebene Fahrzeuguntersuchungen</b>	<b>38</b>
<b>6. Bevorzugte Wochentage für Reparatur- und Wartungsarbeiten</b>	<b>39</b>

**III. Allgemeiner Teil**

<b>1. Die wirtschaftliche Bedeutung des NW-/GW- und Kundendienst-Marktes</b>	<b>40</b>
<b>2. Alters- und Einkommensstruktur</b>	<b>41</b>
2.1 Die Altersstruktur der NW- und GW-Käufer	41
2.2 Einkommensstruktur	41
<b>3. Jahresfahrleistung</b>	<b>42</b>
<b>4. Fahrzeugausstattung</b>	<b>43</b>
<b>5. Bekanntheitsgrad der Schiedsstellen</b>	<b>44</b>
<b>IV. Kaufabsichten</b>	
<b>1. Prospektive Loyalität beim Autokauf</b>	<b>45</b>
<b>2. Zeitpunkt des nächsten Kaufs</b>	<b>45</b>
<b>3. Das nächste Fahrzeug</b>	<b>46</b>
<b>V. Meinungen zu Autothemen</b>	<b>47</b>
<b>VI. Wichtige Daten aus 20 Jahren</b>	<b>48</b>
<b>VII. DAT-GW-Marktmodell</b>	<b>53</b>
<b>VIII. Kennzahlenübersicht 2005</b>	<b>54</b>
<b>Impressum</b>	<b>53</b>

**44**

Kaufabsichten: Die Markentreue der Neuwagenkäufer erreichte nur 45 Prozent, Gebrauchtwagenkäufer blieben zu 59 Prozent ihrer Marke treu.



**Pkw-Markt / Licht und Schatten: Leichtes Plus bei Neuzulassungen, aber Besitzumschreibungen praktisch unverändert**

# Der Pkw-Kauf 2005

## 1. Marktsituation

Durch die Harmonisierung der Fahrzeugpapiere ab 1. Oktober 2005 werden Fahrzeuge, wie z. B. Wohnmobile und Krankenwagen, die das Kraftfahrt-Bundesamt (KBA), Flensburg, bisher unter „Sonstige Kfz“ registriert hatte, bei den Pkw mitgezählt. Dies hatte naturgemäß Auswirkungen auf die Veränderungsraten bei Pkw-Neuzulassungen und -Besitzumschreibungen von 2004 auf 2005. Unter Berücksichtigung dieser Änderung weist das KBA für 2005 3.342.122 neu zugelassene Pkw aus, gegenüber 2004 ein Plus von 2,3%. Die Zahl der Pkw-Besitzumschreibungen lag bei 6.655.044 und war damit gegenüber 2004 um 0,7% höher. Bei diesen Zahlen für 2005 ist die Veränderung durch die Harmonisierung der Fahrzeugpapiere rückwirkend ab Januar 2005 berücksichtigt. Da diese etwas andere Zählweise bei Pkw ein Plus von ca. 0,7 bis 0,8% ausmacht, bedeutet dies, dass der Pkw-Neuwagenabsatz in 2005 tatsächlich und das zweite Jahr in Folge gestiegen ist, der Absatz gebrauchter Pkw dagegen, nach fünf Jahren im Minus, das Vorjahresergebnis in etwa erreicht hat.

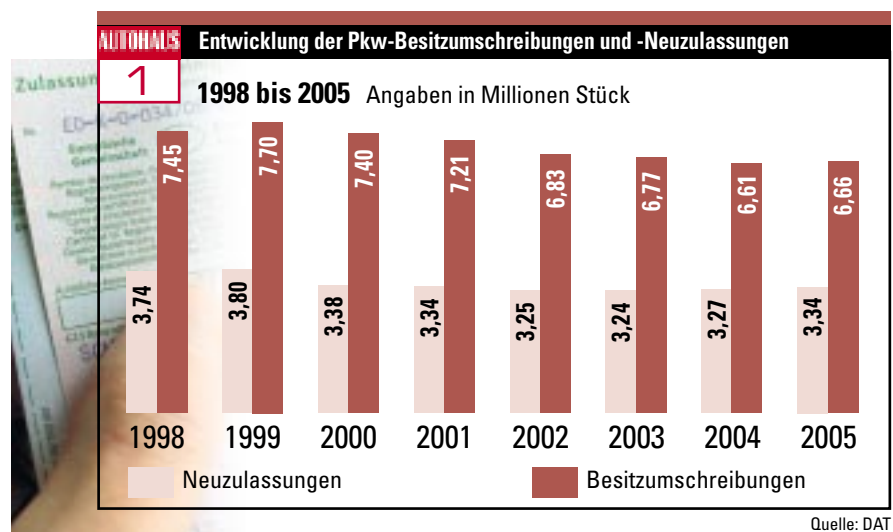
### Unterschiede in „Ost“ und „West“

Die Entwicklung bei Neuzulassungen und Besitzumschreibungen verlief in den alten und in den neuen Ländern erneut unterschiedlich. Anders als 2002 und 2003, aber wie 2004, war 2005 die Entwicklung im Westen besser als im Osten Deutschlands.

Das KBA weist für die alten Bundesländer einschließlich des ehemaligen Ost-Berlin für 2005 insgesamt 5.657.243 Besitzumschreibungen aus. Gegenüber den 5.611.019 Umschreibungen des Jahres 2004 ergibt sich damit ein Plus von 0,8%. In den neuen Ländern, in denen 2004 999.354 Gebrauchte einen neuen Besitzer fanden, ging die Zahl der Besitzumschreibungen dagegen um 0,2% auf 997.774 zurück. Bei den Neuzulassungen hatte der Markt im Westen Deutschlands einen im Vergleich zum Osten deutlicheren Zuwachs zu verzeichnen. Den 2.852.458 Neuzulassungen 2004 standen in 2005 2.921.972 neue Pkw gegenüber, ein Plus von 2,4%. In den neuen Ländern wurde 2005 mit 419.627 Neuzulassungen das Vor-

jahresergebnis von 414.161 neuen Pkw um nur 1,3% übertroffen.

Neuzulassungen und Besitzumschreibungen addiert ergaben für 2005 9.997.166 Gesamtzulassungen. Damit schloss das vergangene Jahr mit einem Plus von 1,2% gegenüber dem Vorjahr ab. Dennoch wurde erneut und trotz des Zuwachses durch die Harmonisierung der Fahrzeugpapiere die 10-Millionen-Marke unterschritten. Unangefochtener Spitzenreiter bei den Gesamtzulassungen bleibt 1991, das erste Jahr nach der Wiedervereinigung Deutschlands, mit mehr als 12,1 Millionen neu oder gebraucht gekaufter Pkw. Wie sich Neuzulassungen und Besitzumschreibungen in den letzten acht Jahren entwickelt haben, zeigt Grafik 1.



Der Pkw-Neuwagenabsatz 2005 legte das zweite Jahr in Folge leicht zu, während sich der Gebrauchtwagenmarkt nach fünf Jahren im Minus stabilisiert hat und das Vorjahresergebnis in etwa hielt.

**Stückzahlmäßige Bedeutung des GW-Marktes sinkt erneut**

Das Verhältnis von Besitzumschreibungen zu Neuzulassungen lag in 2005 bei nur noch 1,99 : 1 nach 2,03 : 1 in 2004, 2,09 : 1 in 2003 und 2,10 : 1 in 2002. Das heißt, dass in 2005 je neuem Pkw nicht einmal mehr zwei Gebrauchte verkauft wurden. Trotz des erneuten Rückganges in 2005 zeigt das Verhältnis von Gebraucht- zu Neuwagen dennoch, dass der Gebrauchtwagenmarkt ein bedeutender Markt war und ist. Auch mittel- und langfristig gesehen ist zu erwarten, dass der Gebrauchtwagenmarkt neben dem Neuwagenmarkt ein bedeutender Wirtschaftsfaktor bleibt. Dies nicht zuletzt deshalb, weil der Neu- und der Gebrauchtwagenmarkt vielfältig miteinander verknüpft sind und weil, wie vor allem die Statistiken des KBA über das Durchschnittsalter der gelöschten Fahrzeuge zeigen, diese immer langlebiger werden. Aus Grafik 2 ergibt sich, dass im Schnitt in den neuen Ländern rund 2,38, in den alten Ländern dagegen nur rund 1,94 Gebrauchte je Neuwagen verkauft wurden. Angesichts der immer noch bestehenden Unterschiede in der wirtschaftlichen Situation, insbesondere auch bezüglich der Arbeitslosenquoten, liegt es auf der

Hand, dass Gebrauchtwagen für Autokäufer in den neuen Ländern eine größere Bedeutung haben als für die Autokäufer im Westen.

**Wanderungsgewinner Neuwagenmarkt**

Viele Autokäufer wechseln beim Kauf ihres Fahrzeugs die Marke, viele wechseln aber auch zwischen einem Neu- und einem Gebrauchtwagen, sind also „Wanderer“ zwischen dem Neu- und dem Gebrauchtwagenmarkt. Wie groß diese Wanderungsbewegung, also die Zahl der Umsteiger von einem Neu- auf einen Gebrauchtwagen und umgekehrt ist, zeigt Grafik 3.

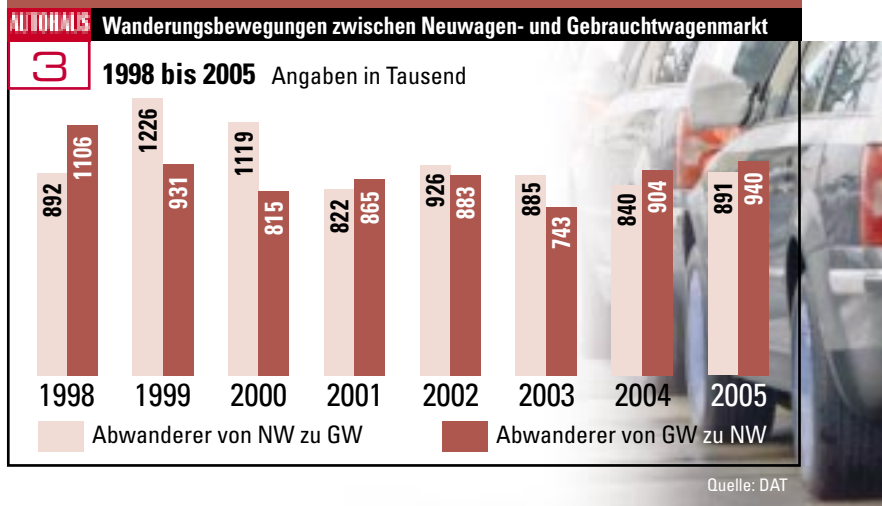
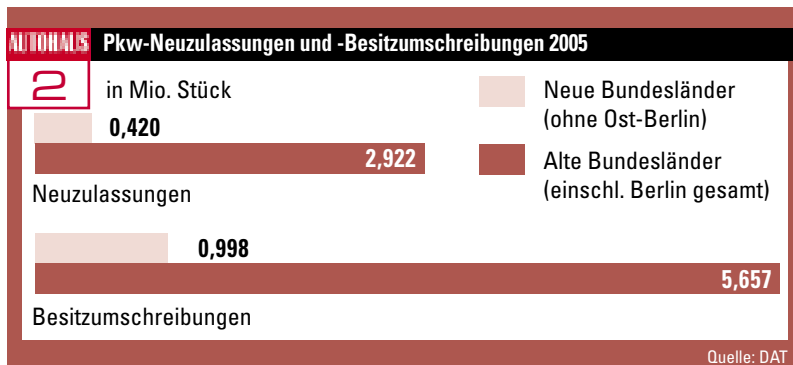
Bis 1980 war die Zahl der Abwanderer vom Gebraucht- zum Neuwagenmarkt größer als umgekehrt. Nach 1980 hat sich dieses Bild ins Gegenteil gewandelt. Bis auf eine Ausnahme – das Jahr 1992 – war der Gebrauchtwagenmarkt der „Wanderungsgewinner“. Erst 1996 wandelte sich das Bild wieder zugunsten des Neuwagenmarktes. Es gab im Laufe



2005 stiegen mehr ehemalige GW-Käufer auf einen Neuwagen um als umgekehrt - vor dem Hintergrund der vielen jungen Gebrauchten keine Selbstverständlichkeit.

der folgenden Jahre deutlich mehr Umsteiger vom Gebraucht- zum Neuwagen als umgekehrt. Nicht zuletzt war diese neuerliche Abwanderung der Gebrauchtwagenkäufer verantwortlich für die hohen Überbestände im Handel, die sich vor allem 1998 aufbauten. In den Jahren von 1999 bis 2003 war, mit Ausnahme 2001, der GW-Markt der „Wanderungsgewinner“. 2004 und auch 2005 entschieden sich aber wieder mehr ehemalige

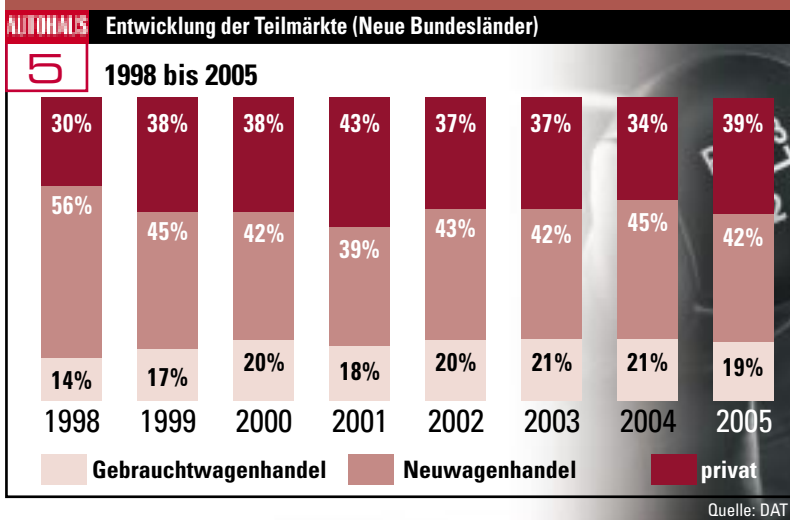
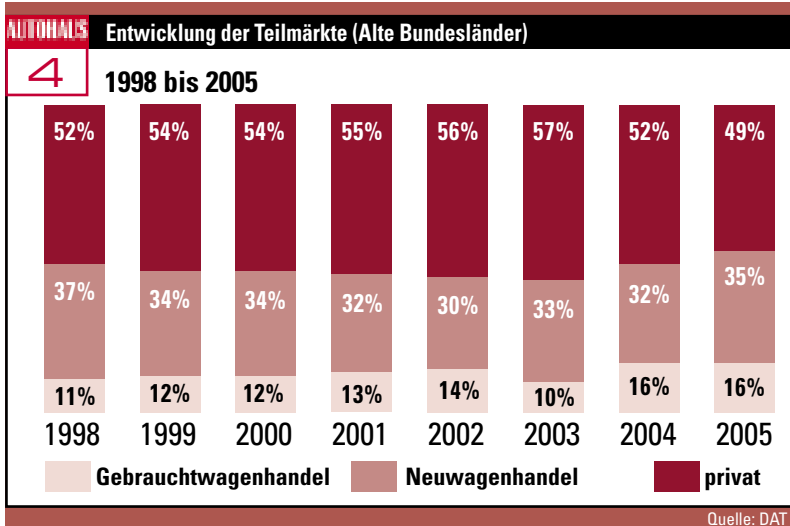
Gebrauchtwagenkäufer für einen Neuwagen als ehemalige Neuwagenkäufer für einen Gebrauchtwagen. So stiegen 2005 nur 891.000 ehemalige Neuwagenkäufer auf einen Gebrauchten um, aber 940.000 ehemalige Gebrauchtwagenkäufer auf ein Neufahrzeug. Vor dem Hintergrund, dass so mancher Gebrauchtwagenkäufer das große Angebot an „angebrauchten“, also praktisch neuerartigen Fahrzeugen für sich nutzt und auf den Kauf eines Neuwagens verzichtet, ist die Wanderungsbilanz von 49.000 zugunsten des Neuwagens gar nicht selbstverständlich.



**Bedeutung des Internets bei Neu- und Gebrauchtwagenkauf sehr verschieden**

Die Bedeutung des Internets beim Neuwagen- und beim Gebrauchtwagenkauf ist immer noch sehr unterschiedlich. 76% (2004: 72%) der Neu- und 67% (2004: 64%) der Gebrauchtwagenkäufer hatten nach eigenen Angaben einen Zugang zum Internet. Von den 67% der Gebrauchtwagenkäufer mit Internetzugang haben jedoch nur 55% das Internet beim Kauf tatsächlich genutzt, überwiegend zu Informationszwecken. Immerhin 11,6% (2004: 7,0%) oder rund 772.000 (2004: 463.000) der Gebrauchtwagen wurden auf Grund von Internet-Angeboten tatsächlich erworben, so das Ergebnis der Befragung von „Endverbraucher“-Gebrauchtwagenkäufern in Deutschland! Eine etwas größere Bedeutung kam dem Internet beim Neuwagenkauf zu. Immerhin 40% der Käufer neuer Pkw (oder wie bei den Gebrauchtwagenkäufern etwas mehr als jeder Zweite mit Internetzugang) nutzten das Internet für ihre Kaufentscheidung. Für mehr als jeden Dritten dieser Käufer, insgesamt für rund 15%, war





das Internet dafür entscheidend, bei welchem Händler das Fahrzeug gekauft wurde. Wenn man berücksichtigt, dass fünf Jahre zuvor nur 15%, vier Jahre zuvor 21%, drei Jahre zuvor 26%, zwei Jahre zuvor 33% und ein Jahr zuvor 35% der Neuwagen mit Internetunterstützung erworben wurden, dann macht dieser ständig steigende Anteil der Nutzung des Internets deutlich, dass ein Händler schon heute und erst recht zukünftig im Internet präsent sein muss. Die Bedeutung des Internets als Informationsquelle für Neu- als auch für Gebrauchtwagenkäufer wird mit Sicherheit künftig noch größer werden.

Nur 20.000 der Gebrauchtwagen wurden direkt im Ausland erworben. Dies waren so viele wie 2003, in 2004 lag diese Zahl mit rund 53.000 deutlich höher. Bei den neu gekauften Pkw handelte es sich nach Käuferangaben in 9,8% der Fälle um Re-Importe, von denen allerdings gut 88% bei einem deutschen Händler und nur knapp 12% bei einem Händler im Ausland gekauft wurden.

## 2. Kaufort der Gebrauchtwagen

Gebrauchtwagenkäufer können für sich entscheiden, auf welchem der drei Teilmärkte des Gebrauchtwagenmarktes sie ihr Fahrzeug kaufen: bei einem Neuwagenhändler, bei einem reinen Gebrauchtwagenhändler oder auf dem Privatmarkt. Gut die Hälfte aller Gebrauchten wurden dabei in den vergangenen Jahren auf dem Privatmarkt erworben.

Mit dem Inkrafttreten des neuen Gewährleistungsrechts zum 1. Januar 2002 war jedoch die Erwartung verbunden, dass mehr Gebrauchtwagenkäufer auf „Nummer sicher“ gehen und beim Handel kaufen. Diese Erwartung hat sich aber weder 2002 noch 2003 erfüllt, doch 2004 und noch einmal 2005 ging der Marktanteil des Privatmarktes spürbar zurück. Während 2004 der reine Gebrauchtwagenhandel zu Lasten des Privatmarktes zulegen konnte, war 2005 der Neuwagenhandel auf der Gewinnerseite. Die Verbraucher scheinen inzwischen erkannt zu haben,

welche Vorteile der Kauf bei einem Händler für sie hat. Die Entwicklung der Marktanteile in den neuen und alten Ländern war dabei erneut sehr unterschiedlich.

### Gebrauchtwagenmarkt im Westen

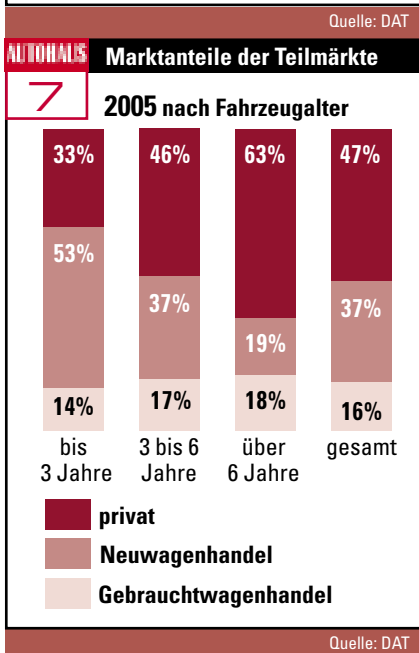
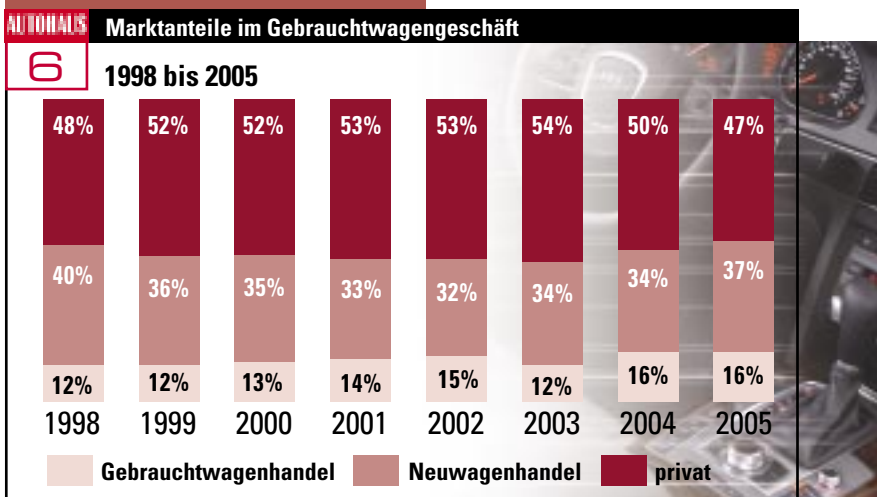
Erstmals seit vielen Jahren wurden in den alten Ländern mit 49% weniger als die Hälfte der Gebrauchten auf dem Privatmarkt gekauft. Der Neuwagenhandel konnte um genau die drei Prozentpunkte zulegen, die der Privatmarkt verloren hat, und erreichte 35% Marktanteil. Unverändert bei 16% steht der Gebrauchtwagenhandel. Erklärbar ist diese Entwicklung mit dem insgesamt „schwierigen“ Gebrauchtwagenmarkt. Die weiterhin schwache Nachfrage nach Gebrauchten macht es besonders dem privaten Anbieter, der ja nur ein Fahrzeug im „Angebot“ hat, schwer, dafür einen Käufer zu finden. Dadurch, dass der Handel dagegen eine meist große Auswahl an Gebrauchten zu bieten hat, ist die Wahrscheinlichkeit, dass ein Gebrauchtwageninteressent dort ein für ihn passendes Fahrzeug findet, ungleich größer als auf dem Privatmarkt. Die Marktanteile in den alten Ländern zeigt Grafik **4**.

### Gebrauchtwagenmarkt im Osten

In Grafik **5** werden die immer noch anderen Marktanteile in den neuen Ländern deutlich. Mit Ausnahme des Jahres 2001 dominierte in den letzten Jahren der Neuwagenhandel den Gebrauchtwagenmarkt „Ost“. Die Entwicklung der Marktanteile bis 2001 deutete darauf hin, dass sich die Unterschiede zwischen „Ost“ und „West“ kurzfristig ausgleichen, doch ab 2002 konnten sowohl der Neu- als auch der Gebrauchtwagenhandel wieder zulegen. Anders wieder 2005: Beide Händlermärkte haben den Privatmarkt verloren, dennoch bleibt der Neuwagenhandel stärkster Teilmarkt. Unverändert gilt aber, dass nicht nur der Neu-, sondern auch der Gebrauchtwagenhandel im Osten Deutschlands deutlich stärker ist als im Westen.

### Neues Gewährleistungsrecht – Chance für den Handel

Wie schon erwähnt, gilt seit 01.01.2002 ein neues Gewährleistungsrecht, durch das die Position des professionellen Handels im Gebrauchtwagengeschäft im Wettbewerb zum Privatmarkt deutlich gestärkt wurde.



**Fabrikatshandel legt bei älteren Gebrauchtwagen zu**

Das Alter eines Gebrauchtwagens hat erheblichen Einfluss darauf, auf welchem der drei Teilmärkte er seinen Besitzer wechselt. In Grafik 7 wird die dominierende Position des fabrikatsgebundenen Handels bei Gebrauchten bis zu drei Jahren deutlich. Bei den Fahrzeugen ab einem Alter von sechs Jahren spielt er jedoch weiterhin nur eine bescheidene Rolle, wenngleich er seinen Marktanteil bei diesen Fahrzeugen in den letzten beiden Jahren im Vergleich zu den Jahren zuvor verdoppelt hat. Mit zunehmendem Fahrzeugalter steigt zwar das Risiko, dass Gewährleistungsansprüche geltend gemacht werden, doch durch Offenlegung des Fahrzeugzustandes kann dieses Risiko weitgehend vermieden werden. Deshalb sollte der Handel auf jeden Fall versuchen, seinen

Marktanteil in dem Segment der älteren Fahrzeuge noch weiter zu steigern, denn ältere Fahrzeuge sind typische Einstiegsmodelle für Erstkäufer. Und genau diese Käufergruppe sollte möglichst früh an den Handel gebunden werden. Zudem muss man davon ausgehen, dass das Durchschnittsalter des Bestandes weiter steigt, so dass in Zukunft immer mehr ältere Fahrzeuge gehandelt werden.

**Kaufabsicht beeinflusst Kaufort**

Käufer, die ein ganz bestimmtes Modell suchten – dies waren 62% aller Gebrauchtwagenkäufer und damit wieder mehr als ein Jahr zuvor (2004: 59%) –, kauften zu 41% in den GW-Abteilungen fabrikatsgebundener Händler und zu 44% auf dem Privatmarkt. Der überdurchschnittlich hohe Marktanteil des Neuwagenhandels bei dieser Käufergruppe ist nicht verwunderlich, denn ein ganz bestimmtes Fahrzeug findet sich naturgemäß am einfachsten dort, wo die Auswahl am größten ist. Gab vornehmlich der Preis den Ausschlag zur Kaufentscheidung, bedienten sich die Interessenten überdurchschnittlich oft, und zwar zu 54%, auf dem privaten Anbietermarkt. Weitere 17% kauften beim Gebrauchtwagenhandel und nur 29% beim Fabrikatshandel.

**Markenhändler-Bewusstsein sinkt etwas**

Nicht ganz so hoch wie 2004 war das Markenhändler-Bewusstsein der GW-Käufer des Jahres 2005, die beim fabrikatsgebundenen Handel kauften. Mit 86% wurden die Vorjahreswerte (2004: 88%; 2003: 91%) nicht erreicht, der Wert lag aber auf dem Niveau des Jahres

Wie die Marktanteile für Deutschland gesamt zeigen (Grafik 6), hat sich dieses neue Gewährleistungsrecht noch nicht in dem Maße ausgewirkt wie erhofft, wenngleich der Privatmarktanteil in den beiden letzten Jahren doch erheblich zurückgegangen ist. Noch keine sichtbaren Folgen hat die BGH-Rechtsprechung, wonach das Gewährleistungsrecht nicht greift, wenn ein Händler lediglich als Vermittler auftritt. Es war nicht auszuschließen, dass aufgrund dieser Rechtsprechung das Agenturgeschäft, dessen Ende mit Einführung des § 25 a Umsatzsteuergesetz am 01.07.1990 eingeläutet wurde, wieder aufersteht. Ob dies dann auch im Sinne der Gebrauchtwagenkäufer gewesen wäre, darf bezweifelt werden.



**86%** und damit fast neun von zehn GW-Käufern entscheiden sich für die Marke, die der Fabrikatshändler auch als Neuwagen verkauft.

2001 (86%) und über dem des Jahres 2002 (84%). Der Wert von 86% bedeutet, dass sich nahezu neun von zehn Käufern für einen Gebrauchtwagen des Fabrikats entschieden, das der Fabrikathändler auch als Neuwagen verkauft. Für den fabrikatsgebundenen Handel ist dies ein sicheres Indiz, dass es leichter ist, ein Fahrzeug der „eigenen“ Marke zu verkaufen, als das eines „Fremdfabrikates“.

**3. Anschaffungspreise**

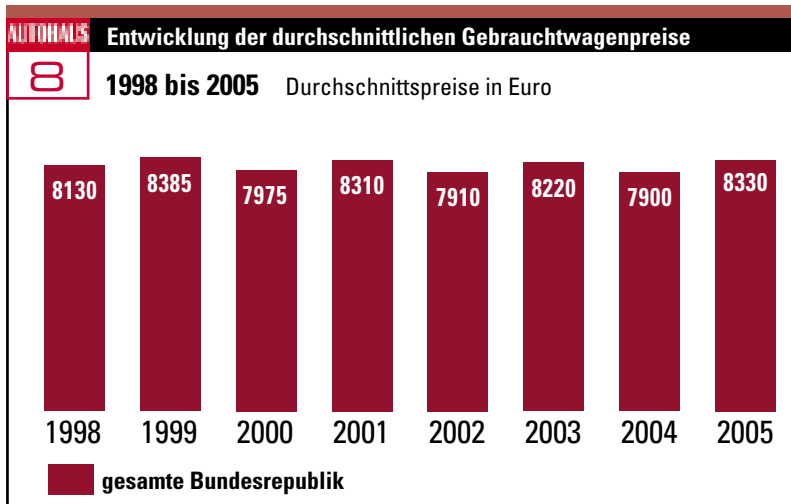
**3.1 Der durchschnittliche GW-Preis**

Die durchschnittlich bezahlten Preise beim Gebrauchtwagenkauf waren in den letzten Jahren teilweise deutlichen Schwankungen unterworfen. Dies zeigt die Grafik 8. Dabei konnte nicht unbedingt erwartet werden, dass der Durchschnittspreis in 2005 mit 8.330 Euro recht deutlich über den durchschnitt-

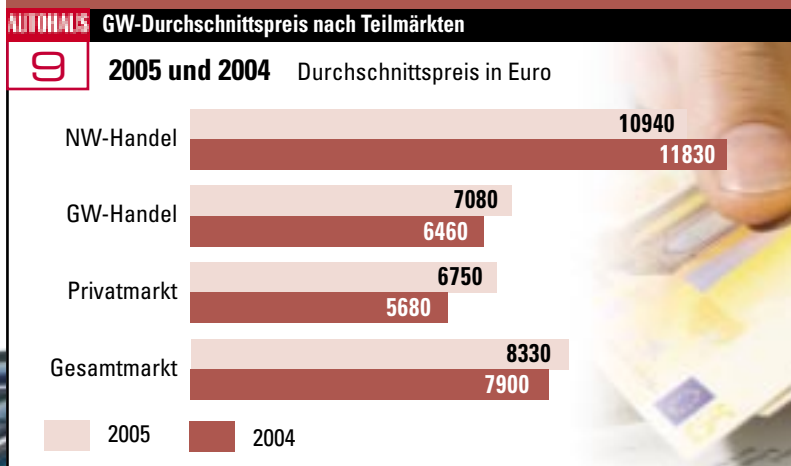
lich 7.900 Euro des Jahres 2004 liegt. Umso überraschender ist dies zunächst auch, weil das Durchschnittsalter der gehandelten Gebrauchten in 2005 gestiegen ist (siehe auch I.4.1). Erklärbar wird der Preisanstieg aber, wenn man den deutlich höheren Ausstattungsgrad der Fahrzeuge berücksichtigt (siehe auch III.4) und insbesondere die Einkommenssituation der Gebrauchtwagenkäufer (siehe III.2.2), die dadurch mitbestimmt wurde, dass der Käuferanteil mit einem Monatseinkommen unter 1.750 Euro um 5% zurückgegangen, mit einem Einkommen ab 3.000 Euro dagegen um 5% gestiegen ist. Die Entwicklung zwischen „West“ und „Ost“ verlief in den letzten acht Jahren sehr unterschiedlich. Dies zeigt Grafik 10, aus der sich ergibt, dass die Käufer „Ost“ nicht nur erneut weniger Geld für ihren Gebrauchten ausgaben als die Käufer im Westen, dass sich die Preisdifferenz vielmehr wieder vergrößert hat, da der Durchschnittspreis „West“ stärker angestiegen ist als der im Osten Deutschlands. Doch ein Blick auf das Haushaltseinkommen der Gebrauchtwagenkäufer (siehe auch III.2.2) zeigt, dass dieses bei den Gebrauchtwagenkäufern „West“ gestiegen, im Osten dagegen zurückgegangen ist.

**Unterschiedliche Preise auf Teilmärkten**

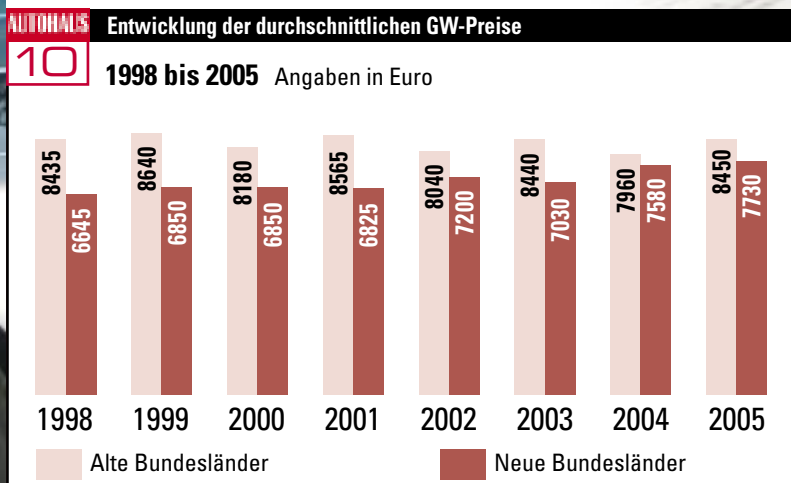
Die auf den drei Teilmärkten bezahlten Gebrauchtwagen-Durchschnittspreise sind sehr unterschiedlich. Gegenüber 2004 ist der Durchschnittspreis auf den Teilmärkten Gebrauchtwagenhandel und Privatmarkt gestiegen, beim Neuwagenhandel dagegen zurückgegangen, was nicht zuletzt dadurch begründet ist, dass der Neuwagenhandel seinen Marktanteil bei den älteren Fahrzeugen steigern konnte. Dennoch wird der höchste Durchschnittspreis unverändert beim markengebundenen Fachhandel bezahlt (Grafik 9), da auf diesem Markt die mit Abstand jüngsten Fahrzeuge mit entsprechend geringerer Laufleistung gehandelt werden. Insofern ist dieser deutlich höhere Durchschnittspreis eigentlich selbstverständlich. Zum Verkauf stehende Vorführwagen als auch Fahrzeuge mit Tageszulassung beeinflussen dabei Alter und Laufleistung. Darüber hinaus bietet der fabrikatsgebundene Handel die mit Abstand qualitativ besten Fahrzeuge an, die in der Regel mit einer Gebrauchtwagen-garantie verkauft werden. Verfolgt man die Entwicklung der Marktanteile wie auch der



Quelle: DAT



Quelle: DAT



Quelle: DAT

Durchschnittspreise auf dem Teilmarkt „Gebrauchtwagenhandel“ für die letzten Jahre, dann deutet vieles darauf hin, dass dieser Teilmarkt eine Art „Ventilfunktion“ hat. Dabei kann es sich dieser Teilmarkt nicht nur leisten, sich die Rosinen herauszupicken, was ihm auch 2005 gut gelungen ist. Er kann zudem am flexibelsten auf Marktveränderungen reagieren, da er nicht, wie häufig der Neuwagenhandel, gezwungen ist, schwer verkäufliche Fahrzeuge in Zahlung zu nehmen.

**GW-Preise fabrikatsabhängig**

Nach Fabrikaten betrachtet, weichen die durchschnittlichen Gebrauchtwagenpreise stark voneinander ab. Im vergangenen Jahr reichte die Bandbreite von 5.290 Euro bis 16.170 Euro. Die höchsten Durchschnittspreise wurden für Modelle der Fabrikate Mercedes-Benz, BMW und Audi, die niedrigsten für Modelle der italienischen Hersteller sowie von Ford und Opel bezahlt. Dabei spielen natürlich die Neupreise der Fahrzeuge ebenso eine Rolle wie die Marktgängigkeit, die Altersstruktur der gekauften Gebrauchtwagen und die Fahrzeugstruktur an sich.

Ein wichtiges Kriterium für die Beurteilung des Gebrauchtwagenmarktes und der einzelnen Teilmärkte ist nicht nur der Durchschnittspreis, der auf den einzelnen Teilmärkten bezahlt wird, sondern auch, wie sich die Situation für die jeweiligen Teilmärkte in den einzelnen Kaufpreisklassen darstellt. Aufschluss darüber gibt Grafik 11.

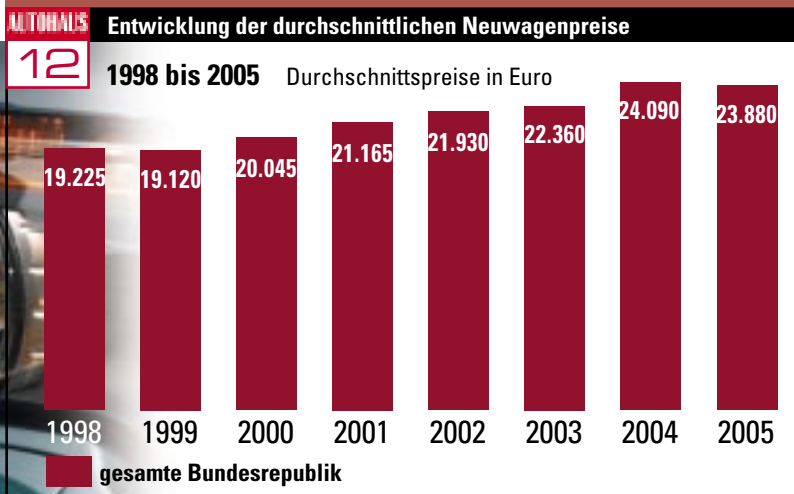
**Privatmarkt dominiert bei Erstkäufern**

Die wichtige Bedeutung der Kaufpreisklassen soll am Beispiel der typischen Einstiegsfahrzeuge bis unter 5.000 Euro, die etwas mehr als die Hälfte aller Gebrauchtwagen-Erstkäufe ausmachten, verdeutlicht werden. Für insgesamt 33% aller Gebrauchten zahlten die Käufer weniger als 5.000 Euro. Dies waren immerhin rund 2,196 Mio. Fahrzeuge. Da beim Neuwagenhandel nur 16% der von ihm verkauften Fahrzeuge in diesen Preisklassen lagen, was etwa 394.000 Stück bedeutet, im Privatmarkt dagegen 44%, was rund 1,316 Mio. Fahrzeuge waren, sind die Erstkäufer, darunter immerhin zahlreiche zukünftige Neuwagenkäufer oder zumindest Käufer höherwertiger Gebrauchtwagen, beim Neuwagenhandel, obwohl dieser in den letzten beiden Jahren bei den älteren Fahrzeugen zulegen konnte, weiterhin unterrepräsentiert.

**11 Kaufpreisklassen bei Gebrauchtwagen**

Anschaffungspreis in Euro	Anteil in Prozent			
	Gesamt	privat	NW-Handel	GW-Handel
bis unter 1.250	8	12	2	7
1.250 bis unter 2.500	7	11	2	7
2.500 bis unter 3.750	9	12	5	10
3.750 bis unter 5.000	9	9	7	16
5.000 bis unter 6.250	9	8	8	12
6.250 bis unter 7.500	9	11	8	8
7.500 bis unter 8.750	10	9	12	7
8.750 bis unter 10.000	8	7	9	10
10.000 bis unter 12.500	9	5	14	8
12.500 bis unter 15.000	6	5	8	6
15.000 bis unter 20.000	9	6	15	6
20.000 und mehr	7	5	10	3

Quelle: DAT



Quelle: DAT

**„Preis“-Käufer investieren weniger**

Der Anteil der Gebrauchtwagenkäufer, die von vornherein wussten, welches Modell sie kaufen wollen, lag 2005 mit 62% über dem Vorjahreswert (59%). Nur 38% der Käufer machten ihre Kaufentscheidung nicht vom Fahrzeugmodell, sondern vom Preis abhängig (2004: 41%). Die von diesen beiden Gebrauchtwagen-Käufergruppen durchschnittlich bezahlten Preise weichen stark voneinander ab. Käufer, für die das Modell und nicht der Preis die entscheidende Rolle spielte, investierten im Schnitt für ihr Fahrzeug 9.430 Euro. Käufer, für die von Anfang an feststand, was das Fahrzeug kosten darf, und die sich das zu diesem Preis „passende“

Fahrzeug suchten, investierten durchschnittlich nur 6.510 Euro. Es wurde schon erwähnt, dass der Anteil der „Nach-dem-Preis-Käufer“ 2005 geringer war als 2004. Dies hat sicher mit der ebenfalls bereits erwähnten Einkommensstruktur zu tun, was gleichzeitig bedeutete, dass sich die immer weiter steigenden sonstigen Autokosten bei der Kaufentscheidung nicht so stark ausgewirkt haben wie noch ein Jahr zuvor.

Die höchsten GW-Durchschnittspreise haben Mercedes, BMW und Audi, die niedrigsten Ford, Opel und ital. Modelle

Sehr deutlich waren die Preisunterschiede in Abhängigkeit vom Hubraum. Die bezahlten Durchschnittspreise stiegen kontinuierlich von 4.140 Euro (bis 1.200 ccm) über 5.510 Euro (bis 1.500 ccm), 7.810 Euro (bis 1.700 ccm) und 9.700 Euro (bis 2.000 ccm) bis auf

16.610 Euro (über 2.000 ccm). In allen Hubraumklassen lag damit der Durchschnittspreis über dem des Jahres 2004.

**Männer kaufen teurere Gebrauchte**

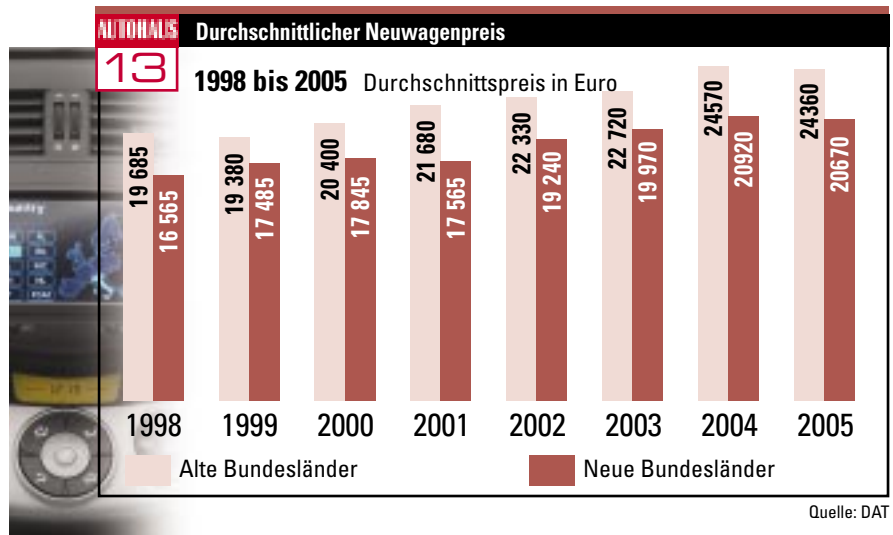
Wie in den Vorjahren gaben auch 2005 Männer für ihren neuen Gebrauchten deutlich mehr Geld aus als Frauen. Während sich letztere beim Gebrauchtwagenkauf mit einer Investition von durchschnittlich 6.900 Euro begnügten, waren die von Männern gekauften Gebrauchten mit 9.050 Euro deutlich teurer. Damit hat sich die Preisdifferenz noch einmal leicht vergrößert. Der Anteil der weiblichen Käufer erreichte bei den Importmarken nahezu 50% und lag damit deutlich über dem Anteil bei den deutschen Marken (39%). Unter diesen hatten, wie schon in den letzten Jahren, erneut VW und Ford die höchsten, BMW, Mercedes und Audi die mit Abstand geringsten Anteile weiblicher Käufer.

**Erstkäufer sparen beim Fahrzeugkauf**

Fahrzeugkäufer kann man in drei Gruppen einteilen: Vorbesitzkäufer (ein vorheriges Fahrzeug wird ersetzt), Zusatzkäufer (ein weiteres wird gekauft) und Erstkäufer (hatten bisher keines). Die von diesen drei Gruppen beim Gebrauchtwagenkauf durchschnittlich bezahlten Preise weichen deutlich voneinander ab. Der höchste Durchschnittspreis wurde 2005 von den Vorbesitzkäufern bezahlt, die nicht weniger als 9.360 Euro für ihr Fahrzeug ausgaben. Es folgten die Zusatzkäufer mit 9.150 Euro und am Ende der Skala lagen, wie in den Vorjahren, die Erstkäufer, die mit einer Investition von 5.480 Euro erstmals stolzer Besitzer eines eigenen Fahrzeugs wurden.

**3.2 Der durchschnittliche NW-Preis**

In 2004 war der durchschnittlich bezahlte Preis für einen neuen Pkw gegenüber 2003 deutlich angestiegen, insbesondere deshalb, weil die Zahl der Neuzulassungen in den unteren Fahrzeugsegmenten deutlich zurückgegangen, in den teureren Segmenten, wie z. B. Geländewagen, Roadster/Cabrio und Van, dagegen deutlich gestiegen war. In 2005 hat sich diese Entwicklung nicht fortgesetzt, im Gegenteil, überdurchschnittliche Zuwächse gab es in den unteren Fahrzeugsegmenten, in den teureren Segmenten dagegen teilweise Rückgänge. Dies



hat dazu geführt, dass der tatsächlich bezahlte Durchschnittspreis in 2005 gegenüber 2004, wie Grafik 12 zeigt, von 24.090 Euro auf 23.880 Euro zurückgegangen ist. Dabei gaben sowohl die Neuwagenkäufer im Westen Deutschlands mit durchschnittlich 24.360 Euro im Vergleich zu 2004 (24.570 Euro) weniger aus als auch die Käufer „Ost“, die nach 20.920 Euro in 2004 im vergangenen Jahr durchschnittlich nur noch 20.670 Euro für Neuwagen ausgaben. Grafik 13 zeigt die Entwicklung der Neuwagenpreise, die die Käufer in den alten und neuen Ländern im Verlauf der letzten acht Jahre bezahlt haben.

Es zeigt sich, dass der Neuwagendurchschnittspreis in den alten Bundesländern seit 1991 (16.310 Euro) um 49,4% gestiegen ist,

in den neuen Ländern (1991: 10.480 Euro) dagegen um 97,2%. Diese Preisanstiege – darauf muss ausdrücklich hingewiesen werden – sind nur zu geringen Teilen auf Preiserhöhungen der Hersteller/ Importeure zurückzuführen. In hohem Maße spiegeln sich in der Preisentwicklung die gestiegenen Ansprüche der Käufer als auch die immer aufwendigere Technik und Sicherheitsausstattung wider. Welchen bedeutenden Einfluss die in den vergangenen Jahren immer umfangreichere Ausstattung auf die Preisentwicklung hat, zeigen Berechnungen des Statistischen Bundesamtes, die ergeben haben, dass zwei Drittel der Preissteigerungen im Zeitraum 1995 bis 2001 auf umfangreichere Fahrzeugausstattung zurückzuführen sind.

**+ 49,4%**

Der NW-Durchschnittspreis ist in den alten Bundesländern seit 1991 um 49,9 Prozent gestiegen, in den neuen Ländern um 97,2 Prozent. Grund hierfür ist vor allem die immer bessere Fahrzeugausstattung.

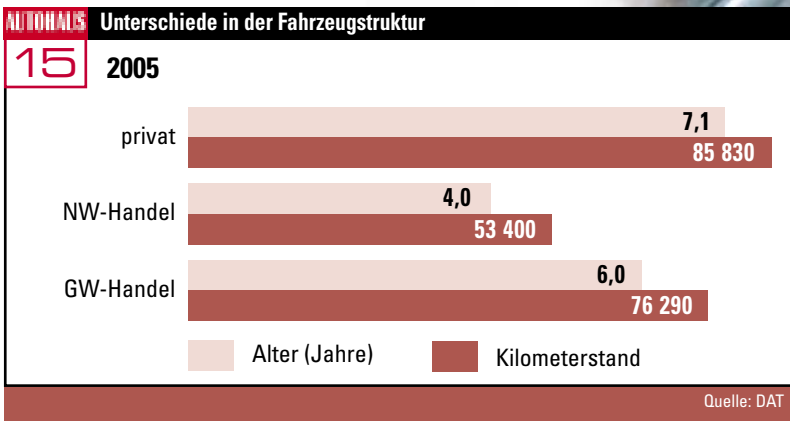


**AUTOHAUS Kaufpreisklassen bei Neuwagen**

**14**

Anschaffungspreis in Euro	Anteil in Prozent		
	Alte Bundesländer	Neue Bundesländer	gesamt
bis unter 7.500	0	1	0
7.500 bis unter 10.000	3	6	4
10.000 bis unter 12.500	7	10	7
12.500 bis unter 15.000	9	11	10
15.000 bis unter 17.500	9	12	10
17.500 bis unter 20.000	11	12	11
20.000 bis unter 22.500	10	12	10
22.500 bis unter 25.000	11	11	1
25.000 bis unter 30.000	16	11	5
30.000 bis unter 40.000	14	9	13
40.000 und mehr	10	5	9

Quelle: DAT



**Dieselanteil weiterhin sehr hoch**

Der leichte Rückgang des Durchschnittspreises ist, bei allen sonstigen Einflüssen, auch darauf zurückzuführen, dass der Neuwagenkunde vom Handel geradezu hofiert wird. Zahlreiche preisgünstige Angebote von Sondermodellen, Absatzförderungsmaßnahmen der Hersteller/Importeure und Rabatt-Angebote, um nur einige Beispiele zu nennen, haben dämpfend auf den Durchschnittspreis gewirkt. Der mit Ausnahme des vergangenen Jahres in den letzten Jahren zu verzeichnende Anstieg des Durchschnittspreises wurde auch beeinflusst durch die wachsenden Diesel-Anteile an den Neuzulassungen. Die Entwicklung der Kraftstoffpreise hatte den Anteil der Neuwagen mit Dieselmotor, der 1999 noch bei 22,4%, 2000 bei 30,4%, 2001 bei 34,6%, 2002 bei 38,0% und 2003 bei 39,9% lag, auf 44,0% in 2004 steigen lassen. Als Folge der Feinstaub-Diskussion im Frühjahr 2005 ging dieser Anteil auf immer noch hohe 42,7% zurück (Quelle: KBA). Rund ein Sechstel der 2005 neu gekauften Fahrzeuge lag in der Preis-

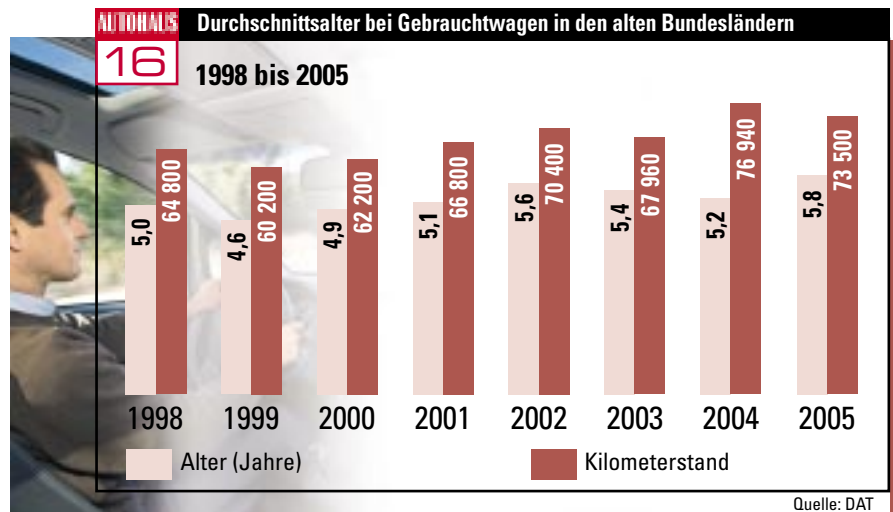
klasse von 10.000 Euro bis unter 15.000 Euro. Gut vier von zehn Neuwagenkäufern gaben weniger als 20.000 Euro aus. Dies zeigt Grafik 14, die die Anteile nach verschiedenen Kaufpreisklassen listet.

**Durchschnittspreis steigt mit Hubraum**

Erhebliche Unterschiede im tatsächlich bezahlten Durchschnittspreis zeigen sich bei

einer Aufspaltung nach Marken. Die Bandbreite der Durchschnittspreise reichte von 17.650 Euro bis 37.520 Euro. An der Spitze der Preisskala stehen – wie nicht anders zu erwarten – die hochpreisigen Marken wie BMW, Mercedes-Benz und Audi. Am unteren Ende rangierten die europäischen Importmarken. Mehr Leistung kostet mehr Geld – dies gilt auch beim Pkw-Kauf. So investierten die Käufer von neuen Autos mit einem Hubraum bis maximal 1.200 ccm durchschnittlich 10.440 Euro. Bei einem Hubraum vom 1.201 bis 1.500 ccm lag der Durchschnittspreis bei 14.560 Euro, bei 1.501 bis 1.700 ccm bei 19.470 Euro und bei 1.701 bis 2.000 ccm bei 25.750 Euro. Tief in die Tasche griffen Käufer, die sich für ein Fahrzeug mit über 2.000 ccm Hubraum entschieden. Diese Käufergruppe investierte in den Neuen immerhin 42.310 Euro.

Männliche Neuwagenkäufer investierten durchschnittlich 25.140 Euro, Käuferinnen begnügten sich mit 18.130 Euro. Dabei muss allerdings berücksichtigt werden, dass Frauen häufig Zweitfahrzeuge fahren, die in der Regel deutlich kleiner ausfallen. Auffallend aber: im Vergleich zu 2004 gaben Männer weniger, Frauen dagegen mehr für ihr Fahrzeug aus. Wie bei den Gebrauchtwagenkäufern zeigen sich deutliche Preisunterschiede, wenn man wieder nach Vorbesitz-, Zusatz- und Erstkäufern differenziert. Den höchsten Preis für ihren Neuwagen bezahlten 2005, dieses Mal anders als bei den Gebrauchtwagen, die Zusatzkäufer (25.480 Euro), gefolgt von den Vorbesitzkäufern (24.800 Euro). Deutlich geringer fiel der von den Erstkäufern bezahlte Durchschnittspreis mit 15.810 Euro aus, wobei mehr als jeder dritte Erstkäufer weniger als



12.500 Euro investierte, von den Vorbesitzkäufern war dies nicht einmal jeder Zehnte und von den Zusatzkäufern nur etwa jeder Achte.

**4. Durchschnitts-fahrzeuge**

**4.1 Gebrauchtwagen**

Das Durchschnittsalter der 2005 gekauften Gebrauchten lag mit 5,8 Jahren höher als in den Jahren zuvor. Dennoch

lag die durchschnittliche Laufleistung mit 72.450 km unter der des Vorjahres (75.080 km). Grafik 15 zeigt, dass die auf dem Privatmarkt gehandelten Gebrauchten erheblich älter waren und auch demzufolge eine deutlich höhere Laufleistung aufwiesen als die in den Gebrauchtwagenabteilungen der Neuwagenhändler gekauften Fahrzeuge. Mit einem Durchschnittsalter von 5,8 Jahren waren die in den alten Ländern gehandelten Gebrauchten im Vergleich zu 2004 (5,2 Jahre) ebenso deutlich älter als in den neuen Ländern, wo das Durchschnittsalter in 2005 bei 5,7 Jahren lag, nach 4,7 Jahren in 2004. Dies zeigen die Grafiken 16 und 17, aus denen sich auch ergibt, dass der durchschnittliche Kilometerstand bei den Gebrauchten im Westen im Vorjahresvergleich zurückgegangen, im Osten dagegen gestiegen ist. Die im Durchschnitt ältesten Fahrzeuge waren Modelle von VW und Ford sowie der italienischen Hersteller. Das geringste Durchschnittsalter wiesen Modelle von Mercedes auf, gefolgt von den französischen Herstellern und Audi. Die höchste Laufleistung hatten BMW-Modelle, gefolgt von Audi. Die ge-



Als Folge der Feinstaub-Diskussion im Frühjahr 2005 ging der Diesel-Anteil auf immer noch hohe 42,7% zurück.

ringste Laufleistung hatten französische Modelle, gefolgt von Mercedes.

**Mehrheitlich GW aus erster Hand verkauft**

Gut 69% (2004: 68%) der gekauften GW waren Fahrzeuge aus 1. Hand. Beim Fabrikatshandel waren dies sogar 82%. Auf dem Privatmarkt waren es dagegen nur 63% und beim reinen GW-

Handel 62%. Statistisch gesehen hatte jeder Gebrauchtwagen 1,42 Vorbesitzer. Nahezu 10% der Gebrauchtwagenkäufer gaben an, einen „Jahreswagen“ gekauft zu haben. Beim fabrikatsgebundenen Händler lag dieser Anteil sogar bei 19%. Bezüglich der Motordaten der Gebrauchten des Jahres 2005 fällt auf, dass im Vergleich zum Vorjahr der Hubraum von durchschnittlich 1.720 ccm auf durchschnittlich 1.677 ccm zurückgegangen ist, bei einer Motorleistung von unverändert 100 PS. Die Feinstaub-Diskussionen des vergangenen Jahres, die manchen Käufer von einem Diesel auf ein Benzin-Modell umschwenken ließen, wirkten sich hier aus. Deutlich gestiegen ist das Ausstattungsniveau der Fahrzeuge. Bundesweit hatten die gebraucht gekauften Fahrzeuge rund 11,8 Sonderausstattungen/Ausstattungsvarianten gegenüber 10,8 im Jahr 2004 (siehe Kapitel III.4 – Fahrzeugausstattung).

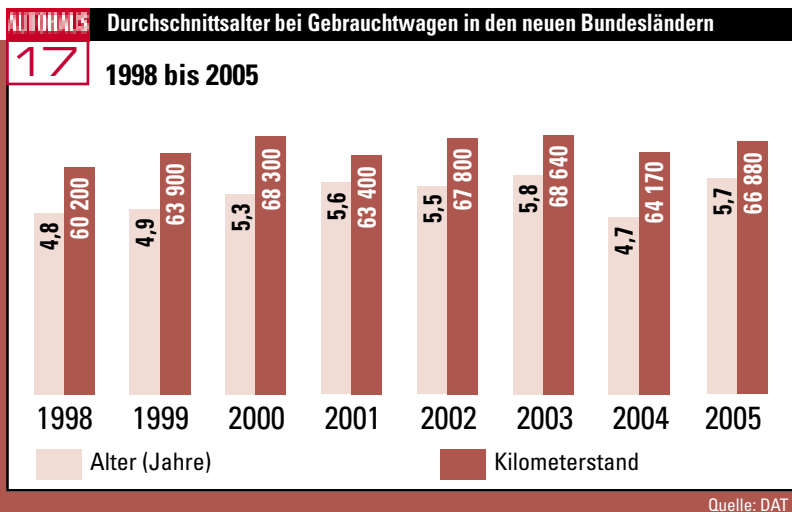
**Kraftstoffverbrauch wichtig**

Durch die auch 2005 weiter gestiegenen Kraftstoffpreise wird der Verbrauch beim Kauf/Verkauf eines Gebrauchtwagens ein immer wich-

tigeres Argument. Mit 7,7 l/100 km verbrauchten die 2005 gekauften GW im Schnitt weniger als in den Vorjahren (2004 und 2003: 7,8 l/100 km; 2002: 8,0 l/100 km). Die Bandbreite nach Fabrikaten lag dabei zwischen 7,0 und 8,9 l/100 km. Legt man den Hubraum der Fahrzeuge zugrunde, dann stieg der Verbrauch mit dem Hubraum kontinuierlich von 6,5 l/100 km (bis 1.200 ccm) über 7,1 l/100 km (1.201 bis 1.500 ccm), 7,7 l/100 km (1.501 bis 1.700 ccm) und 8,0 l/100 km (1.701 bis 2.000 ccm), auf 9,6 l/100 km bei Fahrzeugen mit einem Hubraum von über 2.000 ccm.

**4.2 Neuwagen**

Wie bei den Gebrauchtwagen ging auch bei den neu gekauften Pkw in 2005 der durchschnittliche Hubraum zurück. Nach 1.894 ccm in 2004 lag er im vergangenen Jahr bei nur 1.830 ccm. Ganz leicht, von 122 PS auf 120 PS, ging auch die Motorleistung zurück. Wenn man die Zahlen des KBA über die Entwicklung der Neuzulassungen in den einzelnen Segmenten berücksichtigt, wird diese Entwicklung bei den Motor-Kennwerten ganz selbstverständlich, haben doch die Zulassungen in den Segmenten „Mini“ bis „Untere Mittelklasse“ in Summe weit überdurchschnittlich zugelegt, während in den Segmenten „Mittelklasse“ bis „Oberklasse“ ein Zulassungsrückgang zu verzeichnen war. Weiterhin besteht ein Unterschied in den Motordaten zwischen „Ost“ und „West“. Die Motor-Kennwerte lagen bei den Neufahrzeugen in den alten Ländern in 2005 bei 122 PS und 1.850 ccm, in den neuen Ländern bei 108 PS und 1.700 ccm. Der im Westen gegenüber dem Osten höhere Durchschnittspreis hat also auch mit den Leistungsdaten zu tun.



25.140

Euro investierten männliche Neuwagenkäufer, Käuferinnen begnügten sich mit 18.130 Euro.



**Kraftstoffverbrauch zurückgegangen**

Nach dem Kraftstoffverbrauch ihres „Neuen“ befragt, gaben die Käufer an, ihr Fahrzeug verbrauche 7,29 l/100 km (2004: 7,55 l/100 km, 2003: 7,40 l/100 km, 2002: 7,43 l/100 km und 2001: 7,53 l/100 km). Der Kraftstoffverbrauch, der 2004 nach Jahren des Rückgangs erstmals wieder gestiegen war (bei den damaligen Motorleistungsdaten nicht verwunderlich), ist in 2005 doch wieder deutlich zurückgegangen. Mit 7,32 l/100 km liegt der Kraftstoffverbrauch der im Westen gekauften Neufahrzeuge dabei etwas höher als bei den Ost-Neufahrzeugen (7,09 l/100 km).

Da die Neufahrzeuge des Jahres 2005 „kleiner“ waren als die des Jahres 2004, ist der Rückgang im Kraftstoffverbrauch „normal“. Vergleicht man aber die Motor-Daten des Jahres 2005 mit denen z. B. des Jahres 2003 (1.798 ccm, 112 PS) und dazu den Kraftstoffverbrauch (siehe oben), dann wird deutlich, dass es den Herstellern/Importeuren gelungen ist, ihre Fahrzeuge immer sparsamer zu machen. Dennoch: der Verbrauch steigt mit dem Hubraum, und zwar in 2005 von 5,88 l/100 km (bis 1.200 ccm) auf 9,40 l/100 km (über 2.000 ccm).

**5. GW-Qualität**

Der Aufwand, den die GW-Käufer in den ersten sechs Monaten nach dem Kauf für die Beseitigung von Verschleißschäden hatten, ist ein guter Maßstab für die Qualität der Fahrzeuge. Dieser Aufwand ist in den letzten Jahren tendenziell zurückgegangen, 2005 aber gestiegen. Offen ist, ob dies ausschließlich auf eine tatsächlich schlechtere Fahrzeugqualität zurückzuführen ist oder ob dieser Anstieg, zumindest teilweise, darin begründet ist, dass Käufer in höherem Maße als 2004 bereit waren, schon kurz nach dem Kauf in den Werterhalt des Fahrzeugs zu investieren.

**Folgekosten gestiegen**

Der Aufwand für die Beseitigung von Verschleißschäden in den ersten sechs Monaten nach Kauf lag 2005 bei 63 Euro nach 55 Euro im Jahr 2004 und 59 Euro in 2003. Bezogen auf den durchschnittlichen Anschaffungspreis bedeuten die 63 Euro einen zusätzlichen Aufwand von 0,76% nach 0,70% im Jahr 2004 und 0,72% 2003.

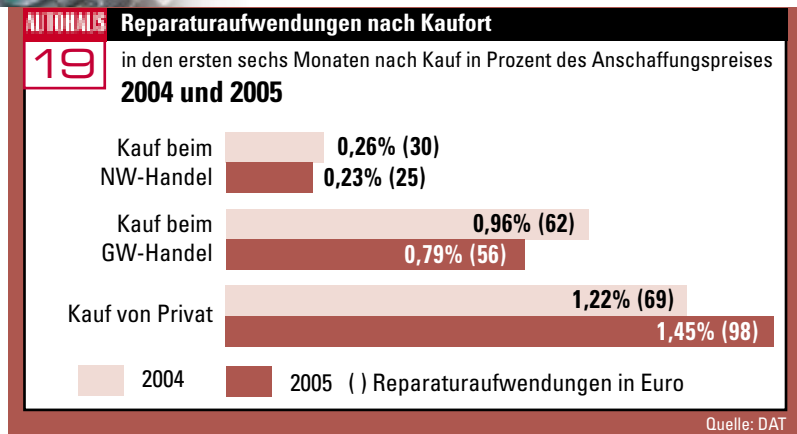
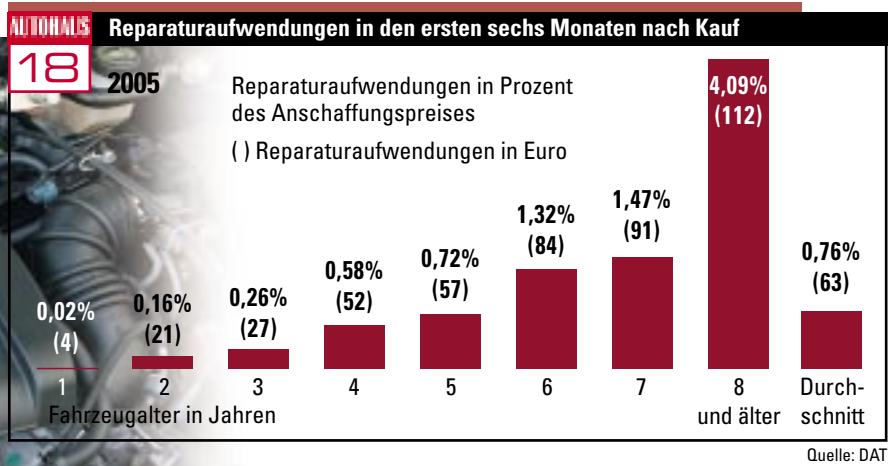
In den ersten 6 Monaten nach dem GW-Kauf fielen im Schnitt 63 Euro für Verschleißschäden an, nach 55 Euro in 2004.

In früheren Jahren sah die Situation noch völlig anders aus. Beispielsweise lag der durchschnittliche Anschaffungspreis im Jahr 1988 bei 9.300 DM. In den auf den Kauf folgenden sechs Monaten investierten die GW-Käufer damals weitere 330 DM oder 3,6% des Anschaffungspreises in die Beseitigung von Verschleißschäden.

Für die trotz der höheren Folgekosten immer noch hohe Qualität der im letzten Jahr gebraucht gekauften Fahrzeuge spricht auch, dass, wie ein Jahr zuvor, 78% der Käufer von Reparaturen verschont blieben oder zumindest keine durchführen ließen. Reparaturen durchführen ließen nur 22% der Gebrauchtwagenkäufer. Da der oben genannte Wert von 63 Euro der Mittelwert über alle Fahrzeuge ist, bedeutet dies, dass der effektive Aufwand für die, die Verschleißschäden beseitigen mussten, bei rund 285 Euro lag. Auch dies ist mehr als in 2004 (260 Euro).

**Wenig Folgekosten bei jungen Fahrzeugen**

Da mit steigendem Fahrzeugalter naturgemäß der Verschleiß zunimmt, haben insbesondere die Käufer jüngerer Fahrzeuge geringe Probleme mit Folgekosten. Hinzu kommt, dass es den Herstellern/Importeuren gelungen ist, die Qualität der Fahrzeuge bzw. die Standfestigkeit der Verschleißteile kontinuierlich zu verbessern. Dies zeigen insbesondere auch die Ergebnisse der jährlichen DAT-Kundendienst-Studie. Deshalb überrascht auch nicht, dass 34% der Käufer von wenigstens sechs Jahre alten, aber nur 7% der Käufer von bis zu drei Jahre alten Fahrzeugen Verschleißreparaturen durchführen lassen mussten.





**Weniger Aufwand für Ost-Käufer**

In den Jahren 2000 bis 2002 gaben die Gebrauchtwagenkäufer „Ost“ in den ersten sechs Monaten nach dem Kauf jeweils deutlich mehr Geld für die Beseitigung von Verschleißschäden aus als die GW-Käufer im Westen Deutschlands. Seit 2003, und damit auch im vergangenen Jahr, ist dies umgekehrt. In 2005 lagen die Folgekosten für die Beseitigung von Verschleißschäden in den neuen Ländern bei nur 40 Euro je Fahrzeug, im Westen waren dies 67 Euro. Diese große Differenz lässt sich weder mit dem jeweiligen Durchschnittsalter noch der Laufleistung erklären, eher schon mit dem höheren Marktanteil des Neuwagenhandels und vermutlich vornehmlich damit, dass die Käufer „Ost“ manchen Schaden nicht reparieren ließen, als auch darauf, dass der Anteil der mit einer Garantie verkauften Fahrzeuge im Osten deutlich höher war als im Westen (siehe unten).

**GW-Garantien nicht berücksichtigt**

43% (2004: 41%) aller verkauften Gebrauchten waren mit einer Garantie ausgestattet, im Osten Deutschlands waren dies sogar 52%. Man kann deshalb davon ausgehen, dass der tatsächliche Reparaturaufwand höher als die im Schnitt genannten 63 Euro pro Gebrauchtwagen war und dass Gleiches in noch höherem Maße, bezogen auf die 40 Euro, im Osten gilt. Im Rahmen der DAT-GW-Studie konnte jedoch nur ermittelt werden, welche Aufwendungen für Verschleißreparaturen die Käufer selbst hatten. Die Reparaturaufwendungen zeigt Grafik 18.

**Reparaturen ab dem vierten Jahr häufiger**

Nennenswerte Reparaturen treten in der Regel mit zunehmendem Alter des Fahrzeugs auf.

43%

aller verkauften GW waren mit einer Garantie ausgestattet, im Osten Deutschlands sogar 52%.

Ab dem vierten Jahr wurden häufiger Reparaturen an der Auspuffanlage, der elektrischen Anlage oder auch der Bremsanlage fällig. Reparaturen an den bis drei Jahre alten Autos bezogen sich überwiegend auf Störungen in der elektrischen Anlage oder die Bremsbeläge/-klötze mussten erstmals ersetzt werden.

Wie in den Vorjahren gingen auch 2005 die Käufer, die ihr Fahrzeug in der Gebrauchtwagenabteilung eines Neuwagenhändlers kauften, mit Abstand das geringste Risiko ein. Ein hohes Risiko mussten die Käufer auf dem Privatmarkt in Kauf nehmen und auch die Käufer beim Gebrauchtwagenhandel hatten durchaus nennenswerte Folgekosten. Das „Reparaturrisiko“, das die GW-Käufer auf den verschiedenen Teilmärkten eingingen, zeigt Grafik 19. Dabei wird nicht nur deutlich, dass der Qualitätsvorsprung des Fabrikatshandels erneut erheblich war, sondern auch, dass die Folgekosten für Privatmarktkäufer gestiegen, für Käufer bei den Händlergruppen dagegen zurückgegangen sind.

**419 Mio. Euro Folgekosten**

Bei 6,655 Mio. Besitzumschreibungen und 63 Euro Zusatzaufwand je Fahrzeug für die Beseitigung von Verschleißschäden ergab sich für die Gebrauchtwagenkäufer im vergangenen Jahr, zusätzlich zum Kaufpreis, eine finanzielle Belastung von ca. 419 Mio. Euro. Von diesen knapp 420 Mio. entfielen rund 295 Millionen Euro auf die auf dem Privatmarkt gekauften Fahrzeuge. Weitere knapp 62 Millionen Euro entfielen auf die 16% der Autos, die bei einem GW-Händler gekauft wurden, wie auch etwa 62 Mio. Euro für die 37% beim fabrikatsgebundenen Handel gekauften Fahrzeuge aufgewendet wurden.

**6. Kaufkriterien**

**6.1 Gebrauchtwagenkauf**

Gerade für Gebrauchtwagenkäufer spielen wirtschaftliche Überlegungen beim Fahrzeugkauf eine ganz besondere Rolle. Dies gilt seit Jahren und war auch 2005 nicht anders. Die Rangfolge der Bedeutung der Kaufkriterien hat sich gegenüber den letzten Jahren praktisch nicht verändert. Überraschende Bedeutung hat weiter der Anschaffungspreis. Danach folgt der Kraftstoffverbrauch, dessen Bedeutung aber trotz steigender Kraftstoffpreise nicht weiter zugenommen hat. Die Wichtigkeit der Kaufkriterien ergibt sich aus Grafik

20 innerhalb einer Bandbreite von 1 = sehr wichtig bis 4 = unwichtig. Im Vergleich zum Vorjahr fällt auf, dass lediglich die Bedeutung der Wartungsfreundlichkeit etwas höher eingeschätzt wurde, bei allen anderen Kriterien gab es keine Veränderung.

**Bedeutungsunterschiede der Kaufkriterien**

Auf den verschiedenen „Teilmärkten“ haben die einzelnen Kriterien recht unterschiedliche Bedeutung. Sie weichen teilweise erheblich von den Durchschnittswerten ab. So ist beispielsweise der Anschaffungspreis für die Käufer von VW-, Opel-, Ford- und französischen Modellen besonders wichtig, für die Käufer gebrauchter Mercedes-, Audi- und BMW-Modelle dagegen weniger wichtig als im Durchschnitt. Dafür wird sowohl der Prestigewert als auch der Wiederverkaufswert von den Käufern dieser Marken überdurchschnittlich hoch bewertet. Für Käufer gebrauchter BMW-Modelle war das Aussehen des Fahrzeugs, wie seit Jahren, von besonderer Bedeutung, gefolgt von den Käufern von Mercedes- und Audi-Fahrzeugen. Deutlich weniger wichtig ist die optische Erscheinung des Fahrzeugs dagegen für Ford-Käufer. Der Umfang der Ausstattung des Fahrzeugs war für Mercedes- und BMW-Käufer besonders wichtig, dagegen legten Opel- und Ford-Käufer weniger Wert auf eine umfangreiche Fahrzeugausstattung. Bei der Bedeutung der günstigen Inzahlungnahme des Vorwagens gab es wenig Unterschiede nach der Marke des gekauften Fahrzeugs, lediglich für Mercedes-Käufer war dies wichtig.

Für Erstkäufer hat, wie nicht anders zu erwarten, der Anschaffungspreis eine ganz

AUTOMATIS 20 Kriterien beim GW-Kauf 2005	
Kriterium	Wichtigkeit
Anschaffungspreis	1,4
Kraftstoffverbrauch	1,7
Aussehen	1,9
Wartungsfreundlichkeit	1,9
Ausstattung	2,0
niedriger Kilometerstand	2,1
Dichte des Kundendienstnetzes	2,4
Wiederverkaufswert	2,5
Prestigewert	2,8
günst. Hereinnahme d. Vorwagens	2,9

Quelle: DAT

**21 Kriterien beim NW-Kauf 2005**

Kriterium	Wichtigkeit
Zuverlässigkeit	1,2
Aussehen	1,6
Kraftstoffverbrauch	1,6
Anschaffungspreis	1,6
Serienausstattung	1,6
Reparatur- und Wartungskosten	1,8
Dichte des Kundendienstnetzes	2,0
Wiederverkaufswert	2,1
Lieferzeit	2,1
Prestigewert	2,5
günst. Hereinnahme d. Vorwagens	2,5

Quelle: DAT

besondere Bedeutung. Dafür macht diese Gruppe Abstriche bei der Ausstattung, dem Kilometerstand und insbesondere dem Wiederverkaufswert. Die Bedeutung des Kraftstoffverbrauchs, der für Zusatzkäufer trotz der heutigen Spritpreise nicht sonderlich wichtig ist, und des Anschaffungspreises sinken mit zunehmendem Hubraum des gekauften Fahrzeugs deutlich. Dafür werden Wiederverkaufswert, Prestigewert, Ausstattungsumfang und das Aussehen des Fahrzeugs deutlich wichtiger. Für Käufer, die „nach dem Preis“ gekauft haben, war, wie nicht anders zu erwarten, der Anschaffungspreis von besonderer Bedeutung. Weit weniger wichtig waren dagegen Wiederverkaufswert, Ausstattungsumfang, Aussehen und Prestigewert.

## 6.2 Neuwagenkauf

Wie die Gebrauchtwagenkäufer haben auch die Neuwagenkäufer bei ihrer Kaufentscheidung verschiedene Kaufkriterien in ihre Überlegungen einbezogen. Die Bedeutung der verschiedenen Kaufkriterien ist sehr unterschiedlich. In Grafik 21 ist die Wichtigkeit verschiedener Kriterien für die Neuwagenkäufer innerhalb von 1 = sehr wichtig bis 4 = unwichtig aufgelistet, wobei sich die Rangfolge in der Wichtigkeit gegenüber dem Vorjahr fast nicht verändert hat. Überraschende Bedeutung hat weiterhin die Zuverlässigkeit des Fahrzeugs, die sogar noch etwas wichtiger geworden ist, gefolgt vom Aussehen, dem Kraftstoffverbrauch, dem Anschaffungspreis und der Serienausstattung (auf die die Käufer mehr Wert gelegt haben als in den Vorjahren),



die gemeinsam Rang 2 belegen. Betrachtet man die Kaufkriterien nach der Marke des Fahrzeugs, so zeigen sich in einigen Punkten deutliche Unterschiede. In hohem Maße gilt dies für den Anschaffungspreis, der für Mercedes- und BMW-, aber auch für Audi-Käufer mit einer Bedeutung von 1,9 bis 2,1 weit weniger wichtig war als für die Käufer anderer Marken (1,3 bis 1,6).

### Prestige bei hochwertigen Autos wichtig

Der Prestigewert war für die Neuwagenkäufer, zumindest wenn man deren Aussagen glauben darf, nicht übermäßig wichtig. Ausnahmen: BMW- und Mercedes-, aber auch Audi-Käufer messen dem Prestigewert ihres Neuen eine weit höhere Bedeutung bei als die Käufer anderer Marken. Der Wiederverkaufswert war für Käufer deutscher Marken wichtiger als für die Käufer von Importmarken, die Unterschiede waren aber relativ gering. Das Aussehen des Fahrzeugs hatte, wie bei den GW-Käufern, bei BMW überragende Bedeutung. Die günstige Hereinnahme des Vorwagens, die insgesamt keine alles entscheidende Bedeutung hat, war erneut für Käufer italienischer Modelle am unwichtigsten, für die Käufer von VW-Modellen, gefolgt von Opel-Modellen und französischen und japanischen Marken am wichtigsten. Die

Bedeutung des Anschaffungspreises, des Kraftstoffverbrauchs und der Reparatur- und Wartungskosten nahm mit dem Hubraum deutlich ab. Dagegen wurden der Wiederverkaufswert, der Ausstattungsumfang, das Aussehen und insbesondere der Prestigewert mit zunehmendem Hubraum wichtiger. Mit steigendem Haushaltseinkommen reduzierte sich für die Neuwagenkäufer die Bedeutung des Anschaffungspreises, der Reparatur- und Wartungskosten und des Kraftstoffverbrauchs. Dafür wurden das Aussehen, der Ausstattungsumfang und insbesondere der Prestigewert des Fahrzeugs zunehmend wichtig. Alle anderen Kriterien waren nahezu „einkommensneutral“, was ganz besonders auf die Zuverlässigkeit des Fahrzeugs zutrifft. Keine nennenswerten Unterschiede zeigten sich beim Alter des Käufers. Ausnahme: Je älter die Käufer waren, umso bedeutender wurde die günstige Inzahlungnahme des Vorwagens und umso weniger wichtig wurde eine kurze Lieferzeit. Männliche und weibliche Käufer stimmten in der Mehrzahl der Kriterien nahezu überein. Ausnahmen: Die günstige Inzahlungnahme des Vorwagens und besonders der Prestigewert waren für die Männer etwas wichtiger, der Anschaffungspreis und der Kraftstoffverbrauch für Frauen.

BMW-, Mercedes- und Audi-Käufer messen dem Prestigewert ihres Neuen eine weit höhere Bedeutung bei als die Käufer anderer Marken.

## 7. Informationsverhalten

### 7.1 Gebrauchtwagenkauf

Es versteht sich von selbst, dass sich Autokäufer vor dem Kauf über das Fahrzeugangebot und die -preise informieren. Die Gebrauchtwagenkäufer des Jahres 2005 haben sich noch intensiver informiert als die ein Jahr zuvor. Statistisch nutzte jeder Käufer 3,1 Informationsquellen, nach 2,9 im Jahr 2004. Die Nutzung verschiedener Informationsquellen zeigt Grafik [22]. Dabei wurde das Internet als Informationsquelle von rund 37% der GW-Käufer genutzt. Da das Internet verschiedene Informationen bietet, nämlich zum einen durchschnittliche Gebrauchtwagenwerte, z.B. unter [www.dat.de](http://www.dat.de), zum anderen konkrete Gebrauchtwagenangebote, z. B. in den GW-Börsen, und ein großer Teil der Käufer diese unterschiedlichen Informationsmöglichkeiten nutzte, wurden über dieses Medium statistisch von jedem Gebrauchtwagenkäufer 0,69 Informationen eingeholt, also erneut mehr als ein Jahr zuvor. Zu erwarten ist, dass das Internet, das von Jahr zu Jahr von immer mehr Gebrauchtwagenkäufern genutzt wird (2004: 32%, 2003: 29%, 2002: 23%, 2001: 17%, 2000: 11%), in Zukunft die wichtigste Informationsquelle beim GW-Kauf überhaupt werden wird. Bei den Zahlen über die Nutzung der Informationsquellen muss man berücksichtigen, dass diese nur den Anteil der Nutzer wiedergeben, nicht aber, wie häufig die einzelnen Informationsquellen genutzt wurden.

Käufer ab 50 Jahren nutzten weniger Informationsquellen als die unter 50 Jahren, insbesondere nutzte diese Altersgruppe das Internet viel seltener, sie suchte aber auch nicht so häufig das Gespräch mit Bekannten/Kollegen. Dafür waren für die über 50-Jährigen Informationen vom Handel überdurchschnittlich wichtig. Anders die Jüngeren: Bis zum Alter von 29 Jahren suchten GW-Käufer nicht nur überdurchschnittlich oft das Gespräch mit Bekannten und Kollegen, sie informierten sich auch häufiger als andere Altersgruppen über das Internet. Dafür wurde der Handel als Informationsquelle seltener genutzt.

#### Erstkäufer informieren sich weniger

Erstkäufer informierten sich mit der Nutzung von 2,9 Informationsquellen in 2005 zwar deutlich besser als noch 2004 (2,5), dennoch war diese Käufergruppe, wie schon in den

Jahren zuvor, am „schlechtesten“ informiert. Die mit Abstand wichtigste Informationsquelle war dabei das Gespräch mit Verwandten/Bekanntem. 82% der Erstkäufer holten sich auf diesem Weg Tipps für ihren Fahrzeugkauf ein. Vergleichsweise selten informierten sie sich beim fabrikatsgebundenen Handel. Dies ist kaum verwunderlich, da Erstkäufer in den Gebrauchtwagenabteilungen der Fabrikathändler häufig kein passendes Fahrzeug finden. Unterschiede zeigen sich auch bei Käufern auf den verschiedenen Teilmärkten. Am besten informiert waren erneut Käufer beim NW-Handel, wobei gerade der Neuwagenhandel selbst eine besonders wichtige Informationsquelle war. Für Käufer auf dem Privatmarkt hatte dagegen das Gespräch mit Bekannten/Kollegen überragende Bedeutung, Informationen beim Handel wurden dagegen selten eingeholt.

#### Informationsverhalten stark einkommensabhängig

Man sollte annehmen, dass sich Käufer, die über ein geringeres Einkommen verfügen, intensiver informierten als Käufer mit höherem Einkommen. Das Gegenteil ist der Fall: GW-Käufer mit einem monatlichen Netto-Haushaltseinkommen von weniger als 1.000 Euro nutzten im Schnitt nur 2,8 Informationsquellen, Käufer mit einem Einkommen ab 3.000 Euro zogen dagegen 3,5 Quellen zu Rate. Der „Informationsvorsprung“ ergibt sich dabei in erster Linie dadurch, dass die einkommensstarken Gebrauchtwagenkäufer den Neuwagenhandel zu Informationszwecken besonders häufig kontaktierten und auch in weit höherem Maße das Internet nutzten. In der Häufigkeit der Nutzung der Informa-

tionsquellen gab es so gut wie keinen Unterschied zwischen „Ost“ und „West“, die Käufer in den neuen Ländern nutzten aber in überdurchschnittlichem Maße den Handel als Informationsquelle, im Westen hatte das Internet eine größere Bedeutung.

#### Mann und Frau informierten sich unterschiedlich

Auch 2005 zeigten sich Unterschiede im Informationsverhalten zwischen männlichen und weiblichen GW-Käufern. So nutzten Frauen nur 2,9 Quellen, Männer dagegen 3,3. Einen Vorsprung hatten Frauen nur beim Gespräch mit Bekannten/Kollegen. Das Internet nutzten 33% der Frauen, wobei statistisch 0,55 Informationen eingeholt wurden. Bei den männlichen Käufern waren die entsprechenden Zahlen 40% und 0,79 Informationen.

### 7.2 Neuwagenkauf

Da der Kauf eines Neuwagens eine höhere Investition bedeutet als der eines Gebrauchtwagens und Neuwagenkäufer häufiger einen Vorwagen abzugeben haben als Gebrauchtwagenkäufer, ist das Informationsbedürfnis beim Neuwagenkauf besonders groß. Für den Verkauf ihres Vorwagens nutzten die Neuwagenkäufer durchschnittlich 2,3 Informationsquellen. Wichtigste Informationsquelle war erneut der Handel, aber auch Bekannte/Kollegen wurden häufig um Rat gefragt. Auch

**37%** der GW-Käufer nutzten bereits das Internet als Informationsquelle.



das Internet wurde häufig genutzt, um zu einer Preisvorstellung für den abzugebenden Vorwagen zu kommen. Mehr als jeder vierte Vorwagenverkäufer unter den NW-Käufern orientierte sich in seiner Preisvorstellung an Gebrauchtwagenbörsen und etwa jeder achte nutzte die „Gebrauchtwagenpreislisten“ im Internet, wie sie z. B. auch die DAT anbietet. Die wenigsten Informationsquellen nutzten die, die ihr Fahrzeug auf dem Privatmarkt veräußerten, wobei hier das Gespräch mit Bekannten/Kollegen eine weit überdurchschnittliche Bedeutung hatte. Relativ selten wurde der Handel für Informationen genutzt, der wiederum die mit Abstand wichtigste Informationsquelle für all diejenigen war, die ihr Fahrzeug an einen Neuwagenhändler verkauften oder dort in Zahlung gaben.

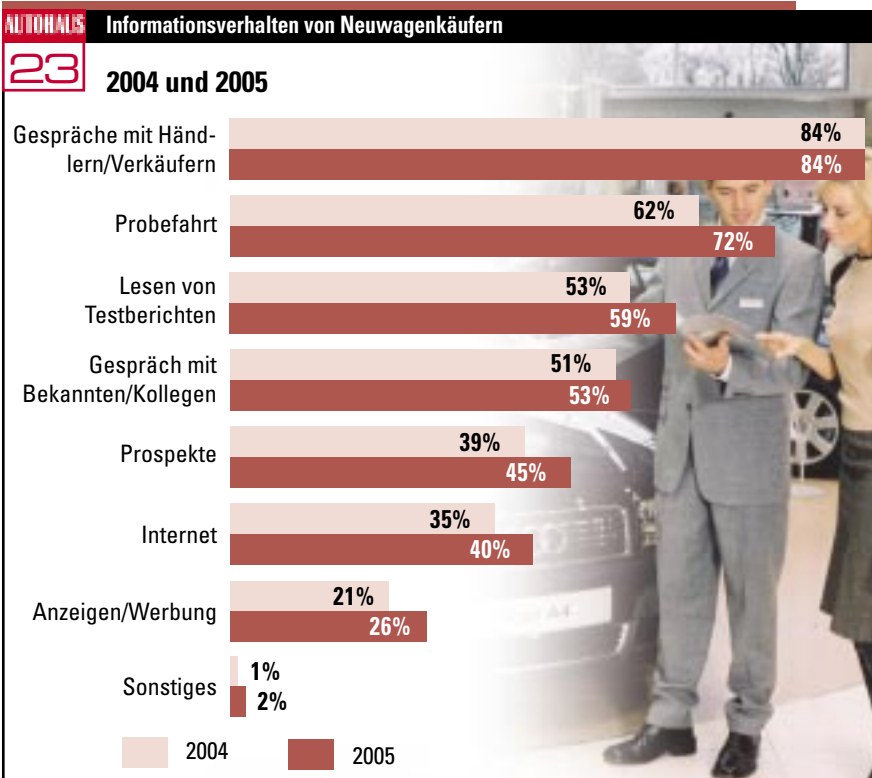
**Neuwagenkäufer sind gut informiert**

Vor dem Kauf ihres Fahrzeugs nutzten die Neuwagenkäufer durchschnittlich 3,8 Informationsquellen. Wie die Gebrauchtwagenkäufer haben sich damit auch die Neuwagenkäufer besser informiert als noch 2004, als für den Neuwagenkauf „nur“ 3,5 Informationsquellen genutzt wurden. Die wichtigsten Quellen zeigt Grafik 23. Recht gering war der Unterschied bei der Inanspruchnahme der Informationsquellen von Käufern unterschiedlichen Alters, wobei das Informationsbedürfnis mit zunehmendem Käuferalter abnahm. Ältere Käufer scheinen auch auf ihre Erfahrungen aus früheren Käufen zu vertrauen. Keinen Unterschied gab es bei der Nutzung von Informationsquellen zwischen „Ost“ und „West“, wie auch die Marke des

gekauften Fahrzeugs fast keinen Unterschied machte. Ausnahme: Käufer italienischer Modelle nutzten nur 3,5 Quellen. Differenziert man nach dem Haushaltseinkommen, so fällt auf, dass bei höherem Einkommen deutlich mehr Informationen eingeholt wurden als bei niedrigerem, was sicher mit dem Preis des gekauften Fahrzeugs zusammenhängt.

**Unterschiedliches Informationsverhalten**

Erneut gab es Unterschiede in der Nutzung der verschiedenen Informationsquellen zwischen männlichen und weiblichen Neuwagenkäufern. Männer nutzten im Schnitt 3,9, Frauen nur 3,6 Informationsmöglichkeiten. Für Frauen war dabei nur das Gespräch mit Kollegen/Bekanntem viel wichtiger als für Männer. Alle anderen Informationsquellen, mit Ausnahme von Anzeigen/Werbung, wurden seltener genutzt. Eine für Männer viel wichtigere Informationsquelle als für Frauen sind Testberichte in den Tageszeitungen und der Motorpresse. Immer häufiger holen sich die angehenden Neuwagenkäufer Informationen aus dem Internet. 2005 galt dies bereits für 40%, wobei Männer diese Quelle zu 43% nutzten, Frauen zu 33%. Auf den ersten Blick erstaunt, dass die Internetnutzung beim Gebrauchtwagenkauf höher war als beim Neuwagenkauf. Dies erklärt sich damit, dass es bei Gebrauchtwagen im Internet mehrere „Typen“ von Informationsquellen gibt, bei Neuwagen im Prinzip nur eine „Art“.

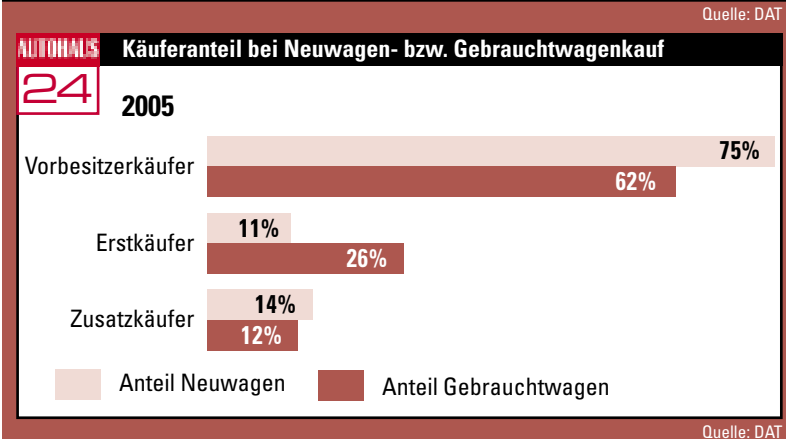


**8. Erst- und Vorbesitz**

Es wurde schon erwähnt, dass man Fahrzeugkäufer in Vorbesitzerkäufer, Erstkäufer und Zusatzkäufer einteilen kann. Grafik 24 zeigt, welche Anteile diese Käufergruppen beim Neu- und Gebrauchtwagenkauf hatten. Die einzige Veränderung zu 2004 besteht darin, dass der Erstkäuferanteil beim Neuwagenkauf von 12% auf 11% zurückging und dafür der Anteil der Vorbesitzerkäufer um einen Prozentpunkt stieg.

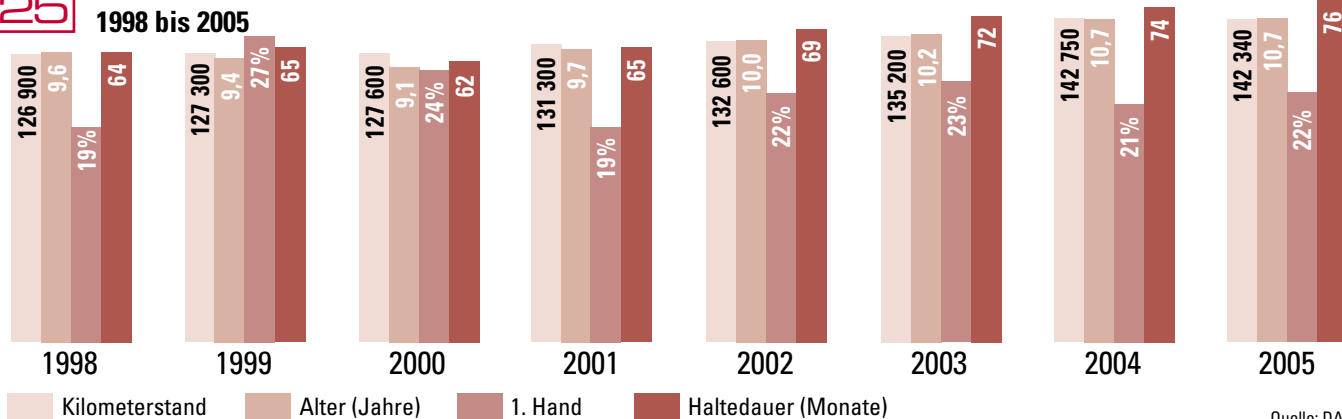
**Die Erstkäufer**

Der hohe Erstkäuferanteil von 26% beim Gebrauchtwagenkauf macht deutlich, welche Bedeutung diese Käufer für den Gebrauchtwagenmarkt haben. Der genannte Anteil bedeutet, dass rund 1,730 Mio. Gebrauchte von dieser Käufergruppe erworben wurden. Darüber hinaus kauften Erstkäufer 11% oder in Zahlen rund 368.000 der Neuwagen.



## Vorwagen der Gebrauchtwagenkäufer

1998 bis 2005



Quelle: DAT

Da Erstkäufer in der Regel die „sichersten“ Käufer sind, darf deren Bedeutung für den Neu- und den Gebrauchtwagenmarkt nicht unterschätzt werden. Der Wunsch nach individueller Mobilität ist eine Triebfeder, die selbst in einer wirtschaftlich schwierigen Situation zu der Entscheidung führt, ein Fahrzeug zu kaufen. Neu- und Gebrauchtwagen zusammengerechnet, wurden in 2005 nicht weniger als rund 2.098 Mio. Pkw von Erstkäufern erstanden, was sich stabilisierend auf den Neu- wie auch den Gebrauchtwagenmarkt ausgewirkt hat. Die Bedeutung der Erstkäufer wird nur wenig gemindert dadurch, dass die Erstkäufer beim Gebrauchtwagenkauf in 2005 durchschnittlich nur 5.480 Euro für ihr Fahrzeug ausgaben, beim Neuwagenkauf 15.810 Euro. Nahezu jeder vierte GW-Erstkäufer kaufte sein Fahrzeug für weniger als 2.500 Euro, eine Preisklasse, die beim fabrikatsgebundenen Fahrzeughandel absolut unterrepräsentiert ist. Wird berücksichtigt, dass rund 82% (2004: 81%) der Erstkäufer ihr Autofahrerdasein mit einem Gebrauchten begannen, so sollte es für den Kfz-Handel ein „Muss“ sein, für diese Käufer ein passendes Angebot bereitzuhalten.

### Importeure mit überdurchschnittlichem Erstkäuferanteil

Gut 28% (2004: 33%) der gebraucht gekauften Importmodelle wurden von Erstkäufern gekauft. Bei den deutschen Marken lag dieser Anteil bei knapp 24% (2004 ebenfalls rund 24%). Größer als beim Gebrauchtwagenkauf waren die Unterschiede zwischen den Importmarken und den deutschen Marken beim Neuwagen. 17% der Importfahrzeuge und nur 8% der deutschen Fahrzeuge gingen in den Besitz von Erstkäufern über.

Für Fahrzeuge der so genannten Premiumhersteller fanden sich verständlicherweise sehr wenige Erstkäufer, denn deren Fahrzeuge gehörten noch nie zu den typischen Einsteiger-Klassen. Dies gilt sowohl für den Neu- als auch den Gebrauchtwagenkauf. 57% der Gebrauchtwagen-Erst- und -Zusatzkäufer kauften ihr Fahrzeug auf dem Privatmarkt, nur 29% beim Neuwagenhandel. Vorbesitzkäufer erwarben ihren Gebrauchten dagegen zu 41% bei einem Neuwagenhändler und zu ebenfalls 41% direkt von Privat.

### GW-Käufer weniger markentreu

45% der Gebrauchtwagen-Vorbesitzkäufer ersetzten 2005 ihren Vorwagen durch ein Modell derselben Marke wie der Vorwagen. Die Markentreue war damit nicht so hoch wie in den beiden Jahren zuvor (2004: 48%, 2003: 47%). Wie schon in den Vorjahren war die Treue der Käufer zu Fahrzeugen deutscher Hersteller deutlich höher als bei den Importmarken. Da Ausgangspunkt der Beurteilung der Markentreue das gekaufte Fahr-

zeug ist, bedeutet dies, dass die Importmarken bei Gebrauchtwagen zusätzliche Käufer gewonnen haben.

### Hohe Markentreue beim Neuwagenkauf

Die Markentreue der Neuwagenkäufer lag 2005 nicht nur deutlich höher als beim GW-Kauf, mit 59% lag diese Markentreue auch über der der Jahre 2002 bis 2004 (jeweils 55%). Noch deutlicher als beim Gebrauchtwagenkauf lag die Markentreue beim Neuwagenkauf bei den Käufern deutscher Fabrikate über derjenigen der Käufer von Importmarken.

## 9. Der Vorwagen

### 9.1 Gebrauchtwagenkäufer

Wie in 2004 wurden auch 2005 38% der Gebrauchtwagen von Erst- und Zusatzkäufern erworben. Damit haben 62% der Gebrauchtwagenkäufer einen Vorwagen ersetzt. Diese ersetzten Vorwagen, das zeigt Grafik 25, waren im statistischen Durchschnitt 10,7 Jahre alt und hatten eine Gesamt-



Deutlicher als beim GW-Kauf lag beim NW-Kauf die Markentreue bei Käufern deutscher Fabrikate über derjenigen der Käufer von Importmarken.

laufleistung von 142.340 km. Damit waren die Vorwagen genauso alt und hatten die nahezu gleiche Laufleistung wie die von den Gebrauchtwagenkäufern des Jahres 2004 ersetzten Vorwagen. 22% (2004: 21%) der abgegebenen Vorwagen waren von den jetzigen Gebrauchtwagenkäufern neu gekauft worden. Die durchschnittliche Haltedauer der Vorwagen



Bei den Vorwagen der NW-Käufer bleibt der Neuwagenhandel mit 47 Prozent der größte Abnehmer.

lag 2005 bei 76 Monaten und war damit so lange wie nie zuvor. Nur zur Erinnerung: Ende der 70er, Anfang der 80er Jahre lag diese Haltedauer unter drei Jahren. Die als Neufahrzeug gekauften Vorwagen wurden allerdings von ihren Besitzern mit einer Nutzungsdauer von 98 Monaten, in denen eine Laufleistung von 108.010 km erbracht wurde, deutlich länger gefahren als die gebraucht gekauften Wagen. Diese wurden bereits nach 70 Monaten und einer Laufleistung in dieser Zeit von 74.730 km erneuert. Die längste Haltedauer war wiederum bei Vorwagen der Marke Mercedes zu verzeichnen, gefolgt von japanischen Fahrzeugen und Opel-Modellen. Italienische Modelle hatten dagegen die kürzeste Haltedauer. Nimmt man als Maßstab nicht die Marke des Vorwagens, sondern die des gekauften Fahrzeugs, dann zeigt sich, dass die Käufer gebrauchter Opel-Modelle ihren Vorwagen am längsten genutzt hatten. Die Käufer japanischer Modelle hatten dagegen die kürzeste Vorwagen-Haltedauer zu verzeichnen. Der durchschnittliche Erlös aus dem Vorwagenverkauf lag, dem Alter und der Laufleistung entsprechend, bei nur 3.070 Euro (2004: 2.790 Euro). War der Vorwagen neu gekauft, lag der durchschnittliche Verkaufserlös bei 4.050 Euro, für gebraucht gekaufte Vorwagen wurden nur noch 2.790 Euro erzielt.

Trotz des insgesamt doch geringen Erlöses waren die Vorwagenverkäufer mit dem erzielten Preis insgesamt zufrieden. Einschränkungen gelten aber bei Verkauf an den Gebrauchtwagenhandel. Immerhin 39% der Vorwagenverkäufer waren mit dem dort erzielten Preis weniger zufrieden oder gar unzufrieden. Bei Verkauf an Privat galt dies für 14%, bei Verkauf an den Neuwagenhandel für immerhin auch 24%. Nachdem dies in 2004 beim Verkauf an den Neuwagenhandel nur in 17% der Fälle galt, ist nicht auszu-

schließen, dass die Werbung verschiedener Hersteller/Importeure im vergangenen Jahr Erwartungen geweckt hat, die aus Verbrauchersicht nicht in allen Fällen erfüllt wurden. Man darf auch davon ausgehen, dass der Verkauf an den Gebrauchtwagenhandel oft eine Notlösung war, weil das Fahrzeug sonst gar nicht oder erst viel später hätte verkauft werden können.

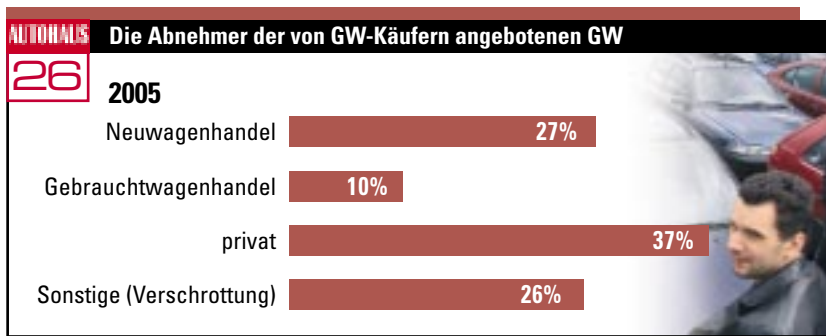
den Vorwagenverkauf kein Inserat auf. Die Abnehmer der Vorwagen der Gebrauchtwagenkäufer des Jahres 2005 zeigt Grafik 26. Wichtigste Abnehmergruppe waren private Käufer, an die 37% der Vorwagen flossen, 27% wurden von einem fabrikatsgebundenen Händler in Zahlung genommen oder frei angekauft und 10% wurden über einen Gebrauchtwagenhändler vermarktet. 26% wurden auf sonstigem Wege abgegeben, was mehrheitlich Verschrottung bedeutet.

**Häufige Verkaufsinserate bei Privatverkauf**

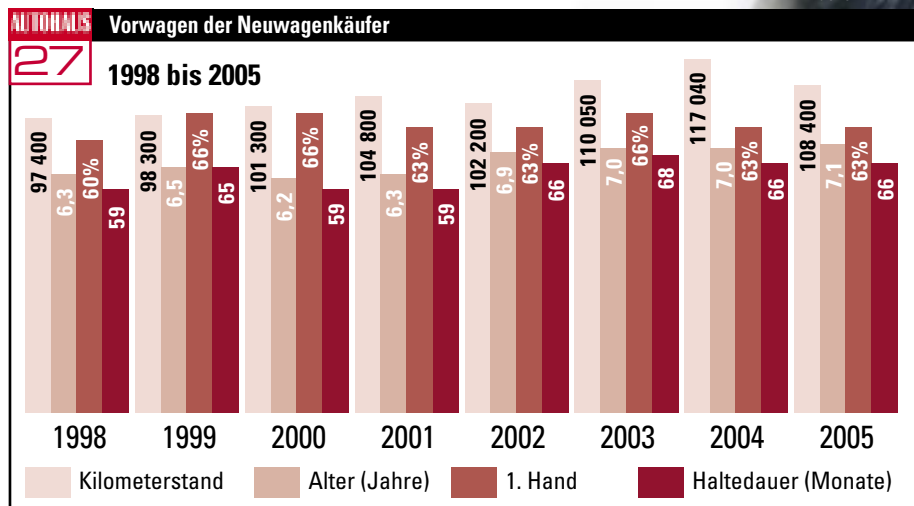
Für den Verkauf des Vorwagens inserierten 33% der Verkäufer in einer Tageszeitung oder einer Fachzeitschrift bzw. im Internet (10%). Dagegen wurden 67% der Vorwagen ohne Inserat verkauft (oder auch stillgelegt oder verschrottet). Wurde der „neue“ Gebrauchte auf dem Privatmarkt gekauft, dann gaben die Vorbesitzkäufer für den Verkauf des Vorwagens in etwas mehr als der Hälfte der Fälle wenigstens ein Inserat auf. Nahezu neun von zehn Käufern beim Neuwagenhandel und auch beim Gebrauchtwagenhandel gaben für

**9.2 Neuwagenkäufer**

75% der Neuwagenkäufer des Jahres 2005 ersetzten mit dem Kauf ihres Neufahrzeugs ein anderes Fahrzeug. 70% aller Neuwagenkäufer verkauften oder verschenkten einen Vorwagen oder gaben ihn an eine Leasing-Gesellschaft zurück. Die Vorwagen der Neuwagenkäufer waren durchschnittlich 7,1 Jahre alt und damit noch etwas älter als in den Jahren zuvor (2004 und 2003: 7,0 Jahre). Die Laufleistung lag mit 108.400 km allerdings unter der des Vorjahres. Dies zeigt Grafik 27. Wie bei den Vorwagen der Gebrauchtwagenkäufer gab es auch bei den Vorwagen der Neuwagenkäufer, wie Grafik



Quelle: DAT

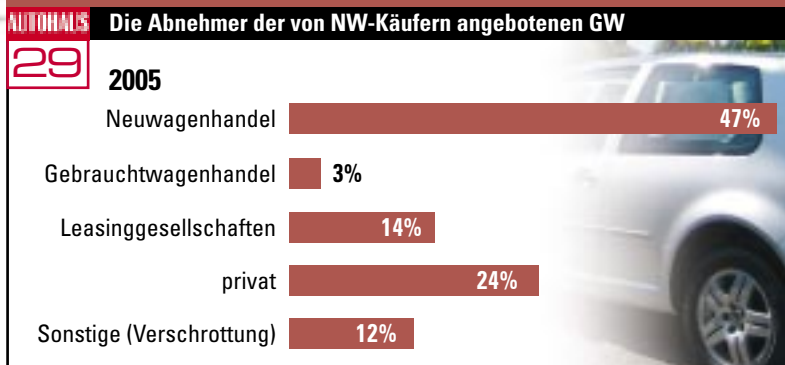
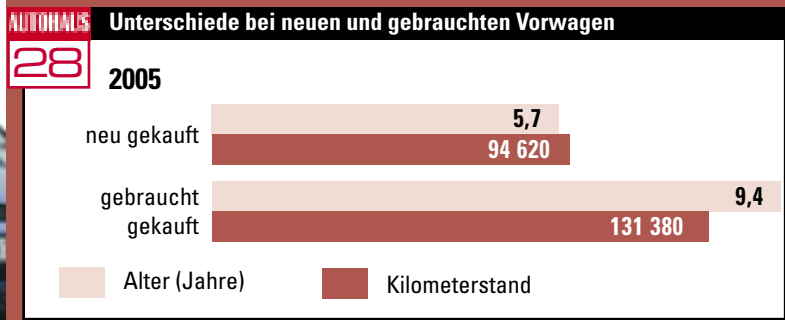


Quelle: DAT



75%

der Neuwagenkäufer 2005 ersetzten mit dem Neufahrzeugkauf ein anderes Fahrzeug. Die Vorwagen waren durchschnittlich 7,1 Jahre alt.



28 ausweist, erhebliche Unterschiede zwischen neu und gebraucht gekauften Fahrzeugen. Beim Verkauf des Vorwagens lag der durchschnittliche Erlös bei 6.150 Euro und damit deutlich über den entsprechenden Erlösen in 2004 (5.510 Euro) und 2003 (5.440 Euro). Bei Verkauf/Inzahlunggabe an einen Neuwagenhändler wurden 6.520 Euro erzielt, bei Verkauf an Privat 5.870 Euro und bei einem Verkauf an einen Gebrauchtwagenhändler sogar nur 2.800 Euro. Erwähnt werden sollte noch, dass die Vorwagen-Haltedauer gegenüber 2004 unverändert bei 66 Monaten lag. Dabei wurden die neu gekauften Vorwagen gut 67 Monate, die gebraucht gekauften knapp 65 Monate gefahren.

**NW-Handel größter Vorwagen-Abnehmer**

Während bei den Vorwagen der Gebrauchtwagenkäufer der Verkauf auf dem Privatmarkt die wichtigste Rolle spielt, ist bei den Vorwagen der Neuwagenkäufer der Neuwagenhandel größter Abnehmer. 47% der Vorwagen wurden dort verkauft oder in Zahlung gegeben. Weitere 14% gingen an eine Leasinggesellschaft und landeten damit zum größten Teil ebenfalls beim Neuwagenhandel. Der Anteil der an den NW-Handel abgegebenen Vorwagen ist damit gegenüber 2004 (43% bzw. 13%) gestiegen, der höhere Marktanteil des Neuwagenhandels am Gebrauchtwagen-geschäft hat dies auch erwarten lassen. Eine bescheidene Rolle als Vorwagenabnehmer

kam erneut dem reinen Gebrauchtwagenhandel zu, an den, wie Grafik 29 zeigt, nur 3% der Vorwagen abgegeben wurden. Bei dem dort erzielten Durchschnittspreis, der auch von der „Politik“ dieser Händler beeinflusst wird, nicht verwunderlich. Auch wenn der Anteil der an den Neuwagenhandel abgegebenen Vorwagen gestiegen ist, war die Bereitschaft der Neuwagenhändler zur Inzahlungnahme des Vorwagens doch unterschiedlich hoch (siehe auch Abschnitt I.10 – „Der Handel im Urteil der Käufer“). In Abhängigkeit von der Marke des gekauften Neuwagens lag die Bandbreite der Inzahlungnahmequote zwischen 36% und 59%.

**Inzahlungnahmequote im Osten höher**

Immer noch höher als im Westen ist die Inzahlungnahmequote im Osten Deutschlands. Der Unterschied verringert sich aber. Während in den alten Bundesländern knapp 47% der Vorwagen beim Neuwagenkauf in Zahlung gegeben wurden, waren dies im Osten, wie ein Jahr zuvor, rund 50%. Dieser Anteil liegt unter dem der Jahre vor 2004 und war sicher mitursächlich für die unterschiedliche Marktanteilsentwicklung beim Gebrauchtwagenkauf.

**Wenig Vorwagen über Anzeigen verkauft**

Nur für 27% der Vorwagen haben die Neuwagenkäufer in der Tagespresse oder in Fachzeitschriften inseriert bzw. ihr Fahrzeug im Internet angeboten (10%). 73% der Vorwa-

gen wurden ohne Schaltung eines Inserats verkauft. Mit Abstand am häufigsten inserierten die Vorwagenverkäufer, die an Privat verkauften (59%). Neuwagenkäufer, die den Vorwagen in Zahlung gaben, versuchten nur in 10% der Fälle, mittels einer oder mehrerer Verkaufsanzeigen einen Käufer für ihr Fahrzeug zu finden. Die Vorwagenverkäufer, die über eine Anzeige verkauften, inserierten, wie schon 2004, im Schnitt 1,8 Mal. Die Bedeutung der Inserate wird für die Verkäufer immer geringer. Noch 1999 wurden durchschnittlich 2,6 Inserate aufgegeben, nahezu kontinuierlich ging diese Zahl innerhalb von fünf Jahren auf die genannten 1,8 zurück.

**Erlös häufig unbefriedigend**

Wie die Vorwagenverkäufer unter den Gebrauchtwagen auch die unter den Neuwagenkäufern mit dem Erlös für den Vorwagen mehrheitlich zufrieden. Dies galt zumindest für 78% (2004: 82%) der Befragten, wobei 24% (2004: 29%) sogar „sehr zufrieden“ waren. In 22% der Fälle, und damit häufiger als 2004, war der Erlös für die Vorwagenverkäufer aber unbefriedigend. Kaum Unterschiede gab es bei der Zufriedenheitsquote zwischen dem Verkauf an Privat und dem Verkauf an den Neuwagenhandel, deutlich weniger zufrieden waren die, die ihren Vorwagen an einen Gebrauchtwagenhändler verkauften. Im Vorjahr waren gerade die Vorwagenverkäufer, die an einen Gebrauchtwagen-

genhändler verkauften, am zufriedensten. Betrachtet man die Zufriedenheit mit dem Verkaufserlös nach der Vorwagen-Marke, dann war die Bandbreite mit 1,9 bis 2,2 (wobei 1 = „sehr zufrieden“, 2 = „zufrieden“, 3 = „weniger zufrieden“ und 4 = „gar nicht zufrieden“ bedeutet) recht gering. Bei einer Betrachtung nach der Marke des in 2005 gekauften Neuwagens war die Bandbreite mit 1,8 bis 2,2 nur unwesentlich größer. Mit einem Durchschnittswert von 2,1 waren auch in 2005 die Vorwagenverkäufer „Ost“ unzufriedener als die Vorwagenkäufer im Westen, deren Zufriedenheitsdurchschnitt bei 2,0 lag.

**10. Der Handel im Urteil der Käufer**

Die Gebrauchtwagenkäufer des Jahres 2005 scheinen kritischer gewesen zu sein als die des Jahres 2004. Obwohl der Handel insgesamt gesehen seinen Marktanteil steigern konnte, wurde er 2005 in fast allen Beurteilungspunkten etwas schlechter beurteilt als ein Jahr zuvor. Dies gilt sowohl für den Neuals auch den Gebrauchtwagenhandel. Dabei beurteilten die Gebrauchtwagenkäufer den Neuwagenhandel weiterhin durchweg besser als den reinen Gebrauchtwagenhandel. Auf einer Skala von 1 = „ausgezeichnet“ bis 5 = „schlecht“ sah die Beurteilung aus, wie in

**16%**

der Gebrauchtwagenkäufer beim Neuwagenhandel liebäugelten mit dem Kauf eines Neuwagens.

Grafik 30 beschrieben. Nimmt man die Marke der gekauften Fahrzeuge als Maßstab, wobei nicht zwischen Kauf bei Neu- oder Gebrauchtwagenhändler differenziert werden kann, waren die Käufer von Oberklassefahrzeugen besonders mit dem Angebot, den Sach- und Fachkenntnissen des Verkäufers und der Möglichkeit zur Probefahrt, wobei Letzteres auch für Käufer von Import-Modellen gilt, zufrieden. Auch von der Art und Weise der Kaufabwicklung waren Oberklasse-Käufer besonders angetan. Die Bereitschaft zur

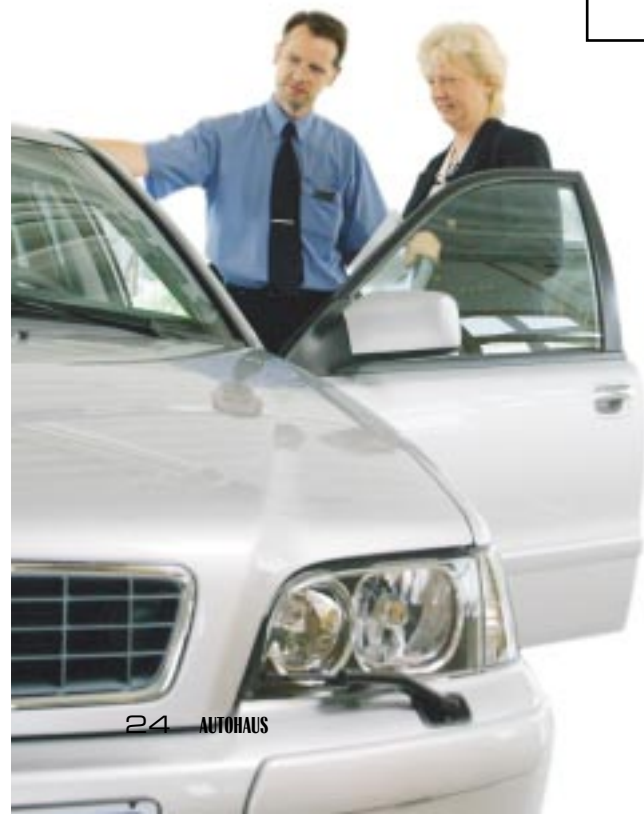
Inzahlungnahme eines Vorwagens war insgesamt wenig ausgeprägt, besonders unzufrieden waren Käufer von Opel-Modellen, am zufriedensten die Käufer von Mercedes.

**Neuwagenkäufer sehr zufrieden**

Anders als die Gebrauchtwagenkäufer beurteilten die Neuwagenkäufer ihren Partner „Händler“ in 2005 nicht nur erneut überwiegend positiv, sondern sogar noch etwas besser als 2004. Grafik 31 zeigt die Beurteilung des Neuwagenhandels durch die



Quelle: DAT





**Finanzierungsart**

Finanzierungsart	Anteil am Kaufpreis (in %)					
	Neuwagenkauf			Gebrauchtwagenkauf		
	West	Ost	Gesamt	West	Ost	Gesamt
eigene Ersparnisse	51,0	53,2	51,3	57,4	51,7	56,5
Erlöse aus Vorwagenverkauf	17,6	13,3	17,1	16,5	17,0	16,6
Geschenke/Zuschüsse	4,9	3,7	4,7	6,3	8,7	6,7
Kredit	26,5	29,8	26,9	19,8	22,6	20,2

Quelle: DAT


Käufer auf Basis einer Skala von 1 = „ausgezeichnet“ bis 5 = „schlecht“. Über das Ergebnis können sich die Autoverkäufer des Neuwagenhandels freuen, wurden sie doch in drei Positionen besser und in drei Positionen genauso gut beurteilt wie das Jahr zuvor. Unverändert ist aber die Inzahlungnahme-Bereitschaft die „Schwachstelle“ des Handels, wenngleich sie zu den drei besser beurteilten Positionen zählt. Berücksichtigt man die Werbung vieler Hersteller/Importeure in 2005 bezüglich der Inzahlungnahme von Gebrauchten, dann hätte man eigentlich eine bessere Beurteilung in diesem Punkt erwarten dürfen. Betrachtet man die Inzahlungnahme-Bereitschaft nach der Marke des gekauften Neuwagens, dann waren die Unterschiede mit einer Beurteilung von 2,0 für BMW-Händler bis 2,3 für Opel-Händler relativ gering. Etwas besser als die Händler „West“ beurteilten die Neuwagenkäufer die Händler „Ost“. Dabei fällt auf, dass diese bessere Beurteilung für alle beurteilten Punkte zutrifft. Auffallend auch, dass Erstkäufer den Handel überdurchschnittlich gut beurteilten. Die Frage ist, ob Erstkäufer weniger kritisch sind oder ob sich der Handel um diese Klientel besonders bemüht hat.

**11. Fahrzeugfinanzierung**

Nicht jeder der nahezu 10 Mio. Pkw-Käufer verfügte über genügend Eigenkapital, um das gekaufte Fahrzeug ohne Fremdmittel finanzieren zu können. Eine Möglichkeit wäre in diesen Fällen gewesen, das Fahrzeug zu leasen, in den meisten Fällen nahmen diese Käufer aber einen Kredit in Anspruch.

**Kredit wichtige Finanzierungsquelle**

Zu den Eigenmitteln zählen nicht nur Ersparnisse, vielmehr auch der Erlös aus dem Verkauf oder der Inzahlunggabe eines eventuellen Vorwagens sowie Geschenke/Zuschüsse von Verwandten. Im Rahmen der hier vorliegenden Untersuchungen wurde auch ermittelt, welchen Anteil die einzelnen Finanzierungsquellen bei der Finanzierung des Kaufpreises

hatten. Die Ergebnisse sind in Grafik  dargestellt. Es fällt auf, dass der Kreditanteil bei der Fahrzeugfinanzierung gegenüber 2004 sowohl beim Neu- als auch beim Gebrauchtwagenkauf zurückgegangen ist. Nicht berücksichtigt sind in der Aufstellung die geleasteten Fahrzeuge. Sie hatten auf Basis der hier vorliegenden Untersuchungen bei Neuwagen einen Anteil von 26% (2004: 24%) und 3% bei Gebrauchtwagen (2004: 2%). Wenn man die jeweiligen Anschaffungspreise berücksichtigt, dann ergibt sich aus den ausgewiesenen Kreditanteilen, dass die Neuwagenkäufer „West“ 2005 durchschnittlich nur noch rund 6.455 Euro (2004: 7.395 Euro) und die Neuwagenkäufer „Ost“ nur noch 6.160 Euro (2004: 7.115 Euro) mittels eines Kredits finanzierten. Beim Gebrauchtwagenkauf waren dies in den alten Ländern rund 1.675 Euro (2004: 1.775 Euro) und in den neuen Bundesländern rund 1.745 Euro (2004: 2.160 Euro). Auffallend ist, dass der Kreditanteil der Erst- und Zusatzkäufer unter den Gebrauchtwagenkäufern, die ja keinen Vorwagen verkaufen konnten, nur weniger als 1% über dem Durchschnitt lag, dass aber rund 13% des Kaufpreises aus Geschenken/Zuschüssen finanziert werden konnten. Beim Neuwagenkauf lag der Kreditanteil der Erst- und Zusatzkäufer um rund 5% über dem Durchschnitt, die Zuschüsse/Geschenke hatten einen überdurchschnittlich hohen Anteil von über 11%, betrachtet man nur die Erstkäufer, dann lag dieser Anteil bei hohen fast 23%.

**12. Alternativüberlegungen vor dem Kauf**

Vor dem Kauf stand noch nicht für jeden der knapp 10 Mio. Pkw-Käufer fest, ob das nächste Fahrzeug ein Neuer oder ein Gebrauchter sein soll. So hatten immerhin 12% der Gebrauchtwagenkäufer des Jahres 2005 auch den Kauf oder das Leasing eines Neuwagens in Erwägung gezogen. In den drei Jahren zuvor waren dies jeweils 11%. Beim Kauf eines Fahrzeugs mit einem Hubraum von mehr als 2 Litern war sogar für nahezu jeden

fünften Gebrauchtwagenkäufer ein Neuwagen eine ernsthafte Alternative. 16% der Gebrauchtwagenkäufer beim Neuwagenhandel liebäugelten mit dem Kauf eines Neuwagens, bei Käufern auf dem Privatmarkt waren es nur 9% und bei Käufern beim Gebrauchtwagenhandel sogar nur 8%. Für Käufer im Westen Deutschlands war ein Neuwagen häufiger eine Alternative (13%) als für die Gebrauchtwagenkäufer im Osten (7%).

**Gebrauchtwagen oft eine Überlegung wert**

Nicht nur Gebrauchtwagenkäufer haben auch an den Kauf eines Neuwagens gedacht, vielmehr haben auch viele Neuwagenkäufer darüber nachgedacht, sich ein Gebrauchtfahrzeug zu kaufen. In 2005 waren dies immerhin 29% und damit mehr als in den beiden Jahren zuvor (2004: 26%, 2003: 28%). Für die Käufer neuer Importfahrzeuge war der Kauf eines Gebrauchten wesentlich häufiger (31%) eine Alternative als für die Käufer deutscher Marken. Nur 19% der Käufer von Marken, die man üblicherweise der Oberklasse zuordnet, dachten auch über einen eventuellen GW-Kauf nach. Nimmt man Neu- und Gebrauchtwagenkäufer zusammen, hatten sich etwa 1,77 Millionen Fahrzeugkäufer im Jahre 2005 nicht von Anfang eindeutig für einen Neuen oder einen Gebrauchten entschieden. Von diesen Käufern haben sich letztlich 800.000 für einen Gebrauchten entschieden, rund 970.000 kauften sich einen Neuwagen.

**Marken- und Händlertreue nicht selbstverständlich**

Im Rahmen ihrer Kaufüberlegung zogen viele Neuwagenkäufer auch den Kauf eines Fahrzeugs einer anderen Marke als der des dann tatsächlich gekauften Fahrzeugs in Erwägung. Immerhin hatten 37% der Neuwagenkäufer des Jahres 2005 vor dem Kauf auch Kontakte zu Händlern anderer Fabrikate. Käufer von neuen Import-Fahrzeugen kontaktierten Händler anderer Marken noch häufiger, nämlich zu 44%. Selbst wenn die Entscheidung für eine Marke gefallen war, wurde von 76% der potentiellen Käufer unter den Angeboten der Händler dieses Fabrikates verglichen. Insgesamt hatten die Neuwagenkäufer im Berichtsjahr 2005 außer mit „ihrem“ Händler Kontakte zu weiteren 2,15 Neuwagenhändlern (2004: 2,18, 2003: 2,36), nämlich zu 1,43 Händlern der Marke des gekauften Fahrzeugs und zu 0,72 Händlern anderer Marken.



# Das Werkstatt- geschäft 2005

**Service /** Steigende Unterhaltskosten und sparsame Kunden belasten das Geschäft

**B**ei einem Vergleich der Marktanteile der einzelnen Teilmärkte bei der Wartung und Reparatur von Pkw in 2005 muss man die Verschiebungen innerhalb der Werkstätten, die sich als Folge der neuen GVO ergeben haben, berücksichtigen. Das „Werkstätten-Sterben“, das schon in den letzten Jahren zu beobachten war, setzte sich auch in 2005 fort. Gab es 2004 noch 41.700 Kfz-Betriebe, so waren es 2005 nur noch 40.800. Dabei gab es aber eine Besonderheit der Art, dass die Zahl der Marken-Werkstätten, eine Folge der GVO, von 20.120 in 2004 auf 20.600 in 2005 gestie-

gen ist, der Rückgang also ausschließlich darin begründet ist, dass viele, vor allem kleine, freie Betriebe aufgeben mussten. Vor dem Hintergrund dieser Entwicklung sind die Ergebnisse der DAT-Untersuchung über das Reparatur- und Wartungsverhalten der deutschen Autofahrer zu sehen.

## 1. Wartungsbewusstsein

Als Wartungs-Soll ist die Zahl der Wartungsarbeiten zu verstehen, die durchgeführt werden müssten, wenn die Fahrzeughalter sich an die entsprechenden Empfehlungen der Hersteller/Importeure halten würden. Da

die empfohlenen Wartungsintervalle entweder nach einer gewissen Zeit oder nach einer bestimmten Fahrleistung fällig werden, ergibt sich beim Wartungs-Soll ein Zusammenhang mit der Entwicklung der jährlichen Fahrleistung. Durch die Verlängerung der Wartungsintervalle ist das Wartungs-Soll im Laufe der Jahre immer kleiner geworden. Nur die für viele Fahrzeuge geltende Empfehlung, wenigstens einmal jährlich einen Wartungsdienst durchzuführen, hat zu einem nicht noch stärkeren Rückgang des Wartungs-Soll geführt.

Unter Wartungs-Ist versteht man die Zahl der tatsächlich pro Pkw durchgeführten Wartungsarbeiten, die im Rahmen der hier vorliegenden Untersuchung ermittelt wurde.



Komplizierte Fahrzeugtechnik bringt Kunden zwar in die Fachwerkstätten zurück, steigende Unterhaltskosten und knappe Haushaltsbudgets sorgen jedoch dafür, dass Autofahrer am Service sparen.

lung könnte auf den ersten Blick für das Kfz-Gewerbe Auftrags- und Umsatzrückgänge bedeuten, doch die Fahrzeugtechnik ist durch den immer stärkeren Einsatz von Elektronik so kompliziert geworden, dass immer mehr Fahrzeughalter, die Wartungsarbeiten in früheren Jahren in höherem Maße selbst oder mit Bekanntenhilfe erledigten, gezwungen sind und auch in Zukunft sein werden, die Hilfe einer Fachwerkstatt in Anspruch zu nehmen. Die Zukunft des Wartungsbereiches wird aber nicht nur von den empfohlenen Wartungsintervallen und der komplexen Technik geprägt sein, sondern auch von der wirtschaftlichen Gesamtlage. Steigende Fahrzeug-Unterhaltskosten, die ganz wesentlich von den Kraftstoffkosten wie auch von den Versicherungsprämien beeinflusst werden, können, und dies ist insbesondere in den letzten zwei Jahren schon spürbar geworden, dazu führen, dass ein noch größerer Teil der Autofahrer versucht, durch „großzügigen“ Umgang mit der Wartung seines Fahrzeugs Unterhaltskosten einzusparen. 2005 trieben schon 31% (2004: 29%, 2003: 26%) der Fahrzeughalter die Sparsamkeit so weit, dass sie

ganz verzichteten, am Fahrzeug Wartungsarbeiten durchzuführen oder durchführen zu lassen.

## 2. Der Wartungsbereich

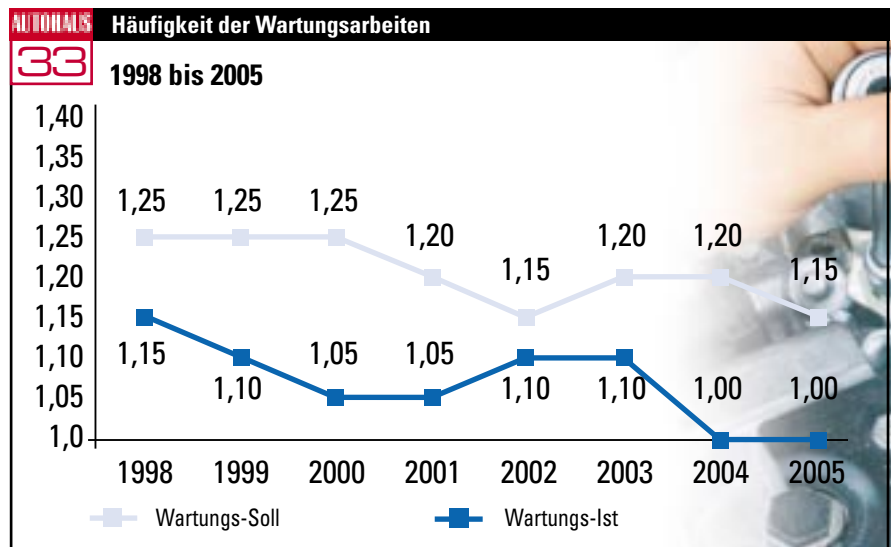
### 2.1 Häufigkeit von Wartungsarbeiten

Da der Bestand an Pkw/Kombi in 2005 etwas stärker gestiegen ist, als die Zahl der Wartungsarbeiten je Pkw/Kombi zurückging, wurden 2005 insgesamt etwas mehr Wartungsarbeiten durchgeführt als 2004. Die Häufigkeit der verschiedenen durchgeführten Wartungsarbeiten sowie deren Entwicklung seit 1998 pro Pkw und Jahr zeigt Grafik 34. 2005 wurden pro Fahrzeug nur noch 0,98 Wartungsarbeiten durchgeführt, wobei allerdings der Anteil der Fahrzeuge, an denen eine vom Hersteller empfohlene große Inspektion durchgeführt wurde, nach dem deutlichen Rückgang in 2004 wieder leicht gestiegen ist. Zurückgegangen ist der Anteil der Fahrzeuge, an denen eine kleine Inspektion/ein Pflegedienst durchgeführt wurde. Für viele Fahrzeuge gibt es aber auch keine Herstellerempfehlung mehr für diese Art der Wartungsarbeiten.

Aus der Differenz beider Werte ergibt sich das Wartungsdefizit, wie Grafik 33 zeigt. Dieses Defizit ist 2005 gegenüber dem Vorjahr nur deshalb kleiner geworden, weil das Wartungs-Soll zurückgegangen ist. Das Wartungs-Ist lag minimal unter dem des Jahres 2004 und erreichte damit einen neuen Tiefstand.

#### Werkstatt-Vorteil komplizierte Technik

Wenn sich die Jahresfahrleistung in den kommenden Jahren nicht deutlich verringert oder erhöht, wobei Letzteres bei den heutigen Kraftstoffpreisen eher unwahrscheinlich ist, wird sich das Wartungs-Soll nur wenig verändern, zumindest so lange die Herstellerempfehlung gilt, wenigstens einmal jährlich einen Wartungsdienst durchzuführen. Fahrzeuginterne Systeme, die einen fälligen Wartungsdienst signalisieren, könnten jedoch in Zukunft diese Empfehlung überflüssig machen. Der Rückgang des Wartungs-Soll in 2005 ist auch darauf zurückzuführen, dass der Anteil der mit solchen Systemen ausgestatteten Fahrzeuge zunimmt, für die Zukunft ist mit einem weiteren Rückgang des Wartungs-Soll zu rechnen. Eine solche Entwick-



**AUTOHAUS 34 Häufigkeit der verschiedenen Wartungsarbeiten 1998 bis 2005 Basis: Pkw-Bestand**

An ... % Pkw wurden durchgeführt	2005	2004	2003	2002	2001	2000	1999	1998
große Inspektion	41%	40%	46%	48%	47%	46%	48%	44%
kl. Inspektion/Pflegedienst	24%	26%	25%	26%	28%	28%	29%	32%
Motortest	5%	6%	7%	6%	4%	5%	6%	9%
sonstige Inspektion	28%	27%	30%	28%	26%	27%	27%	29%
gesamt	0,98	0,99	1,08	1,08	1,05	1,06	1,10	1,14

Quelle: DAT

**Wartungshäufigkeit altersabhängig**

Bei den maximal zwei Jahre alten Fahrzeugen, für die fast durchweg längere Wartungsintervalle gelten oder bei denen bordeigene Systeme fällige Wartungsdienste anzeigen, wurden erneut die wenigsten Wartungsarbeiten durchgeführt. Dies zeigt Grafik 35. Anders als in den Vorjahren wurden 2005 die zwei bis vier Jahre alten Fahrzeuge am häufigsten gewartet, wobei die Unterschiede in den Altersgruppen ab zwei Jahren recht gering waren. Noch vor rund fünfzehn Jahren sah

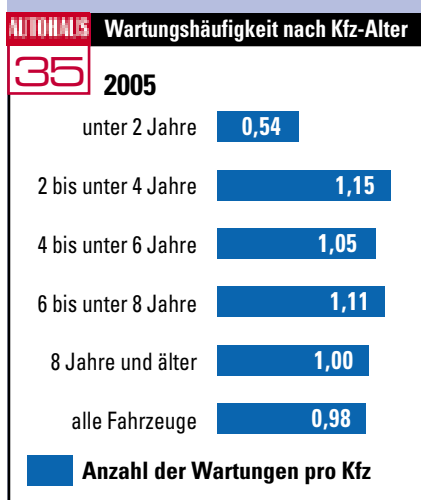
dies anders aus. Damals wurden ältere Fahrzeuge deutlich seltener gewartet als jüngere. Da die Fahrzeuge aber, wie die KBA-Zahlen ausweisen, immer älter werden, lohnt es sich für die Halter älterer Fahrzeuge, in deren Werterhalt zu investieren. Allerdings ist die Zahl der durchgeführten Wartungsarbeiten allein nur wenig aussagekräftig. Mit zunehmendem Fahrzeugalter gibt es erhebliche Verschiebungen in der Art der durchgeführten Arbeiten. Dies lässt auch Grafik 36 erkennen, denn bei gebraucht gekauften Fahrzeugen,

die im Schnitt 8,1 Jahre alt waren, wurden gegenüber neu gekauften (4,0 Jahre alt) weniger vom Hersteller empfohlene Wartungsarbeiten, dafür mehr Motortests und vor allem mehr sonstige Inspektionen durchgeführt.

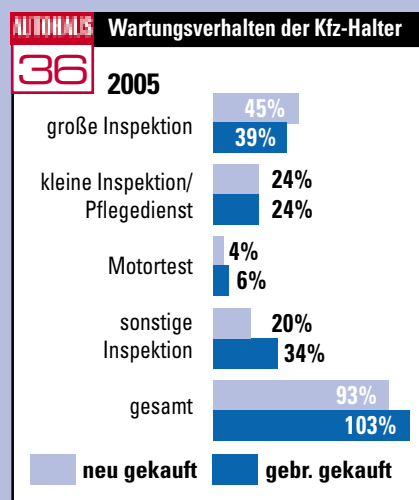
**2.2 Durchführungsort der Wartung**

Wie Grafik 37 zeigt, konnten 2005 die Vertragswerkstätten, vornehmlich zu Lasten der sonstigen Werkstätten ihren Marktanteil bei der Fahrzeugwartung steigern. So wie die starken Veränderungen von 2002 auf 2003 die Folge starker Veränderungen im Werkstätten-Netz, als rund 1.100 Betriebe als Vertrags-Werkstätten ausgeschieden sind und mehrheitlich zu „sonstigen Werkstätten“ wurden, waren, so ist auch die Marktanteils-Entwicklung von 2004 auf 2005 von der dargestellten Entwicklung des Werkstätten-Netzes in den letzten 12 Monaten mitbestimmt worden. Auffallend ist, dass die Vertragswerkstätten der Import-Fabrikate in 2005 mit 74% im Vergleich zu denen der deutschen Fabrikate (57%) erneut einen erheblich höheren Marktanteil erreichten. Den höchsten Vertragswerkstätten-Anteil erreichten wie 2004 die japanischen Marken, unter den deutschen Herstellern war BMW Spitzenreiter.

Erneut recht gering war der Do-it-yourself-Anteil, was in der schon erwähnten komplizierten Fahrzeugtechnik und den elektronischen Systemen begründet sein dürfte. Wenn man die Fälle, zu denen die Befragten keine Angabe gemacht haben, den „Heimwerkern“ zurechnet, was der Realität entsprechen dürfte, dann hat sich der Do-it-yourself-Bereich nicht verändert. Wesentlichen Einfluss darauf, wo



Quelle: DAT



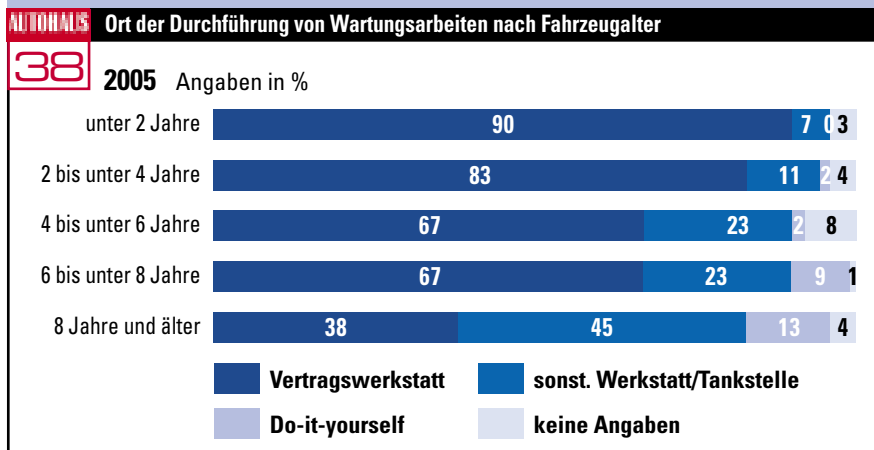
Quelle: DAT

**37** 1998 bis 2005 **Ort der Durchführung von Wartungsarbeiten**

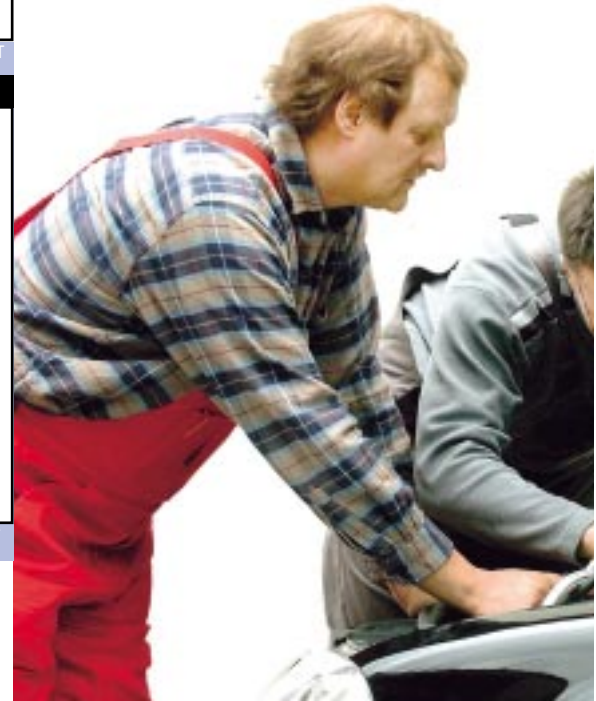
Pkw-Besitzer, die im Berichtszeitraum Wartungsarbeiten durchführen ließen = 100%

Ort der Durchführung der Wartungsarbeiten	2005	2004	2003	2002	2001	2000	1999	1998
Vertragswerkstatt	63%	60%	59%	66%	66%	64%	63%	58%
sonstige Werkstatt	26%	28%	26%	21%	21%	21%	21%	24%
Tankstelle	0%	1%	1%	0%	1%	1%	1%	2%
selbst ohne fremde Hilfe	2%	2%	3%	3%	4%	5%	5%	5%
mit Hilfe eines Bekannten	5%	4%	4%	4%	3%	4%	5%	3%
keine Angaben	4%	5%	7%	6%	5%	5%	5%	8%

Quelle: DAT



Quelle: DAT



Wartungsarbeiten durchgeführt werden, hat das Fahrzeugalter. Neue und sehr junge Fahrzeuge wurden auch 2005 weit überwiegend in Vertragswerkstätten gewartet. Den Rückgang des Marktanteils der Vertragswerkstätten und den Zuwachs bei den sonstigen Werkstätten und beim Do-it-yourself mit dem Fahrzeugalter zeigt Grafik 38. Diese Veränderung der Marktanteile zeigt auch Grafik 39, in der die Marktanteile der Teilmärkte in Abhängigkeit davon dargestellt sind, ob das Fahrzeug von seinem Besitzer neu oder gebraucht gekauft wurde. Das resultierende unterschiedliche Durchschnittsalter wurde schon erwähnt. 2005 beauftragten 76% der Fahrzeughalter, die ihr Fahrzeug neu gekauft hatten, für die Wartungsarbeiten eine Vertragswerkstatt. Bei den Käufern von Gebrauchtwagen waren dies dagegen nur 53%.



2005 wählten 76 Prozent der Neuwagenkäufer für Wartungsarbeiten eine Vertragswerkstatt, bei den GW-Käufern waren dies nur 53 Prozent.

**Ältere Fahrzeughalter bevorzugen Vertragswerkstätten**

Ältere und besser verdienende Fahrzeughalter sind treuere Vertragswerkstätten-Kunden als jüngere Halter und solche mit niedrigem Einkommen. So ließen die mindestens 50 Jahre alten Fahrzeughalter 69% der War-

63%

der Wartungsarbeiten wurden in Vertragswerkstätten durchgeführt – ein Plus von drei Prozent im Vorjahresvergleich.

tungsarbeiten in Vertragswerkstätten durchführen, die unter 30 Jahre alten nur 45%. Letztere führten dagegen überdurchschnittlich oft Wartungsarbeiten in eigener Regie oder mit Hilfe von Bekannten durch. Differenziert man nach „Ost“ und „West“, dann hatte die Wartung in Eigenregie im Westen mit einem Anteil von rund 8% eine größere Bedeutung als im

Osten, wo nur etwa 4% der Wartungsarbeiten von den Fahrzeughaltern selbst oder deren Bekannten durchgeführt wurden.

**2.2.1 Große Inspektion**

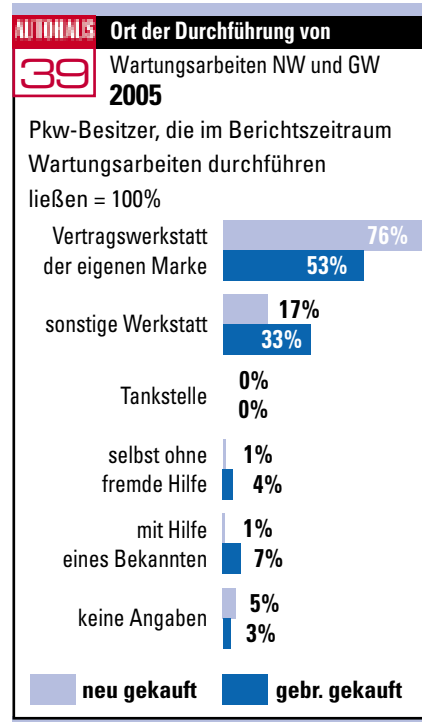
2005 wurde an 41% der Pkw eine große Inspektion durchgeführt, ein Wert, der nur 2004 noch niedriger war. Grafik 40 zeigt, dass die Vertragswerkstätten bei diesen Arbeiten Marktanteile zurückgewinnen konnten, wobei sich eine erhebliche Bandbreite bei der Aufspaltung nach Marken zeigte. Die Skala reichte im vergangenen Jahr von 68% bis 84%, wobei die Import-Marken etwas höhere Marktanteile erzielten (81%) als die deutschen Marken (74%). Da die entsprechenden Vorjahreswerte bei ebenfalls 81% bzw. bei nur 63% lagen, bedeutet dies, dass der höhere Marktanteil der Vertragswerkstätten auf das Plus bei den Werkstätten deutscher Marken zurückzuführen ist.

Unterschiede zeigen sich auch, wenn nach neu oder gebraucht differenziert wird. Bei gebraucht gekauften Autos wurden 68% der großen Inspektionen in der Vertragswerkstatt durchgeführt, bei den neu gekauften Fahrzeugen dagegen 84%. Wie nicht anders zu erwarten, ist auch das Fahrzeugalter ein

wesentliches Kriterium, wo die große Inspektion durchgeführt wird. Der Vertragswerkstätten-Anteil bei Fahrzeugen bis zu vier Jahren erreichte 90%, von den acht Jahre und älteren wurden dagegen nur 50% für die große Inspektion in eine Vertragswerkstatt gebracht. Ein höheres Einkommen bedeutet auch einen höheren Vertragswerkstätten-Anteil. So wurden die großen Inspektionen nur zu 54% in Vertragswerkstätten durchgeführt, wenn das Einkommen des Fahrzeughalters bei max. 1.000 Euro lag, zu 78% dagegen bei einem Einkommen von wenigstens 2.000 Euro.

**Markenbetriebe legen deutlich zu**

Der Gesamt-Werkstättenanteil an der großen Inspektion erreichte 2005 mit 95% den höchsten Wert der letzten Jahre. In der Zeitreihe fällt auf, dass die Freien Werkstätten, die drei Jahre in Folge Marktanteile gewinnen konn-



**AUTOHAUS 40 Ort der Durchführung der großen Inspektion 1998 bis 2005**

Pkw-Besitzer, die im Berichtszeitraum eine große Inspektion durchführen ließen = 100%

Ort der Durchführung der großen Inspektion	2005	2004	2003	2002	2001	2000	1999	1998
Vertragswerkstatt	76%	69%	73%	75%	77%	74%	73%	69%
sonstige Kfz-Werkstatt	19%	23%	18%	16%	15%	15%	16%	19%
Tankstelle	0%	0%	0%	0%	1%	0%	0%	1%
selbst ohne fremde Hilfe	0%	2%	2%	2%	3%	3%	3%	3%
mit Hilfe eines Bekannten	2%	1%	2%	2%	2%	3%	4%	2%
keine Angaben	3%	5%	5%	5%	2%	5%	4%	6%

Quelle: DAT



**AUTOHAUS** Ort der Durchführung der kleinen Inspektion

**41** 1998 bis 2005 Pkw-Besitzer, die im Berichtszeitraum eine kleine Inspektion durchführen ließen = 100%

Ort der Durchführung der kleinen Inspektion	2005	2004	2003	2002	2001	2000	1999	1998
Vertragswerkstatt	60%	59%	57%	65%	66%	65%	67%	60%
sonstige Kfz-Werkstatt	24%	27%	25%	19%	18%	23%	15%	18%
Tankstelle	1%	1%	0%	0%	1%	1%	1%	2%
selbst ohne fremde Hilfe	4%	3%	5%	3%	5%	6%	7%	6%
mit Hilfe eines Bekannten	5%	4%	5%	5%	3%	2%	8%	5%
keine Angaben	6%	6%	8%	8%	7%	3%	2%	9%

Quelle: DAT

**AUTOHAUS** Ort der Durchführung der sonstigen Inspektion/Motortest

**42** 1998 bis 2005 Pkw-Besitzer, die im Berichtszeitraum sonstige Inspektionen/Motortests durchführen ließen = 100%

Ort der Durchführung der sonst. Inspektion	2005	2004	2003	2002	2001	2000	1999	1998
Vertragswerkstatt	48%	51%	43%	53%	48%	48%	44%	45%
sonstige Kfz-Werkstatt	36%	33%	38%	32%	31%	27%	32%	36%
Tankstelle	1%	1%	1%	0%	2%	1%	1%	2%
selbst ohne fremde Hilfe	4%	3%	4%	3%	6%	9%	8%	5%
mit Hilfe eines Bekannten	7%	6%	5%	4%	5%	7%	5%	3%
keine Angaben	4%	6%	9%	8%	8%	8%	10%	9%

Quelle: DAT

**AUTOHAUS** Wartungsaufwand nach Kfz-Alter

**43** 2005 in Euro

unter 2 Jahre	102
2 bis unter 4 Jahre	276
4 bis unter 6 Jahre	269
6 bis unter 8 Jahre	248
8 Jahre und älter	186
alle Fahrzeuge	212

Quelle: DAT

ten, in 2005 die Verlierer waren. Die Vertragswerkstätten haben dagegen deutlich zugelegt, sicher auch eine Folge der Strukturveränderungen im Status der Betriebe. Interessant ist hier der Ost/West-Vergleich. 2004 hatten die Vertragswerkstätten im Osten einen Marktanteil von 70%, der in 2005 auf 71% gestiegen ist. Im Westen ist der Vertragswerkstätten-Anteil an der großen Inspektion dagegen von 69% auf nahezu 77% gestiegen. Bei den sonstigen Werkstätten war die Entwicklung völlig anders. Hatten diese 2004 im Westen einen Anteil von 24% und im Osten von 20%, so lagen die entsprechenden Anteile 2005 bei 18% und 26%.

### 2.2.2 Kleine Inspektion/Pflegedienst

Es wurde schon erwähnt, dass die Hersteller/Importeure für viele Fahrzeuge keine kleine Inspektion/Pflegedienst mehr empfehlen. So kommt es auch, dass im vergangenen Jahr ein derartiger Wartungsdienst an nur noch 24% der Fahrzeuge durchgeführt wurde, von diesen Arbeiten wurden 60% in einer Vertragswerkstatt erledigt, weitere 24% in einer sonstigen Werkstatt. Der gesamte Werkstättenan-

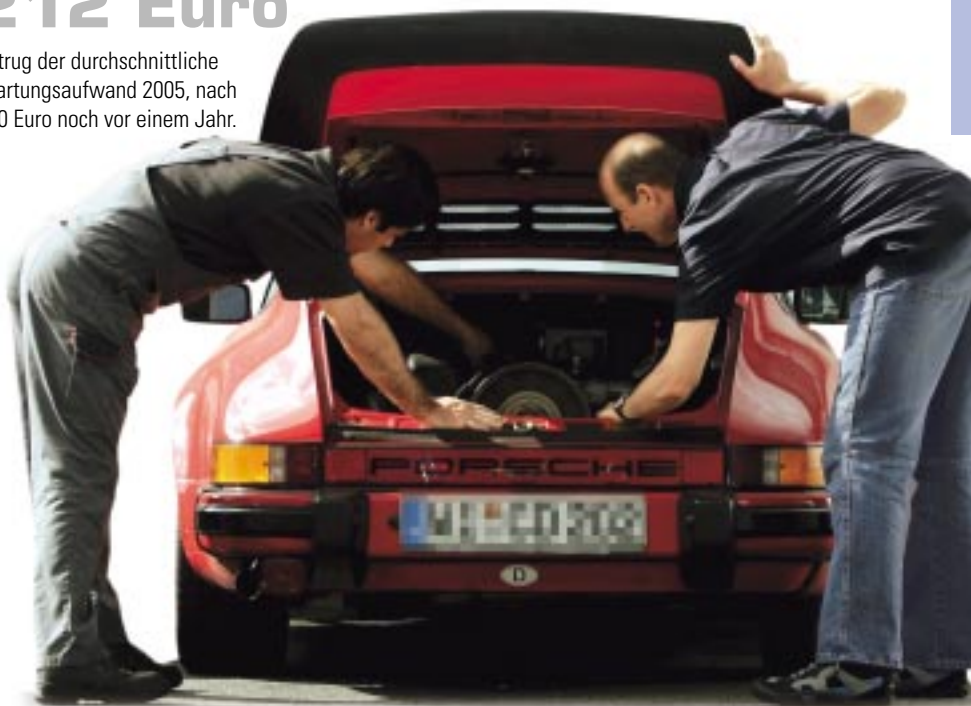
teil ist damit hier leicht zurückgegangen. Dies zeigt Grafik 41. Recht groß war die Bandbreite des Vertragswerkstätten-Anteils bei den verschiedenen Marken. Sie reicht von 37% bis 84%, wobei auch bei der kleinen Inspektion/dem Pflegedienst die Importeursmarken einen gegenüber den deutschen Marken höheren Marktanteil hatten. Wie bei den großen, so wirkte sich das Fahrzeugalter auch bei den kleinen Inspektionen auf die einzelnen Teilmärkte aus. Beispielsweise sank der Vertragswerkstättenanteil von 94% bei den max. zwei Jahre alten Fahrzeugen auf 32% bei einem Fahrzeugalter von acht Jahren und mehr. Differenziert man zwischen Ost und West, dann ergibt sich, dass im Osten 90% der kleinen Inspektionen in einer Werkstatt durchgeführt wurden, im Westen nur 83%.

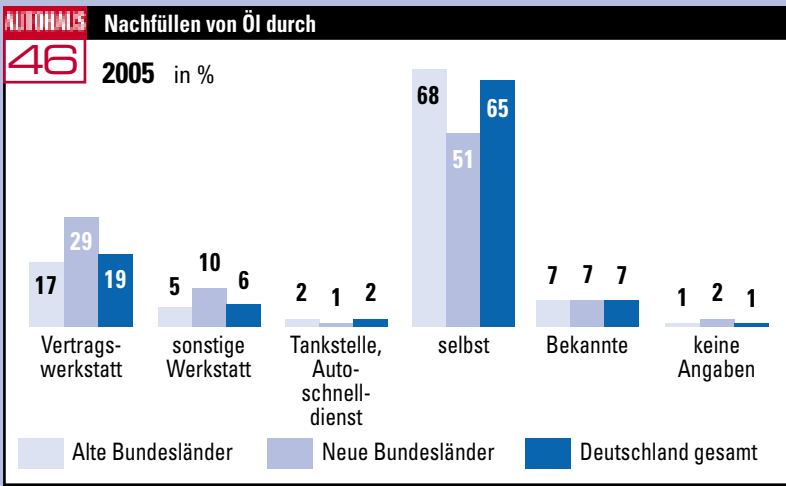
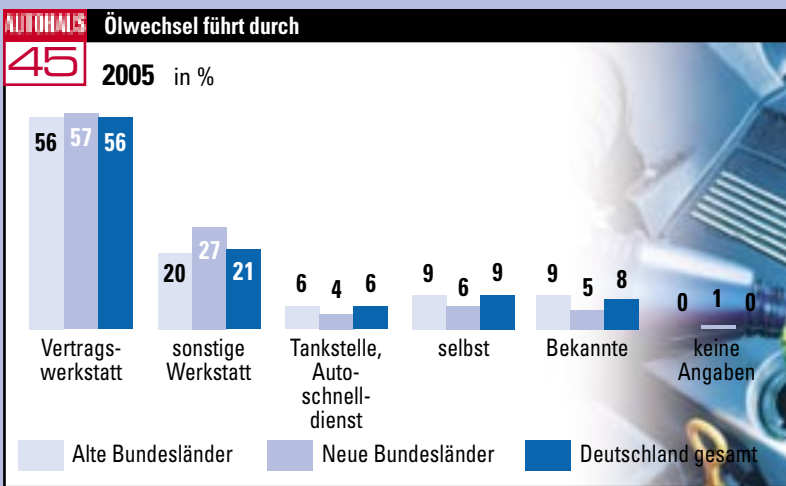
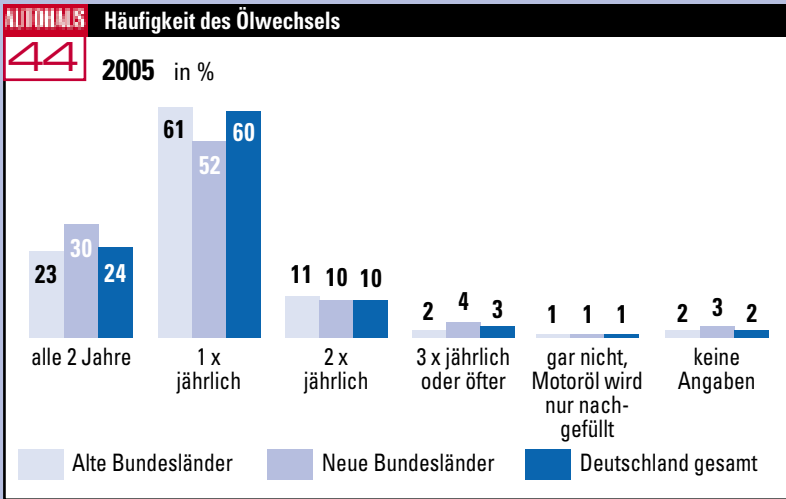
### 2.2.3 Sonstige Inspektion und Motortest

Sonstige Inspektionen oder ein Motortest sind für die Halter älterer Fahrzeuge häufig eine Alternative zu den vom Hersteller/Importeur empfohlenen Inspektionen. Mit Angeboten wie „Urlaubscheck“ oder „Wintercheck“, mit denen vornehmlich die Halter älterer Fahrzeuge angesprochen werden, haben sich die meisten Werkstätten auf dieses Verhalten eingestellt. Immerhin wurden 2005 solche Arbeiten an den mindestens acht Jahre alten Fahrzeugen etwa 4 Mal so häufig durchgeführt wie an den unter zwei Jahre alten. Nahezu die Hälfte dieser Arbeiten wurde, wie Grafik 42 zeigt, in Vertragswerkstätten, die hier Marktanteile verloren haben, durchgeführt.

## 212 Euro

betrug der durchschnittliche Wartungsaufwand 2005, nach 230 Euro noch vor einem Jahr.





Fahrzeughalter noch, in den Werterhalt dieser Fahrzeuge zu investieren. Je nach Marke reichte die Bandbreite der Aufwendungen von 160 Euro bis 324 Euro. Halter neu gekaufter Fahrzeuge gaben 2005 durchschnittlich 219 Euro für die Fahrzeugwartung aus, die Halter gebraucht gekaufter Fahrzeuge dagegen nur 207 Euro. Absolut ist der Wartungsaufwand mit steigender Jahresfahrleistung ebenfalls gestiegen, relativ gesehen ging er aber zurück. So gab ein Autofahrer mit einer Jahresfahrleistung unter 10.000 km im Schnitt 2,1 Cent pro Kilometer für Wartungsarbeiten aus, Fahrzeughalter mit einer Jahresfahrleistung von über 30.000 km hingegen lediglich 0,9 Cent. Die bisher genannten Daten über den Wartungsaufwand beziehen sich auf die Gesamtheit aller Pkw. Da nur an 69% der Fahrzeuge tatsächlich Wartungsarbeiten durchgeführt wurden, bedeutet dies, dass der durchschnittliche Wartungsaufwand für diese Fahrzeuge bei 307 Euro oder 1,9 Cent/km lag.

**2.4 Ölwechselgewohnheiten**

Die Ölwechselgewohnheiten der deutschen Autofahrer können nur bedingt mit deren Wartungsverhalten verglichen werden. In Grafik 44, 45 und 46 sind die Ölwechselgewohnheiten der in der DAT-Untersuchung Befragten dargestellt. Durchschnittlich wurden 2005 nur noch 1,04 Ölwechsel je Fahrzeug durchgeführt, nach 1,07 in 2004 und 1,12 in 2003. Dies lässt sich aus der Häufigkeitsverteilung, die in Grafik 44 dargestellt ist, errechnen. Zwischen West und Ost gab es praktisch keinen Unterschied. Da sich die durchschnittliche Laufleistung gegenüber dem Vorjahr nicht verändert hat, bedeutet dies, dass alle 15.865 km (2004 15.420 km) das Motoröl gewechselt wurde. Die Motoren der Fahrzeuge im Westen bekamen dabei statistisch alle 15.780 km neues Öl, die Fahrzeughalter „Ost“ wechselten das Öl dagegen erst nach 16.190 km.

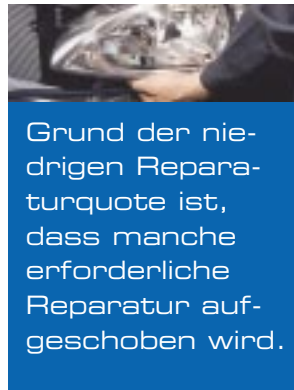
**Ölwechsel häufig in Eigenregie**

Verglichen mit der Durchführung der Wartungsarbeiten ist der Werkstättenanteil beim Ölwechsel wesentlich geringer. Dies gilt nicht nur für die Vertrags-, sondern auch für die sonstigen Werkstätten. Während bei Wartungsarbeiten Tankstellen keine Rolle spielten, führten sie bundesweit immerhin 7% aller Ölwechsel durch. Auch der Do-it-yourself-Bereich hat beim Ölwechsel eine deut-

**2.3 Aufwand für Wartungsarbeiten**

Deutlicher als die Zahl der je Fahrzeug durchgeführten Wartungsarbeiten ging der Aufwand, den die Fahrzeughalter in die Wartung ihres Fahrzeugs investierten, zurück. Nach 230 Euro in 2004 lag dieser Aufwand bei nur noch 212 Euro in 2005. 43 Dies lässt darauf schließen, dass mancher Fahrzeughalter Wartungsangebote der Werkstätten wahrgenommen hat. Bezogen auf die durchschnittliche Jahresfahrleistung, die im Rahmen dieser Untersuchung mit 16.500 km

ermittelt wurde, ergibt sich damit ein durchschnittlicher Wartungsaufwand von 1,3 Cent (2004: 1,4 Cent) pro gefahrenem Kilometer. Nur gering war der Unterschied im Wartungsaufwand in den Fahrzeugaltersklassen von zwei bis unter acht Jahren. Auch der Aufwand für die acht Jahre und älteren Fahrzeuge war noch recht hoch, wenn auch der Rückgang gegenüber dem Vorjahr überdurchschnittlich war. Vor erst etwa 20 bis 25 Jahren standen Fahrzeuge dieses Alters kurz vor der Verschrottung, heute lohnt es sich für die



Grund der niedrigen Reparaturquote ist, dass manche erforderliche Reparatur aufgeschoben wird.

dauer der Verschleißaggregate bei unseren Fahrzeugen spürbar verlängert mit der Folge, dass die Fahrzeughalter tendenziell immer weniger Reparaturen durchführen lassen mussten. 2005 wurden nur 0,79 Verschleißschäden je

lich größere Bedeutung als bei der Fahrzeugwartung und erreicht 17%. Dies gilt noch mehr für das Nachfüllen von Motoröl, das in 72% der Fälle in Eigenregie ergänzt wird. Wie bei Wartung und Reparatur bestimmt auch beim Ölwechsel das Fahrzeugalter den Ort der Durchführung in hohem Maße. So wechselten bei den unter zwei Jahre alten Fahrzeugen in 88% der Fälle die Vertragswerkstätten das Öl, kontinuierlich sinkt dieser Anteil mit zunehmendem Fahrzeugalter auf nur noch 24% bei den mindestens acht Jahre alten Fahrzeugen. Die sonstigen Werkstätten/Tankstellen führen bei den unter zwei Jahre alten Fahrzeugen 10% der Ölwechsel durch, bei den mindestens acht Jahre alten Fahrzeugen dagegen 42%. Auch der Do-it-yourself-Ölwechsel steigt mit dem Fahrzeugalter und erreicht in der ältesten Fahrzeuggruppe 34%.

**Sorte des Motoröls oft unbekannt**

Gefragt wurden die Fahrzeughalter auch, welche Motorölsorte sie in ihrem Fahrzeug verwenden. Die Fahrzeughalter legen Wert auf qualitativ hochwertiges Öl, denn 47%

der Motoren werden, wie Grafik 47 zeigt, mit Synthetik-Öl geschmiert. Ein Jahr zuvor waren dies 41%, zwei Jahre zuvor 40% und drei Jahre zuvor 38%. Nicht weniger als 29% der befragten Fahrzeughalter konnten oder wollten keine Angabe dazu machen, welche Ölsorte den Motor ihres Fahrzeugs schmirt. In den neuen Bundesländern waren dies sogar 35%. Bemerkenswert ist, dass 74% der Halter von wenigstens acht Jahre alten Fahrzeugen die verwendete Ölsorte kennen. Allerdings führen diese auch den Ölwechsel überdurchschnittlich oft selbst durch. Der Qualitätsanspruch an das Motoröl scheint mit dem Fahrzeugalter abzunehmen. Wie Grafik 48 zeigt, steigt der Anteil des herkömmlichen Mehrbereichs-Öls von 14% bei den unter zwei auf 36% bei den wenigstens acht Jahre alten Fahrzeugen an.

**3. Instandsetzungsbereich**

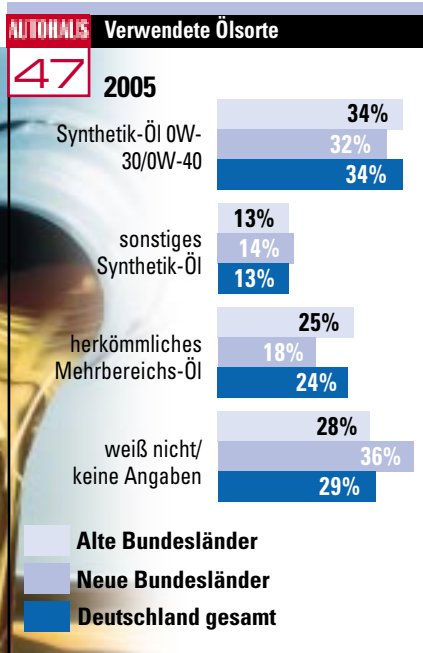
**3.1 Weniger Verschleißreparaturen**

In den letzten Jahren hat sich die Lebens-

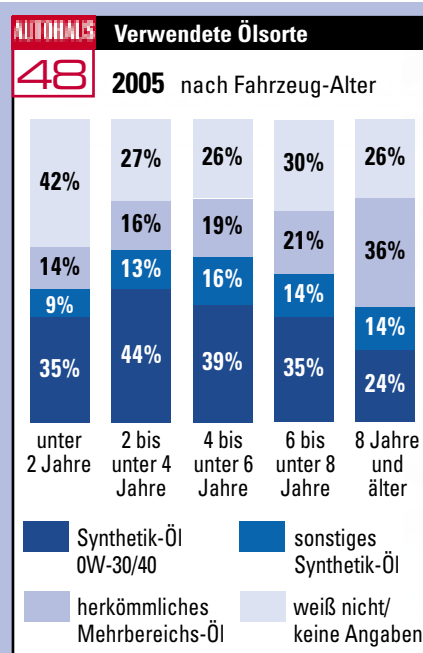
Pkw repariert. Dies ist zwar wieder etwas mehr als ein Jahr zuvor, doch wenn man berücksichtigt, dass das Durchschnittsalter des Pkw-Bestandes nach KBA-Angaben von 7,8 auf 8,1 Jahre gestiegen ist, dann muss man, auch wenn ein Teil dieses Anstiegs auf die geänderte Zählweise bei der Fahrzeugart „Pkw“ zurückzuführen ist, davon ausgehen, dass nicht ausschließlich die Fahrzeugqualität der Grund für die niedrige Reparaturquote ist, dass die Autofahrer vielmehr manche eigentlich erforderliche Reparatur nicht durchführen ließen. Die hohe Mängelquote bei der Hauptuntersuchung nach § 29 StVZO spricht da auch eine deutliche Sprache. Die Entwicklung der Verschleißreparaturen in den letzten Jahren zeigt Grafik 49. Verschleißschäden wurden 2005 nur an gut 43% (2004: 42%) aller Fahrzeuge beseitigt. An den betroffenen Fahrzeugen fielen 2005 im Schnitt also zirka 1,8 Reparaturen an. Von den bis zwei Jahre alten Fahrzeugen waren 19% von Verschleißschäden betroffen. Mit zunehmendem Fahrzeugalter stieg der Anteil kontinuierlich auf rund 54% bei den sechs Jahre und älteren Fahrzeugen an. Mit zuneh-

46%

der Pkw-Besitzer ließen Verschleißreparaturen in Vertragswerkstätten der eigenen Marke durchführen (Vorjahr: 41 Prozent).



Quelle: DAT



Quelle: DAT

	2005	2004	2003	2002	2001	2000	1999	1998
pro Jahr und Pkw (Austausch bzw. Reparatur)	0,79	0,76	0,86	0,80	0,81	0,78	0,90	0,88

Quelle: DAT





43%

Verschleißschäden wurden 2005 nur noch an 43% aller Fahrzeuge beseitigt. An den betroffenen Fahrzeugen fielen im Schnitt also 1,8 Reparaturen an.

mender Jahresfahrleistung steigt zwar die Reparaturquote an, jedoch längst nicht so stark wie die Fahrleistung selbst. Auch dies ist ein Beleg dafür, dass die Standfestigkeit und Lebensdauer fast aller Fahrzeugteile/Aggregate und damit der Fahrzeuge selbst sehr hoch ist.

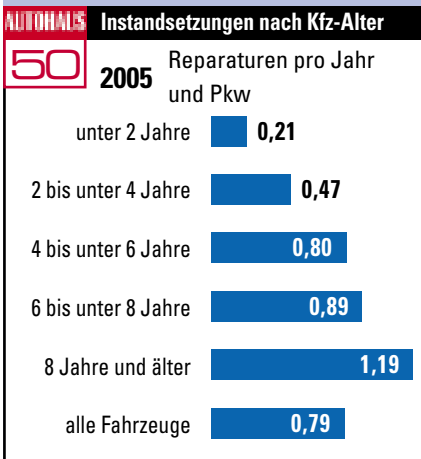
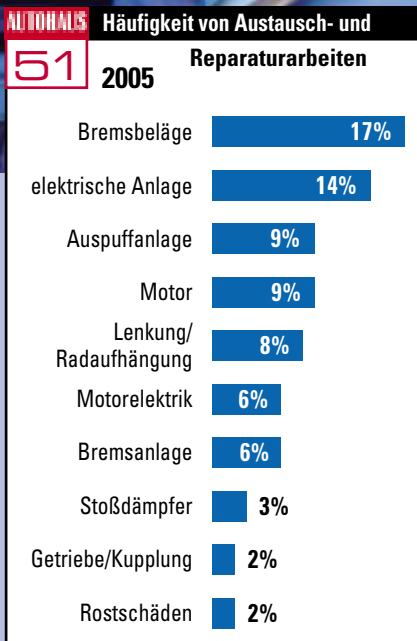
**Zunehmendes Fahrzeugalter bedeutet mehr Verschleiß**

Mit dem Fahrzeugalter steigt die Reparaturhäufigkeit. Dies zeigt Grafik 50 sehr anschaulich. Der Anstieg ab dem vierten Jahr ist vornehmlich auf den Austausch von Bremsbelägen und häufigere Störungen an der Motorelektrik zurückzuführen. Bei den sechs Jahre und älteren Fahrzeugen waren zusätzlich zu den schon genannten Mängeln in höherem Maße Reparaturen an der Auspuffanlage und der elektrischen Anlage fällig. Die

Häufigkeit der durchgeführten Verschleißreparaturen an den einzelnen Teilen/Aggregaten zeigt Grafik 51, wobei Spitzenreiter unverändert die Bremsbeläge waren, vor der elektrischen Anlage, der Auspuffanlage und dem Motor. Der Einfluss des Fahrzeugalters auf die Schadenhäufigkeit der wesentlichen Verschleißteile/Aggregate wird in Grafik 52 deutlich.

**3.2 Ort der Durchführung von Verschleißreparaturen**

Die sonstigen Werkstätten, die in den drei Jahren zuvor ihren Marktanteil bei der Durchführung von Verschleißreparaturen steigern konnten, haben 2005 leicht verloren. Dies zeigt Grafik 53, wobei man aber die schon erwähnten Veränderungen bei der Zahl und der Struktur der Betriebe berücksichtigen muss. Die Vertragswerkstätten, die bis 2002 mehrere Jahre nahezu kontinuierlich zulegen konnten, danach Einbußen hinnehmen mussten, haben recht deutlich zugelegt. Dabei werden Vertragswerkstätten umso häufiger mit der Reparaturdurchführung beauftragt, je höher der Grad der für die Reparatur erforderlichen



Quelle: DAT

Quelle: DAT

**52 Einfluss des Fahrzeugalters auf Schadenhäufigkeit 2005** Mehrfachnennungen sind möglich

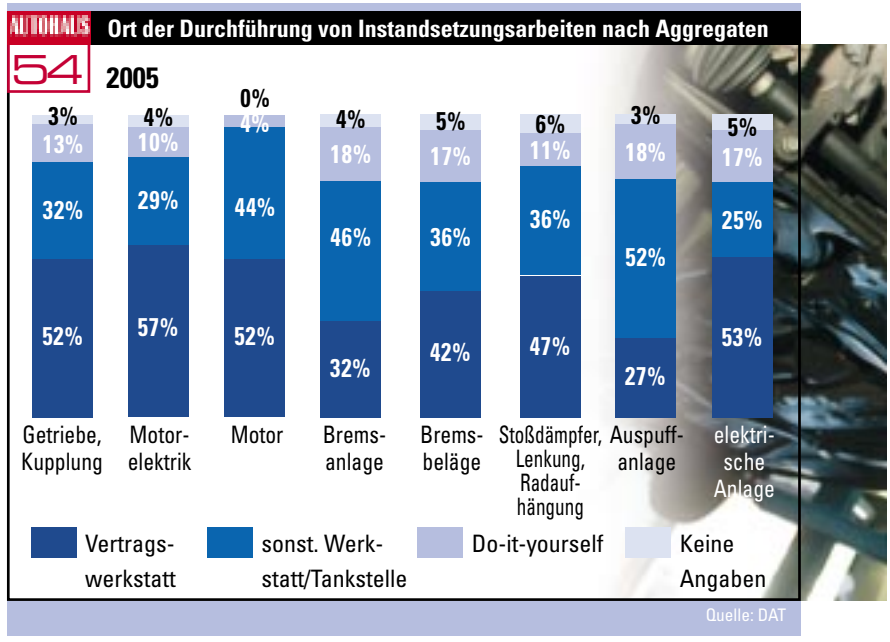
Instandsetzungen an	Alter des Wagens				
	bis 2 Jahre	2-4 Jahre	4-6 Jahre	6-8 Jahre	8 J. und älter
Auspuffanlage	1%	0%	4%	12%	19%
elektrische Anlage	7%	13%	13%	17%	18%
Rostschäden	0%	1%	2%	3%	2%
Motorelektrik	2%	3%	10%	7%	7%
Bremsanlage (o. Beläge)	0%	3%	8%	5%	9%
Getriebe/Kupplung	1%	2%	2%	1%	4%
Motor	1%	5%	6%	9%	16%
Stoßdämpfer	1%	1%	1%	5%	5%
Lenkung/Radaufhängung	2%	5%	6%	7%	11%
Bremsbeläge	2%	9%	23%	22%	25%
Sonstiges	4%	5%	5%	1%	3%
gesamt	0,21	0,47	0,80	0,89	1,19

Quelle: DAT

**53 1998 bis 2005** Pkw-Besitzer, die im Berichtszeitraum Verschleißreparaturen durchführen ließen = 100%

	2005	2004	2003	2002	2001	2000	1999	1998
Vertragswerkstatt der eigenen Marke	46%	41%	45%	54%	49%	46%	48%	43%
sonstige Kfz-Werkstatt	35%	37%	33%	26%	25%	28%	24%	30%
Tankstelle	0%	0%	1%	0%	1%	0%	1%	1%
selbst ohne fremde Hilfe	6%	7%	9%	8%	9%	10%	13%	12%
mit Hilfe eines Bekannten	9%	7%	6%	8%	7%	8%	8%	7%
keine Angaben	4%	8%	6%	4%	9%	8%	6%	7%

Quelle: DAT



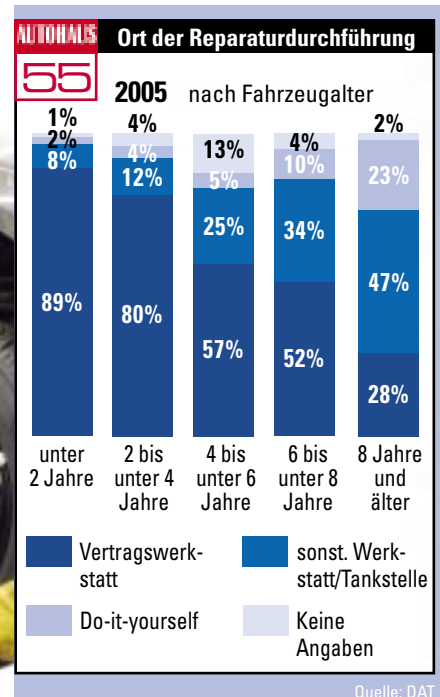
derlichen Ausstattung und das fachmännische Know-how sein muss. Dies galt insbesondere für Arbeiten an der Motorelektrik, an Getriebe/Kupplung und am Motor, siehe Grafik 54. Wie bei der Fahrzeugwartung verlagern sich die Arbeiten auch bei der Beseitigung von Verschleißschäden mit zunehmendem Fahrzeualter immer mehr von der Vertragswerkstatt zu den sonstigen Werkstätten und zum Do-it-yourself. Dies zeigt Grafik 55. Einen Marktanteil von über 80% haben die Vertragswerkstätten bei den unter vier Jahre alten Fahrzeugen, doch schon bei den vier bis sechs Jahre alten Fahrzeugen geht der Vertragswerkstättenanteil stark zurück. Deutlich wird auch, dass Reparaturen in Eigenregie mit zunehmendem Fahrzeualter erheblich an Bedeutung gewinnen. Sehr unterschiedlich verhalten sich auch Halter „neu“ bzw. „gebraucht“ gekaufter Fahrzeuge, siehe Grafik 56. Da die neu gekauften Fahrzeuge im Durchschnitt vier, die gebraucht gekauften dagegen über acht Jahre alt waren, ist dieser Unterschied in erster Linie fahrzeualtersbedingt. Es spielt aber auch das Haushaltseinkommen eine Rolle, das bei den Haltern neu gekaufter Fahrzeuge um nahezu 20% über dem der Halter gebraucht gekaufter Fahrzeuge liegt. Ältere Fahrzeughalter sind treuere Kunden der Vertragswerkstätten als jüngere. 58% der wenigstens 50 Jahre alten Halter ließen Verschleißschäden dort beseitigen, von den unter 30 Jahre alten Haltern waren dies nur 28%. Auch das verfügbare Haushaltseinkommen entscheidet häu-

80%

beträgt der Marktanteil der Vertragswerkstätten bei Fahrzeugen unter vier Jahren, doch schon ab vier bis sechs Jahren geht dieser Anteil deutlich zurück.



fig, wo repariert wird. Bei einem Netto-Einkommen von wenigstens 2.500 Euro wurden die Vertragswerkstätten bei 56% der Arbeiten beauftragt, lag das Einkommen unter 1.500 Euro, dann nur noch in 26% der Fälle. Analog zu den Wartungsarbeiten lag bei der Durchführung von Verschleißreparaturen der Vertragswerkstättenanteil bei den deutschen Marken unter dem der Import-Marken. Der Unterschied war mit 58% zu 41% durchaus nennenswert. Während bei den Wartungsarbeiten die Marktanteile der Vertragswerkstätten im Westen Deutschlands (63%) und im Osten (62%) fast identisch waren, gab es bei Verschleißreparaturen größere Unterschiede. Im Westen wurden rund 45% der Verschleißschäden in einer Vertragswerkstatt behoben, im Osten 54%. Auch im Do-it-yourself-Bereich gab es Unterschiede. Im Westen wurden gut 15%, im Osten rund 8% der Verschleißreparaturen in Eigenregie erledigt.



**56** 2005 **Ort der Durchführung von Reparaturen nach Fahrzeugerwerb**

Pkw-Besitzer, die im Berichtszeitraum Verschleißreparaturen durchführen ließen = 100%

	neu gekauft	gebraucht gekauft
Vertragswerkstatt der eigenen Marke	66%	36%
sonstige Kfz-Werkstatt	26%	40%
Tankstelle	0%	0%
selbst ohne fremde Hilfe	3%	7%
mit Hilfe eines Bekannten	2%	12%
keine Angaben	3%	5%

Quelle: DAT



Obwohl die Zahl der Reparaturen etwas gestiegen ist, ging der durchschnittliche Aufwand für Reparaturen insgesamt zurück.

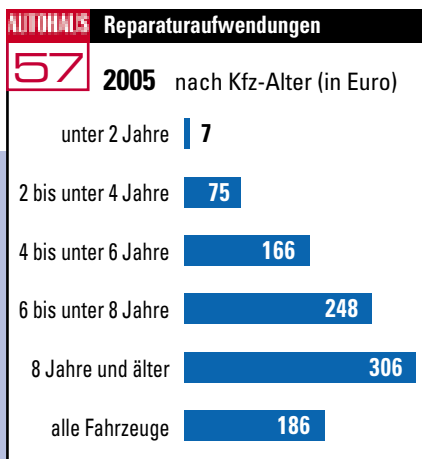
### 3.3 Aufwand für Verschleißreparaturen

Obwohl die Zahl der Reparaturen je Fahrzeug in 2005 gegenüber 2004 etwas gestiegen ist, ging der durchschnittliche Aufwand, der 2004 bei 190 Euro lag, auf 186 Euro zurück (siehe Grafik 57). Eine Erklärung hierfür könnte sein, dass die Fahrzeughalter anteilig mehr kleinere Reparaturen haben durchführen lassen. Unter Zugrundelegung der Jahresfahrleistung von 16.500 km bedeuten die genannten 186 Euro einen Reparaturaufwand von gut 1,1 Cent/km. Die Fahrzeughalter „Ost“ gaben für durchschnittlich 0,68 Reparaturen je Pkw 171 Euro

knapp 1,2 Cent/km im Westen Deutschlands, d.h. die Fahrzeughalter „West“ haben in höherem Maße in den Werterhalt ihrer Fahrzeuge investiert als die im Osten Deutschlands. Der vorstehend genannte Aufwand gilt für die Gesamtheit der Fahrzeuge. Da Verschleißreparaturen 2005 nur an gut 43% aller Pkw durchgeführt wurden, investierten die Fahrzeughalter, die tatsächlich Reparaturen durchführen ließen, im Mittel etwa 428 Euro in ihr Fahrzeug. 2004 waren dies gut 450 Euro. Der Aufwand für Verschleißreparaturen steigt mit der Jahresfahrleistung zwar absolut an, relativ gesehen geht er aber zurück. Bei einer Jahresfahrleistung unter 10.000 km lag der Reparaturaufwand über alle Pkw bei knapp 2,5 Cent/km. Lag die Jahresfahrleistung über 30.000 km, dann betrug der Aufwand nur gut 0,7 Cent/km. Die entsprechenden Daten für die tatsächlich reparierten Fahrzeuge waren 5,7 Cent/km bzw. 1,4 Cent/km. Kosten für Reparaturarbeiten, die auf Garantie- oder

aus, die Fahrzeughalter „West“ für 0,81 Reparaturen 189 Euro. Berücksichtigt man die jeweilige Fahrleistung (Ost: 17.000 km; West: 16.410 km), dann ergab sich ein Aufwand von 1,0 Cent/km im Osten und

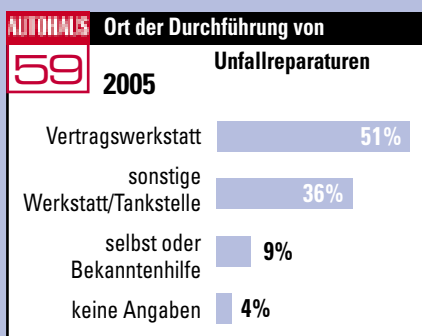
nicht berücksichtigt. Im Vergleich zu den Jahren 2000 bis 2003 hatten die Vertragswerkstätten 2004 deutliche Marktanteile an die sonstigen Werkstätten verloren. Auch 2005 konnten die sonstigen Werkstätten, wenn auch minimal, zu Lasten der Vertragswerkstätten ihren Anteil steigern, trotz der Veränderungen in der Struktur der Betriebe. Ganz überraschend ist dies nicht, da die Versicherer weiterhin sehr aktiv „Schadensteuerung“ betreiben, sehr zum Leidwesen eines Teils der Kfz-Betriebe. Die Änderung des Schadenersatzrechts zum 1. August 2002 hätte eigentlich erwarten lassen, dass die Werkstätten insgesamt in Folge Marktanteile gewinnen. Doch dies war bisher nicht der Fall. Möglicherweise hat sich das neue Schadenersatzrecht immer noch nicht bis zu allen Geschädigten herumgesprochen. Da ein Autofahrer statistisch nur alle etwa 6 bis 7 Jahre einen Unfall hat, war es, ebenfalls statistisch gesehen, für die Unfallbeteiligten des Jahres 2005 der erste Unfall seit der Änderung des Schadenersatzrechts, so dass diese vielleicht weiterhin versuchten, ihren Unfallschaden möglichst „günstig“ zu beseitigen und vielleicht sogar einige Euro gutzumachen. In wirtschaftlich schwierigen Zeiten ist ein solches Verhalten nicht von der Hand zu weisen.



Quelle: DAT

	2005	2004	2003	2002	2001	2000	1999	1998
Vertragswerkstatt der eigenen Marke	51%	52%	60%	61%	69%	62%	54%	52%
sonstige Kfz-Werkstatt	36%	35%	28%	28%	24%	27%	24%	28%
Tankstelle	0%	0%	0%	1%	0%	0%	1%	1%
selbst ohne fremde Hilfe	5%	4%	3%	6%	4%	5%	6%	2%
mit Hilfe eines Bekannten	4%	6%	1%	3%	2%	6%	8%	8%
keine Angaben	4%	3%	8%	1%	1%	0%	7%	9%

Quelle: DAT



Quelle: DAT

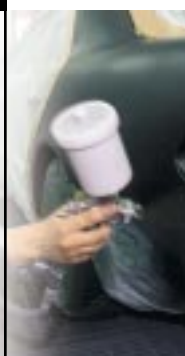
Kulanzbasis durchgeführt wurden, sind in den vorgenannten Beträgen nicht enthalten.

### 3.4 Durchführung von Unfallreparaturen

Nur gut 10% der Pkw-Fahrer ließen 2005 einen Unfallschaden an ihrem Fahrzeug reparieren. Wo die Unfallreparatur in Auftrag gegeben wurde, zeigen die zwei Grafiken 58 und 59. Bei den Marktanteilen der Werkstätten sind Unteraufträge an andere Werkstätten

### Junge Fahrzeuge häufiger in der Vertragswerkstatt

Das Fahrzeugalter ist ganz entscheidend dafür,



wo eine Unfallreparatur in Auftrag gegeben wird. Für 76% der Halter unter vier Jahre alter Fahrzeuge ist die Vertragswerkstatt die richtige Adresse, die bei mindestens 6 Jahre alten Fahrzeugen nur noch von 31% der Halter beauftragt wird. 59% der Halter, die ihr Fahrzeug als Neufahrzeug gekauft hatten, lie-

ßen Unfallreparaturen in einer Vertragswerkstatt durchführen. War das verunfallte Fahrzeug gebraucht gekauft worden, dann galt dies nur für 45%, dafür wurden häufiger die Leistungen einer sonstigen Werkstatt genutzt.

### Do-it-yourself weiterhin hoch

2005 haben die Fahrzeughalter selbst weniger Aufträge zur Reparatur von Unfallschä-

den erteilt als ein Jahr zuvor. Darüber hinaus haben aber die Kfz-Betriebe Unfallfahrzeuge in eigener Regie instand gesetzt. Denn so wie viele Fahrzeughalter bei kleinen Schäden ihr Fahrzeug unrepariert weiterbenutzen, so gibt es weiterhin die Fälle, in denen Fahrzeughalter ihr „Unfallfahrzeug“ unrepariert in Zahlung geben. Im Rahmen der hier vorliegenden Untersuchung ist nicht zu ermitteln, wie hoch die Zahl dieser Fälle ist. Legt man Zahlen der Versicherer über die Gesamtzahl der regulierten Schäden zugrunde, dann muss man von einer beachtlichen Zahl ausgehen.

Im Zusammenhang mit der Reparatur von Unfallschäden kommt dem Gesichtspunkt der Verkehrssicherheit besondere Bedeutung zu. Daher wäre es mehr als nur wünschenswert, wenn die Do-it-yourself-Unfallreparaturen so weit wie möglich zurückgedrängt würden. Das seit 1. August 2002 geltende Schadenersatzrecht könnte dies theoretisch bewirken, die Praxis sieht aber bisher anders aus. 2004 ist der Do-it-yourself-Anteil sogar gestiegen, unter Berücksichtigung von „keine Angabe“, ein Anteil, den man sicherlich dem Do-it-yourself zuordnen darf, hat er sich in 2005 nicht geändert. Aus Sicht der Verkehrssicherheit ist dies äußerst bedenklich, wie auch so manche Reparatur im Ausland (ein Stichwort wäre hier der so genannte „Reparaturtourismus“) nicht unbedenklich ist.

Häufig genutzt wird von den Unfallgeschädigten die Möglichkeit der fiktiven Schadenabrechnung, sehr zum Leidwesen des Kfz-Gewerbes. Denn diese Abrechnungsvariante hat oft zur Folge, dass kleinere Schäden gar nicht repariert werden oder dass der Schaden „billiger“ im Do-it-yourself-Verfahren beseitigt wird.

**4. Zusammenfassung**  
**4.1 Der Wartungs- und Reparaturmarkt**

Nur noch 1,87 Wartungsarbeiten, Verschleiß- und Unfallreparaturen wurden 2005 je Pkw durchgeführt, nach 1,88 in 2004, 2,05 in 2003 und 1,98 in 2002. Damit ist die Zahl der insgesamt durch die Fahrzeughalter veranlassten Arbeiten dank des erneut gewachsenen Pkw-Bestandes dennoch gestiegen. Grafik 62 weist ein Plus von 0,6% aus. Nachdem 2005 nur noch 0,98 Wartungsarbeiten je Fahrzeug durchgeführt wurden, hat sich der Wartungsmarkt insgesamt und durch das Bestandwachstum nur leicht vergrößert. Die Marktanteile bei den Wartungsarbeiten zeigt Grafik 60. Da die Vertragswerkstätten prozentual zulegen konnten, haben diese spürbar Aufträge gewonnen, die sonstigen Werkstätten dagegen verloren.

**Deutlicher Zuwachs für Werkstätten bei Verschleißreparaturen**

Deutlich zugelegt haben, insgesamt, die Werkstätten im vergangenen Jahr bei Verschleißreparaturen. Dies gilt besonders für die Vertragswerkstätten, die ihren Marktanteil auf 46% erhöhen konnten (2004: 41%). Durch die größere Zahl der durchgeführten Verschleißreparaturen haben auch die sonstigen Werkstätten absolut gesehen noch leicht zugelegt, obwohl ihr Marktanteil von 37% auf 35% zurückging. Die Marktanteile zeigt Grafik 61. Wenn man unterstellt, dass „keine Angabe“ überwiegend diesem Teilmarkt zugeordnet werden muss, dann wur-



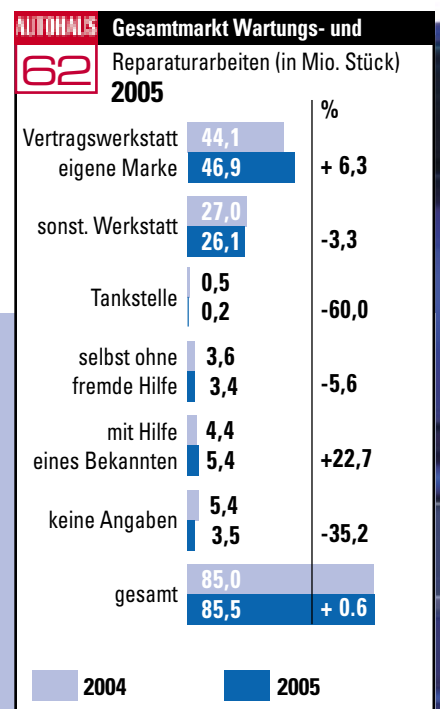
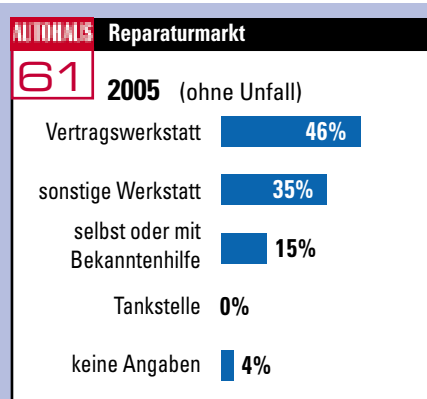
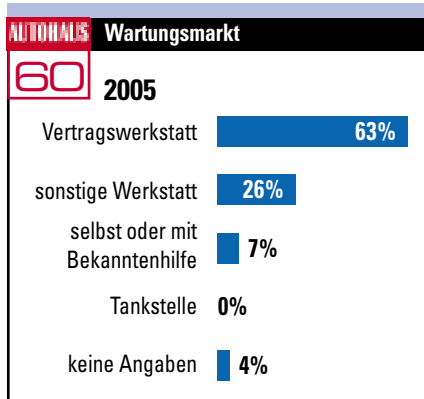
Bei Wartungs- und Reparaturarbeiten haben vor allem Vertragswerkstätten zugelegt, die ihren Marktanteil um 6,3 Prozent auf 46,9 Prozent erhöhten.

den in 2005 weniger Verschleißschäden im Do-it-yourself-Verfahren erledigt als noch 2004. Gefragt wurden die Fahrzeughalter auch, inwieweit sie Systemanbieter beauftragen. Als Ergebnis kann man feststellen: Die Fahrzeughalter sehen die verschiedenen Systemanbieter noch nicht als eigenständige „Marke“, sondern als „sonstige Werkstatt“ in Abgrenzung zur Vertragswerkstatt. Über die Entwicklung der Wettbewerbssituation auf dem Wartungs- und Reparaturmarkt (ohne Unfallreparaturen) in den letzten Jahren gibt Grafik 63 Auskunft.

tion auf dem Wartungs- und Reparaturmarkt (ohne Unfallreparaturen) in den letzten Jahren gibt Grafik 63 Auskunft.

**Je älter das Auto, umso seltener ist es in der Vertragswerkstatt**

Was für die Teilbereiche Wartung, Verschleiß und Unfall gilt, gilt naturgemäß auch für den Gesamtmarkt: Mit zunehmendem Fahrzeugalter geht der Anteil der Vertragswerkstätten sehr deutlich zurück, die Anteile der sonstigen Werkstätten und des Do-it-yourself stiegen ebenso deutlich an. Welch starken Einfluss das Fahrzeugalter auf den Ort der Durchführung von Wartungs- und Reparaturarbeiten hat, zeigt Grafik 64.



**4.2 Die Wettbewerbssituation des Kfz-Handwerks**

Betrachtet man die Wettbewerbssituation der Kfz-Betriebe unter Zugrundelegung der Ergebnisse der Untersuchung über das Kundendienstverhalten der deutschen Autofahrer und hierbei insbesondere das daraus resultierende Auftragsvolumen, dann muss berücksichtigt werden, dass die Zahl der Kfz-Betriebe in Deutschland im vergangenen Jahr noch einmal, wie schon erwähnt, zurückging. Auf die verbleibenden 40.800 Betriebe entfiel ein von den Fahrzeughaltern in Auftrag gegebenes Wartungs- und Reparatur-Gesamtvolumen von 73,0 Millionen Aufträgen. Gegenüber 2004 (71,1 Mio.) ist dies ein deutlicher Zuwachs um immerhin 2,7%. Die stückzahlmäßige Verteilung dieses Volumens nach Art der Werkstatt und nach Wartung und Reparatur zeigt Grafik 63. Der Anteil der Vertragswerkstätten an den Werkstattaufträgen lag im vergangenen Jahr bei 64% nach 62% in 2004. 36% der Werkstattaufträge konnten die sonstigen Werkstätten für sich verbuchen. Auch wenn die Vertragswerkstätten 2005 einen höheren Anteil hatten, vom Anteil frü-

**64%**

betrug 2005 der Anteil der Vertragswerkstätten an den Werkstattaufträgen, nach 62 Prozent 2004. Zur Erinnerung: Vor 6 Jahren lag dieser Anteil noch bei 71 Prozent.



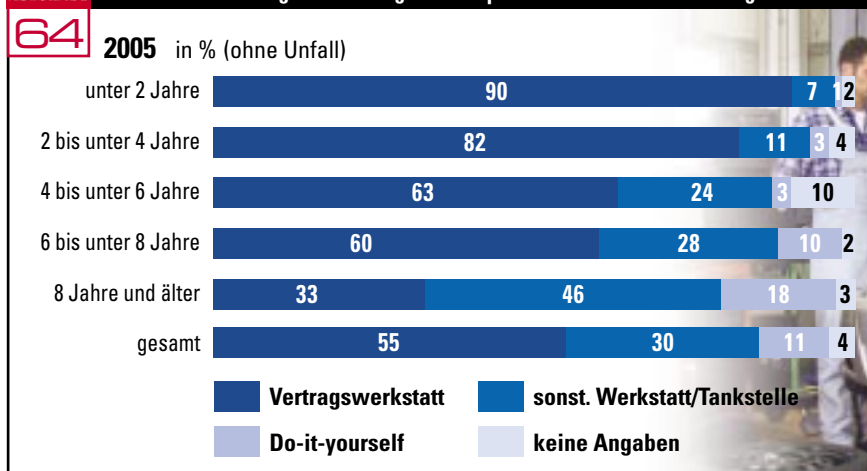
**63 Marktanteile im Wartungs- und Reparaturmarkt (ohne Unfallreparaturen)**

**1998 bis 2005**

Marktanteil	2005	2004	2003	2002	2001	2000	1999	1998
Vertragswerkstatt	55%	52%	53%	61%	58%	56%	56%	52%
sonstige Kfz-Werkstatt	30%	31%	29%	23%	23%	24%	22%	27%
Tankstelle	0%	1%	1%	0%	1%	1%	1%	1%
selbst ohne fremde Hilfe	4%	4%	6%	5%	6%	7%	9%	8%
mit Hilfe eines Bekannten	7%	5%	5%	5%	5%	6%	7%	5%
keine Angaben	4%	7%	6%	6%	7%	6%	5%	7%

Quelle: DAT

**64 Ort der Durchführung von Wartungs- und Reparaturarbeiten nach Fahrzeualter**



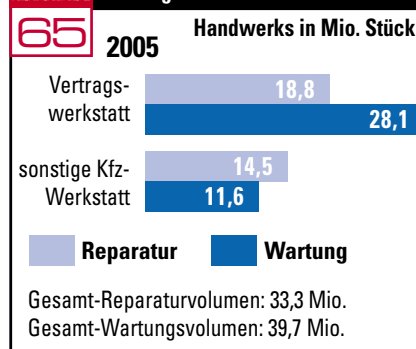
Quelle: DAT

herer Jahre sind sie noch ein Stück entfernt. Zur Erinnerung: Vor sechs Jahren hatten die Vertragswerkstätten einen Anteil von 71% an den gesamten Werkstattaufträgen.

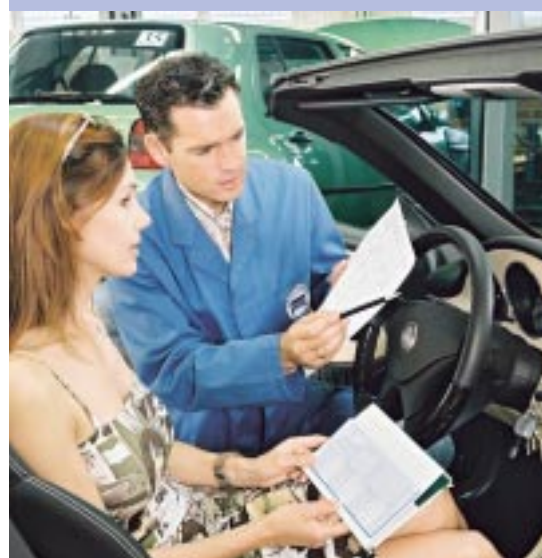
**Auftragsvolumen im einzelnen Betrieb deutlich gestiegen**

Legt man den Pkw-Bestand zugrunde, dann hatte jeder der 40.800 Kfz-Betriebe statistisch 1.121 (2004: 1.084) Fahrzeuge zu betreuen. An jedem Fahrzeug wurden durchschnittlich 1,87 Arbeiten (2004: 1,88) durchgeführt. Der Werkstättenanteil an allen Arbeiten lag im letzten Jahr bei 86% (2004: 84%). Daraus folgt, dass in 2005 jeder Betrieb statistisch nicht 1.121, sondern nur 964 (2004: 911) Fahrzeuge betreute und dabei 1.802 Arbeiten (2004: 1.713) durchführte, ein Plus von 5,2%. Wenn innerhalb von nur drei Jahren rund 3.400 Betriebe aufgegeben haben, so ist dies an sich schon ein Indiz dafür, dass sich die Kfz-Branche in schwerem Fahrwasser befindet. Es ist zu hoffen, dass die deutlich höhere Zahl der Aufträge je Betrieb den Rückgang in der Zahl der Betriebe wenn schon nicht verhindern, so doch wenigstens verlangsamen kann.

**65 Auftragsvolumen des Kfz-Handwerks in Mio. Stück**



Quelle: DAT



**Werkstätten im Urteil der Kunden**

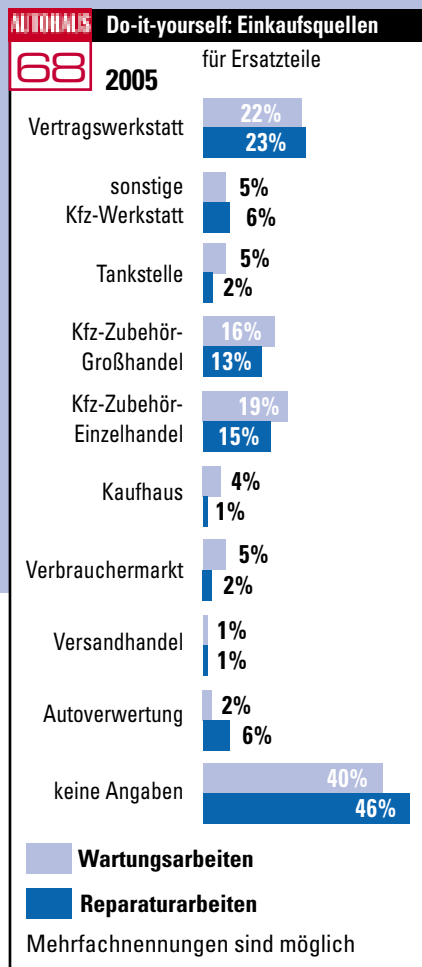
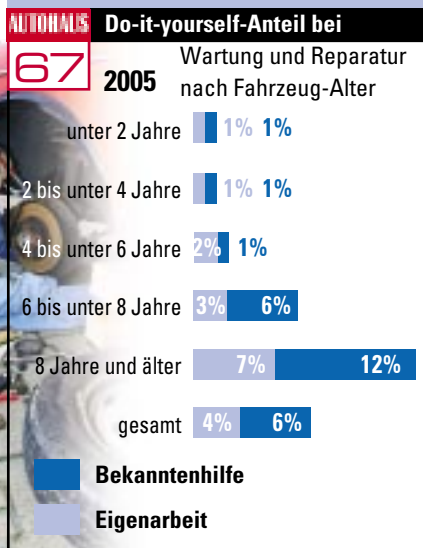
Beurteilung: 1 = ausgezeichnet  
5 = schlecht

	Alte Bundesländer		Neue Bundesländer	
	2004	2005	2004	2005
Lage des Betriebes	2,1	2,0	1,8	1,9
Gesamteindruck des Betriebes	1,9	1,9	1,8	1,8
Ersatzteilbeschaffung	1,9	1,9	1,7	1,6
kurzfristige Terminvereinbarung	1,7	1,7	1,4	1,4
Termineinhaltung	1,5	1,5	1,4	1,3
Qualität der durchgeführten Arbeiten	1,8	1,8	1,6	1,6
Höflichkeit des Personals	1,5	1,6	1,3	1,3
Sach- und Fachkenntnis des Personals	1,7	1,7	1,5	1,5
Bemühen um reelle Beratung	1,8	1,8	1,6	1,6
Genauigkeit der Rechnungsaufstellung	1,7	1,7	1,5	1,6
Preiswürdigkeit der ausgeführten Arbeiten	2,1	2,1	1,9	2,0
optischer Zustand des Wagens bei Abholung	1,8	1,8	1,6	1,6
Einhaltung des Kostenvoranschlages	1,7	1,7	1,5	1,5
telefonische Benachrichtigung bei zunächst nicht in Auftrag gegebenen, aber notwendigen Reparaturarbeiten	1,6	1,6	1,5	1,5

Marken gehen zu 85% immer in dieselbe Werkstatt, die Fahrer deutscher Marken zu 82%. Mit dem Alter des Fahrzeughalters steigt tendenziell die Treue zur Stamm-Werkstatt, mit dem Alter des Fahrzeugs nimmt sie dagegen etwas ab. Die Einholung eines Kostenvoranschlages ist für viele Wartungs- und Reparaturkunden noch ein Fremdwort. Nur 41% der Fahrzeughalter ließen sich vor der Durchführung von Wartungsarbeiten einen solchen erstellen (35% von einer, 6% von mehreren Werkstätten), vor Reparaturaufträgen waren es immerhin 72% (60% und 12%).

**Immer noch zu viele Do-it-Yourselfer**

Was die Zahl der Aufträge betrifft, konnten die Werkstätten 2005 einigermaßen zufrieden sein, ist die Zahl der Werkstatt-Aufträge doch gestiegen. Sie könnte aber höher sein, würden nicht immer noch viele Arbeiten im Do-it-yourself-Verfahren erledigt werden. Hinter den Do-it-yourself-Arbeiten, die im vergangenen Jahr gut 10% oder rund 8,8 Millionen aller Arbeiten ausmachten, verbirgt sich auch die Schwarzarbeit, zu der sicher auch der größte Teil der rund 3,5 Millionen Arbeiten gerechnet werden muss, zu denen die Fahrzeughalter keine Angabe machten, wo sie durchgeführt wurden. Der Do-it-yourself-Anteil nimmt mit dem Fahrzeugalter sehr deutlich zu, dies zeigt Grafik 67. Damit die „Heimwerker“ Arbeiten selbst durchführen können, benötigen sie in der Regel Ersatzteile. Die Einkaufsquellen für diese Ersatzteile zeigt Grafik 68. Viele der benötigten Ersatzteile werden in Werkstätten gekauft. Die Werkstätten sollten den Kundenkontakt beim Ersatzteilkaufl nutzen, um auf die Gefahren der Do-it-yourself-Reparaturen und -Wartungsarbeiten hinzuweisen.



**Werkstatt-Kunden sehr zufrieden**

Die Grafik 66 zeigt, dass die Werkstattkunden auch 2005 mit den Leistungen der Werkstatt ihrer Wahl sehr zufrieden waren. Unzufriedene Kunden hätten den Werkstätten auch kaum ein höheres Auftragsvolumen gebracht. Durchweg besser als im Westen wurden die Werkstätten im Osten beurteilt, über alles gesehen sind die Unterschiede aber nur gering. Trotz der insgesamt guten Beurteilung bleibt festzustellen, dass der eine oder andere Betrieb doch noch etwas tun muss, um seine Kunden zufriedenzustellen, denn es gab auch 2005 Werkstattkunden, die mit den Leistungen ihrer Werkstatt nicht zufrieden waren. 83% der Autofahrer, die ihr Auto in

einer Werkstatt reparieren und warten ließen, waren Stammkunden (2004 und 2003: 84%, 2002: 89%). Dabei sind Neuwagenkäufer mit 90% treuere Kunden als Gebrauchtwagenkäufer mit 77% und die Fahrer von Import-

**5. Gesetzliche Fahrzeuguntersuchungen bringen Werkstattkontakte**

Der Gesetzgeber schreibt vor, dass Fahrzeuge regelmäßig überprüft werden müssen. So sind die Fahrzeughalter verpflichtet, die Fahrzeuguntersuchung nach § 29 StVZO, die so genannte Hauptuntersuchung, durchführen zu lassen. Der Fahrzeughalter kann die HU entweder an einer Technischen Prüfstelle durchführen oder sein Fahrzeug im Rahmen der freiwilligen Kfz-Überwachung durch eine Überwachungsorganisation überprüfen lassen. Letzteres erfolgt häufig in einer Werkstatt. Außerdem schreibt der Gesetzgeber die

Abgasuntersuchung nach § 47 StVZO vor. Diese AU kann entweder an einer Technischen Prüfstelle, an einer Prüfstelle einer Überwachungsorganisation oder durch eine hierfür autorisierte Fachwerkstatt vorgenommen werden. Da sowohl die HU als auch die AU häufig in einer Werkstatt durchgeführt werden, ergeben sich dadurch zusätzliche Kundenkontakte.

**Technische Prüfstellen wenig beliebt**

Immer häufiger haben die Autofahrer in den letzten Jahren die Hauptuntersuchung an ihrem Fahrzeug durch eine Überwachungsorganisation und damit überwiegend in einer Werkstatt durchführen lassen. Im 1. Halbjahr 2005 galt dies schon für nahezu 77% aller Hauptuntersuchungen (Quelle: KBA). Der hohe Anteil der in Werkstätten durch Überwachungsorganisationen durchgeführten Hauptuntersuchungen und die damit verbundenen Kundenkontakte eröffnen den Werkstätten die Chance, ihren Marktanteil bei den Wartungs- und Reparaturarbeiten nicht nur zu halten, sondern zu vergrößern.

**Werkstätten profitieren von AU**

Die seit 1. April 1985 gesetzlich vorgeschriebene und ab 01.12.1993 erweiterte Abgasuntersuchung (AU) wird, wie Grafik 69 zeigt, überwiegend in einer hierfür autorisierten Werkstatt durchgeführt. Wie bei der Hauptuntersuchung besteht der Nutzen bei Durchführung der AU in der Werkstatt für den Fahrzeughalter darin, dass eventuelle

Fahrzeugmängel gleich an Ort und Stelle behoben werden können. Grafik 70 zeigt, dass in über der Hälfte der Fälle der AU-Werkstattaufenthalt mit einem Reparatur-/Wartungsauftrag für das Fahrzeug verbunden wurde. Dies galt in überdurchschnittlichem Maße für ältere Fahrzeughalter wie auch für Fahrzeughalter der oberen Einkommensklassen.

**Höhere Verkehrssicherheit durch AU**

Die Absicht des Gesetzgebers bei Einführung der Abgasuntersuchung war, die Umwelt zu entlasten. Sozusagen als Nebeneffekt leistet diese Untersuchung aber auch einen Beitrag zur Erhöhung der Verkehrssicherheit dadurch, dass mit Einführung der (damaligen) ASU der Do-it-yourself-Anteil bei der Fahrzeug-Wartung und -Reparatur, der 1984 noch bei nicht weniger als 30% (bei allerdings auch einfacherer Fahrzeugtechnik) lag, spürbar zurückging.

**6. Bevorzugte Wochentage für Reparatur- und Wartungsarbeiten**

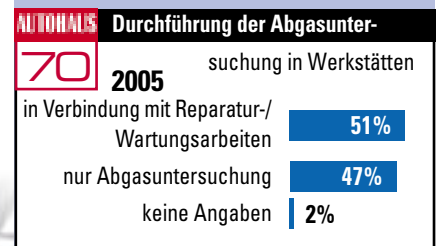
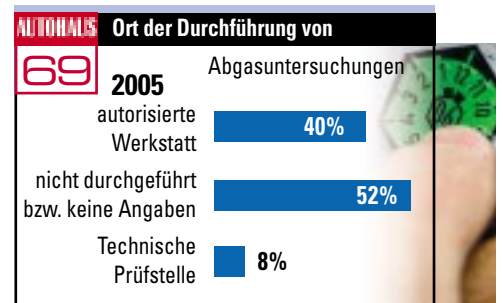
Für eine große Mehrheit der Autofahrer gibt es keinen bestimmten Wochentag, den sie für die Durchführung von Reparatur- und Wartungsarbeiten bevorzugen würden. Dies zeigt Grafik 71. Auf die Zusatzfrage, ob sie bei Durchführung der Arbeiten an Samstagen die Werkstätten häufiger beauftragen würden, antworteten immerhin knapp 8% der Befragten mit „Ja“. In überdurchschnittlichem Maße trifft dies auf Autofahrer mit

**77%**  
 aller Hauptuntersuchungen wurden durch Überwachungsorganisationen in Werkstätten durchgeführt.

einer Jahresfahrleistung von 25.000 km und mehr zu (13%) sowie auf die unter 23 Jahre alten Autofahrer (rund 20%).

**Öffnung der Werkstatt an Samstagen bringt (neue) Kunden**

Für Vielfahrer scheint es besonders wichtig zu sein, über ihr Fahrzeug an den normalen Arbeitstagen von Montag bis Freitag verfügen zu können. Die Bereitschaft, ihr Auto häufiger in die Werkstatt zu bringen, wenn dies an einem Samstag möglich wäre, besteht nicht nur bei Vielfahrern, sondern auch bei einem Teil der Autofahrer, die Arbeiten überwiegend im Do-it-yourself erledigen. Dies gilt für 10% derer, denen bisher Bekannte halfen, und für 5% derer, die anfallende Arbeiten meist selbst erledigen. Mit einem erweiterten Angebot der Öffnungszeiten könnten also die Werkstätten ein zusätzliches Auftragspotential erschließen. Ein zunehmender Teil der Werkstätten praktiziert dies bereits.



**AUTONALIS** Bevorzugte Wochentage für

<b>71</b> 2005	Reparatur und Wartung
Wochentag	bevorzugt von
Montag	5%
Dienstag	6%
Mittwoch	3%
Donnerstag	2%
Freitag	6%
Samstag	3%
kein bestimmter	74%
keine Angaben	1%

Quelle: DAT

**Markt-Trends** / Neueste automobile Fakten rund um Neuwagen, Gebrauchtwagen, Service und Wartung

# Allgemeiner Teil 2005

## 1. Die wirtschaftliche Bedeutung des Neuwagen-/Gebrauchtwagen- und Kundendienst-Marktes

Durch die bereits erwähnte Harmonisierung der Fahrzeugpapiere und die daraus resultierende leicht andere Zählweise bei der Fahrzeugart Pkw sind die nachstehenden Ergebnisse für 2005 nicht absolut vergleichbar mit den Vorjahreswerten. Das Plus bei den Neuzulassungen führte trotz des leichten Rück-

gangs des tatsächlich bezahlten Durchschnittspreises zu einem Neuwagenumsatz von 79,81 Mrd. Euro in 2005 nach 78,70 Mrd. Euro in 2004, ein Plus von 1,4%. Deutlich gestiegen ist dagegen der Gebrauchtwagenumsatz. 6,655 Mio. Umschreibungen mit einem Durchschnittspreis von 8.330 Euro ließen den Umsatz in 2005 auf 55,44 Mrd. Euro ansteigen, ein Plus von 6,2% gegenüber dem Umsatz des Jahres 2004 mit Gebrauchten.

Sehr unterschiedlich haben sich die drei Teilmärkte entwickelt. Bei den Stückzahlen hat der Neuwagenhandel besonders zugelegt, umsatzmäßig sowohl der Gebrauchtwagenhandel als auch der Privatmarkt. Dies zeigen die Grafiken [72](#) und [73](#).

### GW-Markt ist wichtiger Wirtschaftsfaktor

Nach einer fünf Jahre währenden Schwächephase hat sich der Gebrauchtwagenmarkt 2005





stückzahlmäßig, wenn auch auf niedrigem Niveau, stabilisiert, umsatzmäßig deutlich zugelegt. Eine enorme wirtschaftliche Bedeutung hat der Gebrauchtwagenmarkt für den professionellen Handel heute schon, ein erhebliches Umsatzpotential steckt dabei noch in dem Umsatz, der auf dem



Insgesamt wurden 2005 für Wartungs-, Verschleiß- und Unfallreparaturen 33,41 Mrd. Euro investiert.

Privatmarkt getätigt wird. Die Bedeutung des Gebrauchtwagenmarktes erkennt man auch daran, dass der Umsatzanteil am gesamten Pkw-Umsatz im vergangenen Jahr bei 41,0% lag (nach 39,9% in 2004). Mittelfristig ist schon durch die steigende Fahrzeug-Lebensdauer damit zu rechnen, dass die Bedeutung des Gebrauchtwagenmarktes nicht geringer werden wird.

#### Werkstatt wichtiger Umsatzträger

Wichtiger Umsatzträger für die Kfz-Betriebe ist nach wie vor das Werkstattgeschäft. Der

je Pkw genannte Aufwand für die Beseitigung von Verschleißschäden und für Wartungsarbeiten summiert sich bei einem Bestand von rund 45,747 Mio. Pkw am 01.07.2005 auf rund 8,51 Mrd. Euro für Verschleißreparaturen und rund 9,70 Mrd. Euro für die Fahrzeugwartung. Nicht ermittelt werden konnte im Rahmen der Untersuchung der Aufwand für

die Reparatur von Unfallschäden, den die Fahrzeughalter hatten. Schätzt man diesen Aufwand auf Basis vorläufiger Angaben der Versicherer ab, dann kann man davon ausgehen, dass für die Beseitigung von Unfallschäden weitere ca. 15,20 Mrd. Euro aufgewendet wurden. Insgesamt wurden also für Wartungsarbeiten, Verschleiß- und Unfallreparaturen an Pkw im letzten Jahr zirka 33,41 Mrd. Euro aufgewendet. Hierbei sind Arbeiten, die von den Kfz-Betrieben, z. B. an Fahrzeugen im Gebrauchtwagenbestand, selbst veranlasst wurden, ebenso wenig berücksichtigt wie Garantie- und Kulanzarbeiten. Schätzungsweise kamen 2005 von diesem Umsatz nur etwa 78% oder rund 26,1 Mrd. Euro dem deutschen Kfz-Gewerbe zugute. Ein nennenswerter Teil des Umsatzes wird am deutschen Kfz-Gewerbe vorbei getätigt. „Schwarzarbeit“ und „Reparatortourismus“ sind hier die Stichworte. Auch die fiktive Abrechnung von Unfallschäden ist für das Kfz-Gewerbe nachteilig, da Geschädigte

in diesen Fällen oft genug kleinere Schäden gar nicht reparieren lassen oder die Unfallreparatur selbst oder mit Bekanntenhilfe (Schwarzarbeit) erledigen. Bei der Einschätzung der wirtschaftlichen Bedeutung des Neuwagen-, Gebrauchtwagen- sowie des Kundendienstmarktes darf man deshalb die Umsatzanteile nicht vergessen, die am Kfz-Gewerbe vorbei erwirtschaftet werden. Bei Gebrauchtwagen und im Werkstattbereich gilt dies schon lange, in immer stärkerem Umfang zeigt sich eine solche Entwicklung aber auch im Neuwagenbereich. Nicht nur Re-Importe/Grau-Importe/Parallel-Importe – wie auch immer sie heißen – bedeuten für den fabrikatsgebundenen Händler zunehmend Umsatzverluste im Neuwagenmarkt, sondern auch Direktgeschäfte der Hersteller/Importeure.

## 2. Alters- und Einkommensstruktur

### 2.1 Die Altersstruktur der Neu- und Gebrauchtwagenkäufer

Das Durchschnittsalter der Gebrauchtwagenkäufer 2005 lag bei 38,8 Jahren, wobei die Käufer auf dem Privatmarkt mit 37,3 Jahren etwas jünger waren als die Käufer beim Handel (NW: 40,7 Jahre; GW: 39,0 Jahre). Mit 44,0 Jahren lag das Durchschnittsalter der Neuwagenkäufer wie üblich über dem der Gebrauchtwagenkäufer, wobei die Neuwagenkäufer „West“ 43,4 Jahre und im Osten 47,8 Jahre alt waren. Erstkäufer, die jüngste Käufergruppe, waren 28,1 (Gebrauchtwagen) bzw. 30,8 (Neuwagen) Jahre alt, das Alter der Vorbesitzkäufer lag bei 42,5 bzw. 46,0 und das der Zusatzkäufer bei 43,0 bzw. 44,3 Jahren. 67% der Gebrauchtwagen-Erstkäufer waren noch keine 30 Jahre alt, unter den Neuwagenkäufern galt dies für 61%. Die meisten Zusatzkäufer kamen sowohl beim Neu- als auch beim Gebrauchtwagenkauf aus der Altersgruppe zwischen 30 und 49 Jahren (Neuwagen 68%, Gebrauchtwagen 61%). Betrachtet man das Käuferalter nach der Marke des gekauften Fahrzeugs, dann waren sowohl beim Neu- als auch beim Gebrauchtwagenkauf die Käufer von Mercedes-Modellen am ältesten, die Käufer italienischer Modelle dagegen jeweils die jüngsten.

### 2.2 Einkommensstruktur

Über das höchste durchschnittliche monatliche Netto-Haushaltseinkommen verfügten, wie in den Jahren zuvor, auch 2005 die Neuwagenkäufer, gefolgt von den Fahrzeughal-

6,2%

kletterte der Umsatz mit Gebrauchten im Jahresvergleich – und damit deutlich stärker als der Umsatz im Neuwagenbereich, der nur einen Zuwachs von 1,4 Prozent verbuchte.

AUTOMALIS Entwicklung Gebrauchtwagenmarkt Pkw/Kombi			
72 2004 und 2005 (nach Stückzahlen)			
Teilmarkt	2004	2005	Veränderung
privat	3,305 Mio.	3,128 Mio.	- 5,4%
NW-Handel	2,247 Mio.	2,462 Mio.	+ 9,6%
GW-Handel	1,058 Mio.	1,065 Mio.	+ 0,7%
gesamt	6,610 Mio.	6,655 Mio.	+ 0,7%

Quelle: DAT

AUTOMALIS Entwicklung Gebrauchtwagenmarkt Pkw/Kombi			
73 2004 und 2005 (nach Umsatz)			
Teilmarkt	2004	2005	Veränderung
privat	18,78 Mio.	21,06 Mio.	+ 12,1%
NW-Handel	26,60 Mio.	26,89 Mio.	+ 1,1%
GW-Handel	6,84 Mio.	7,49 Mio.	+ 9,5%
gesamt	52,22 Mio.	55,44 Mio.	+ 6,2%

Quelle: DAT

tern insgesamt und den Käufern gebrauchter Fahrzeuge. Dies zeigen die drei vorliegenden Untersuchungen. Die Einkommensverteilung auf die Einkommensklassen und die Durchschnittseinkommen der drei Gruppen zeigt Grafik 74.

Gegenüber dem Vorjahr fällt auf, dass das Durchschnittseinkommen bei den Fahrzeughaltern zurückgegangen, bei den Neuwagenkäufern leicht und bei den Gebrauchtwagenkäufern deutlich gestiegen ist. Die Entwicklung bei den Gebrauchtwagenkäufern ergibt sich daraus, dass Käufer aus den unteren Einkommenschichten ausgeblieben sind, was auch zu dem gestiegenen Gebrauchtwagen-Durchschnittspreis beigetragen hat. Leicht zurückgegangen ist das Netto-Haushaltseinkommen der Fahrzeughalter. Gerade deren Einkommensentwicklung spiegelt aber am ehesten die tatsächliche wirtschaftliche Entwicklung wider, die mit Hartz IV oder auch 5 Mio. Arbeitslosen im vergangenen Jahr zahlreiche Schlagzeilen produzierte. Bei einer Aufspaltung nach Marken lagen in allen drei Gruppen die Käufer bzw. Halter von Fahrzeugen, deren Marke üblicherweise der Oberklasse zugeordnet wird, an der Spitze. Beim Neuwagenkauf verfügten die Käufer zusätzlicher Fahrzeuge über das höchste Einkommen (NW: 3.435 Euro, GW: 3.290 Euro), das recht deutlich über dem der Vorbesitzkäufer und der Erstkäufer lag.

Die Einkommensunterschiede zwischen Ost und West waren auch 2005 sehr deutlich. Während die Neuwagenkäufer „Ost“ monatlich über durchschnittlich 2.295 Euro verfügen konnten, waren dies im Westen 3.135 Euro. Die entsprechenden Zahlen beim Gebrauchtwagenkauf waren 1.855 Euro bzw. 2.565 Euro und bei den Fahrzeughaltern 2.165 Euro bzw. 2.530 Euro.

**Einkommen weitgehend kaufentscheidend**

Je höher das Einkommen der Fahrzeugkäufer ist, umso mehr wird für ein Fahrzeug ausgegeben. Durchschnittlich investierten Neuwagenkäufer mit einem monatlichen Durchschnittseinkommen von weniger als 1.500 Euro im vergangenen Jahr 15.370 Euro in den Neuen. Ganz kontinuierlich stieg der durchschnittlich bezahlte Preis für das Neufahrzeug auf 26.670 Euro bei einem Nettoeinkommen von wenigstens 3.000 Euro monatlich. Die entsprechenden Vergleichs-

zahlen beim Gebrauchtwagenkauf waren 4.800 Euro bzw. 11.310 Euro. Aus diesen Zahlen ergibt sich auch der hohe Stellenwert des eigenen Autos, bedeuten sie doch, dass Neuwagenkäufer in der niedrigsten Einkommensgruppe mehr als 10 Monats-Netto-Gehälter in ihr Fahrzeug investierten und Gebrauchtwagenkäufer rund vier Monats-Netto-Gehälter. Bei den Fahrzeughaltern lässt das Einkommen Rückschlüsse auf das Fahrzeugalter zu. Die Fahrzeuge der Halter mit einem Einkommen unter 1.500 Euro waren

durchschnittlich 8,1 Jahre alt, bei einem Einkommen von wenigstens 2.500 Euro lag das Fahrzeug-Durchschnittsalter bis 5,1 Jahren. Legt man das Lebensalter zugrunde, dann lagen im vergangenen Jahr die 50 Jahre und älteren Fahrzeughalter mit einem Monatsnettoeinkommen von 2.545 Euro knapp vor den 30 bis unter 50 Jahre alten Fahrzeughaltern mit 2.485 Euro. Einkommens-Schlusslicht sind unverändert die unter 30-jährigen Fahrzeughalter (2.050 Euro). Männliche Fahrzeughalter verfügten über monatlich 2.545 Euro, weibliche über 2.335 Euro.

**3.030 Euro**

verdienten NW-Käufer 2005 im Durchschnitt monatlich, während GW-Käufer im Schnitt nur über 2.450 Euro Einkommen verfügten.



**3. Jahresfahrleistung**

Bei der Untersuchung der Jahresfahrleistung 2005 waren 85% der Befragten Privatpersonen, 14% Selbstständige und Firmen. Die Jahresfahrleistung verteilte sich, wie in Grafik 75 dargestellt. Die dabei ermittelten 16.500 km entsprechen dem Vorjahreswert, was angesichts der gestiegenen Kraftstoffpreise und des Rückgangs des bundesweiten Kraftstoffabsatzes nicht unbedingt zu erwarten war.

Doch dieser Absatz-Rückgang scheint die Folge von zunehmendem Tank-Tourismus, sparsameren Fahrzeugen und Kraftstoff sparender Fahrweise zu sein. Unverändert gilt, dass die Jahresfahrleistung mit dem Fahrzeugalter abnimmt. So lag die

AUTOMATEN Einkommensstruktur			
74 2005			
Einkommen in Euro	NW-Käufer	GW-Käufer	Fahrzeughalter
unter 500	0%	1%	2%
500 bis 749	1%	2%	2%
750 bis 999	1%	4%	3%
1.000 bis 1.249	3%	8%	6%
1.250 bis 1.499	6%	10%	7%
1.500 bis 1.749	7%	9%	7%
1.750 bis 1.999	7%	10%	10%
2.000 bis 2.499	15%	15%	15%
2.500 bis 2.999	17%	12%	12%
3.000 bis 3.499	13%	8%	10%
3.500 bis 3.999	7%	6%	6%
4.000 und mehr	19%	10%	11%
keine Angaben	4%	5%	9%
<b>Durchschnitt</b>	<b>3.030</b>	<b>2.450</b>	<b>2.475</b>

Quelle: DAT

## FAHRZEUGAUSSTATTUNG

Laufleistung bei den Autos, die maximal zwei Jahre alt waren, bei durchschnittlich 19.060 km, bei den acht Jahre und älteren Fahrzeugen bei nur 14.420 km.

Die höchste Jahresfahrleistung erbrachten im vergangenen Jahr die unter 30-jährigen Autofahrer mit durchschnittlich 17.560 km, die wenigstens 50 Jahre alten Autofahrer begnügten sich mit 15.850 km. Einen deutlichen Unterschied gibt es weiterhin zwischen männlichen und weiblichen Autofahrern. Während Erstere in 2005 mit ihrem Fahrzeug 17.540 km zurücklegten, lag die durchschnittliche Jahresfahrleistung der Frauen am Steuer bei nur 14.540 km. Wie schon in den beiden Jahren zuvor erbrachten die Autofahrer im Osten (17.000 km) eine etwas höhere Fahrleistung als die im Westen (16.410 km).

Für welche verschiedenen Anlässe die Fahrleistung erbracht wurde, zeigt Grafik 76. Leicht gestiegen ist die Nutzung des Fahrzeugs für rein private Fahrten, trotz der hohen Kraftstoffpreise. Die Nutzungsart hängt stark von der Marke des Fahrzeugs ab. So wurden Mercedes-, Audi- und BMW-Modelle in weit überdurchschnittlichem Maße für rein geschäftliche oder dienstliche Fahrten genutzt.

30-jährige und jüngere Autofahrer legten 47% ihrer Jahresfahrstrecke auf dem Weg von und zur Arbeitsstätte zurück, dagegen holten die mindestens 50 Jahre alten Fahrzeughalter (darunter die Rentner) ihr Auto zu 68% für rein private Fahrten aus der Garage.

### 4. Fahrzeugausstattung

Die Ausstattung der Neufahrzeuge wird von Jahr zu Jahr umfangreicher. Dies beginnt schon bei der vom Hersteller/Importeur angebotenen Serienausstattung, insbesondere bei Sondermodellen, und setzt sich fort in von den Neuwagenkäufern zusätzlich geordneten Sonderausstattungen. Dieser Trend der vergangenen Jahre hat sich auch in 2005 fortgesetzt. Für die Leser, die sich noch an die in früheren DAT-Reports dargestellten Ausstattungsgrade erinnern, muss darauf hingewiesen werden, dass der Ausstattungsgrad, wie in Grafik 77 dargestellt, nicht direkt mit dem der Jahre bis 1998 vergleichbar ist. Erstmals für 1999 wurde ein anderer Auswertungsansatz vorgenommen, da es z. B. keinen Sinn mehr machte, einen Katalysator als „besondere Ausstattung“ anzusehen und zu berücksichtigen. Dafür sind eine ganze Reihe von Ausstattungen, wie z. B. Naviga-

### 75 Jährliche Fahrleistung

2005 aller Pkw/Kombi

Fahrleistung in Kilometer	Anteil
bis unter 5.000	1%
5.000 bis unter 10.000	17%
10.000 bis unter 13.000	25%
13.000 bis unter 16.000	18%
16.000 bis unter 20.000	4%
20.000 bis unter 25.000	15%
25.000 bis unter 30.000	7%
30.000 bis unter 35.000	6%
35.000 bis unter 50.000	4%
50.000 und mehr	2%
keine Angaben	1%
<b>Durchschnitt</b>	<b>16.500 km</b>

Quelle: DAT

### 76 Nutzung der Pkw/Kombi

2005

Nutzungsart	Anteil
rein private Fahrten (Einkauf, Wochenende, Urlaub)	56%
Fahrten zwischen Wohnung und Arbeitsstätte	34%
rein geschäftliche oder dienstliche Fahrten	10%

Quelle: DAT

### 77 Ausstattungsgrad der Fahrzeuge

2005

Ausstattung	Bestand	Neuwagen	Gebrauchtwagen
Radio	98%	98%	97%
CD-Player/-Wechsler	57%	80%	54%
Schiebedach	26%	28%	31%
Getriebeautomatik	18%	22%	14%
Servolenkung	91%	96%	87%
Metallic-Lackierung	68%	72%	58%
Leichtmetallfelgen	59%	61%	50%
Antiblockiersystem	82%	95%	74%
Klimaanlage	72%	86%	57%
Zentralverriegelung	86%	95%	79%
elektrische Fensterheber	79%	93%	69%
wärmedämmendes Glas	52%	53%	35%
Anhängerkupplung	25%	15%	16%
Fahrer-Airbag	87%	99%	87%
Beifahrer-Airbag	84%	98%	82%
Seiten-Airbag	52%	77%	41%
ESP	38%	65%	28%
ASR	26%	38%	12%
Alarmanlage	21%	31%	19%
Bordcomputer/FIS	36%	47%	22%
Tempomat	24%	34%	12%
Navigationsystem	14%	25%	9%
Freisprecheinrichtung (fest)	16%	23%	10%
elektrische Sitzverstellung	14%	34%	16%
Sitzheizung	29%	40%	21%
Multifunktionslenkrad	33%	37%	21%
Einparkhilfe	15%	22%	6%
EDS	9%	23%	7%
Xenon-Licht	13%	25%	9%
Sonstiges	64%	81%	55%
<b>Ausstattungen gesamt</b>	<b>13,88</b>	<b>16,93</b>	<b>11,78</b>

Quelle: DAT

tionssysteme, feste Freisprecheinrichtungen, Xenon-Licht, Einparkhilfen und diverse elektronische Helfer hinzugekommen, die erst in jüngerer Vergangenheit Einzug in die Fahrzeuge gehalten haben.

Die Auflistung zeigt deutlich den Ausstattungsvorsprung der Neuwagen gegenüber allen Fahrzeugen im Bestand sowie den 2005 gehandelten Gebrauchten, deren Ausstattungsgrad gegenüber dem Vorjahr aber deutlich gestiegen ist, was auch zu dem gestiegenen Durchschnittspreis beigetragen hat. Sehr unterschiedlich war erneut der Ausstattungsgrad nach der Marke des Fahrzeugs. Im Bestand reicht die Bandbreite von 11,39 bis 19,38, bei den Gebrauchten von 9,52 bis 17,11 und bei den Neuwagen von 13,75 bis 22,05. Wie kaum anders zu erwarten, waren Fahrzeuge der Marken Mercedes, BMW und Audi jeweils am umfangreichsten ausgestattet.

**Erstkäufer sparen an der Fahrzeugausstattung**

Am besten ausgestattet waren 2005 die von Ersatzkäufern neu gekauften Fahrzeuge, die über nicht weniger als 17,49 Ausstattungen verfügen. Fast genauso umfangreich waren die zusätzlich gekauften Neuwagen ausgestattet (17,36), dagegen begnügten sich die Erstkäufer mit 12,63 Sonderausstattungen/Ausstattungsvarianten. Mit steigendem Haushaltseinkommen steigt nicht nur der durchschnittliche Anschaffungspreis, sondern auch der Fahrzeug-Ausstattungsgrad. Den 13,01 Ausstattungen der Neufahrzeuge der Käufer in der Einkommensklasse unter 1.500 Euro stehen bei den hohen Einkommen bis zu 17,99 Ausstattungen gegenüber. Die entsprechenden Werte beim Gebrauchtwagenkauf waren 9,47 bzw. 13,78.

Im Vergleich zu den männlichen Neuwagenkäufern, deren Fahrzeuge über 17,38 Ausstattungen verfügten, waren Frauen diesbezüglich nahezu bescheiden (14,63 Ausstattungen). Im Ost-West-Vergleich zeigen sich weiterhin Unterschiede. Den 17,10 Ausstattungen der Neuwagen „West“ stehen 15,78 im Osten gegenüber. Hieraus erklärt sich auch ein Teil der Differenz in den durchschnittlichen Anschaffungspreisen.

**5. Bekanntheitsgrad der Schiedsstellen**

Die erste Schiedsstelle des Kfz-Handwerks wurde 1970, die erste des Kfz-Handels 1972 gegründet. Inzwischen gibt es bundesweit rund 150 Schiedsstellen des Kfz-Gewerbes, die von den Verbrauchern angerufen werden können, wenn sie Meinungsverschiedenheiten mit ihrer Werkstatt oder ihrem Händler haben. Die Schiedsstellen des Handels sind aber nur für Differenzen beim Gebraucht-, nicht beim Neuwagenkauf zuständig. Die Schiedskommissionen, die, wenn es nicht schon im so genannten Vorverfahren durch die Vermittlungstätigkeit der Schiedsstellen zu einer einvernehmlichen Lösung kommt, über Beschwerden entscheiden, sind mit einem unabhängigen Juristen, einem Verbrauchervertreter, Kfz-Sachverständigen und einem Vertreter der Kfz-Innung besetzt. In den meisten Fällen kann die Anrufung der Schiedsstelle zu einer Einigung zwischen den Parteien führen. Dem Beschwerdeführer steht jedoch trotz Anrufung der Schiedsstelle der normale Rechtsweg weiter offen.



Während Männer ihr Fahrzeug mit 17,38 Ausstattungsmerkmalen kaufen, begnügen Frauen sich mit 14,63 Ausstattungen.

**Verbraucher sehen Schiedsstellen positiv**

Der Bekanntheitsgrad der Schiedsstellen lässt auch rund 35 Jahre nach Gründung der ersten Schiedsstelle noch zu wünschen übrig. Nur 49% der befragten Fahrzeug-

halter hatten schon von den Schiedsstellen des Kfz-Handwerks gehört. Von diesen 49% waren aber nicht weniger als 72% der Auffassung, die Schiedsstellen seien gut, nützlich, zweckmäßig und sogar notwendig. Diese positive Resonanz lässt darauf schließen, dass die Autofahrer die Schiedsstellen als Organe des Verbraucherschutzes, die die Schiedsstellen auch sein wollen, anerkennen.

**Jüngere kennen Schiedsstellen kaum**

Nach wie vor wenig bekannt sind die Schiedsstellen des Kfz-Handwerks bei den unter 30 Jahre alten Fahrzeugbesitzern. Nur 22% dieser Altersgruppe haben schon von dieser Einrichtung gehört. Damit sind die unter 30-Jährigen schlechter informiert als die weiblichen Autofahrer, die schon zu 37%

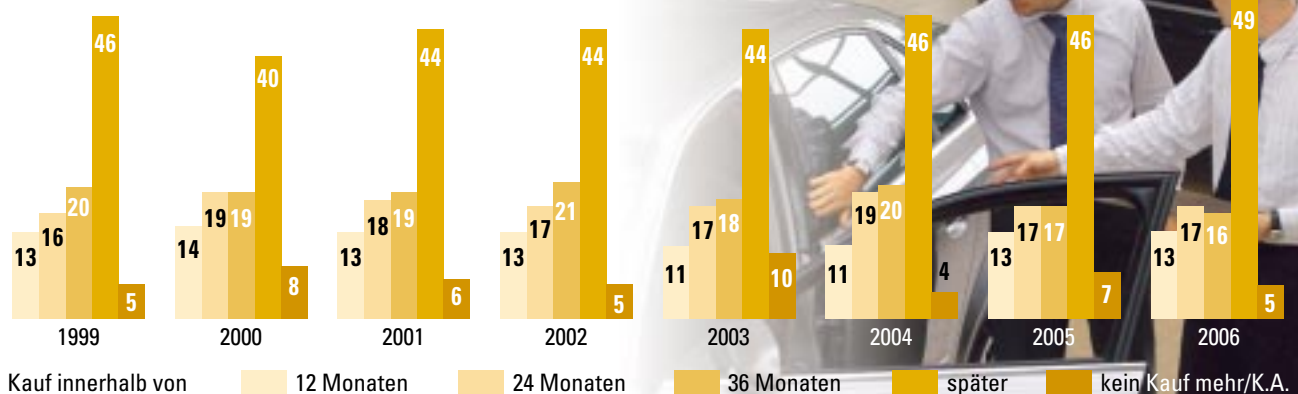
**86%**

der GW-Käufer gaben an, wieder das gleiche Modell oder die gleiche Marke kaufen zu wollen, bei NW-Käufern waren dies sogar 90%. In der Realität waren aber bei GW nur 45% markentreu und bei NW nur 59%.



## AUTOMATIS 78 Kaufabsichten

1999 bis 2006 in %



Quelle: DAT

von den Schiedsstellen gehört hatten. Der Bekanntheitsgrad der Schiedsstellen steigt mit dem Alter der Fahrzeughalter sehr deutlich an, ein Indiz dafür, dass der Bekanntheitsgrad mit der Zahl der Werkstattkontakte ansteigt. Weniger bekannt sind die Schiedsstellen des Kfz-Handwerks auch in den neuen Bundesländern. 58% der Befragten hatten von dieser Institution noch nie etwas gehört oder machten keine Angaben, im Westen waren dies aber auch 50%. Auch der Bekanntheitsgrad der Schiedsstelle des Handels muss noch gesteigert werden. Die Gebrauchtwagenkäufer-Untersuchung ergab, dass 58% der Befragten nichts von diesen Schiedsstellen wussten und dass diese Schiedsstellen äußerst selten in Anspruch genommen werden.

#### IV. Kaufabsichten

##### 1. Prospektive Loyalität beim Autokauf

Fahrzeugkäufer treffen ihre Kaufentscheidung nicht nur häufig kurzfristig und oft impulsiv, auch die Entscheidung für eine Marke oder ein bestimmtes Modell fällt oft erst beim Kauf. Dies muss man zumindest aufgrund einiger Ergebnisse der hier vorliegenden Untersuchungen annehmen.

Gefragt wurde u. a., welches Fahrzeug die Befragten jetzt kaufen würden, wenn ihnen ihr Fahrzeug gestohlen werden würde und sie den vollen Kaufpreis ersetzt bekämen. Für 76% der Gebrauchtwagenkäufer des Jahres 2005 stand ein halbes Jahr nach dem Kauf fest, dass sie sich wieder dasselbe Modell kaufen würden. Da sich weitere 10% zwar ein anderes Modell kaufen, aber wenigstens der Marke treu bleiben wollten, und nur 14% den Kauf eines Modells einer anderen Marke

beabsichtigten, lag die prospektive Markenloyalität der Gebrauchtwagenkäufer sechs Monate nach dem Kauf bei hohen 86%, bei den Käufern beim Neuwagenhandel sogar bei 90% und bei den Käufern von Modellen der so genannten Oberklasse-Marken bei hohen 95%. Neuwagenkäufer, ebenfalls ein halbes Jahr nach dem Kauf befragt, wollten sogar in 87% der Fälle das gleiche Modell kaufen, weitere 9% wollten zwar der Marke, aber mit einem anderen Modell treu bleiben. Nur 4% wollten die Marke wechseln. Die prospektive Markenloyalität erreichte also 96%, ein Zeichen großer Zufriedenheit mit der Kaufentscheidung. Bei der Befragung über das Kundendienstverhalten zeigten sich ganz andere Ergebnisse. Diese Befragten hatten ihr Fahrzeug 3,3 Jahre zuvor gekauft. Für dasselbe Modell wie das Jetzt-Fahrzeug wollten sich dennoch 51% der Fahrzeughalter entscheiden, weitere 26% für ein anderes Modell ihrer Marke. Nur 20% der Fahrzeughalter hatten die Absicht, die Marke zu wechseln, und 3% waren noch unentschlossen.

##### Absicht und Realität klaffen auseinander

Tatsächlich fällt die Kaufentscheidung in der Realität etwas anders aus. Die Markentreue der 62% Vorbesitzkäufer unter den 6,655 Millionen Gebrauchtwagenkäufern des Jahres 2005 erreichte nur 45% und lag damit ebenso deutlich unter der prospektiven Markenloyalität wie bei den 75% Vorbesitzkäufern unter den Neuwagenkäufern, die zu 59% markentreu kauften. Festzuhalten bleibt, dass zwischen den Absichtserklärungen ein halbes Jahr nach dem Kauf und der tatsächlichen

Entscheidung für eine Marke beim Kauf fast „Welten liegen“. Da die Kaufentscheidung ganz wesentlich durch neu auf den Markt gekommene Fahrzeuge oder auch Sonderangebote des Handels beeinflusst wird, sollte man die Unterschiede zwischen der „theoretischen“ Markenloyalität und der tatsächlichen Markentreue aber nicht allein auf „sprunghaftes“ Verhalten der Käufer zurückführen.

##### 2. Zeitpunkt des nächsten Kaufs

Bei der Anfang 2006 durchgeführten Untersuchung über das Kundendienstverhalten wurden die Fahrzeughalter auch wieder danach gefragt, innerhalb welches Zeitraumes sie ihr nächstes Fahrzeug kaufen wollen. Die Ergebnisse zu dieser Frage zeigt Grafik 78. Nicht unbedingt zu erwarten war, dass auch, wie ein Jahr zuvor, bei dieser Befragung nur 13% der Fahrzeughalter beabsichtigten, sich innerhalb der nächsten 12 Monate ein Fahrzeug kaufen zu wollen. Die zum Zeitpunkt der Befragung bereits bekannte Absicht, ab 2007 die Mehrwertsteuer um 3 Prozentpunkte zu erhöhen, hätte eigentlich erwarten lassen, dass mehr als die genannten 13% einen Fahrzeugkauf noch in 2006 planen. Man darf aber darauf hoffen, dass, wie in früheren Jahren, die Realität von den erklärten Kaufabsichten abweicht. Diese Abweichung soll am Beispiel des Jahres 2005 verdeutlicht werden. 13% der Fahrzeughalter wollten innerhalb von zwölf Monaten das nächste Fahrzeug kaufen. Bei einem Bestand von rund 45,747 Mio. Fahrzeugen am 01.07.2005 bedeutet dies, dass ohne Erst- und Zusatzkäufe rund 5,94 Mio. Käufe beab-

sichtigt waren. Tatsächlich wurden 2005 aber rund 6,63 Mio. Pkw gekauft – Erst- und Zusatzkäufe schon abgezogen. Dies bedeutet, dass rund 700.000 Käufe getätigt wurden, die zu Jahresbeginn 2005 noch nicht geplant waren. Dies waren allerdings erheblich weniger als noch 2004. Dennoch: auf diese ungeplanten Käufe, die „Spontankäufe“, muss man in 2006 hoffen.

### 3. Das nächste Fahrzeug

Die Fahrzeughalter mit Kaufabsicht beabsichtigen in 42% der Fälle den Kauf eines Neu- und zu 56% eines Gebrauchtfahrzeugs, 2% hatten diesbezüglich noch keine Meinung. Dabei wollen 15% derer, die ihr jetziges Fahrzeug gebraucht gekauft hatten, auf ein Neufahrzeug umsteigen und 22%, deren jetziges Fahrzeug neu gekauft war, auf einen Gebrauchten. Auch wenn im Vergleich zum Vorjahr mehr Neu- und weniger Gebrauchtwagenkäufe beabsichtigt sind, so zeigt das tatsächliche Verhältnis zwischen Neuzulassungen und Besitzumschreibungen, das seit Jahren bei etwa 1 zu 2 liegt, dass viele der 41%, die den Kauf eines neuen Pkw beabsichtigen, beim tatsächlichen Kauf doch auf einen Gebrauchten umschwenken werden.

Fahrer von Import-Fahrzeugen sind, was das nächste Auto betrifft, mit 50% stärker auf ein Neufahrzeug fixiert als die Fahrer deutscher Marken (38%). Die Absicht, ein Neufahrzeug zu kaufen, steigt mit dem Alter des Fahrzeughalters sehr deutlich an. Unter den mindestens 50 Jahre alten Autofahrern sind dies 52%, bei den unter 30-Jährigen dagegen nur 29%.

Wie kaum anders zu erwarten, tendieren Bezieher höherer Einkommen in stärkerem Maße zu einem Neufahrzeug als die Fahrzeughalter in den unteren Einkommensklassen. Verfügen die Kaufwilligen über weniger als 1.500 Euro monatlich, dann ist nur zu 28% der Kauf eines Neufahrzeugs beabsichtigt, zu 69% soll es ein Gebrauchter sein. Die Vergleichszahlen bei einem Einkommen von wenigstens 2.500 Euro sind 51% und 47%.

Mehr als vier von fünf Haltern eines mindestens acht Jahre alten Fahrzeugs wollen als Nächstes einen Gebrauchten. Dieser Anteil erreichte bei den Haltern von maximal vier Jahre alten Fahr-

zeugen nur 29%. 14% der potentiellen Käufer wollen sich als nächstes Fahrzeug ein gegenüber dem Jetzt-Fahrzeug kleineres und 16% ein größeres Modell kaufen. Dies gilt bezüglich der Abmessungen und ist dasselbe Ergebnis wie im Vorjahr.

Nimmt man nicht die Abmessungen, sondern die Motordaten als Maßstab, dann wollen sich, trotz gestiegener Kraftstoffpreise, immer noch 22% „vergrößern“ (2005: 27%) und nur 11% (Vorjahr 10%) wollen ein leistungsschwächeres Fahrzeug kaufen. Jüngere Fahrzeughalter unter 30 wollen sich zu 45% (!) ein in den Abmessungen größeres Auto kaufen, bezüglich einer stärkeren Motorleistung sind es sogar 47%. Mit dem Alter werden die Fahrzeughalter bescheidener. 19% der mindestens 50-Jährigen wollen sich ein in den Abmessungen kleineres Fahrzeug kaufen. Zu einem schwächeren Motor tendieren 17% dieser Altersgruppe.



Jüngere Fahrer unter 30 wollen sich zu 45% ein in den Abmessungen größeres Fahrzeug kaufen, 47% wollen mehr Leistung.



42%

beabsichtigen den Kauf eines Neuwagens, 56% eines Gebrauchtwagens – allerdings ist zu erwarten, dass viele NW-Interessenten noch auf einen Gebrauchtwagen umschwenken werden.

## V. Meinungen zu Autothemen

Das Automobil, und hierbei oft genug die finanziellen Aspekte, ist häufig Anlass für Diskussionen. Die Feinstaubdiskussion des vergangenen Jahres, kräftig gestiegene Kraftstoffpreise oder auch eine drohende Autobahngebühr, dies sind nur einige Themen, über die regelmäßig in der Presse berichtet wird. Wer dabei selten gefragt wird, sind die Autofahrer selbst. Gerade deshalb wurden im Rahmen der drei DAT-Untersuchungen, die diesem Report zugrunde liegen, die insgesamt nahezu 4.000 Befragten auch nach ihrer Meinung zu Themen rund ums Auto befragt. Man hätte annehmen können, dass die gestiegenen Auto- und hierbei insbesondere Kraftstoffkosten den Autofahrern den Spaß an ihrem Auto verdorben hätten. Dies scheint nicht so zu sein, denn immer noch 88% der Befragten hatten weiterhin Spaß am Autofahren, für 10% scheint das Auto nach wie vor nur Mittel zum Zweck zu sein. Knapp die Hälfte liest gerne Autozeitschriften, im Osten (51%) sind es mehr als im Westen (45%), wobei die „ADAC-Motorwelt“ (65%) die Rangliste der gelesenen Zeitschriften anführt, vor „Auto Motor und Sport“ (44%) und „Auto-Bild“ (41%).

### Kfz-Steuer abschaffen kontra höhere Mineralölsteuer

Wie im Vorjahr waren 31% aller Befragten dafür, dass die Kfz-Steuer abgeschafft und stattdessen die Mineral-

ölsteuer entsprechend erhöht wird. Ebenfalls wie ein Jahr zuvor konnten sich 67% mit diesem Gedanken nicht anfreunden. Bei dieser Frage spielt das Alter der Befragten eine große Rolle. Nur 27% der unter 30-Jährigen, aber 36% der mindestens 50-Jährigen wollen statt der Kfz-Steuer eine höhere Mineralölsteuer. Der Grund für diesen Meinungsunterschied dürfte darin liegen, dass jüngere Autofahrer häufig zu den Vielfahrern, die von einer derartigen Steueränderung besonders betroffen wären, gehören. Für die weniger fahrenden älteren Autofahrer würde eine solche Steueränderung, sofern sie aufkommensneutral umgesetzt würde, finanzielle Vorteile bringen. 29% der Befragten fanden es gut, dass mit der im Kraftstoffpreis enthaltenen Öko-Steuer das Rentensystem gestützt wird. Im Vorjahr lag dieser Anteil bei nur 26%.

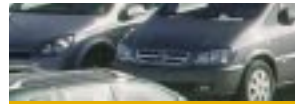
Auf die Frage, ob die Nachrüstung von Diesel-Fahrzeugen mit Partikel-Filtern steuerlich gefördert werden sollte, sprachen sich 74% für eine solche Förderung aus.

### Deutliche Mehrheit für Ausbau der Autobahnen

Mit dem deutschen Autobahnnetz sind immer noch 67% der Autofahrer unzufrieden und deshalb der Meinung, dass die Autobahnen weiter ausgebaut werden sollten. In besonderem Maße gilt dies für die Autofahrer im Osten, die zu 76% für einen weiteren Ausbau stimmten. Im Westen waren es „nur“ 66%. Unterschiede gab es in dieser Frage auch zwischen Männern, die zu 73%, und Frauen, die zu 56% für einen weiteren Autobahnausbau stimmten.

### Mehrheit der Autofahrer weiterhin gegen generelle Geschwindigkeitsbegrenzungen

Wie ein Jahr zuvor sprach sich eine deutliche Mehrheit von 74% gegen eine Geschwindigkeitsbegrenzung auf 80 km/h (Landstraßen) bzw. 100 km/h (Autobahnen) aus Umweltschutzgründen aus, 25% waren für solche Beschränkungen. Akzeptanz findet dagegen „Tempo 30“ in Wohngebieten. 80% halten dies für angebracht, nur 19% möchten dort schneller fahren dürfen. Die Zustimmung zu den Tempo-30-Zonen ging dabei



29 Prozent befürworteten die Stützung des Rentensystems mit der Öko-Steuer, 2004 waren es nur 26 Prozent.

quer durch alle Altersgruppen, Frauen waren zu 86%, Männer „nur“ zu 76% für diese Geschwindigkeitsbeschränkung.

### Rechtsüberholen findet wenig Zustimmung

Gelegentlich gibt es den Vorschlag, den Verkehrsfluss auf Autobahnen dadurch zu verbessern, dass Rechtsüberhol-

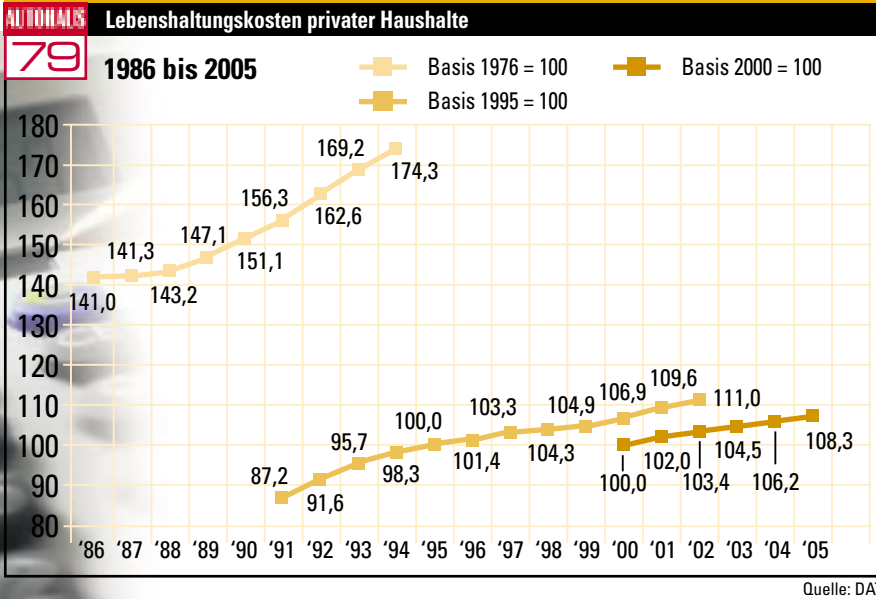
len erlaubt wird. Doch an eine solche Verbesserung glauben nur 27% der Autofahrer. 60% der Autofahrer scheinen lieber einen Stau in Kauf zu nehmen als aufgrund von Verkehrsfunkinformationen ihre Fahrstrecke zu ändern, für 38% sind diese Informationen aber Anlass, die ursprünglich geplante Route zu verlassen und gegebenenfalls einen Umweg zu machen.

### Fahrverhalten bei höheren Benzinpreisen

Steigende Kraftstoffpreise haben in der Theorie zur Folge, dass die Fahrleistung zurückgeht. Immerhin gaben 61% (2004: 57%) aller Befragten an, sie hätten ihr Fahrverhalten auf Grund der hohen Kraftstoffpreise verändert. Erstaunliche Ergebnisse zeigt aber die Frage, bei welchem Benzinpreis die Autofahrer ihre Fahrten auf das Notwendigste beschränken würden. Es zeigt sich nämlich, dass der „theoretische“ Preis, bei dem Fahrten eingeschränkt werden sollen, mit dem tatsächlich zu bezahlenden Preis steigt. Einige Zahlen sollen dies belegen: Anfang 1999 wollten 61% der Fahrzeughalter bei einem Preis von 2 DM pro Liter ihre Fahrten auf das Notwendigste beschränken. Als Anfang 2000 erstmals der Preis tatsächlich die 2-DM-Grenze überschritt, waren es noch 49%, 2001 19% und 2002 20%.

Seit der Untersuchung Anfang 2003 wird durch den gestiegenen Diesel-Anteil nach Fahrzeugen mit Otto- und mit Diesel-Motor differenziert. Bei der Befragung Anfang 2006 gaben nur 3% (Anfang 2005: 5%) der Halter eines Fahrzeugs mit Otto-Motor an, bei einem Preis von 1,00 Euro (der inzwischen deutlich überschritten ist) Fahrten auf das Notwendigste zu beschränken. Weitere 56% (2005: 59%) wollen dies bei einem Preis von 1,50 Euro. Nur 4% der Halter (Anfang 2005: 15%) eines Diesel-Modells wollen bei einem Diesel-Preis bis maximal 1,00 Euro (der ja





auch überschritten ist) Fahrten einschränken. Bei einem Preis von 1,50 Euro sind dies weitere 62% (2005: 54%). Die Zahlen belegen, dass zwischen Theorie und Praxis ein Unterschied besteht. Der theoretische Kraftstoffpreis, ab dem Fahrten eingeschränkt werden sollen, steigt mit dem Preis, der an den Tankstellen tatsächlich zu bezahlen ist. Einschränkungen würden die Fahrzeughalter dann vornehmlich rein private Fahrten (86%).

Ähnlich sehen die Ergebnisse bei den Fahrzeugkäufern aus, die erst ein halbes Jahr vor der Befragung ein Fahrzeug gekauft hatten. Nur 1% (2005: 1%) der Gebrauchtwagen- und 1% (2005: 2%) der Neuwagenkäufer wollen bei einem Benzinpreis von 1,00 Euro pro Liter Fahrten einschränken. Bei einem Preis von 1,50 Euro wären dies weitere 52% (gebraucht; 2005: 59%) bzw. 45% (neu; 2005: 50%). Dies gilt bei Käufern von Otto-Motor-Fahrzeugen. Diesel-NW-Käufer wollten zu 2% (2005: 6%; 2004: 22%!) bei einem Preis von 1,00 Euro und zu weiteren 52% (2005: 61%) bei 1,50 Euro Fahrten einschränken. Die entsprechenden Zahlen bei Diesel-GW-Käufern sind 4% (2005: 11%; 2004: 27%!) und 60% (2005: 58%).

**Autofahrer versuchen zu sparen**

Die vorstehenden Ergebnisse über die Auswirkung steigender Kraftstoffpreise auf das Fahrverhalten lassen nur den Schluss zu, dass die Mehrkosten für Kraftstoff mehrheitlich nicht durch Verzicht auf die Nutzung des Fahrzeugs, wie auch die unveränderte Jahresfahrleistung zeigt, sondern eher dadurch

kompensiert werden, dass an anderer Stelle, in erster Linie an Reparatur und Wartung, gespart wird. Jetzt schon gaben 21% aller Befragten an, sie würden Wartungs- und Reparaturarbeiten so weit wie möglich aufschieben, um ihre Autokosten zu senken.

Bei der Fahrzeugreparatur könnten Kosten durch den Einbau von funktionsfähigen Gebrauchtteilen anstelle von Neuteilen eingespart werden. Für 39% der Fahrzeughalter wäre dies eine Alternative, für 56% nicht. Die Bereitschaft zur Verwendung von Gebrauchtteilen ist stark von der Marke des Fahrzeugs abhängig (22% bis 48%). Auch das Fahrzeugalter hat hier Einfluss. Nur 26% der Halter von bis zu zwei Jahren, aber 58% der Halter von wenigstens acht Jahre alten Autos können sich eine Reparatur mit Gebrauchtteilen vorstellen. Die Verwendung von Original-Ersatzteilen, auch wenn diese teurer sind, ist für 49% der Fahrzeughalter bei der Durchführung von Reparaturen an ihrem Fahrzeug unabdingbar. Für ältere Fahr-

zeughalter sind Originalteile wichtiger als für jüngere, für Fahrer von Fahrzeugen der Oberklassen-Marken deutlich wichtiger als für die Fahrer der anderen Marken. Wie zu erwarten, spielt auch das Fahrzeugalter eine Rolle: 65% der Halter von unter zwei Jahre alten Fahrzeugen bestehen auf Originalteile, ist das Fahrzeug wenigstens acht Jahre alt, dann gilt dies nur noch in 32% der Fälle.

**VI. Wichtige Daten aus 20 Jahren**

Seit mehr als 30 Jahren führt die DAT die auch diesem Report zugrunde liegenden Untersuchungen durch. Die wichtigsten Ergebnisse der Untersuchungen bei Neu- und bei Gebrauchtwagenkäufern sowie zum Kundendienstverhalten für die letzten 20 Jahre sollen im Folgenden dargestellt werden, um aus diesen Zeitreihen Entwicklungen und Tendenzen im Pkw-Gesamtmarkt erkennen zu können.

Die in der Zeitreihe festgestellten Preisentwicklungen können am besten anhand der vom Statistischen Bundesamt ermittelten und veröffentlichten Preisindizes eingeschätzt werden. Deshalb ist die Entwicklung dieser Preisindizes in Grafik 79 dargestellt. Die Reihe für die Jahre 1986 bis 1994 bezieht sich dabei auf die „alte“ Bundesrepublik. Basis ist das Jahr 1976 mit dem Index 100.

**21%**

der Befragten gaben an, Wartungs- und Reparaturarbeiten aufzuschieben, um ihre Autokosten zu senken.





Die Indexwerte gelten für die Lebenshaltungskosten aller privaten Haushalte als Jahresdurchschnittswert.

Die Preisentwicklung für das wiedervereinigte Deutschland ermittelt das Statistische Bundesamt seit 1991, wobei der Index 100 für das Jahr 1995 gilt. Die Entwicklung dieses Preisindex ist auch dargestellt, ebenso die jetzt geltende Indexreihe mit dem Basisjahr 2000.

**Neu- und Gebrauchtwagenmarkt**

Die drei wichtigsten Kennzahlen für den Neuwagenmarkt sind die Anzahl der Neuzulassungen, der jeweilige tatsächlich bezahlte Durchschnittspreis und daraus resultierend das Umsatzvolumen. In der Zahlenreihe in Grafik 80, die sich bis einschließlich 1990 auf die alten Bundesländer, ab 1991 auf die heutige Bundesrepublik bezieht, sind diese drei Kennzahlen dargestellt. Die entsprechenden Daten für den Gebrauchtwagenmarkt im gleichen Zeitraum gibt Grafik 81 wieder. Ein Vergleich zeigt, dass der NW-Markt in den letzten 20 Jahren im Vergleich zum Gebrauchtwagenmarkt wesentlich stärker gewachsen ist. Dies gilt für alle drei Kennzahlen, also die Anzahl, den Durchschnittspreis und den Umsatz.

Noch vor fünf Jahren sah der 20-Jahres-Vergleich anders aus, doch von 1981, Basisjahr vor fünf Jahren, auf 1982 hatten sich Neu- und Gebrauchtwagenmarkt völlig unterschiedlich entwickelt. Neufahrzeuge werden überwiegend, aufgrund von Flottengeschäften und Werksangehörigen-Verkäufen der Hersteller/Importeure sowie Reimporten „freier“ Händler aber nicht allein, von Mar-

kenhändlern verkauft. Das Gebrauchtwagen-geschäft gliedert sich dagegen traditionell in drei Teilmärkte: Neuwagenhandel, Gebrauchtwagenhandel und Privatmarkt. Die Marktanteile dieser drei Teilmärkte waren in den letzten zwei Jahrzehnten immer wieder erheblichen Veränderungen unterworfen.

In Grafik 82 sind die stückzahlbezogenen Marktanteile dargestellt. Diese Anteile gelten bis 1990 für die alte und ab 1991 für die heutige Bundesrepublik. Durch die den

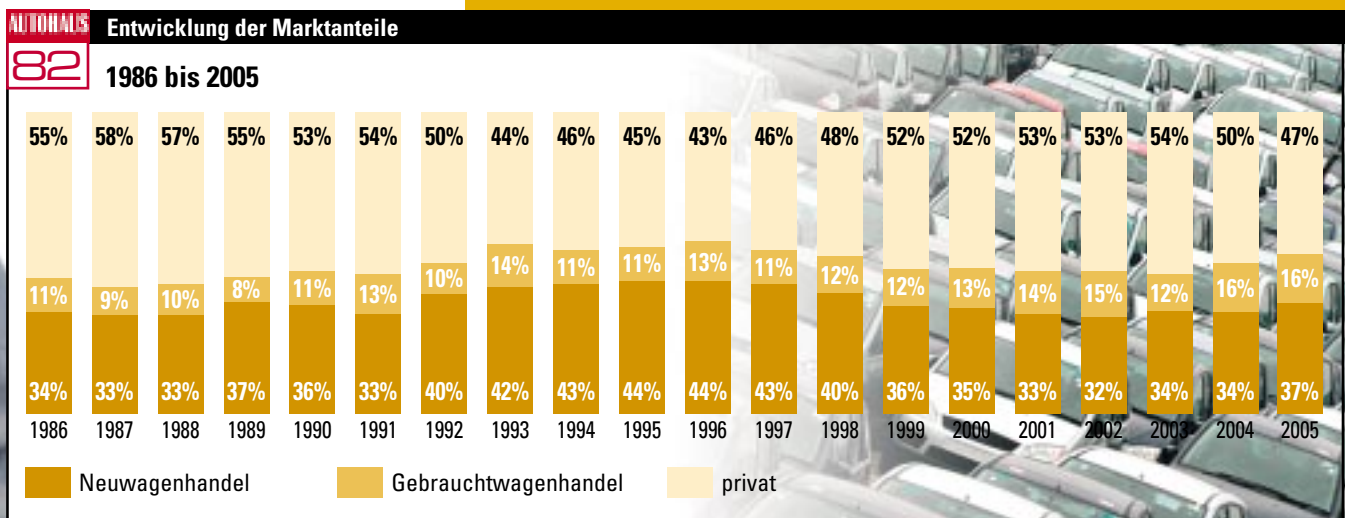
Handel benachteiligende Mehrwertsteuerregelung hatte dieser bis Ende der 80er Jahre Marktanteile an den Privatmarkt verloren. Erst als 1990 durch den § 25 a Umsatzsteuergesetz nahezu „Waffengleichheit“ hergestellt war, konnte der Handel, insbesondere der Neuwagenhandel, zunächst Marktanteile zurückgewinnen. In den Jahren ab 1997 musste er allerdings wieder Einbußen hinnehmen. Auch das seit 1. Januar 2002 geltende neue Gewährleistungsrecht hat die Position des

AUTOWALD 80 Neuwagenmarkt 1986 bis 2005			
Jahr	Neuzulassungen (Mio. Stück)	Durchschnittspreis (Euro)	Umsatz (Mrd. Euro)
1986	2,829	12 065	34,15
1987	2,916	12 935	37,73
1988	2,810	13 855	38,96
1989	2,832	14 470	40,95
1990	3,041	15 340	46,63
1991	4,159	15 290	63,60
1992	3,930	16 410	64,53
1993	3,194	16 360	52,25
1994	3,209	17 690	56,75
1995	3,314	17 845	59,16
1996	3,496	18 865	65,96
1997	3,528	18 765	66,21
1998	3,736	19 225	71,79
1999	3,802	19 120	72,71
2000	3,378	20 045	67,70
2001	3,342	21 165	70,71
2002	3,253	21 930	71,34
2003	3,237	22 360	72,38
2004	3,267	24 090	78,70
2005	3,342	23880	79,81

Quelle: DAT

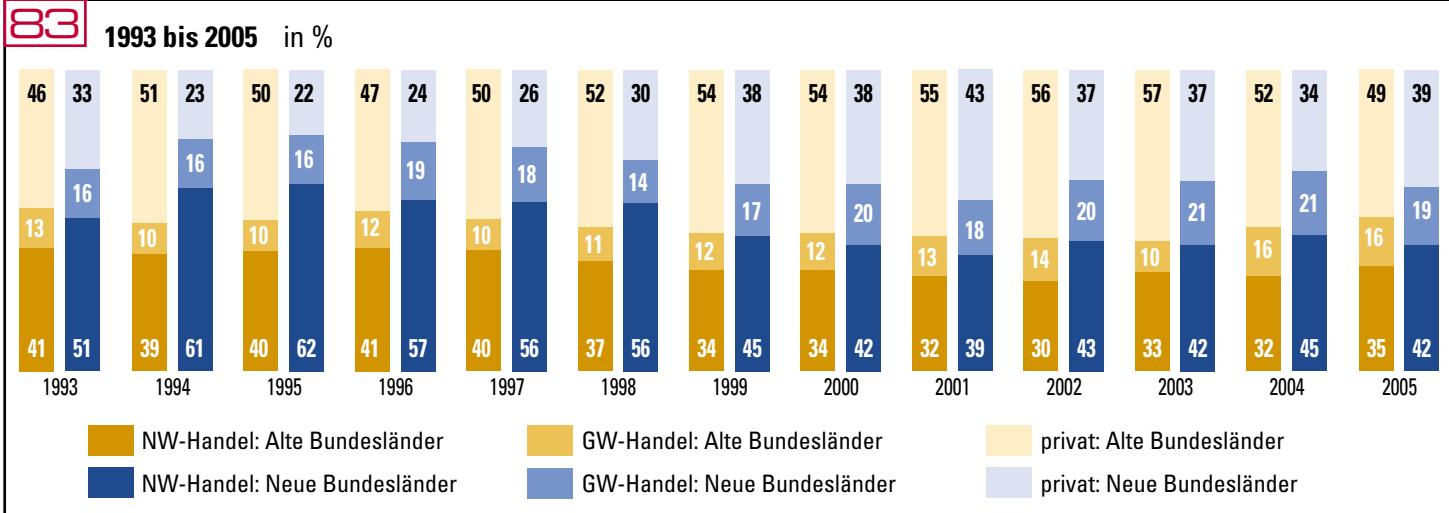
AUTOWALD 81 Gebrauchtwagenmarkt 1986 bis 2005			
Jahr	Besitzumschreibungen (Mio. Stück)	Durchschnittspreis (Euro)	Umsatz (Mrd. Euro)
1986	6,185	4 395	27,20
1987	6,474	4 450	28,79
1988	6,519	4 755	30,98
1989	6,580	5 420	35,64
1990	6,385	6 750	43,10
1991	7,961	7 260	57,78
1992	7,507	7 620	57,21
1993	7,644	7 260	55,48
1994	7,586	7 465	56,65
1995	7,484	7 670	57,52
1996	7,583	7 670	58,13
1997	7,382	7 925	58,49
1998	7,449	8 130	60,54
1999	7,696	8 385	64,53
2000	7,400	7 975	59,00
2001	7,212	8 310	59,92
2002	6,831	7 910	54,03
2003	6,711	8 220	55,65
2004	6,610	7 900	52,22
2005	6,655	8 330	55,44

Quelle: DAT



Quelle: DAT

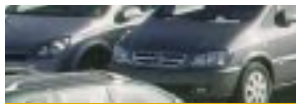
**AUTONALIS** Marktanteile im Ost-West-Vergleich



Quelle: DAT

Handels zunächst nicht so verbessert, wie man erwarten konnte. Erst in den letzten beiden Jahren hat der Handel, zusammengerechnet, spürbar zulegen können.

Deutliche Unterschiede gibt es, wie Grafik 83 zeigt, zwischen „Ost“ und „West“. Stärkste Kraft auf dem Gebrauchtwagenmarkt in den neuen Ländern ist der fabri-



**Stärkste Kraft auf dem GW-Markt im Osten Deutschlands ist der fabri-**  
**katsgebundene**  
**Handel.**

**Verbesserte Fahrzeugqualität reduziert Kosten**

Die Ausgaben für Neu- und Gebrauchtwagen sind in den letzten 20 Jahren recht deutlich gestiegen, wobei weniger Preiserhöhungen der Hersteller/Importeure, sondern die gestiegenen Ansprüche der Käufer überwiegend die höheren Kaufpreise bestimmen. Für die Wartung und die Beseitigung von Verschleißschäden ging der Aufwand dagegen bei der Wartung relativ und beim Verschleiß sogar absolut zurück. Eindrucks-

voll zeigt die Entwicklung der pro Fahrzeug und Jahr durchgeführten Arbeiten und des Aufwands, dass es den Herstellern/Importeuren gelungen ist, immer bessere Fahrzeuge zu bauen. Die Daten in Grafik 84 gelten bis einschließlich 1994 für die alte, ab 1995 für die heutige Bundesrepublik. Der deutliche Rückgang der Wartungsarbeiten ist auch die Folge der Verlängerung der Wartungsintervalle, die höhere Standfestigkeit fast aller Verschleißaggregate führte zu weniger Verschleißreparaturen. Zu berücksichtigen ist bei den in Grafik 84 dargestellten Zahlen, dass Wartungsarbeiten oder Reparaturen an Fahrzeugen im Bestand des Handels nicht berücksichtigt sind, da in den DAT-Studien ausschließlich Fahrzeughalter befragt wurden.

**ASU bringt den Werkstätten Aufträge**

Bei der Fahrzeugwartung und -reparatur sind die „Heimwerker“ Konkurrenten der Werkstätten. Dies zeigt auch Grafik 85, aus der aber der Einbruch des Do-it-yourself durch die Einführung der ASU in 1985 nicht mehr deutlich wird. Da das Auto für die ASU bzw. die AU in der Mehrzahl der Fälle ohnehin in die Werkstatt gebracht wird, werden viele Arbeiten, die zuvor in Eigenregie (1984: 30%) erledigt wurden, bei eben dieser Werkstatt in Auftrag gegeben. Der noch einmal deutliche Rückgang im Do-it-yourself ab 1997 dürfte dabei wesentlich durch die zunehmende Zahl elektronischer Bauelemente bewirkt worden sein. Unter Berücksichtigung des Fahrzeugbestandes sowie der je Fahrzeug durchgeführten Arbeiten und den Marktanteilen der einzelnen Teilmärkte lässt sich das jeweilige Auftragsvolumen errechnen. Wie sich dieses Auf-

tragsvolumen einschließlich der im Auftrag der Fahrzeughalter durchgeführten Unfallreparaturen entwickelt hat, zeigt Grafik 86. An der Gesamtzahl der Arbeiten wird noch einmal deutlich, wie positiv sich die bessere Qualität der Fahrzeuge für den Autofahrer ausgewirkt hat. Obwohl der Pkw-Bestand vom 1. Juli 1986 (26,917 Mio.) bis 1. Juli 2005 (rund 45,747 Mio.) um 70,0% gestiegen ist, hat die Zahl der Arbeiten nur um 11,5% zugenommen.



**55%**

**betrug 2005 der Anteil der Vertragswerkstätten am**  
**Wartungs- und Reparatur-**  
**geschäft und damit 3 Pro-**  
**zent mehr als im Vorjahr.**



AUTOMALUS 84				
Wartung und Reparatur 1986 bis 2005				
Jahr	Wartungsarbeiten pro Pkw (Stück)	Wartungsaufwand pro Pkw (Euro)	Verschleißreparaturen pro Pkw (Stück)	Aufwand für Verschleiß pro Pkw (Euro)
1986	1,53	205	1,21	320
1987	1,48	185	1,21	275
1988	1,39	170	1,02	210
1989	1,33	160	0,85	180
1990	1,29	165	1,01	155
1991	1,29	170	0,97	145
1992	1,23	190	1,02	180
1993	1,24	200	0,89	195
1994	1,27	210	0,86	190
1995	1,20	205	0,82	155
1996	1,23	205	0,94	175
1997	1,22	220	0,86	145
1998	1,14	195	0,88	150
1999	1,10	210	0,90	155
2000	1,06	215	0,78	145
2001	1,05	220	0,81	150
2002	1,08	230	0,80	160
2003	1,08	245	0,86	185
2004	0,99	230	0,76	190
2005	0,98	212	0,79	186

Quelle: DAT



AUTOMALUS 85					
Marktanteil an Wartung und Reparatur 1986 bis 2005 in %					
Jahr	Vertragswerkstatt	Sonstige Kfz-Werkstatt	Tankstelle	Do-it-yourself	keine Angaben
1986	49	21	3	21	6
1987	51	20	3	20	6
1988	52	19	4	19	6
1989	51	19	4	21	5
1990	46	19	4	27	4
1991	51	21	3	20	5
1992	55	19	3	20	3
1993	49	25	4	17	5
1994	52	20	3	20	5
1995	54	22	2	17	5
1996	52	23	2	20	3
1997	52	26	2	16	4
1998	52	27	1	13	7
1999	56	23	1	15	5
2000	57	24	0	13	6
2001	59	23	1	11	6
2002	61	24	0	10	5
2003	53	29	1	10	7
2004	52	32	1	9	6
2005	55	31	0	10	4

Quelle: DAT

**AUTOHAUS** Zahl der Aufträge

**86** 1986 bis 2005 in Mio. Stück

Jahr	Vertragswerkstatt	Sonstige Kfz-Werkstatt	Tankstelle	Do-it-yourself	Gesamt
1986	38,4	15,3	2,3	15,8	76,7
1987	39,0	15,2	1,9	15,8	78,1
1988	37,5	14,1	2,6	13,6	72,5
1989	34,4	13,1	2,6	14,6	67,9
1990	33,7	13,8	3,0	19,6	73,6
1991	37,7	15,4	2,5	14,2	73,5
1992	41,2	14,7	1,8	15,3	75,6
1993	35,9	18,5	2,9	13,0	73,5
1994	38,8	14,9	1,9	15,1	74,7
1995	46,7	19,0	1,7	14,7	86,4
1996	48,6	22,0	1,8	18,2	93,3
1997	46,9	23,8	1,8	14,3	90,2
1998	46,6	24,2	0,9	11,6	89,6
1999	49,9	20,2	0,8	13,8	89,3
2000	47,8	20,1	0,3	10,9	84,1
2001	51,5	19,8	0,5	9,6	87,3
2002	53,5	20,7	0,3	9,1	88,4
2003	48,7	27,0	0,5	9,5	91,6
2004	44,1	27,0	0,5	8,0	85,0
2005	46,9	26,1	0,2	8,9	85,5

Quelle: DAT

**AUTOHAUS** Durchschn. Haushaltseinkommen

**87** 1986 bis 2005 in Euro

Jahr	Fahrzeughalter	NW-Käufer	GW-Käufer
1986	1.675	1.870	1.560
1987	1.780	n.e.	1.600
1988	1.815	1.960	1.755
1989	1.995	n.e.	1.835
1990	1.995	2.300	2.055
1991	2.060	n.e.	2.225
1992	2.135	2.555	2.190
1993	2.065	n.e.	2.120
1994	2.145	2.495	2.085
1995	2.090	2.410	2.110
1996	2.155	2.585	2.185
1997	2.295	2.495	2.115
1998	2.210	2.490	2.180
1999	2.395	2.570	2.130
2000	2.375	2.790	2.275
2001	2.500	2.705	2.220
2002	2.450	2.870	2.260
2003	2.440	2.900	2.425
2004	2.490	3.010	2.310
2005	2.475	3.030	2.450

Quelle: DAT

### Höchstes Durchschnittseinkommen bei Neuwagenkäufern

Der 20-Jahres-Rückblick soll abschließen mit einem Blick auf die durchschnittlichen Netto-Monatseinkommen sowohl der Fahrzeughalter als auch der Neu- und der Gebrauchtwagenkäufer. Die Erhebung bei den Neuwagenkäufern wurde dabei anfangs in zweijährigem Turnus durchgeführt. Wie in anderen Darstellungen gelten die Angaben zum Einkommen bis einschließlich 1994 nur für die alte und ab 1995 für die heutige Bundesrepublik.

In Grafik **87** wird deutlich, dass die Neuwagenkäufer in allen Erhebungsjahren über das höchste Durchschnittseinkommen der drei Gruppen verfügten. Es zeigt sich aber auch, dass die Haushaltseinkommen in den letzten 20 Jahren mit 47,8% bei den Fahrzeughaltern, 62,0% bei den Neu- und 57,1% bei den Gebrauchtwagenkäufern stärker gestiegen sind als die Lebenshaltungskosten der privaten Haushalte, die sich in diesem Zeitraum um rund 45,6% erhöht haben.

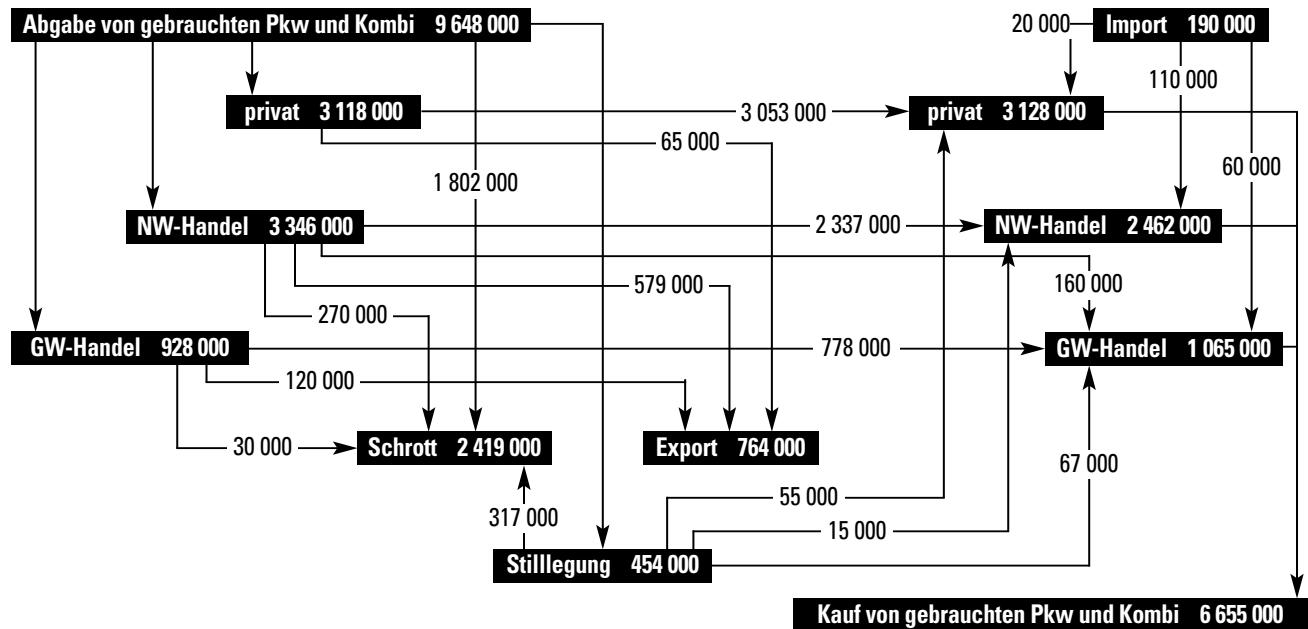
47,8%

wuchs das Haushaltseinkommen der Fahrzeughalter in den letzten 20 Jahren, während die Lebenshaltungskosten nur um 45,6 Prozent stiegen.



# DAT-Gebrauchtwagen-Marktmodell

## AUTOHAUS Der Gebrauchtwagenmarkt 2005



Quelle: DAT



## IMPRESSUM AUTOHAUS EXTRA

AUTOHAUS Extra „DAT-Report 2006“  
erscheint als Beilage mit  
AUTOHAUS Ausgabe 8/2006

Herausgeber  
Prof. Hannes Brachat

Chefredakteur  
Ralph M. Meunzel

Verantwortlich für den Inhalt  
Dipl.-Ing. Jürgen Schönleber,  
DAT Deutsche Automobiltrehand  
GmbH

Redaktion und Koordination  
Manuel Eder

Grafik/Herstellung  
Oliver Haunschild (Ltg. Grafik),

Peter Hinze,  
Hinze Medien Design

Beauftragtes Institut  
GfK Marktforschung GmbH  
Nordwestring 101, 90319 Nürnberg  
Telefon: 0911 / 3950

Untersuchungszeitraum  
Oktober 2005 bis Januar 2006

Methode  
Repräsentative Befragung; Bedingung:  
Fahrzeuge mussten im Zeitraum März bis  
Juni 2005 gekauft worden sein. Im Januar  
2006 wurde darüber hinaus eine repräsen-  
tative Untersuchung unter deutschen  
Autofahrern zum Thema Kundendienstge-  
wohnheiten durchgeführt.

Druck  
Stürtz AG, Beethovenstraße 5,  
97080 Würzburg

Fotos  
Audi, BMW, DCVD, dpp, Eberspächer

Anschrift Verlag  
Springer Transport Media GmbH  
Neumarkter Straße 18  
81673 München  
Tel. 089 / 4372 - 0

Kopien, Vervielfältigung und Weiterver-  
wendung des DAT-Reports 2006 ganz oder  
in Auszügen nur mit Quellenangabe:  
DAT-Report 2006 und AUTOHAUS.

# Kennzahlenübersicht 2005

AUTOMALS Kennzahlen über den Pkw-Gebrauchtwagenmarkt								
Kauf des Gebrauchtwagens	von Privat		beim Gebrauchtwagenhandel		beim Neuwagenhandel		gesamt	
	2005	2004	2005	2004	2005	2004	2005	2004
<b>Teilmärkte</b>								
- in %	47	50	16	16	37	34	100	100
- in Millionen Stück	3,128	3,305	1,065	1,058	2,462	2,247	6,655	6,610
- in Milliarden Euro	21,06	18,78	7,49	6,84	26,89	26,60	55,44	52,22
<b>Alter des Wagens (Jahre)</b>	7,1	6,3	6,0	5,3	4,0	3,3	5,8	5,1
<b>Kilometerstand (Tausend)</b>	85,8	86,0	76,3	79,3	53,4	57,2	72,4	75,1
<b>Kaufpreis (in Euro)</b>	6 750	5 680	7 080	6 460	10 940	11 830	8 330	7 900
<b>Reparaturausgaben im ersten Halbjahr nach Kauf</b>								
- in Euro	98	69	56	62	25	30	63	55
- in Prozent des Preises	1,45	1,22	0,79	0,96	0,23	0,26	0,76	0,70
<b>Netto-Haushalts-Einkommen (Euro)</b>	2 460	2 245	2 140	2 240	2 570	2 435	2 450	2 310
<b>Erstkäuferanteil</b>								
- reine Erstkäufer (%)	32	34	21	28	20	14	26	26
- Zusatzkäufer (%)	14	13	11	8	11	11	12	12
<b>Haltedauer des Vorwagens (Monate)</b>	73	74	74	75	79	74	76	74
<b>Alter des Käufers (Jahre)</b>	37	37	39	37	41	41	39	38

Quelle: DAT

AUTOMALS Kennzahlen über den Kundendienstmarkt										
	Vertragswerkstatt		sonstige Werkstatt		Tankstelle		Eigenarbeit		Bekanntenhilfe	
	2005	2004	2005	2004	2005	2004	2005	2004	2005	2004
<b>Reparatur- und Wartungsaufträge in Mio. Stück</b>	46,9	44,1	26,1	27,0	0,2	0,5	3,4	3,6	5,4	4,4
<b>Durchführung von: (in %)</b>										
- großer Inspektion	76	69	19	23	0	0	0	2	2	1
- kleiner Inspektion	60	59	24	27	1	1	4	3	5	4
- sonstige Inspektion/Motortest	48	51	36	33	1	1	4	3	7	6
- Verschleißreparaturen	46	41	35	37	0	0	6	7	9	7
- Unfallreparaturen	51	52	36	35	0	0	5	4	4	6
<b>Gesamtvolumen</b>	55	52	31	32	0	1	4	4	6	5

Quelle: DAT

AUTOMALS Kennzahlen über den Pkw-Neuwagenmarkt		
	2005	2004
<b>Neuzulassungen (in Mio.)</b>	3,342	3,267
<b>Durchschnittspreis (in Euro)</b>	23 880	24 090
<b>Umsatz (Mrd. Euro)</b>	79,81	78,70
<b>Erstkäuferanteil</b>		
- reine Erstkäufer (%)	11	12
- Zusatzkäufer (%)	14	14
<b>Netto-Haushalts-Einkommen (Euro)</b>	3 030	3 010
<b>Alter des Käufers (Jahre)</b>	44	43
<b>Haltedauer des Vorwagens (Monate)</b>	66	66
<b>Zahl der pro Kfz-Betrieb betreuten Pkw</b>	964	911
<b>Zahl der Aufträge pro Kfz-Betrieb</b>	1 802	1 713

Quelle: DAT

AUTOMALS Wartungsarbeiten pro Pkw und Jahr		
	2005	2004
<b>große Inspektion</b>	0,41	0,40
<b>kleine Inspektion</b>	0,24	0,26
<b>sonstige Inspektion</b>	0,28	0,27
<b>Motortest</b>	0,05	0,06
<b>gesamt</b>	0,98	0,99
<b>Wartungsaufwand (Euro)</b>	<b>212</b>	<b>230</b>

Quelle: DAT

AUTOMALS Reparaturarbeiten pro Pkw und Jahr		
	2005	2004
<b>Verschleißreparaturen</b>	0,79	0,76
<b>Unfallreparaturen</b>	0,10	0,13
<b>Reparaturaufwand (Nur Verschleiß) (Euro)</b>	186	190

Quelle: DAT



## Zeit für erfrischende Geschäfte. Mit Shell Helix.



Shell Helix Motorenöle zu verkaufen war nie einfacher. Eine neue, emotionale Kundenansprache, verbunden mit erstklassigen Produkteigenschaften, macht es Ihnen leichter, mit Ihren Kunden über Shell Helix zu sprechen. Das neue Shell Helix, mit der aktiven Formel für einen sauberen Motor, enthält spezielle Reinigungszusätze, die schädliche Verunreinigungen lösen, fein verteilt in Schwebelagern halten und sie damit unschädlich machen. So sind Motoren nicht nur gereinigt und geschützt, sondern fühlen sich erfrischt und erholt – und Ihre Kunden freuen sich über ein runderes und leiseres Fahrgefühl. Bis zum nächsten Ölwechsel. Erfrischen Sie die Motoren Ihrer Kunden. Und erfrischen Sie so Ihr Geschäft. Mit Shell Helix. **Hotline: 018 05/63 24 00**

Shell  
**HELIX** Motorenöle  
UND IHR AUTO LEBT AUF

[www.shell-helix.de](http://www.shell-helix.de)





# ***Die Ideallinie erfahren. SACHS gibt Sicherheit.***



Nur intakte Stoßdämpfer garantieren sichere Straßenlage und optimale Bodenhaftung. Auf SACHS kann man sich verlassen. Beste Erstausrüster-Qualität in Serie, entwickelt mit der Erfahrung aus der Formel 1. Damit Sie sicher auf der Ideallinie unterwegs sind.