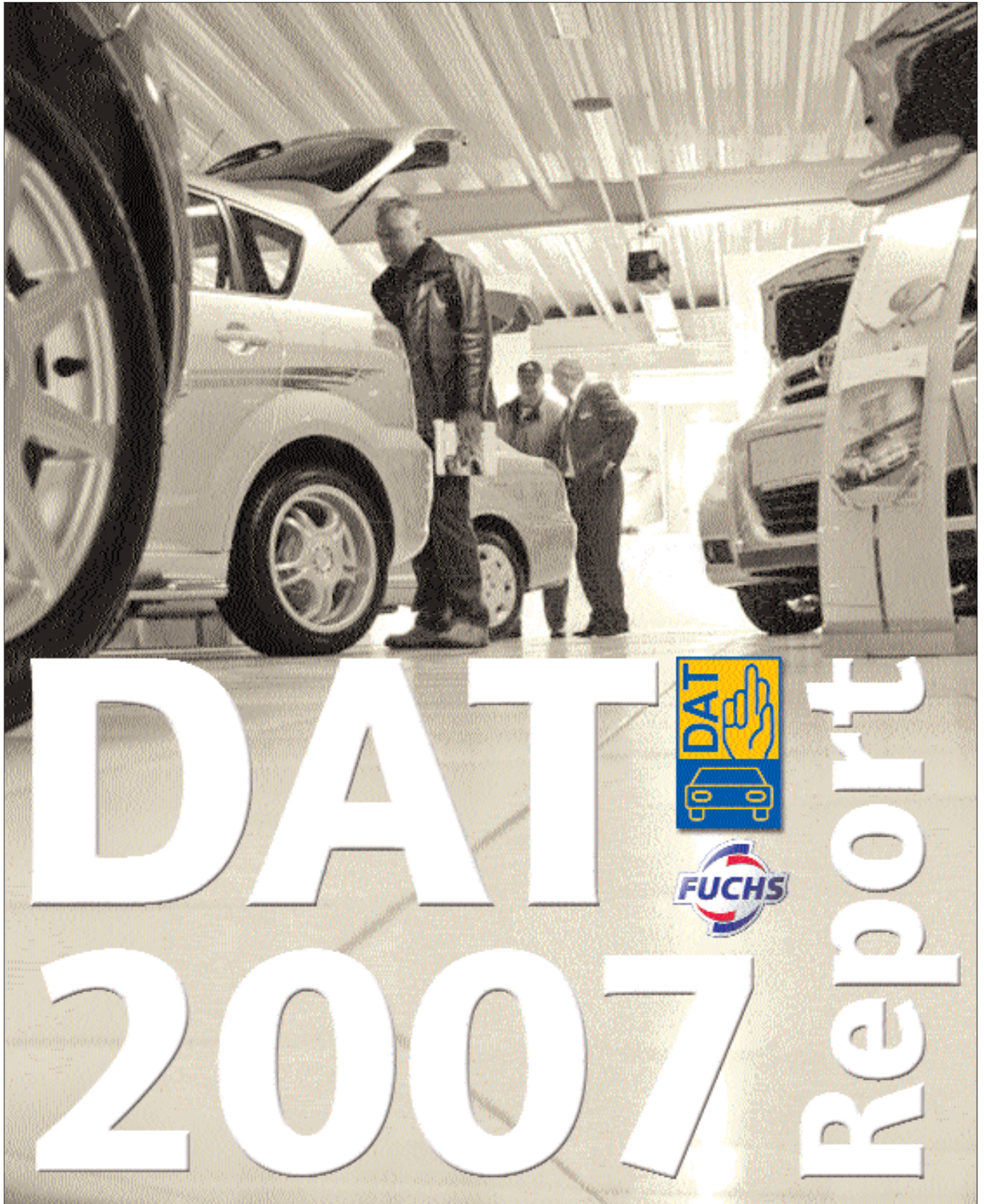


# kfz-betrieb

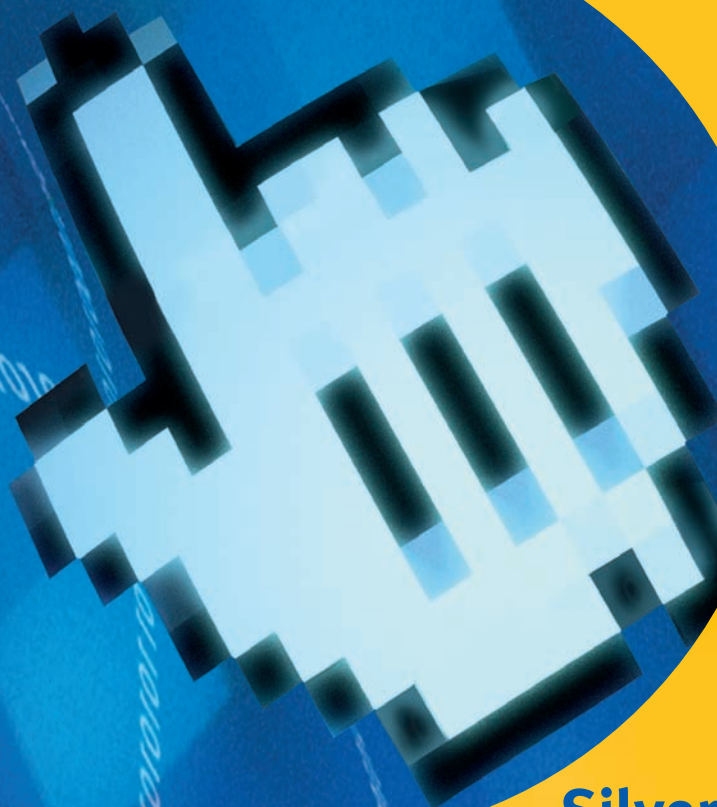
*dossier*

April 2007





**Nützlich.  
Zuverlässig.  
Online.**



## **SilverDAT-Club**

Alle interessierten **SilverDAT II-Anwender** aus Automobilbetrieben und Werkstätten können über einen personenbezogenen Zugang im Internet kostenlose Zusatzleistungen nutzen:

- **SilverDAT online**
- **SilverDAT II-Delta-Update**
- **SilverDAT II-Direktzugriff auf den DAT-Finder**

Die Anmeldung erfolgt über einen Link auf dem Hauptmenü von **SilverDAT II**.

Deutsche Automobil  
Treuhand GmbH

Hellmuth-Hirth-Str. 1  
73760 Ostfildern

Infotelefon:  
0711 4503-140

Telefax:  
0711 4503-133

E-Mail:  
Vertrieb@DAT.de

Internet:  
www.DAT.de

Deutsche Automobil Treuhand GmbH





Volker Prüfer,  
Geschäftsführer



Wolfgang Michel,  
Chefredakteur **kfz-betrieb**  
Wochenjournal & Online



Dietmar Neubauer  
Verkaufsleiter



Helmut Blümer,  
Pressesprecher



## 10 Jahre Daten aus erster Hand

Wie jedes Jahr gibt auch der DAT-Report 2007 eine exakte Standortbestimmung der automobilen Befindlichkeit in Deutschland ab. Die professionelle Aufbereitung von Statistiken für das Kfz-Gewerbe ist wie immer eingebettet in konkrete Handlungsanweisungen. Dadurch erweist sich diese Publikation jedes Jahr aufs Neue als unabdinglicher Leitfaden für Kfz-Betriebe. Der DAT-Report unterstützt bei strategischen Entscheidungen genauso wie im Alltagsgeschäft.

So wird beispielsweise das Internet auf der Suche nach einem neuen Auto immer wichtiger. Nach eigenen Angaben surfen heute bereits knapp 80 Prozent der Neu- und Gebrauchtwagenkäufer zur Recherche im World Wide Web. Rund 990 000 Gebrauchtwagen wurden 2006 aufgrund von Internet-Angeboten tatsächlich erworben. Außerdem hatte auf 41 Prozent der Neuwagenkäufer das Internet auch einen gravierenden Einfluss auf die Kaufentscheidung. Für mehr als jeden Vierten dieser Käufer war das Internet dafür ausschlaggebend, bei welchem Händler das Fahrzeug gekauft wurde. Zudem war das Internet dafür verantwortlich, dass jeder Fünfte dieser Neuwagenkäufer eben einen Neu- und nicht wie ursprünglich geplant, einen Gebrauchtwagen kaufte. Außerdem hat sich jeder fünfte Neuwagenkäufer aufgrund von Online-Angeboten für eine andere als die ursprünglich geplante Marke entschieden. Nur zur Erinnerung: Vor sechs Jahren haben gerade einmal 15 Prozent der Kunden ihren Neuwagen mit Internetunterstützung erstanden.

Die Statistiken des DAT-Reports 2007 sprechen aber nicht nur in Sachen Internet eine klare Sprache.

Selbiges gilt für das verfügbare Gebrauchtwagenangebot bezüglich der typischen Einsteigerfahrzeuge unter 5 000 Euro. 2006 wurden 34 Prozent aller Gebrauchten unter diesem Betrag verkauft, in Summe waren dies 2,289 Millionen Fahrzeuge. Aber nur zwölf Prozent der vom Handel verkauften Fahrzeuge lagen in dieser Preisklasse, was etwa 283 000 Gebrauchte ausmachte. Der Privatmarkt hingegen handelte rund 1,518 Millionen Fahrzeuge in dieser Kategorie. Diese Zahlen machen deutlich, dass Erstkäufer – darunter zahlreiche künftige Neuwagenkäufer oder zumindest Käufer höherwertiger Gebrauchtwagen – beim Handel nur sehr bedingt ein Fahrzeug in der von ihnen bevorzugten Preisklasse finden. Darüber sollte der Automobilhandel einmal selbstkritisch nachdenken.

Zum Schluss noch etwas in eigener Sache: 2007 erscheint die „Datenbibel“, die auf jeden Schreibtisch im Verkauf und in der Werkstatt gehört, bereits im zehnten Jahr aus der erfolgreichen Zusammenarbeit von DAT, ZDK und »kfz-betrieb«. Zum zweiten Mal ist Fuchs Europe Schmierstoffe als Partner mit im Boot.

Wenn Sie weitere kostenlose Exemplare des DAT-Reports 2007 für sich und Ihre Mitarbeiter benötigen, dann bestellen Sie diese bitte per E-Mail unter [dat-report@kfz-betrieb.de](mailto:dat-report@kfz-betrieb.de). Zudem finden Sie auf unserer Webseite [www.kfz-betrieb.de](http://www.kfz-betrieb.de) unter „Studien & Statistiken“ nicht nur den aktuellen DAT-Report, sondern alle Ausgaben bis zurück ins Jahr 2000 zum kostenlosen Download. Und nun wünschen wir Ihnen viel Vergnügen beim Lesen, Schmökern, Surfen und natürlich beim Geschäftemachen 2007!





## Editorial

10 Jahre Daten aus erster Hand	3
--------------------------------	---

## I. Der Pkw-Kauf 2006

1.	Marktsituation	6
2.	Kaufort der Gebrauchtwagen	8
3.	Anschaffungspreise	10
3.1	Der durchschnittliche Gebrauchtwagenpreis	10
3.2	Der durchschnittliche Neuwagenpreis	12
4.	Durchschnittsfahrzeuge	14
4.1	Gebrauchtwagen	14
4.2	Neuwagen	15
5.	Qualität der Gebrauchtwagen	15
6.	Kaufkriterien	17
6.1	Gebrauchtwagenkauf	17
6.2	Neuwagenkauf	17
7.	Informationsverhalten	18
7.1	Gebrauchtwagenkauf	18
7.2	Neuwagenkauf	19
8.	Erst- und Vorbesitz	20
9.	Der Vorwagen	21
9.1	Gebrauchtwagenkäufer	21
9.2	Neuwagenkäufer	22
10.	Der Handel im Urteil der Käufer	24
11.	Fahrzeugfinanzierung	25
12.	Alternativüberlegungen vor dem Kauf	26

## II. Die Fahrzeugwartung und das Kundendienstverhalten 2006

1.	Wartungsbewusstsein	27
2.	Der Wartungsbereich	28
2.1.	Häufigkeit von Wartungsarbeiten	28
2.2.	Ort der Durchführung von Wartungsarbeiten	28
2.2.1	Große Inspektion	30
2.2.2	Kleine Inspektion/Pflegedienst	30
2.2.3	Sonstige Inspektion und Motortest	31
2.3	Aufwand für Wartungsarbeiten	31

### Der Pkw-Kauf 2006

Die Bedeutung des Internets nimmt sowohl beim Neu- als auch beim Gebrauchtwagenkauf – besonders zu Informationszwecken – weiter zu.

ab Seite 6



### Die Fahrzeugwartung und das Kundendienstverhalten 2006

Bei den Verschleißreparaturen wurde 2006 ein neuer Tiefstwert erreicht, da die Verschleißteile eine längere Lebensdauer haben.

ab Seite 27





Alle Fotos dieser Ausgabe: VAM Archiv, fotolia

2.4	Ölwechselgewohnheiten	31
3.	Instandsetzungsbereich	33
3.1	Immer weniger Verschleißreparaturen	33
3.2	Vertragswerkstätten legen bei Verschleißreparaturen weiter zu	34
3.3	Aufwand für Verschleißreparaturen	35
3.4	Durchführung von Unfallreparaturen	35
4.	Zusammenfassung	36
4.1	Der Wartungs- und Reparaturmarkt	36
4.2	Die Wettbewerbssituation des Kfz-Handwerks	37
5.	Werkstattkontakte durch gesetzlich vorgeschriebene Fahrzeuguntersuchungen	39
6.	Bevorzugte Wochentage für Reparatur- und Wartungsarbeiten in der Werkstatt	40

## Allgemeiner Teil

Der Gebrauchtwagenumsatz ist 2006 das zweite Jahr in Folge gestiegen. Gewinner in diesem Bereich ist der professionelle Handel, der Umsatzanteile dazugewinnen konnte. Dies ging zu Lasten des Umsatzes auf dem Privatmarkt.

ab Seite 41

## III. Allgemeiner Teil

1.	Die wirtschaftliche Bedeutung des Neuwagen-, Gebrauchtwagen- und Kundendienstmarktes	41
2.	Alters- und Einkommensstruktur	42
2.1	Das Alter der Neu- und Gebrauchtwagenkäufer	42
2.2	Einkommensstruktur	43
3.	Jahresfahrleistung	44
4.	Fahrzeugausstattung	44
5.	Bekanntheitsgrad der Schiedsstellen	45

## IV. Kaufabsichten

1.	Prospektive Loyalität beim Autokauf	46
2.	Zeitpunkt des nächsten Kaufs	46
3.	Das nächste Fahrzeug	47

## V. Meinungen zu Autothemen

## VI. Wichtige Daten aus 20 Jahren

## VII. DAT-Gebrauchtwagen-Marktmodell

## Impressum

## VIII. Kennzahlenübersicht 2006



## Kaufabsichten

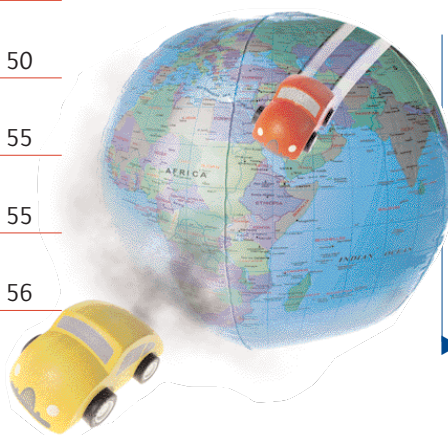
Die Kaufentscheidung für ein neues Fahrzeug treffen Fahrzeughalter oft spontan und impulsiv. Dies gilt sowohl für den Kaufzeitpunkt als auch für Marke und Modell. Befragt man die Käufer ein halbes Jahr nach dem Kauf, so sind sowohl Gebraucht- als auch Neuwagenkäufer mit ihrer Kaufentscheidung zufrieden.

ab Seite 46

## Meinungen zu Autothemen

Trotz gestiegener Kraftstoffpreise haben die hier Befragten nach wie vor Spaß am Autofahren. Nur die Wenigsten betrachten ihr Auto als reines Fortbewegungsmittel.

ab Seite 48







# I. Der Pkw-Kauf 2006

## 1. Marktsituation

3 467 961 Pkw-Neuzulassungen, ein Plus von 3,8 % gegenüber 2005, weist das Kraftfahrt-Bundesamt (KBA), Flensburg, für 2006 aus. Zu Teilen ist diese positive Entwicklung darauf zurückzuführen, dass mit Wirkung vom 1. Januar 2007 die Mehrwertsteuer um drei Prozentpunkte von 16 % auf 19 % erhöht wurde mit der Folge, dass Neuwagenkäufe – Schätzungen gehen von bis zu 95 000 Fällen aus

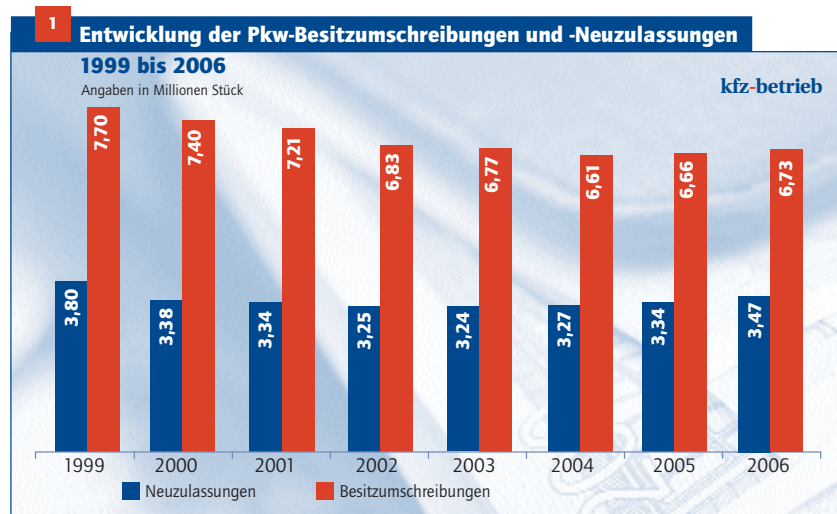
– vorgezogen wurden, was sich naturgemäß auf die Zahl der Neuzulassungen in 2007 auswirken wird. Doch auch unter Berücksichtigung dieses „Vorzieheffekts“ verbleibt bei den Neuzulassungen ein Plus gegenüber dem Vorjahr. Auch die Zahl der Pkw-Besitzumschreibungen, bei denen die Mehrwertsteuererhöhung nur wenig Einfluss hat, ist gegenüber 2005 gestiegen. 6 733 072 Pkw fanden in 2006 einen neuen Besitzer, ein Plus von 1,2 % im Vergleich zu 2005. Insgesamt

betrachtet hat sich der Pkw-Markt also recht erfreulich entwickelt.

### Gebrauchtwagenmarkt im Osten wächst stärker als im Westen

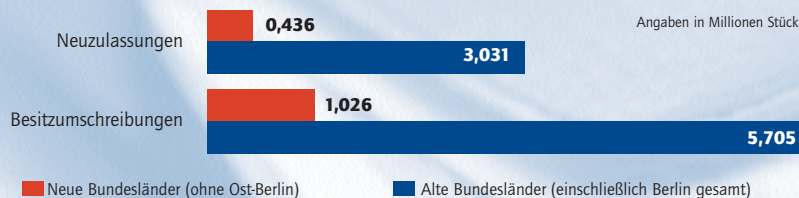
Nur gering waren die Unterschiede zwischen den alten und den neuen Ländern bei der Entwicklung der Neuzulassungen. 3 031 325 Neuzulassungen im Westen Deutschlands (einschl. Berlin) bedeuteten ein Plus von 3,7 % gegenüber den 2 921 972 Neuzulassungen in 2005. Im Osten Deutschlands wurden nach den 419 627 Neuzulassungen 2005 in 2006 435 992 neue Pkw zugelassen, ein Plus von 3,9 %. Recht deutlich war der Unterschied bei den Besitzumschreibungen. In den alten Ländern (einschl. Berlin) fanden 5 705 339 Pkw einen neuen Besitzer, gegenüber 2005 (5 657 243) ein Plus von 0,9 %. Ein Plus von 2,8 % war dagegen in den neuen Ländern zu verzeichnen, wo in 2006 1 025 970 Pkw den Besitzer wechselten, nach 997 774 in 2005. Sowohl bei den Neuzulassungen als auch bei den Besitzumschreibungen ergibt sich die Differenz aus den jeweiligen Gesamtzulassungen und der Summe aus alten und neuen Ländern durch Zulassungen auf das THW und den BGS.

Neuzulassungen und Besitzumschreibungen addiert ergaben für 2006



## 2 Pkw-Neuzulassungen und Besitzumschreibungen 2006

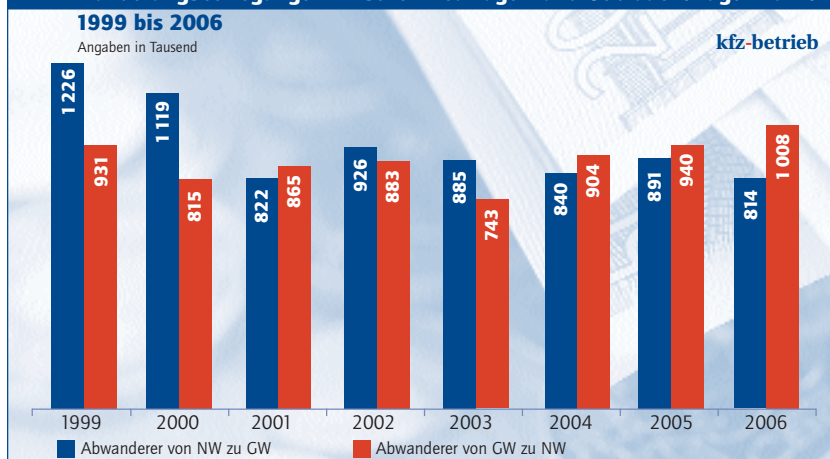
kfz-betrieb



Quelle: DAT

## 3 Wanderungsbewegungen zwischen Neuwagen- und Gebrauchtwagenmarkt

kfz-betrieb



Quelle: DAT

10 201 033 Gesamtzulassungen. Damit schloss das vergangene Jahr mit einem Plus von 2,0 % gegenüber dem Vorjahr ab und erstmals seit 2003 wurde wieder die 10-Millionen-Grenze überschritten. 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.

#### Stückzahlmäßige Bedeutung des Gebrauchtwagenmarktes nimmt weiter ab

Das Verhältnis von Besitzumschreibungen zu Neuzulassungen lag in 2006 bei nur noch 1,94 : 1, nach 1,99 : 1 in 2005, 2,03 : 1 in 2004, 2,09 : 1 in 2003 und 2,10 : 1 in 2002. Das heißt, dass in 2006 je neuem Pkw erneut weniger als zwei Gebrauchte verkauft wurden. Trotz dieses weiteren Rückgangs in 2006 zeigt das Verhältnis von Gebrauchtwagen zu Neuwagen dennoch, dass der Gebrauchtwagenmarkt ein bedeutender Markt war und immer noch ist. Auch mittel- und langfristig gesehen muss man davon ausgehen, dass der Gebrauchtwagenmarkt, was für den Neuwagenmarkt ohnehin gilt, ein bedeutender Wirtschaftsfaktor bleibt. Dies

ergibt sich einerseits daraus, dass der Neu- und der Gebrauchtwagenmarkt vielfältig miteinander verknüpft sind und andererseits daraus, dass unsere Fahrzeuge immer älter werden, wie vor allem die Statistiken des KBA über das Durchschnittsalter der gelöschten Fahrzeuge zeigen.

Aus Grafik 2 ergibt sich, dass im Schnitt in den neuen Ländern rund 2,35, in den alten Ländern dagegen nur rund 1,88 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 unverändert eine größere Bedeutung haben als für die Autokäufer im Westen.

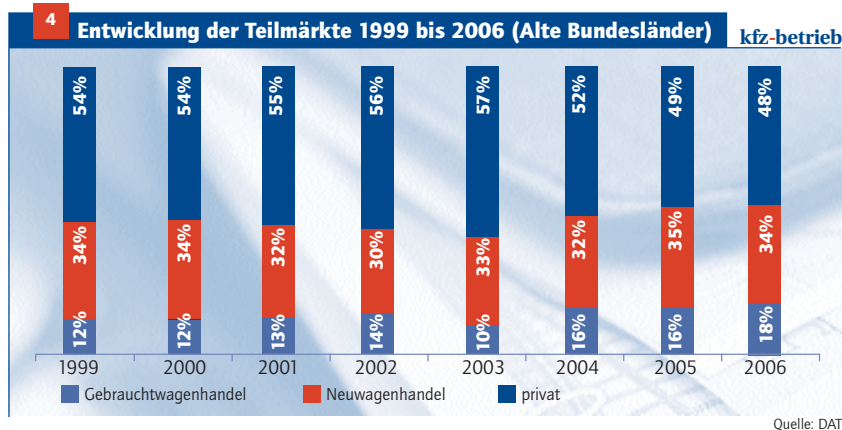
#### Neuwagenmarkt als Wanderungsgewinner

Beim Autokauf müssen sich die Käufer nicht nur für eine bestimmte Marke und ein bestimmtes Modell entscheiden, son-

dern auch, ob sie einen Neu- oder einen Gebrauchtwagen kaufen. Viele Käufer wechseln im Laufe ihres Autofahrerlebens zwischen Neuen und Gebrauchten, sind also „Wanderer“ zwischen dem Neu- und dem Gebrauchtwagenmarkt. Wie groß diese Wanderungsbewegung, also die Zahl der Umsteiger von einem Neuauf einen Gebrauchtwagen und umgekehrt ist, zeigt Grafik 3.

Wie in den zwei Jahren zuvor, entschieden sich auch in 2006 mehr ehemalige Gebrauchtwagenkäufer zum Kauf eines Neuwagens als ehemalige Neuwagenkäufer zum Kauf eines Gebrauchten. „Wanderungsgewinner“ war also das dritte Jahr in Folge der Neuwagenmarkt. Dies war, wie ebenfalls Grafik 3 zeigt, nicht immer so, denn insbesondere in den Jahren 1999 und 2000 lag die Zahl der Umsteiger von einem Neu- auf einen Gebrauchtwagen jeweils deutlich über der der Umsteiger von einem Gebrauchtwagen auf einen Neuwagen.

In 2006 stiegen nur 814 000 ehemalige Neuwagenkäufer auf einen Ge-



brauchten um, aber 1 008 000 ehemalige Gebrauchtwagenkäufer auf ein Neufahrzeug. Vor dem Hintergrund, dass sicher auch 2006 so mancher Gebrauchtwagenkäufer das große Angebot an „angebrauchten“, also praktisch neuwertigen Fahrzeugen für sich genutzt und deshalb auf den Kauf eines Neuwagens verzichtet hat, ist die Wanderungsbilanz von 194 000 zugunsten des Neuwagens gar nicht selbstverständlich.

## Bedeutung des Internets nimmt bei Neu- und Gebrauchtwagenkauf weiter zu

Die Bedeutung des Internets beim Neu- und beim Gebrauchtwagenkauf hat 2006 weiter zugenommen. 79 % (2005: 76 %) der Neu- und 77 % (2005: 67 %) der Gebrauchtwagenkäufer hatten nach eigenen Angaben einen Zugang zum Internet. Von den 77 % der Gebrauchtwagenkäufer mit Internetzugang haben 56 % das Internet beim Kauf tatsächlich

genutzt, überwiegend zu Informationszwecken.

Immerhin 14,7 % (2005: 11,6 %; 2004: 7,0 %) oder rund 990 000 (2005: 772 000; 2004: 463 000) der Gebrauchtwagen wurden aber aufgrund von Internet-Angeboten tatsächlich erworben, so das Ergebnis der Befragung von „Endverbraucher“-Gebrauchtwagenkäufern in Deutschland! Eine große Bedeutung kam dem Internet auch beim Neuwagenkauf zu. Für immerhin 41 % der Neuwagenkäufer (oder wie bei den Gebrauchtwagenkäufern mehr als jeder Zweite mit Internetzugang) hatte das Internet Einfluss auf die tatsächliche Kaufentscheidung. Für mehr als jeden Vierten dieser Käufer, insgesamt für rund 12 %, war das Internet dafür entscheidend, bei welchem Händler das Fahrzeug gekauft wurde. Für fast genau jeden Fünften dieser Neuwagenkäufer war das Internet entscheidend, dass ein Neu- und nicht wie ursprünglich geplant, ein Gebraucht-

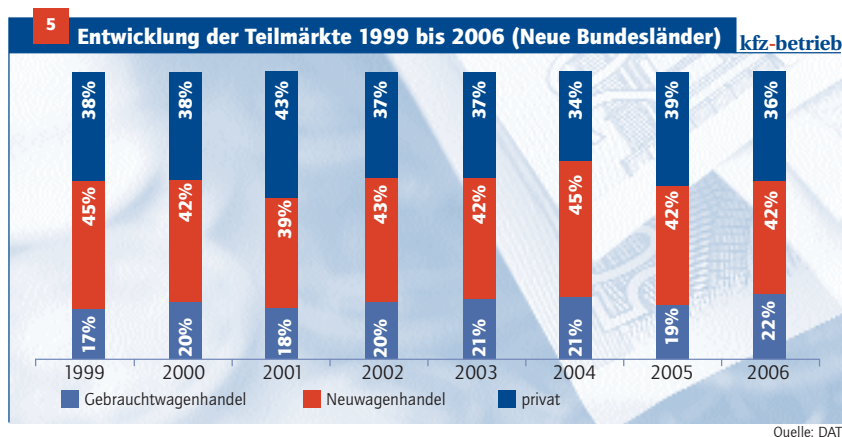
wagen gekauft wurde. Ebenso hat sich jeder fünfte Neuwagenkäufer, der das Internet nutzte, aufgrund von Internetangeboten für eine andere als die ursprünglich geplante Marke des Neuen entschieden. Wenn man berücksichtigt, dass sechs Jahre zuvor nur 15 %, fünf Jahre zuvor 21 %, vier Jahre zuvor 26 %, drei Jahre zuvor 33 %, zwei Jahre zuvor 35 % und ein Jahr zuvor 40 % der Neuwagen mit Internetunterstützung erworben wurden, dann macht dieser ständig steigende Anteil der Nutzung des Internets deutlich, dass ein Händler nicht darauf verzichten kann, sein Angebot im Internet zu präsentieren, zumal man davon ausgehen muss, dass die Bedeutung des Internets als Informationsquelle sowohl für Neu- als auch für Gebrauchtwagenkäufer in den kommenden Jahren noch größer werden wird.

Nur 40 000 der Gebrauchtwagen wurden direkt im Ausland erworben. 2005 waren dies sogar nur 20 000 und 2004 rund 53 000. Bei den neu gekauften Pkw handelte es sich nach Käufer-Angaben in 9,5 % der Fälle um Re-Importfahrzeuge, von denen allerdings knapp 96 % bei einem deutschen Händler und nur gut 4 % bei einem Händler im Ausland gekauft wurden.

## 2. Kaufort der Gebrauchtwagen

Der Gebrauchtwagenmarkt gliedert sich in die drei Teilmärkte „Neuwagenhandel“, „Gebrauchtwagenhandel“ und „Privatmarkt“. Bundesweit gesehen wurde in den vergangenen Jahren mehrheitlich gut die Hälfte aller Gebrauchten auf dem Privatmarkt erworben.

Als zum 1. Januar 2002 das neue Gewährleistungsrecht in Kraft trat, konnte man erwarten, dass mehr Gebrauchtwagenkäufer als zuvor auf „Nummer sicher“ gehen und beim Handel kaufen. Diese Erwartung hat sich aber zunächst nicht erfüllt, doch ab 2004 ging der Marktanteil des Privatmarktes spürbar zurück. Gegenüber 2003 konnte der Handel bis 2006 um 8 Prozentpunkte zulegen,





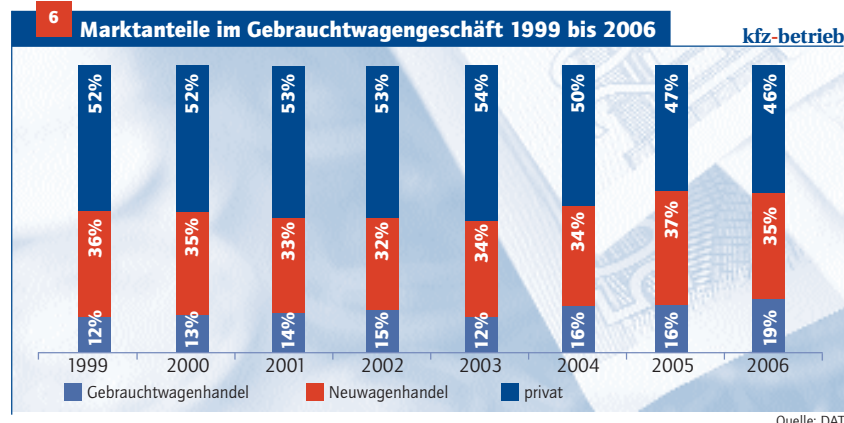
wobei der reine Gebrauchtwagenhandel besonders erfolgreich war. Die Verbraucher scheinen inzwischen erkannt zu haben, welche Vorteile der Kauf bei einem Händler für sie hat. Die Entwicklung der Marktanteile in den neuen und alten Ländern verlief dabei erneut unterschiedlich.

## Gebrauchtwagenmarkt „West“

Erstmals seit vielen Jahren wurde 2005 in den alten Ländern einschl. Berlin weniger als die Hälfte der Gebrauchten auf dem Privatmarkt gekauft. In 2006 hat der Privatmarkt einen weiteren Prozentpunkt verloren und erreichte nur noch 48 % Marktanteil. Auch der Neuwagenhandel konnte seine Stellung nicht ganz halten und verlor ebenfalls einen Prozentpunkt. Gewinner war der Gebrauchtwagenhandel, der auf 18 % zulegen konnte. Erklärbar ist diese Entwicklung einerseits mit dem bereits erwähnten Gewährleistungsrecht, andererseits mit dem insgesamt „schwierigen“ Gebrauchtwagenmarkt. Die weiterhin schwache Nachfrage nach Gebrauchten, vor allem im Vergleich zu den 90er-Jahren, 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 „Ost“

In Grafik 5 werden die immer noch deutlich anderen Marktanteile in den neuen Ländern dargestellt. 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 seit 2002 hat der Privatmarkt, zumindest in der Tendenz, deutlich verloren, wogegen beide Händlermärkte



Zugewinne zu verzeichnen hatten. Gewinner in 2006 war allerdings nur der Gebrauchtwagenhandel, der die 3 % Marktanteil, die der Privatmarkt verloren hat, für sich verbuchen konnte. Unverändert gilt, dass nicht nur der Neu-, sondern auch der Gebrauchtwagenhandel im Osten Deutschlands deutlich stärker ist als im Westen.

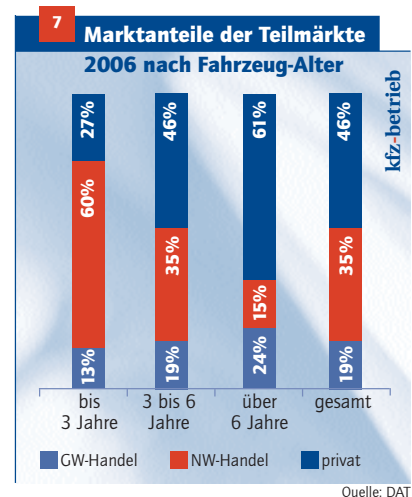
## Das Gewährleistungsrecht – eine Chance für den Handel

Das bereits erwähnte, seit 1. Januar 2002 geltende, Gewährleistungsrecht hat die Position des professionellen Handels im Gebrauchtwagengeschäft im Wettbewerb zum Privatmarkt deutlich gestärkt. Wie die Marktanteile für Deutschland gesamt zeigen (Grafik 6), scheinen die Gebrauchtwagenkäufer inzwischen den Vorteil, den dieses Gewährleistungsrecht bietet, wenn sie ihr Fahrzeug beim Handel kaufen, erkannt zu haben. Wenn man die nachfolgend dargestellten Marktanteile in Abhängigkeit vom Fahrzeugalter betrachtet, kann man aber den Eindruck haben, dass der Handel selbst vielfach nicht erkannt hat, dass ihm gerade das Gewährleistungsrecht die große Chance bietet, Marktanteile vom Privatmarkt dadurch zu gewinnen, dass er Fahrzeuge verkauft, bei denen der Käufer nicht mit „Überraschungen“ rechnen muss.

## Bei älteren Gebrauchtwagen dominiert Privatmarkt

Das Fahrzeugalter bestimmt in hohem Maße, auf welchem Teilmarkt ein Gebrauchter gehandelt wird. Grafik 7

zeigt, dass der Neuwagenhandel bei bis zu drei Jahre alten Gebrauchten einen herausragenden Marktanteil hat. Bei den Fahrzeugen ab einem Alter von sechs Jahren spielt er jedoch nur eine bescheidene Rolle. In diesem Fahrzeugsegment dominiert ganz klar der Privatmarkt. Der Grund liegt auf der Hand: mit zunehmendem Fahrzeugalter steigt das Risiko, dass Gewährleistungsansprüche geltend gemacht werden. Dieses Risiko kann jedoch durch Offenlegung des Fahrzeugzustands weitgehend vermieden werden. Deshalb sollte der Handel auf jeden Fall versuchen, seinen Marktanteil in dem Segment der älteren Fahrzeuge zu steigern, um vornehmlich Erstkäufer, für die ältere Fahrzeuge typische Einstiegsmodelle sind, möglichst früh an sich zu binden. Da das Durchschnittsalter des Bestands in den letzten Jahren immer höher wurde, muss man zudem davon ausgehen, dass in Zukunft immer mehr ältere



Fahrzeuge gehandelt werden. Dieses Geschäft sollte der Handel keinesfalls freiwillig dem Privatmarkt überlassen.

## Kaufabsicht beeinflusst Kaufort

Für 59 % (2005: 62 %) der Gebrauchtwagenkäufer stand schon vor dem Kauf fest, welches Modell sie kaufen werden. Diese Käufergruppe kaufte zu 41 % in den GW-Abteilungen fabrikatsgebundener Händler und zu ebenfalls 41 % auf dem Privatmarkt. Der überdurchschnittlich hohe Marktanteil des Neuwagenhandels bei diesen Käufern ist nicht verwunderlich, denn ein ganz bestimmtes Fahrzeug findet sich üblicherweise am schnellsten dort, wo die Auswahl am größten ist. Für 41 % der Käufer gab vornehmlich der Preis den Ausschlag zur Kaufentscheidung. Diese Käufer bedienten sich überdurchschnittlich oft, und zwar zu 52 %, auf dem Privatmarkt. Weitere 21 % kauften beim Gebrauchtwagenhandel und nur 27 % beim Fabrikatshandel.

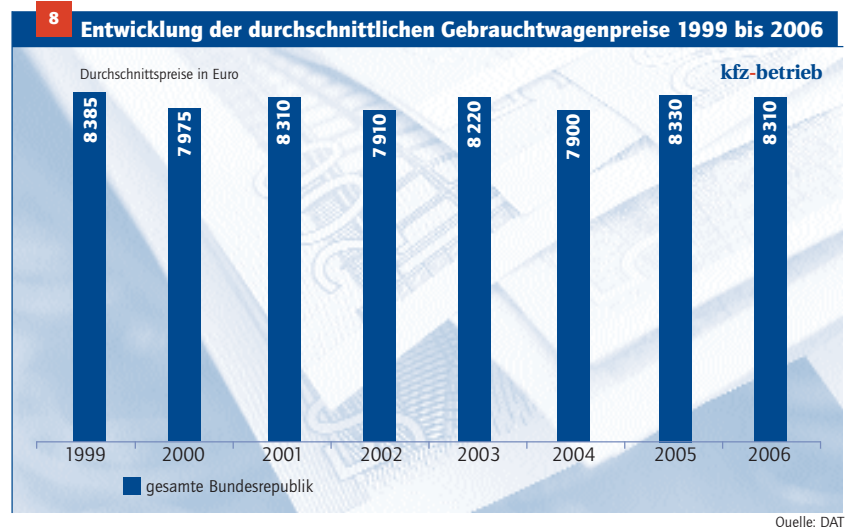
## Gestiegenes Markenhändler-Bewusstsein

Das Markenhändler-Bewusstsein der GW-Käufer des Jahres 2006 war höher als in den Vorjahren. 89 % (2005: 86 %, 2004: 88 %) der Käufer beim fabrikatsgebundenen Handel kauften ein Fahrzeug der Marke, die der Händler auch als Neuwagen verkauft. Die zunehmende Zahl von Mehrmarken-Händlern lässt erwarten, dass das Markenhändler-Bewusstsein in den kommenden Jahren noch weiter steigen wird. Für den fabrikatsgebundenen Handel ist dies, unabhängig davon, ob er eine oder mehrere Marken vertritt, ein sicheres Indiz dafür, dass es leichter ist, ein Fahrzeug der „eigenen“ Marke(n) zu verkaufen, als das eines „Fremdfabrikats“.

## 3. Anschaffungspreise

### 3.1 Der durchschnittliche Gebrauchtwagenpreis

Es scheint sich zu einer Gesetzmäßigkeit zu entwickeln: das Auf und Ab, das für

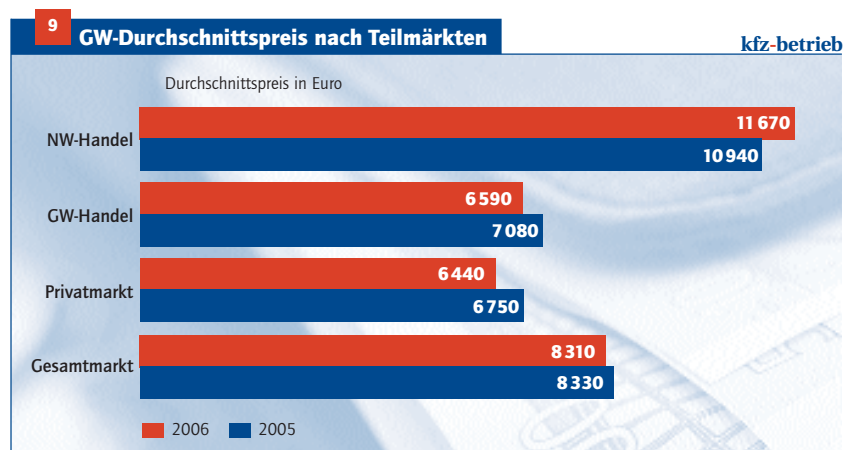


die durchschnittlich bezahlten Preise beim Gebrauchtwagenkauf seit einigen Jahren zu verzeichnen war, hat sich auch 2006 fortgesetzt. Wie Grafik 8 zeigt, lag der Gebrauchtwagen-Durchschnittspreis des vergangenen Jahres mit 8 310 Euro unter den durchschnittlich 8 330 Euro des Jahres 2005. Dieser, wenn auch sehr geringe, Rückgang des Gebrauchtwagen-Durchschnittspreises ist vornehmlich auf das gestiegene Durchschnittsalter, das mit einer höheren durchschnittlichen Laufleistung einherging, zurückzuführen (siehe auch Kap. I.4.1). Die erneut bessere Fahrzeugausstattung (siehe auch Kap. III.4) hat andererseits bewirkt, dass nur in den Jahren 1999, als der GW-Markt letztmals „boomte“, und 2005 ein höherer Gebrauchtwagen-Durchschnittspreis als 2006 bezahlt wurde.

## Teilmärkte mit unterschiedlichen Preisen

Die auf den drei Teilmärkten bezahlten Gebrauchtwagen-Durchschnittspreise waren auch 2006 sehr unterschiedlich. Gegenüber 2005 ist der Durchschnittspreis sowohl beim Gebrauchtwagenhandel als auch auf dem Privatmarkt zurückgegangen, beim Neuwagenhandel dagegen gestiegen. Unverändert wird der höchste Durchschnittspreis beim marken- gebundenen Fachhandel bezahlt (Grafik 9), da dieser die mit Abstand jüngsten Fahrzeuge mit der geringsten Laufleistung zu bieten hat.

Vorführgewagen wie auch Fahrzeuge mit Tageszulassung, die man üblicherweise nur beim Neuwagenhandel findet, beeinflussen dabei natürlich Alter und Laufleistung. Darüber hinaus bietet der fabri-





katsgebundene Handel die mit Abstand qualitativ besten Fahrzeuge an, die in der Regel zudem mit einer Gebrauchtwagen-garantie verkauft werden. Der deutlich höhere Durchschnittspreis versteht sich damit fast von selbst.

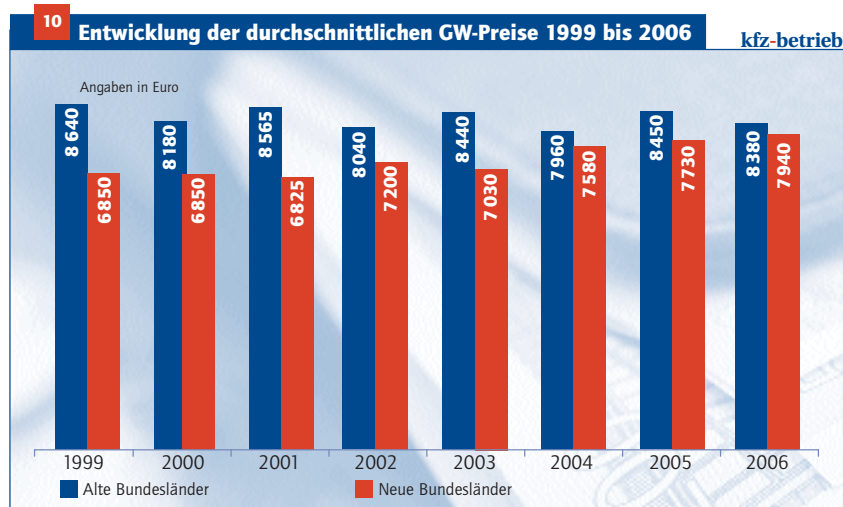
Verfolgt man die Entwicklung der Marktanteile wie auch der Durchschnittspreise auf dem Teilmarkt „Gebrauchtwagenhandel“ für die letzten Jahre, dann drängt sich der Eindruck auf, dass dieser Teilmarkt eine „Ventilfunktion“ für den Gebrauchtwagenmarkt insgesamt hat. Dabei können es sich die Händler auf diesem Teilmarkt nicht nur leisten, sich die Rosinen herauszupicken, was ihnen auch 2006 gut gelungen ist, sie können vielmehr auch sehr flexibel auf Marktveränderungen reagieren, da sie nicht, wie häufig ihre Kollegen vom Neuwagenhandel, gezwungen sind, schwer verkäufliche Fahrzeuge in Zahlung zu nehmen.

## Steigender Durchschnittspreis im Osten

Wie Grafik 10 zeigt, hat sich der im Osten Deutschlands durchschnittlich bezahlte Gebrauchtwagenpreis in den letzten Jahren fast kontinuierlich erhöht, wogegen dieser Durchschnittspreis im Westen Deutschlands sehr stark geschwankt hat. Tendenziell nähern sich die Durchschnittspreise „West“ und „Ost“ immer mehr an. Die Preisdifferenz hat sich in 2006 deutlich verringert, da die Gebrauchtwagenkäufer in den alten Ländern in 2006 durchschnittlich weniger für ihr Fahrzeug bezahlten als 2005, die Gebrauchtwagenkäufer in den neuen Ländern dagegen mehr. Die Entwicklung der Durchschnittspreise in Verbindung mit der stückzahlmäßigen Entwicklung hat dazu geführt, dass der Umsatz auf dem Gebrauchtwagenmarkt in den alten Ländern in 2006 gegenüber 2005 praktisch stagniert hat, in den neuen Ländern dagegen spürbar gestiegen ist.

## GW-Preise fabrikatsabhängig

Sehr starke Unterschiede zeigen sich bei einer Betrachtung der Gebrauchtwagen-Durchschnittspreise nach der Marke der Fahrzeuge. Im Jahr 2006 reichte die



**11 Kaufpreisklassen bei Gebrauchtwagen** kfz-betrieb

Anschaffungspreis in Euro	Anteil in Prozent			
	Gesamt	privat	NW-Handel	GW-Handel
bis unter 1 250	6	11	0	7
1 250 bis unter 2 500	9	13	2	10
2 500 bis unter 3 750	11	15	4	14
3 750 bis unter 5 000	8	10	6	7
5 000 bis unter 6 250	11	14	7	12
6 250 bis unter 7 500	8	7	8	8
7 500 bis unter 8 750	10	7	11	14
8 750 bis unter 10 000	6	5	8	4
10 000 bis unter 12 500	10	7	14	9
12 500 bis unter 15 000	7	3	12	8
15 000 bis unter 20 000	8	4	17	3
20 000 und mehr	6	4	11	3
keine Angabe	0	0	0	1

Quelle: DAT

Bandbreite nach Marken von 4 800 Euro bis 16 060 Euro. Die höchsten Durchschnittspreise wurden erwartungsgemäß erneut für Modelle der Fabrikate Mercedes-Benz, BMW und Audi, die niedrigsten, wie schon 2005, 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.

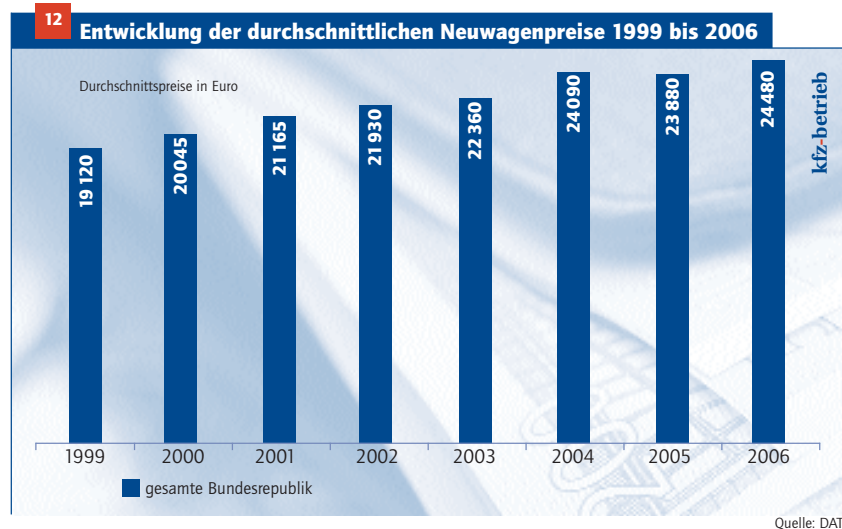
Für die Beurteilung des Gebrauchtwagenmarktes und der einzelnen Teilmärkte ist nicht nur der jeweils tatsächlich bezahlte Durchschnittspreis wichtig. Wichtig ist vielmehr auch, wie sich die Situation für die jeweiligen Teilmärkte in den

einzelnen Kaufpreisklassen darstellt. Aufschluss darüber gibt Grafik 11.

## Defizit des Handels bei Erstkäufern

Am Beispiel der typischen Einsteigerfahrzeuge bis unter 5 000 Euro, die in 2006 mehr als die Hälfte aller Gebrauchtwagen-Erstkäufe ausmachten, soll die Bedeutung der Kaufpreisklassen verdeutlicht werden. Für insgesamt 34 % aller Gebrauchten zahlten die Käufer weniger als 5 000 Euro. In Summe bedeuteten dies etwas mehr als 2,289 Millionen Fahrzeuge.

Nur 12 % der vom Neuwagenhandel verkauften Fahrzeuge lagen in diesen Preisklassen, was etwa 283 000 Gebrauchte waren. Auf dem Privatmarkt lag



dagegen bei 49 % oder rund 1,518 Mio. Fahrzeugen der Preis unter 5 000 Euro. Diese Zahlen machen deutlich, dass Erstkäufer – darunter immerhin zahlreiche zukünftige Neuwagenkäufer oder zumindest Käufer höherwertiger Gebrauchtwagen – beim Neuwagenhandel nur sehr bedingt ein Fahrzeug in der von ihnen bevorzugten Preisklasse finden können.

### „Preis“-Käufer sind sparsamer

59 % der Gebrauchtwagenkäufer (2005: 62 %) hatten sich schon vor dem Kauf auf ein ganz bestimmtes Modell festgelegt, für 41 % (2005: 38 %) der Käufer bestimmte der Preis, welches Fahrzeug sie kauften. Sehr unterschiedlich waren die von diesen beiden Käufergruppen durchschnittlich bezahlten Preise für die Gebrauchten. Stand das zu kaufende Modell schon vorher fest, dann investierten die Gebrauchtwagenkäufer im Schnitt 9 810 Euro beim Fahrzeugkauf. Käufer, für die von Anfang an feststand, was das Fahrzeug kosten darf und die sich das zu diesem Preis „passende“ Fahrzeug suchten, investierten durchschnittlich dagegen nur 5 970 Euro.

Der in 2006 im Vergleich zum Vorjahr höhere Anteil der Käufer, für die allein der Preis des Fahrzeugs kaufentscheidend war, ist auf den ersten Blick überraschend, wenn man das im Vergleich zu 2005 gestiegene Haushaltseinkommen berücksichtigt (siehe III.2.2). Für viele Käufer scheint aber die Entwicklung der

sonstigen Preise rund ums Auto, insbesondere der Kraftstoffpreise, das Budget für den Autokauf begrenzt zu haben.

Sehr deutlich waren die Preisunterschiede in Abhängigkeit vom Hubraum. Die bezahlten Durchschnittspreise stiegen kontinuierlich von 3 880 Euro (bis 1 200 ccm) über 5 480 Euro (bis 1 500 ccm), 7 370 Euro (bis 1 700 ccm) und 9 440 Euro (bis 2 000 ccm) bis auf 16 890 Euro (über 2 000 ccm). Mit Ausnahme der Klasse über 2 000 ccm lagen damit in allen anderen Hubraumklassen die Durchschnittspreise unter denen von 2005.

### Frauen investieren weniger

Wie schon in den Jahren zuvor, kauften sich Frauen auch 2006 deutlich billigere Gebrauchte als männliche Käufer. Während sich Erstere beim Gebrauchtwagenkauf 2006 mit einer Investition von durchschnittlich 6 720 Euro begnügten, kauften sich Männer Gebrauchtwagen, die im Durchschnitt immerhin 9 220 Euro kosteten. Im Vergleich zu 2005 gaben Frauen in 2006 beim Gebrauchtwagenkauf etwas weniger, Männer etwas mehr aus, sodass die Preisdifferenz größer wurde.

Der Anteil der weiblichen Käufer erreichte bei den Importmarken nahezu 50 % und lag damit deutlich über dem Anteil bei den deutschen Marken (37 %). 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.

### Zusatzkäufer mit höchster Investition

Man kann die Fahrzeugkäufer in die drei Gruppen Vorbesitzkäufer (ein vorheriges Fahrzeug wird ersetzt), Zusatzkäufer (ein weiteres Fahrzeug wird gekauft) und Erstkäufer (hatten bisher kein Fahrzeug) einteilen. Wenn man die von diesen Gruppen bezahlten Durchschnittspreise vergleicht, dann stellt man fest, dass in 2006 die Käufer zusätzlicher Fahrzeuge mit 9 550 Euro den höchsten Preis bezahlten, dicht gefolgt von den Vorbesitzkäufern, die im Mittel 9 310 Euro in ihren „neuen“ Gebrauchten investierten. Ganz am Ende der Skala lagen einmal mehr die Erstkäufer. 5 210 Euro gaben sie dafür aus, erstmals stolzer Besitzer eines eigenen Fahrzeugs zu werden.

### 3.2 Der durchschnittliche Neuwagenpreis

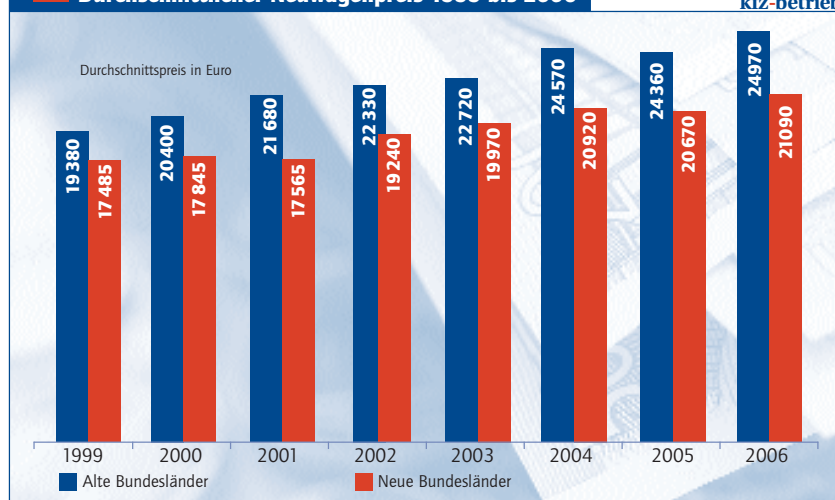
Anders als der in den vergangenen Jahren durchschnittlich bezahlte Preis beim Gebrauchtwagenkauf, der von Jahr zu Jahr schwankte, ist der tatsächlich bezahlte Preis beim Kauf neuer Pkw in den letzten Jahren nahezu kontinuierlich gestiegen. Ausnahme war dabei das Jahr 2005. In diesem Jahr ging der Durchschnittspreis gegenüber dem Vorjahr zurück, weil in 2004 die Neuzulassungen in den teureren Segmenten, wie z.B. Geländewagen, Roadster/Cabrio und Vans, weit überdurchschnittliche Zuwächse brachten. In 2006 ist, wie Grafik 12 zeigt, der durchschnittliche Neuwagenpreis aber wieder gestiegen. 24 480 Euro investierte ein Neuwagenkäufer im Mittel beim Kauf seines Fahrzeugs. Ebenfalls anders als beim Gebrauchtwagenkauf gaben sowohl die Neuwagenkäufer „West“ mit 24 970 Euro als auch die Neuwagenkäufer „Ost“ mit 21 090 Euro in 2006 mehr aus als noch in 2005.

Grafik 13 zeigt die Entwicklung der von den Käufern in den alten und neuen Ländern im Verlauf der letzten acht Jahre durchschnittlich bezahlten Neuwagenpreise.



## 13 Durchschnittlicher Neuwagenpreis 1999 bis 2006

kfz-betrieb



der Hersteller/Importeure und Rabattangebote, um nur einige Beispiele zu nennen, haben dazu geführt, dass der Durchschnittspreis „nur“ um 600 Euro und nicht noch stärker gestiegen ist. Der, mit einer Ausnahme, in den letzten Jahren zu verzeichnende Anstieg des Durchschnittspreises wurde auch beeinflusst durch die wachsenden Diesel-Anteile an den Neuzulassungen.

Insbesondere der Anstieg der Kraftstoffpreise hat dazu geführt, dass der Anteil der „Selbstzünder“ an den Neuzulassungen in den letzten Jahren deutlich gestiegen ist.

1999 lag dieser Anteil noch bei 22,4 %, 2000 bei 30,4 %, 2001 bei 34,6 %, 2002 bei 38,0 %, 2003 bei 39,9 % und 2004 bei 44,0 %. Als Folge der Feinstaub-Diskussion im Frühjahr 2005 ging dieser Anteil in 2005 auf immer noch hohe 42,7 % zurück, 2006 hatten dann 44,3 % aller neuen Pkw einen Dieselmotor (Quelle: KBA).

Nahezu jeder fünfte 2006 gekaufte Pkw lag in der Preisklasse von 10 000 Euro bis unter 15 000 Euro. Mehr als vier von zehn Neuwagenkäufern gaben weniger als 20 000 Euro aus. Dies zeigt Grafik 14, die die Anteile nach verschiedenen Kaufpreisklassen zeigt.

## 14 Kaufpreisklassen bei Neuwagen

kfz-betrieb

Anschaffungspreis in Euro	Anteil in Prozent		
	Alte Bundesländer	Neue Bundesländer	gesamt
bis unter 7 500	0	1	0
7 500 bis unter 10 000	4	4	4
10 000 bis unter 12 500	8	11	9
12 500 bis unter 15 000	10	11	10
15 000 bis unter 17 500	10	11	10
17 500 bis unter 20 000	9	15	10
20 000 bis unter 22 500	9	8	9
22 500 bis unter 25 000	9	9	9
25 000 bis unter 30 000	16	15	15
30 000 bis unter 40 000	13	12	13
40 000 und mehr	12	3	11
keine Angabe	0	0	0

Quelle: DAT

Ein Vergleich der in 2006 bezahlten Durchschnittspreise mit denen aus 1991 zeigt, dass der Neuwagendurchschnittspreis in den alten Bundesländern seit 1991 (16 310 Euro) um 53,1 % gestiegen ist, in den neuen Ländern (1991: 10 480 Euro) dagegen um 101,2 %.

Für Deutschland gesamt ist der Durchschnittspreis in diesem Zeitraum (1991: 15 290 Euro; 2006: 24 480 Euro) um 60,1 % gestiegen. Dabei haben die Hersteller/Importeure ihre Preise keineswegs in diesem Maße erhöht. Der höhere Neuwagenpreis ist vielmehr überwiegend auf die gestiegenen Ansprüche der Käufer als auch die immer aufwändigere Technik und Sicherheitsausstattung

zurückzuführen. Den bedeutenden Einfluss der Fahrzeugausstattung auf die Preisentwicklung der vergangenen Jahre zeigen Berechnungen des Statistischen Bundesamts, die ergeben haben, dass zwei Drittel der Preissteigerung im Zeitraum 1995 bis 2001 auf umfangreichere Fahrzeugausstattung zurückzuführen sind.

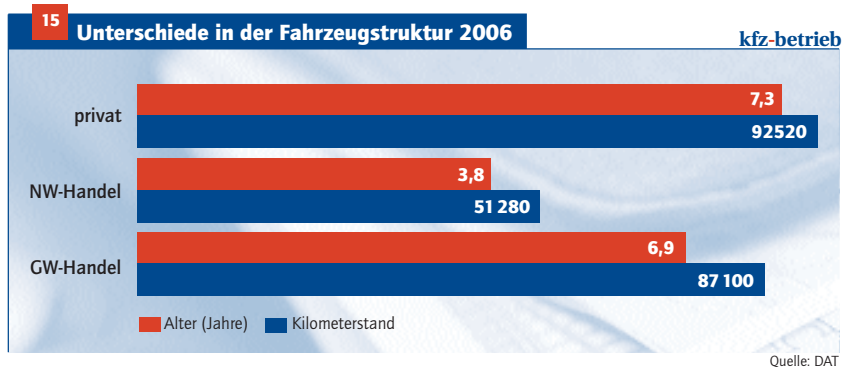
### Dieselanteil wieder gestiegen

Obwohl der Neuwagen-Durchschnittspreis in 2006 gestiegen ist, gilt unverändert, dass der Neuwagenkunde vom Handel geradezu hofiert wird. Zahlreiche preisgünstige Angebote von Sondermodellen, Absatzförderungsmaßnahmen

### Marke und Hubraum bestimmen Preis

Wie bei den Gebrauchtwagen hängt auch bei den Neufahrzeugen der tatsächlich bezahlte Durchschnittspreis von der Marke und dem Hubraum ab. Nach Marken differenziert reichte die Bandbreite der Neuwagen-Durchschnittspreise von 16 570 Euro bis 41 580 Euro. An der Spitze der Preisskala standen erneut Modelle von BMW, Mercedes-Benz und Audi. Am unteren Ende rangierten die europäischen Importmarken.

Wie in vielen Bereichen des Lebens gilt auch beim Pkw-Kauf: mehr Leistung kostet mehr Geld. So lag der Durchschnittspreis für Autos mit einem Hubraum bis maximal 1 200 ccm bei 10 640 Euro. Der Durchschnittspreis stieg bei einem Hubraum vom 1 201 bis 1 500 ccm auf 14 340 Euro, bei 1 501 bis 1 700 ccm auf 19 510 Euro und bei



1 701 bis 2 000 ccm auf 26 110 Euro. Tief in die Tasche griffen erneut die Käufer, die ein Fahrzeug mit über 2 000 ccm Hubraum kauften. Diese Käufergruppe gab für den Neuen nicht weniger als 43 760 Euro aus.

Männliche Käufer investierten 2006 in ihren Neuwagen durchschnittlich 26 050 Euro, Käuferinnen begnügten sich dagegen mit 18 470 Euro. Man darf dabei aber nicht übersehen, dass Frauen häufig Zweitfahrzeuge fahren, die in der Regel ohnehin meist kleiner ausfallen. Auffallend: Wie beim Gebrauchtwagenkauf ist die Preisdifferenz auch beim Neuwagenkauf größer geworden. Deutliche Preisunterschiede zeigen sich auch beim Neuwagenkauf, wenn man nach Vorbesitz, Zusatz- und Erstkäufern differenziert. Den höchsten Preis für ihren Neuwagen bezahlten 2006 – anders als bei den Gebrauchtwagen – die Vorbesitzkäufer (25 650 Euro), gefolgt von den Zusatzkäufern (25 030 Euro).

Deutlich weniger gaben die Erstkäufer aus. Sie bezahlten für den Neuen im Mittel 15 130 Euro. Nahezu vier von zehn Erstkäufern gaben weniger als 12 500 Euro aus, von den Vorbesitzkäufern war dies nicht einmal jeder Zehnte und von den Zusatzkäufern nur etwa jeder Siebte.

## 4. Durchschnittsfahrzeuge

### 4.1 Gebrauchtwagen

Erneut gestiegen ist das Durchschnittsalter der 2006 gekauften Gebrauchten. Mit 6,0 Jahren lag es höher als in den Jahren zuvor. Auch die durchschnittliche

Laufleistung lag mit 77 010 km über der des Vorjahres (72 450 km).

Grafik 15 zeigt die unterschiedlichen Durchschnittswerte auf den drei Teilmärkten. Die ältesten Fahrzeuge mit der höchsten Laufleistung wurden auf dem Privatmarkt gehandelt. Die mit Abstand jüngsten Fahrzeuge mit entsprechend geringerer Fahrleistung wurden über den Neuwagenhandel verkauft, wobei Vorführfahrzeuge und Fahrzeuge mit Tageszulassung Durchschnittsalter und Laufleistung beeinflussen.

Mit einem Durchschnittsalter von 6,1 Jahren und einer Laufleistung von 78 630 km wichen die in den alten Ländern gekauften Gebrauchten deutlich von den nur 5,3 Jahre alten Fahrzeugen mit 68 490 km in den neuen Ländern ab. Dies zeigen die Grafiken 16 und 17, aus denen sich auch die Veränderungen zu

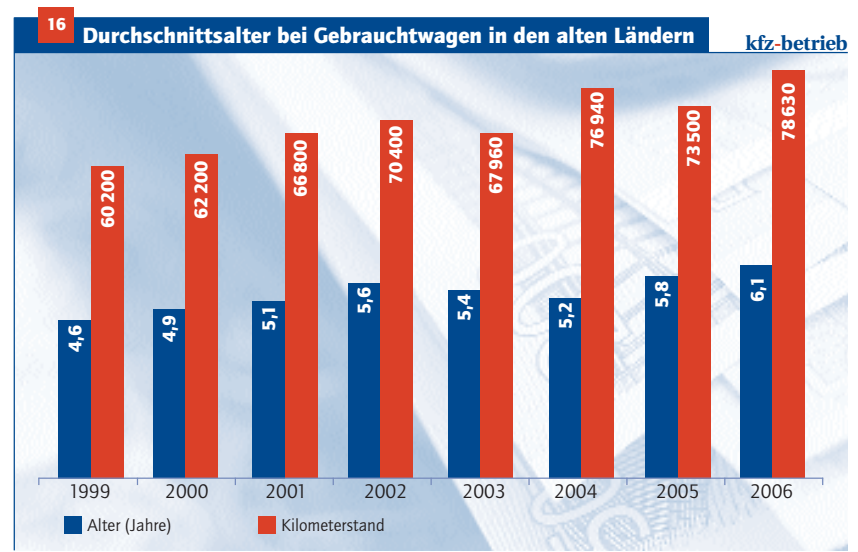
den Vorjahren ergeben. Mehrheitlich waren die im Osten Deutschlands gekauften Gebrauchten jünger als im Westen, was nicht zuletzt auf die im Osten stärkere Position des Neuwagenhandels zurückzuführen ist.

Die im Durchschnitt ältesten Fahrzeuge waren Modelle von BMW sowie der italienischen Hersteller. Das geringste Durchschnittsalter wiesen die Modelle von Mercedes und der französischen Hersteller auf. Die höchste Laufleistung hatten BMW-Modelle, gefolgt von Audi. Die geringste Laufleistung hatten die französischen Modelle, gefolgt von Ford-Fahrzeugen.

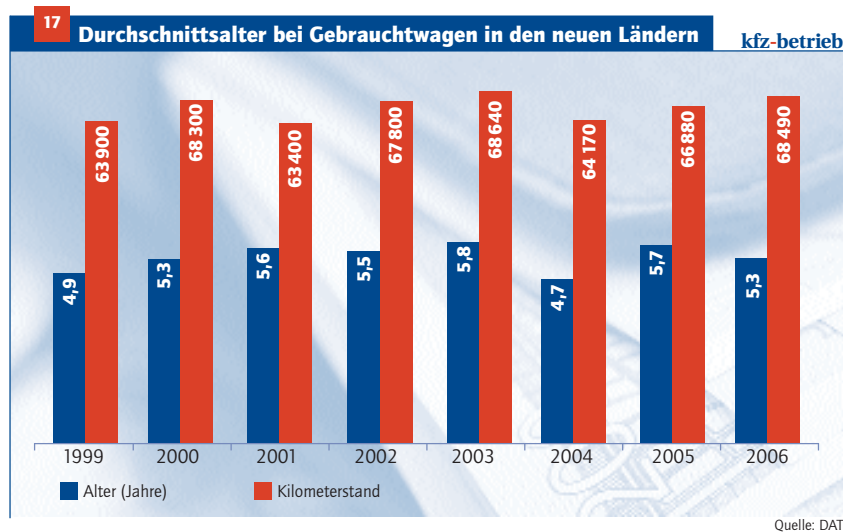
### Überwiegend GW aus erster Hand gekauft

70 % (2005: 69 %) der 2006 gekauften Gebrauchtwagen hatten nur einen Vorbesitzer. Für Fahrzeuge, die der Neuwagenhandel verkaufte, galt dies sogar in 84 % der Fälle. Von Privat gekauften Fahrzeugen waren zu 62 % und beim Gebrauchtwagenhandel zu 64 % sogenannte Ersthand-Fahrzeuge. Statistisch gesehen hatte jeder Gebrauchtwagen 1,37 Vorbesitzer (2005: 1,42).

Nur 8 % der Gebrauchtwagenkäufer gaben an, einen „Jahreswagen“ gekauft zu haben. Beim fabrikatsgebundenen Händler lag der Jahreswagen-Anteil allerdings bei 16 %. Bezüglich der Motor-







daten der Gebrauchten des Jahres 2006 fällt auf, dass im Vergleich zum Vorjahr sowohl der Hubraum von durchschnittlich 1 677 ccm auf durchschnittlich 1 711 ccm gestiegen ist, als auch die Motorleistung von 100 PS auf 102 PS. Mit 1 729 ccm und 104 PS waren die im Westen gekauften Gebrauchtwagen erneut stärker motorisiert als die im Osten (1 615 ccm, 96 PS). Noch einmal gestiegen ist das Ausstattungs-niveau der Fahrzeuge. Bundesweit hatten die gebraucht gekauften Fahrzeuge rund 12,0 Sonderausstattungen/Ausstattungsvarianten gegenüber 11,8 im Jahr 2005 (siehe auch Kap. III. 4).

## Kraftstoffverbrauch wichtig

Auch 2006 sind die Kraftstoffpreise weiter gestiegen. Dadurch wird der Kraftstoffverbrauch beim Kauf/Verkauf eines Gebrauchtwagens ein immer wichtigeres Argument. Mit 7,7 l/100 km verbrauchten die 2006 gekauften GW genauso viel wie 2005, doch weniger als in den Jahren zuvor (2004 und 2003: 7,8 l/100 km; im Jahr 2002: 8,0 l/100 km). Die Bandbreite nach Fabrikaten lag dabei zwischen 7,0 und 9,0 l/100 km. Der Verbrauch der im Westen Deutschlands gekauften Fahrzeuge lag bei 7,8 l/100 km, die Fahrzeuge der Ost-Käufer begnügen sich mit durchschnittlich 7,2 l/100 km. Kontinuierlich stieg der Verbrauch mit dem Hubraum

von 6,5 l/100 km (bis 1 200 ccm) über 6,9 l/100 km (1 201 bis 1 500 ccm), 7,7 l/100 km (1 501 bis 1 700 ccm) und 7,8 l/100 km (1 701 bis 2 000 ccm), auf 10,1 l/100 km bei Fahrzeugen mit einem Hubraum von über 2 000 ccm.

## 4.2 Neuwagen

Bezüglich des Hubraums und der Motorleistung unterschieden sich die 2006 neu gekauften Pkw nur wenig von den ein Jahr zuvor gekauften. Der durchschnittliche Hubraum lag im vergangenen Jahr mit 1 834 ccm nur geringfügig über den 1 830 ccm des Jahres 2005. Aus diesem Hubraum holten die Neuwagen 2006 eine Motorleistung von 121 PS, ein Jahr zuvor waren es 120 PS. Wie in den Jahren zuvor, kauften sich die Neuwagenkäufer „Ost“ schwächer motorisierte Fahrzeuge als die Käufer im Westen Deutschlands. Die Motor-Kenn-daten lagen bei den Neufahrzeugen in den neuen Ländern in 2006 bei 111 PS und 1 720 ccm, in den alten Ländern bei 122 PS und 1 851 ccm. Der im Osten gegenüber dem Westen geringere Durchschnittspreis spiegelt sich damit auch in den Motordaten wider.

## Kraftstoffverbrauch erneut zurückgegangen

Vor dem Hintergrund hoher Kraftstoffpreise ist der Kraftstoffverbrauch eines Fahrzeugs für viele Käufer ein ganz entscheidendes Kaufkriterium. Die 2006 ge-

kauften Neuwagen sind nach Angaben der Käufer mit einem Durchschnittsverbrauch von 7,19 l/100 km so sparsam wie nie zuvor. Die Vergleichswerte in den Vorjahren waren 7,29 l/100 km in 2005, 7,55 l/100 km in 2004, 7,40 l/100 km in 2003, 7,43 l/100 km in 2002 und 7,53 l/100 km in 2001.

Mit 7,25 l/100 km verbrauchten die Neufahrzeuge „West“ mehr Kraftstoff als die Neufahrzeuge „Ost“ (6,78 l/100 km). Die unterschiedlichen Motordaten wirken sich dabei naturgemäß auf den Verbrauch aus.

Die Entwicklung des durchschnittlichen Kraftstoffverbrauchs in den letzten Jahren zeigt deutlich, dass es den Herstellern/Importeuren gelungen ist, ihre Fahrzeuge immer sparsamer zu machen, was auch ein Vergleich mit dem Durchschnittsverbrauch der 2006 gekauften Gebrauchtwagen verdeutlicht (siehe Kap. I.4.1). Dennoch: Der Verbrauch steigt kontinuierlich mit dem Hubraum und zwar in 2006 von 5,76 l/100 km (bis 1 200 ccm) auf 9,13 l/100 km (über 2 000 ccm).

## 5. Qualität der Gebrauchtwagen

Will man einen Maßstab für die Qualität der Fahrzeuge festlegen, dann eignet sich dazu der Aufwand, den die Gebrauchtwagenkäufer in den ersten sechs Monaten nach dem Kauf für die Beseitigung von Verschleißschäden hatten. Dieser Aufwand ist in den letzten Jahren tendenziell immer weiter zurückgegangen, so auch wieder in 2006 im Vergleich zu 2005. Man muss sich dabei aber die Frage stellen, und dies gilt nicht nur für 2006, ob die Gebrauchtwagenkäufer tatsächlich alle Schäden, die sich nach dem Kauf zeigten, beseitigen ließen oder ob kleinere Mängel einfach „akzeptiert“ wurden.

## Aufwand für Verschleißschäden gesunken

58 Euro gab statistisch jeder Gebrauchtwagenkäufer des vergangenen Jahres in

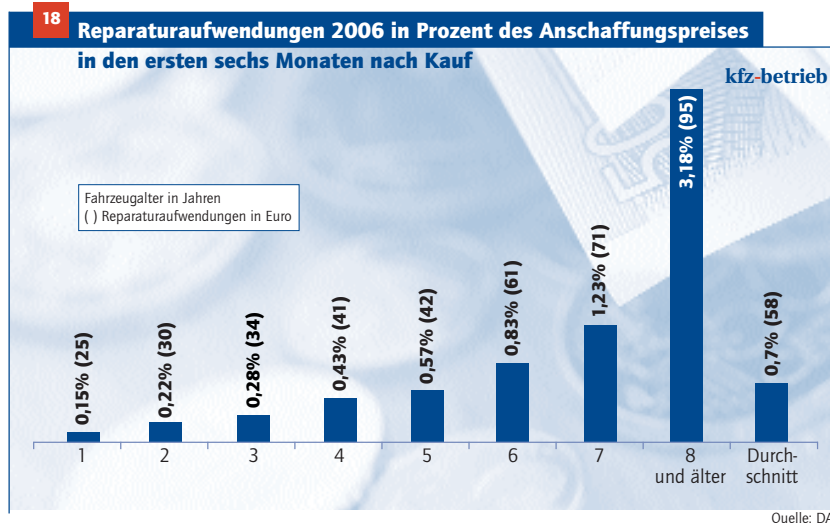
den ersten sechs Monaten nach dem Kauf für Verschleißreparaturen aus. In den Jahren zuvor waren dies 63 Euro (2005), 55 Euro (2004) und 59 Euro (2003). Bezogen auf den durchschnittlichen Anschaffungspreis bedeuten die 58 Euro einen zusätzlichen Aufwand von 0,70 % nach 0,76 % im Jahr 2005, 0,70 % in 2004 und 0,72 % in 2003.

Wie sich die Qualität der Gebrauchten verbessert hat, zeigt z. B. ein Rückblick auf 1988. Damals lag der durchschnittliche Anschaffungspreis bei 9 300 DM. In den auf den Kauf folgenden sechs Monaten investierten die Gebrauchtwagenkäufer weitere 330 DM oder nicht weniger als 3,6 % des Anschaffungspreises in die Beseitigung von Verschleißschäden.

Für die hohe Qualität der im letzten Jahr gebraucht gekauften Fahrzeuge spricht auch, dass 80 % der Käufer und damit mehr als in den beiden Jahren zuvor (je 78 %) von Reparaturen verschont blieben oder zumindest keine durchführen ließen. Reparaturen fielen nur bei 20 % der Gebrauchtwagen an. Da der oben genannte Wert von 58 Euro der Mittelwert über alle Fahrzeuge ist, bedeutet dies, dass der effektive Aufwand für die, die tatsächlich Verschleißschäden beseitigen lassen mussten, bei rund 290 Euro lag. Dies ist allerdings etwas mehr als 2005 (285 Euro) oder 2004 (260 Euro).

## Folgekosten bei jungen Fahrzeugen sehr gering

Mit zunehmendem Fahrzeugalter nimmt auch der Verschleiß zu. Bei jungen Fahrzeugen sind Verschleißschäden eher die Ausnahme, da 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. Für 2006 bedeutete dies, dass 32 % der Käufer von Fahrzeugen, die schon acht Jahre und älter waren, Verschleißschäden beseitigen lassen mussten, waren die Fahrzeuge dagegen maximal vier Jahre alt, dann betraf dies nur 13 %.



## 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. 2003 hat sich dies umgekehrt. Seither, so auch 2006, liegt der Aufwand für Verschleiß im Westen über dem im Osten Deutschlands. So erreichte der Aufwand je Fahrzeug in den alten Ländern im vergangenen Jahr 62 Euro, wogegen dies in den neuen Ländern nur 40 Euro waren. Dieser Unterschied lässt sich zu Teilen mit dem jeweiligen Durchschnittsalter und der Laufleistung (im Westen höher als im Osten) erklären. Entscheidender hierfür ist aber ganz sicher der im Osten gegenüber dem Westen deutlich höhere Marktanteil des professionellen Handels, was auch zur Folge hat, dass der Anteil der mit einer Garantie verkauften Fahrzeuge im Osten deutlich höher war als im Westen (siehe unten).

## GW-Garantien nicht berücksichtigt

44 % (2005: 43 %) aller verkauften Gebrauchten waren mit einer Garantie ausgestattet, im Osten Deutschlands waren dies sogar 53 %. Man muss deshalb davon ausgehen, dass die tatsächlichen Reparatur-Folgekosten höher als die genannten 58 Euro je Gebrauchtem waren. Im Rahmen der hier zugrunde liegenden Befragung von Gebrauchtwagenkäufern

konnte jedoch nur ermittelt werden, welche Aufwendungen für Verschleißreparaturen die Käufer selbst hatten. Wie sich die Reparaturaufwendungen in Abhängigkeit vom Fahrzeugalter ergeben haben, zeigt Grafik 18.

## Höchstes Reparaturrisiko bei Kauf von Privat

Die Häufigkeit von Reparaturen steigt mit dem Alter des Fahrzeugs. Dies mussten 2006 besonders die Käufer von über vier Jahre alten Fahrzeugen feststellen, bei denen Störungen in der elektrischen Anlage sowie in der Motorelektrik häufiger wurden oder bei denen Bremsbeläge/-Klötze ersetzt werden mussten.

Wie in den Vorjahren gingen auch 2006 die Käufer, die ihr Fahrzeug in der Gebrauchtwagenabteilung eines Neuwagenhändlers kauften, mit Abstand das geringste Risiko ein. Nur 27 Euro mussten diese Käufer in den folgenden sechs Monaten für die Beseitigung von Verschleißschäden aufwenden. Dagegen lag der Aufwand für die Käufer auf dem Privatmarkt bei immerhin 78 Euro und auch Käufer beim Gebrauchtwagenhandel gaben mit 64 Euro deutlich mehr aus als Käufer beim Neuwagenhandel. Das „Reparaturrisiko“, das die GW-Käufer auf den verschiedenen Teilmärkten eingingen, zeigt Grafik 19. Dabei wird deutlich, dass der Qualitätsvorsprung der vom Fabrikatshandel verkauften Gebrauchtwagen erneut erheblich war und wie sich die



Folgekosten im Vergleich zu 2005 verändert haben.

## 391 Mio. Euro Folgekosten

Bei 6,733 Millionen Besitzumschreibungen und 58 Euro Zusatzaufwand je Fahrzeug für die Beseitigung von Verschleißschäden ergab sich für die Gebrauchtwagenkäufer im vergangenen Jahr, zusätzlich zum Kaufpreis, eine finanzielle Belastung von rund 391 Millionen Euro. Käufer auf dem Privatmarkt mussten davon rund 243 Millionen Euro und Käufer beim Gebrauchtwagenhandel rund 83 Millionen Euro aufwenden. Nur rund 65 Millionen Euro Reparaturaufwand entfielen auf die 35 % beim Neuwagenhandel gekauften Fahrzeuge.

## 6. Kaufkriterien

### 6.1 Gebrauchtwagenkauf

Steigende Unterhaltskosten spielen beim Fahrzeugkauf eine ganz wichtige Rolle. Dies ergibt sich aus der Bedeutung der einzelnen Kaufkriterien. Welche Kriterien von den Gebrauchtwagenkäufern des Jahres 2006 als besonders und welche als weniger wichtig eingeschätzt wurden, zeigt die Grafik 20. Innerhalb einer Bandbreite von 1 = sehr wichtig bis 4 = unwichtig hatte, wie schon in den Vorjahren, der Anschaffungspreis für die Käufer die größte Bedeutung. Nicht überraschend ist, dass auf Rang 2 der Wichtigkeit der Kraftstoffverbrauch steht, bei den hohen Kraftstoffpreisen hätte man jedoch erwarten können, dass die Bedeu-

tung dieses Kriteriums noch höher bewertet wird.

### Unterschiedlich wichtige Kaufkriterien

Auf den verschiedenen „Teilmärkten“ haben die einzelnen Kriterien recht unterschiedliche und teilweise von den Durchschnittswerten erheblich abweichende Bedeutung. So war beispielsweise der Anschaffungspreis für die Käufer von Opel- und Ford-Modellen, aber auch der italienischen und französischen Marken, besonders wichtig. Eine nur unterdurchschnittliche Bedeutung hatte der Kaufpreis dagegen für die Käufer von Mercedes-, BMW- und Audi-Modellen. Dafür wird sowohl der Prestigewert als auch der Wiederverkaufswert von den Käufern dieser Marken überdurchschnittlich hoch bewertet. Das Aussehen des Fahrzeugs war, wie schon seit Jahren, für die Käufer gebrauchter BMW-Fahrzeuge ganz besonders wichtig, gefolgt von den Käufern von Mercedes- und Audi-Fahrzeugen. Deutlich weniger wichtig ist die Optik des Fahrzeugs dagegen für Ford- und Opel-Käufer.

Besonderen Wert auf eine umfangreiche Fahrzeugausstattung legten BMW-, Mercedes- und Audi-Käufer, die wiederum für Opel- und Ford-Käufer nicht die entscheidende Rolle spielte.

Wenig Unterschiede in Abhängigkeit der Marke des gekauften Fahrzeugs gab es bei den anderen Kriterien, wenn man davon absieht, dass die günstige Inzahlungnahme des Vorwagens für Audi- und Mercedes-Käufer deutlich wichtiger war als für die Käufer anderer Marken.

Für Erstkäufer hatte erneut, wie nicht

20 Kriterien beim GW-Kauf 2006 <small>kfz-betrieb</small>	
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

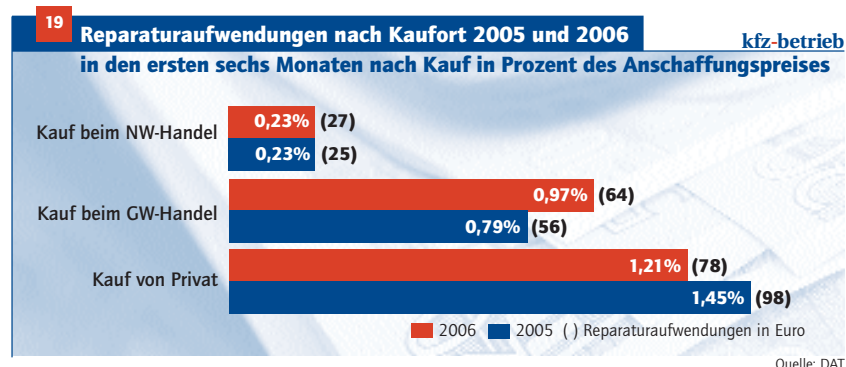
Beurteilung: 1 = sehr wichtig, 4 = unwichtig

Quelle: DAT

anders zu erwarten, der Anschaffungspreis eine ganz besondere Bedeutung. Doch auch der Kraftstoffverbrauch war überdurchschnittlich wichtig. Dafür macht diese Gruppe Abstriche bei der Ausstattung, dem Kilometerstand und insbesondere dem Wiederverkaufswert des Fahrzeugs. Die Bedeutung des Kraftstoffverbrauchs, der für Zusatzkäufer trotz der heutigen Spritpreise weiterhin nicht sonderlich wichtig ist, und des Anschaffungspreises nehmen mit zunehmendem Hubraum des gekauften Fahrzeugs deutlich ab. Für die Käufer von Fahrzeugen der obersten Hubraumklasse sind dafür der Wiederverkaufswert, der Prestigewert, der Ausstattungsumfang und das Aussehen des Fahrzeugs viel wichtiger als für die Käufer geringer motorisierter Fahrzeuge. Für Käufer, die „nach dem Preis“ gekauft haben, war naturgemäß der Anschaffungspreis von alles überragender Bedeutung, Wiederverkaufswert, Ausstattungsumfang, Aussehen und Prestigewert waren dagegen Kriterien, denen keine besondere Bedeutung zukam.

### 6.2 Neuwagenkauf

Nicht nur für die Gebraucht-, sondern auch für die Neuwagenkäufer sind die verschiedenen Kaufkriterien unterschiedlich wichtig bei der Kaufentscheidung. In Grafik 21 ist dargestellt, welche Bedeutung die verschiedenen Kriterien für die Neuwagenkäufer innerhalb einer Bandbreite von 1 = sehr wichtig bis 4 = unwichtig hatten, wobei sich die Rangfolge in der Wichtigkeit gegenüber



## 21 Kriterien beim NW-Kauf 2006

kfz-betrieb

Kriterium	Wichtigkeit
Zuverlässigkeit	1,3
Aussehen	1,6
Kraftstoffverbrauch	1,6
Anschaffungspreis	1,6
Serienausstattung	1,7
Reparatur- und Wartungskosten	1,9
Dichte des Kundendienstnetzes	2,1
Wiederverkaufswert	2,1
Lieferzeit	2,1
Prestigewert	2,5
günstige Inzahlungnahme des Vorwagens	2,6

Beurteilung: 1 = sehr wichtig, 4 = unwichtig

Quelle: DAT

dem Vorjahr nicht verändert hat. Überraschende Bedeutung hat, wie schon seit Jahren, die Zuverlässigkeit des Fahrzeugs, gefolgt vom Aussehen, dem Kraftstoffverbrauch und dem Anschaffungspreis. Es folgt die Serienausstattung, die an Wichtigkeit gegenüber dem Vorjahr geringfügig verloren hat. Betrachtet man die Kaufkriterien nach der Marke des Fahrzeugs, dann zeigen sich in einigen Punkten deutliche Unterschiede. So ist der Anschaffungspreis für Käufer neuer BMW-, Mercedes- und Audi-Modelle und der Kraftstoffverbrauch für Mercedes- und BMW-Käufer weniger wichtig als für die Käufer anderer Marken.

### Für Käufer hochwertiger Autos zählt auch der Prestigewert

Der Prestigewert war für die Neuwagenkäufer erneut von recht geringer Bedeutung. Ob die Antworten auf diese Frage immer ganz ehrlich waren, muss dabei offen bleiben, dennoch: Für BMW- und Mercedes-, aber auch Audi-Käufer war der Prestigewert ihres Neuen mit einer Bedeutung von 1,8 bis 2,0 weit überdurchschnittlich wichtig. Der Wiederverkaufswert war für Käufer deutscher Marken durchweg wichtiger als für die Käufer von Importmarken, unter denen er für die Käufer italienischer Fahrzeuge am wenigsten wichtig war. Unverändert gilt, dass das Aussehen des Fahrzeugs für BMW-Käufer, wie beim Gebrauchtwagenkauf, weit wichtiger war als für die Käufer aller anderen Marken.

Die günstige Hereinnahme des Vorwagens, die insgesamt keine alles entscheidende Bedeutung hat, war erneut für Käufer italienischer Modelle am wenigsten wichtig, für die Käufer von Opel-, VW- und Ford-Modellen am wichtigsten.

Mit zunehmendem Hubraum des Fahrzeugs nehmen die Bedeutung des Anschaffungspreises und des Kraftstoffverbrauchs ab, die Bedeutung aller anderen Kriterien dagegen zu, mit Ausnahme der nahezu „hubraumunabhängigen“ Reparatur- und Wartungskosten.

Nur gering reduzierte sich mit steigendem Haushaltseinkommen für die Neuwagenkäufer die Bedeutung des Anschaffungspreises, der Reparatur- und Wartungskosten und des Kraftstoffverbrauchs, wobei die angelegten Maßstäbe sicher unterschiedlich sind. Dafür wurden der Wiederverkaufswert, der Ausstattungsumfang und insbesondere der Prestigewert des Fahrzeugs zunehmend wichtig. Alle anderen Kriterien waren nahezu „einkommensneutral“, was insbesondere auch 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 die Dichte des Kundendienstnetzes. Nennenswerte Unterschiede zwischen männlichen und weiblichen Neu-

wagenkäufern gab es beim Anschaffungspreis, der für Frauen wichtiger war, und beim Wiederverkaufswert sowie beim Prestigewert, die für Männer größere Bedeutung hatten.

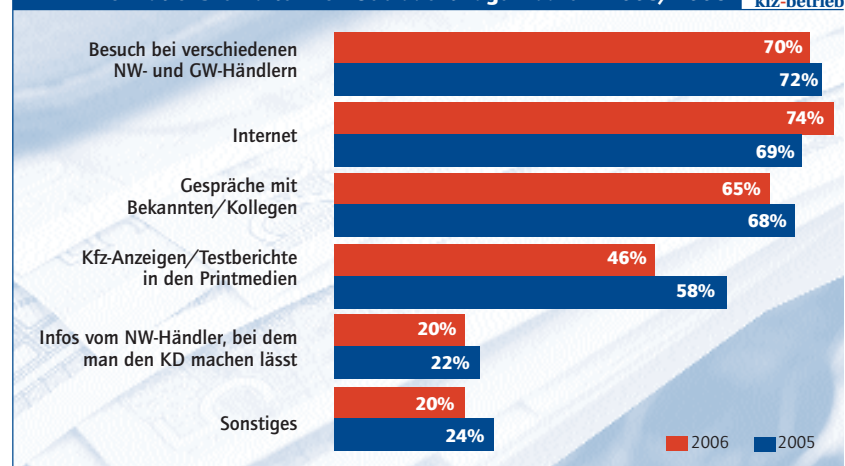
## 7. Informationsverhalten

### 7.1 Gebrauchtwagenkauf

Vor dem Kauf ihres Fahrzeugs informierten sich auch die Gebrauchtwagenkäufer des Jahres 2006 sehr intensiv über das Angebot und die Preise auf dem Gebrauchtwagenmarkt. Statistisch wurden im vergangenen Jahr von jedem Gebrauchtwagenkäufer 2,95 Informationsquellen genutzt, was aber etwas weniger war als ein Jahr zuvor (2005: 3,13). Zu welchen Anteilen die verschiedenen Informationsquellen genutzt werden, zeigt Grafik 22, die allerdings nicht aussagt, wie häufig z. B. die 65 % der Käufer, die sich bei Bekannten/Kollegen informierten, mit diesen Gespräche geführt haben. Zur wichtigsten Informationsquelle hat sich inzwischen das Internet entwickelt, das von 43 % der Gebrauchtwagenkäufer genutzt wurde. Das Internet wird sowohl für Informationen über durchschnittliche Gebrauchtwagenwerte, z. B. unter [www.DAT.de](http://www.DAT.de), als auch über konkrete Fahrzeugangebote, z. B. in den GW-Börsen genutzt. Diese unterschiedlichen

## 22 Informationsverhalten von Gebrauchtwagenkäufern 2005/2006

kfz-betrieb



Quelle: DAT



Informationsmöglichkeiten nimmt ein großer Teil der Käufer in Anspruch. Dies hatte zur Folge, dass das Internet zu 74 % als Informationsquelle genutzt wurde. Wie rasant die Bedeutung des Internets, das, wie schon erwähnt, 2006 von 43 % der GW-Käufer genutzt wurde, zugenommen hat, zeigen die entsprechenden Anteile der Vorjahre: 2005 waren dies noch 37 %, 2004 32 %, 2003 29 %, 2001 17 % und 2000 11 %.

Sehr unterschiedlich nutzten die verschiedenen Altersgruppen der Gebrauchtwagenkäufer die zur Verfügung stehenden Informationsquellen. Die meisten Quellen nutzten die 30 bis unter 50 Jahre alten Käufer (3,13), jüngere (2,77) und ältere (2,76) Käufer nutzten praktisch die gleiche Zahl von Informationsquellen, allerdings in sehr unterschiedlicher Häufigkeit. So waren Gespräche mit Bekannten/Kollegen und auch das Internet für die unter 30-Jährigen deutlich wichtiger als für die 50 Jahre und älteren Käufer, für die der Handel selbst eine besonders wichtige Informationsquelle war.

## Erstkäufer nutzen weniger Informationsquellen

Die wenigsten Informationsquellen nutzten auch 2006 die Erstkäufer (2,75), der Unterschied zu den Vorbesitz- (3,01) und Zusatzkäufern (2,98) war aber recht gering. Dabei hatte das Gespräch mit Bekannten/Kollegen für die Erstkäufer eine ganz besondere Bedeutung. 77 % der Erstkäufer holten sich auf diesem Weg Tipps für ihren Fahrzeugkauf ein.

Nicht unbedingt zu erwarten war, dass das Internet von den Erstkäufern, deren Durchschnittsalter deutlich unter dem der Vorbesitz- und der Zusatzkäufer liegt, weniger häufig genutzt wurde als eben von den Vorbesitz- und Zusatzkäufern.

Unterschiede zeigen sich auch bei den Käufern auf den verschiedenen Teilmärkten. Die meisten Informationsquellen nutzten erneut die Käufer beim Neuwagenhandel (3,21), wobei gerade der Neuwagenhandel selbst eine besonders wichtige Informationsquelle war. Nur 2,72 Informationsquellen nutzten die Privat-

markt-Käufer, für die das Gespräch mit Bekannten/Kollegen überragende Bedeutung hatte. Informationen beim Handel wurden von diesen Käufern dagegen selten eingeholt.

## Informationsverhalten auch einkommensabhängig

Man sollte annehmen, dass sich Käufer mit geringerem Einkommen vor dem Fahrzeugkauf intensiver informieren als Käufer mit höherem Einkommen. Dies trifft aber nicht zu: GW-Käufer mit einem monatlichen Netto-Haushaltseinkommen von weniger als 1 000 Euro nutzten 2006 im Schnitt nur 2,51 Informationsquellen, Käufer mit einem Einkommen ab 3 000 Euro dagegen 3,10. Dabei informierten sich die einkommensstarken Gebrauchtwagenkäufer in weit höherem Maße als die Käufer mit geringerem Einkommen über das Internet und auch der Neuwagenhandel wurde sehr viel häufiger zu Informationszwecken kontaktiert.

Recht gering waren die Unterschiede in der Häufigkeit der Nutzung der Informationsquellen zwischen „Ost“ (3,11) und „West“ (2,91), wobei die Käufer in den neuen Ländern aber in überdurchschnittlichem Maße den Handel als Informationsquelle nutzten. Im Westen hatte dagegen das Internet eine etwas größere Bedeutung.

## Unterschiedliches Informationsverhalten von Männern und Frauen

Auf sehr unterschiedliche Art informierten sich Männer und Frauen vor dem Gebrauchtwagenkauf. Während Männer 3,08 Informationsquellen nutzten, waren dies bei Frauen nur 2,75. Deutlich häufiger als Männer suchten Frauen das Gespräch mit Bekannten und Kollegen, dagegen wurden Testberichte und Informationen aus dem Internet von Männern sehr viel häufiger genutzt. Auffällig: Der Handel selbst wurde von beiden Käufergruppen in nahezu identischem Umfang als Informationsquelle zu Rate gezogen.

## 7.2 Neuwagenkauf

Die Investition beim Neuwagenkauf ist größer als die beim Gebrauchtwagenkauf. Darüber hinaus wird im Zuge des Kaufs eines Neufahrzeugs häufiger ein Vorwagen verkauft als in Folge eines Gebrauchtwagenkaufs. Deshalb haben Neuwagenkäufer ein besonders hohes Informationsbedürfnis. Vor dem Verkauf ihres Vorwagens nutzten die Neuwagenkäufer durchschnittlich 2,1 Informationsquellen. Wichtigste Informationsquelle war erneut der Handel selbst, häufig wurden aber auch Bekannte/Kollegen um Rat gefragt. Ein zunehmender Teil der Vor-



wagenverkäufer unter den Neuwagenkäufern nutzt aber auch das Internet, um zu einer realistischen Verkaufspreisvorstellung zu kommen. Nahezu jeder dritte Vorwagenverkäufer unter den Neuwagenkäufern orientierte sich in seiner Preisvorstellung an den Angeboten in Gebrauchtwagenbörsen und etwa jeder sechste nutzte die „Gebrauchtwagenpreislisten“ im Internet, wie sie z. B. auch die DAT anbietet. Wurde der Vorwagen auf dem Privatmarkt verkauft, dann wurden weniger Informationsquellen genutzt als beim Verkauf an einen Händler. Tipps aus dem Bekannten-/Kollegenkreis waren für Privatmarkt-Verkäufer ganz besonders wichtig. Relativ selten wurde dagegen der Handel für Informationszwecke genutzt, der wiederum die mit Abstand wichtigste Informationsquelle für all diejenigen war, die ihr Fahrzeug an einen Neuwagenhändler verkauften oder dort in Zahlung gaben.

## Informationsquellen beim Neuwagenkauf

Nur 3,51 (2005: 3,81) Informationsquellen nutzten die Neuwagenkäufer 2006 vor dem Kauf ihres Fahrzeugs. Wie die Gebrauchtwagenkäufer haben damit auch die Neuwagenkäufer weniger Informationsquellen genutzt als noch ein Jahr zuvor. Die wichtigsten Quellen zeigt Grafik 23.

Neuwagenkäufer „Ost“ nutzten 3,86 Informationsquellen, Neuwagenkäufer „West“ dagegen nur 3,47. Differenziert man nach der Marke des gekauften Fahrzeugs, dann muss man feststellen, dass die Käufer italienischer Modelle das Informationsangebot am wenigsten, die Käufer von Audi-Modellen am häufigsten nutzten. Wie beim Gebrauchtwagenkauf nutzten auch beim Neuwagenkauf die Käufer aus den unteren Einkommenschichten weniger Informationsquellen als die Käufer mit hohen Einkommen. Dies hängt sicher damit zusammen, dass mit steigendem Einkommen auch der Durchschnittspreis der gekauften Fahrzeuge steigt. Nur ganz geringe Unterschiede zeigen sich nach dem Alter der Käufer, deutlicher sind die Unterschiede



in Abhängigkeit vom „Ausbildungsgrad“. Je höher dieser Ausbildungsgrad ist (z. B. Universitätsabschluss), umso mehr Informationsquellen werden genutzt.

## Mann und Frau informieren sich unterschiedlich

Die verschiedenen Informationsquellen wurden von männlichen und weiblichen Neuwagenkäufern unterschiedlich intensiv genutzt. Während Männer im Schnitt 3,67 Informationsquellen nutzten, waren dies bei Frauen nur 3,33. Für Frauen war dabei das Gespräch mit Kollegen/Bekannten viel wichtiger als für Männer. Alle anderen Informationsquellen wurden dagegen seltener genutzt.

Der Informationsvorsprung für die Männer ergibt sich insbesondere dadurch, dass diese sehr viel häufiger Testberichte, sei es in Tageszeitungen oder in der Motorpresse, lesen und auch das Internet stärker nutzen. Während das Internet insgesamt für 41 % der Neuwagenkäufer Informationen lieferte, galt dies bei Männern für rund 47 % und bei Frauen für rund 36 %. Auf den ersten Blick erstaunlich ist, 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

Wie schon erwähnt, kann man Fahrzeugkäufer in Vorbesitzkäufer, Erstkäufer und Zusatzkäufer einteilen. In Grafik 24 ist ausgewiesen, welche Anteile diese Käufergruppen jeweils beim Neu- und Gebrauchtwagenkauf hatten. Im Vergleich zu 2005 ist in 2006 der Anteil der Vorbesitzkäufer beim Neu- wie auch beim Gebrauchtwagenkauf um jeweils 2 % gestiegen, der Anteil sowohl der Erst- als auch der Zusatzkäufer um jeweils 1 % zurückgegangen.

### Die Erstkäufer

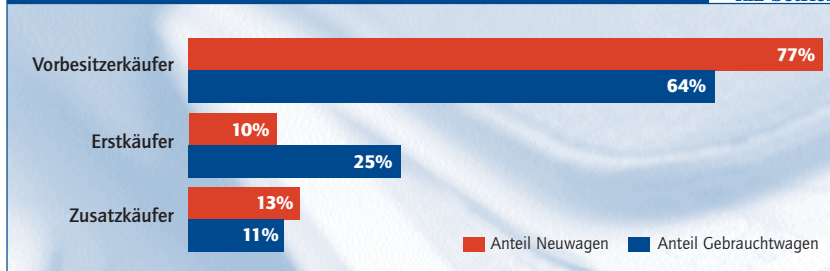
Der Erstkäuferanteil von 25 % beim Gebrauchtwagenkauf lässt erahnen, dass die Erstkäufer eine ganz wichtige Käufergruppe für den Gebrauchtwagenmarkt sind. Immerhin wurden rund 1,683 Millionen Gebrauchte von Erstkäufern erworben. Darüber hinaus kauften Erstkäufer 10 % der Neuwagen, was rund 347 000 Käufe waren. Bei der Einschätzung der Bedeutung der Erstkäufer für den Neu- und den Gebrauchtwagenmarkt muss man berücksichtigen, dass der



24

## Käuferanteile bei Neuwagen- bzw. Gebrauchtwagenkauf 2006

kfz-betrieb



Quelle: DAT

Wunsch nach individueller Mobilität eine Triebfeder ist, die selbst in einer wirtschaftlich schwierigen Situation häufig zu der Entscheidung führt, ein Fahrzeug zu kaufen. 2006 wurden, Neu- und Gebrauchtwagen zusammengerechnet, nicht weniger als rund 2,03 Millionen Pkw von Erstkäufern gekauft, womit diese Käufergruppe ganz erheblich zu dem Wachstum des Pkw-Marktes beigetragen hat. Dies gilt auch vor dem Hintergrund, dass die Erstkäufer beim Gebrauchtwagenkauf in 2006 durchschnittlich nur 5 210 Euro für ihr Fahrzeug ausgaben, beim Neuwagenkauf 15 130 Euro. Etwas mehr als jeder vierte GW-Erstkäufer gab für sein Fahrzeug weniger als 2 500 Euro aus und kaufte damit in einer Preisklasse, die beim fabrikatsgebundenen Fahrzeughandel absolut unterrepräsentiert ist. Der Umstand, dass 83 % (2005: 82 %; 2004: 81 %) der Erstkäufer ihr Autofahrerdasein mit einem Gebrauchten begannen, sollte für den Kfz-Handel Grund genug sein, auch für diese Käufer ein ausreichendes und passendes Angebot bereitzuhalten.

### Hoher Erstkäuferanteil bei Importeuren

Für die Importmarken sind die Erstkäufer eine noch wichtigere Käufergruppe als für den Gesamtmarkt, denn 32 % (2005: 28 %) der gebraucht gekauften Importmodelle wurden von Erstkäufern gekauft. Bei den deutschen Marken lag dieser Anteil bei 23 % (2005: 24 %). Beim Neuwagenkauf war der Unterschied der Erstkäuferanteile noch deutlicher. Nur knapp 8 % der neu gekauften deutschen Modelle wurden von Erstkäufern erworben, bei den Importmodellen waren dies da-

gegen 17 %.

Sowohl beim Neu- als auch beim Gebrauchtwagenkauf hatten die sogenannten Premiumhersteller die mit Abstand geringsten Erstkäuferanteile, denn deren Fahrzeuge gehören nicht zu den typischen Einsteiger-Modellen. 61 % der Gebrauchtwagen-Erstkäufer kauften ihr Fahrzeug auf dem Privatmarkt, nur 22 % beim Neuwagenhandel. Auch bei den Zusatzkäufern dominierte der Privatmarkt mit 53 %, während der Neuwagenhandel hier 32 % Marktanteil erreichte. Vorbesitzkäufer erwarben ihren Gebrauchten dagegen zu 41 % bei einem Neuwagenhändler und zu 39 % direkt von Privat.

### Markentreue der Gebrauchtwagenkäufer nimmt ab

Wie schon in 2005 ging auch 2006 die Markentreue der Gebrauchtwagenkäufer zurück. Nur 41 % (2005: 45 %; 2004: 48 %) der Gebrauchtwagen-Vorbesitzkäufer ersetzen 2006 ihren Vorwagen durch ein Modell derselben Marke wie der Vorwagen. Wie schon in den Vorjahren war die Treue der Käufer zu Fahrzeugen deutscher Hersteller (45 %) deutlich höher als bei den Importmarken (31 %). Da Ausgangspunkt der Beurteilung der Markentreue das gekaufte Fahrzeug ist, bedeutet dies, dass die Importmarken bei Gebrauchtwagen zusätzliche Käufer gewonnen haben.

### Hohe Markentreue bei Neuwagenkauf

Erneut war die Markentreue der Neuwagenkäufer des Jahres 2006 deutlich höher als die der Gebrauchtwagenkäufer. Mit 55 % wurde der Wert des Jahres 2005 (59 %) zwar nicht erreicht, die Markentreue entsprach aber der der Jahre

2002 bis 2004 (jeweils ebenfalls 55 %). Wie beim Gebrauchtwagenkauf lag die Markentreue der Käufer deutscher Marken (58 %) deutlich über der der Käufer von Import-Modellen (45 %).

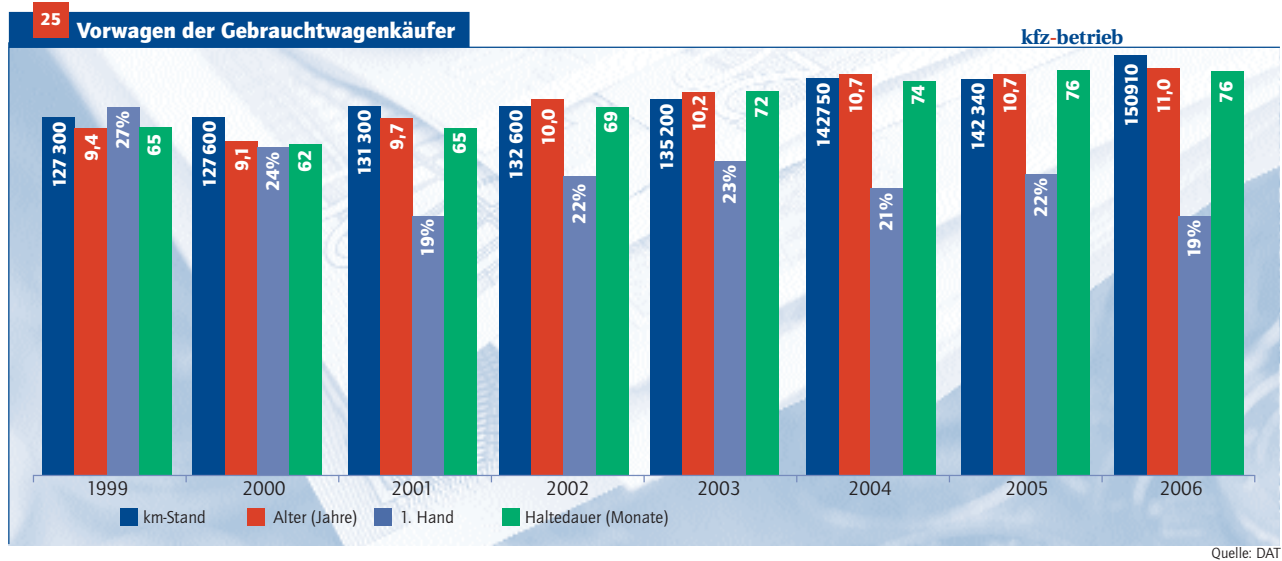
## 9. Der Vorwagen

### 9.1 Gebrauchtwagenkäufer

Mit 36 % lag der Anteil der von Erst- und Zusatzkäufern erworbenen Gebrauchtwagen in 2006 niedriger als in den beiden Jahren zuvor (je 38 %). Dies bedeutet, dass 64 % der Gebrauchtwagenkäufer mit dem Kauf ihres Fahrzeugs ein anderes Fahrzeug ersetzten. Diese ersetzten Vorwagen, das zeigt Grafik 25 (S. 22), waren im statistischen Durchschnitt 11,0 Jahre alt und hatten eine Gesamtlauflistung von 150 910 km. Damit waren die Vorwagen älter und hatten eine höhere Laufleistung wie die in den Jahren zuvor ersetzten Fahrzeuge. War der Vorwagen neu gekauft, lag das Durchschnittsalter bei 8,6 Jahren, die Laufleistung bei 113 450 km. Die entsprechenden Werte gebraucht gekaufter Vorwagen waren 11,6 Jahre und 159 590 km. Nur 19 % der abgegebenen Vorwagen waren von den jetzigen Gebrauchtwagenkäufern neu gekauft worden, ein Anteil, der so niedrig war wie zuletzt 2001.

Die durchschnittliche Haltedauer der Vorwagen lag, wie 2005, bei hohen 76 Monaten. Nur zur Erinnerung: Ende der 70er, Anfang der 80er-Jahre lag diese Haltedauer unter drei Jahren. Sehr unterschiedlich war die Haltedauer bei neu und bei gebraucht gekauften Vorwagen. Neu gekaufte Vorwagen waren 101 Monate, in denen eine Laufleistung von 113 450 km erbracht wurde, gefahren worden. Die Haltedauer der gebraucht gekauften Vorwagen war mit 70 Monaten (und einer Laufleistung in dieser Zeit von 77 630 km) deutlich geringer.

Legt man die Marke des Vorwagens zugrunde, dann wurden erneut Mercedes-Modelle am längsten genutzt (85 Monate), dagegen war die Haltedauer italienischer Modelle mit 63 Monaten erneut



am kürzesten. Auch wenn man als Maßstab nicht die Marke des Vorwagens, sondern die des gekauften Fahrzeugs nimmt, haben die Käufer gebrauchter Mercedes-Modelle ihren Vorwagen am längsten (80 Monate), die Käufer gebrauchter italienischer Modelle am kürzesten gefahren (66 Monate).

## Vorwagenerlös überwiegend zufriedenstellend

Das hohe Alter und die hohe Laufleistung haben dazu geführt, dass beim Verkauf des Vorwagens durchschnittlich nur noch 2 810 Euro (2005: 3 070 Euro) Erlöst wurden. Für neu gekaufte Vorwagen wurden dabei durchschnittlich noch 4 220 Euro bezahlt, für gebraucht gekaufte 2 450 Euro. Trotz des geringen Erlöses waren 80 % der Vorwagenverkäufer mit dem erzielten Preis zufrieden, nur 20 % waren unzufrieden.

Am zufriedensten waren die Vorwagenverkäufer unter den Gebrauchtwagenkäufern, die den Vorwagen auf dem Privatmarkt verkauften (85 %). Auffällig ist die Entwicklung beim Verkauf an einen Gebrauchtwagenhändler. Noch 2005 waren 39 % derer, die ihren Vorwagen auf diesem Teilmarkt abgaben, mit dem Verkaufserlös weniger oder gar nicht zufrieden. 2006 galt dies für nur noch 23 %. Bei Verkauf des Vorwagens an einen Neuwagenhändler lag der Anteil derer, die weniger oder gar nicht zu-

frieden waren, mit 25 % sogar höher. Nicht auszuschließen ist, dass die Werbung verschiedener Hersteller/Importeure Erwartungen geweckt hat, die der Neuwagenhändler nicht in vollem Umfang erfüllen konnte.

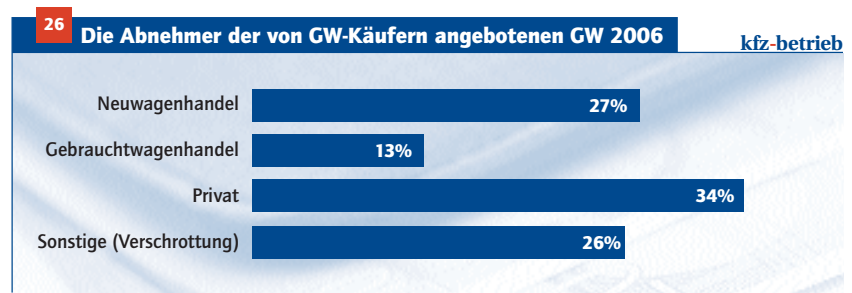
## Schaltung von Verkaufsinseraten geht zurück

Nur noch 31 % der Vorwagenverkäufer (2005: 33 %) inserierten ihr zu verkaufendes Fahrzeug in Printmedien oder im Internet (13 %). 69 % der Verkäufe wurden ohne Schaltung eines Inserats getätigt. Wurde der „neue“ Gebrauchte allerdings auf dem Privatmarkt gekauft, gaben die Vorbesitzkäufer für den Verkauf des Vorwagens in der Hälfte der Fälle wenigstens ein Inserat auf. Dagegen inserierten nur knapp 20 % der Käufer beim Neuwagenhandel und gut 30 % der Käufer beim Gebrauchtwagenhandel. Die 31 % Vorwagenverkäufer, die inserierten, gaben durchschnittlich 1,8 Inserate auf.

Die Abnehmer der Vorwagen der Gebrauchtwagenkäufer des Jahres 2006 zeigt Grafik 26. Wichtigste Abnehmergruppe waren private Käufer, an die 34 % (2005: 37 %) der Vorwagen flossen, 27 % wurden, wie ein Jahr zuvor, von einem fabrikatsgebundenen Händler in Zahlung genommen oder frei angekauft und 13 % (2005: 10 %) wurden über einen Gebrauchtwagenhändler vermarktet. Die übrigen 26 % (2005: 26 %) wurden auf sonstigem Wege abgegeben, was mehrheitlich Verschrottung bedeutet.

## 9.2 Neuwagenkäufer

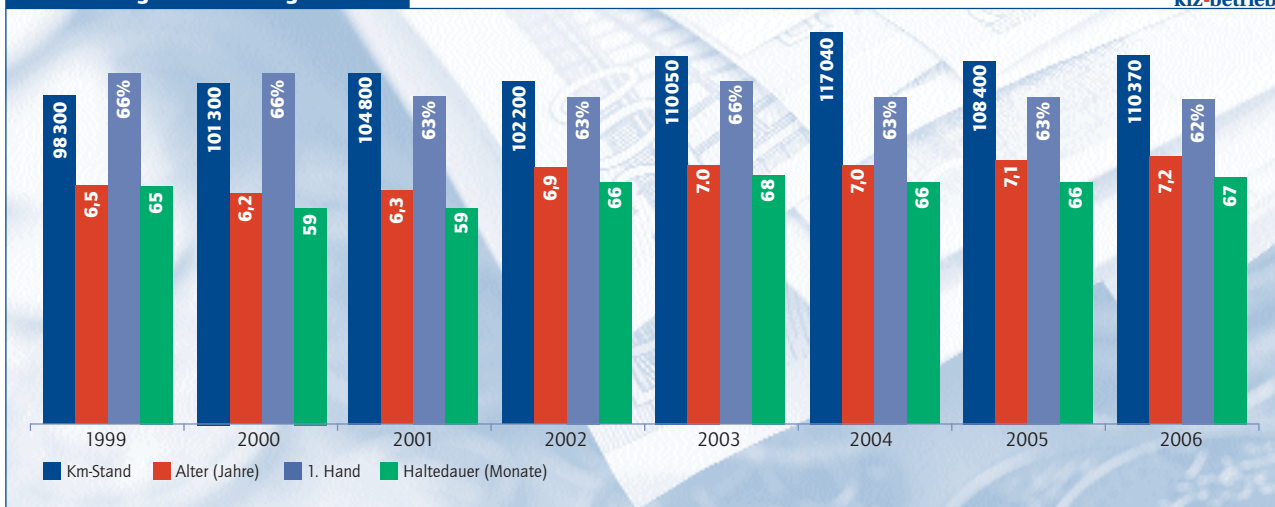
Unter den Neuwagenkäufern des Jahres 2006 waren 77 % Vorbesitzkäufer, die mit dem Kauf ihres Neufahrzeugs ein anderes Fahrzeug ersetzen. Sieht man von den verschrotteten, gestohlenen oder stillgelegten Fahrzeugen ab, dann wurde von 71 % der Neuwagenkäufer ein Vorwagen verkauft, verschenkt oder an eine Leasing-Gesellschaft zurückgegeben. Die





## 27 Vorwagen der Neuwagen-Käufer

kfz-betrieb



Quelle: DAT

Vorwagen der Neuwagenkäufer waren durchschnittlich 7,2 Jahre und damit, wie bei den Vorwagen der Gebrauchtwagenkäufer, so alt wie nie zuvor. Die Laufleistung lag mit 110 370 km über der in 2005. Nur die 2004 abgegebenen Vorwagen hatten eine noch höhere Laufleistung. Dies zeigt Grafik 27, die auch ausweist, dass die Vorwagen-Haltedauer gegenüber 2004 und 2005, als sie jeweils bei 66 Monate lag, leicht auf 67 Monate gestiegen ist. Dabei wurden die neu gekauften Vorwagen 66 Monate, die gebraucht gekauften 70 Monate gefahren.

Wie bei den Vorwagen der Gebrauchtwagenkäufer gab es auch bei den Vorwagen der Neuwagenkäufer, wie Grafik 28 ausweist, erhebliche Unterschiede zwischen neu und gebraucht gekauften Fahrzeugen.

### Verkaufserlös meist zufriedenstellend

Mit 6 460 Euro lag der Erlös für die verkauften Vorwagen höher als in den Vorjahren (2005: 6 150 Euro; 2004: 5 510 Euro; 2003: 5 440 Euro). Bei Verkauf/Inzahlunggabe an einen Neuwagenhändler wurden 6 610 Euro erzielt, bei Verkauf an Privat 6 130 Euro.

Ungewöhnlich hoch war mit 7 190 Euro der Durchschnittserlös bei Verkauf an einen Gebrauchtwagenhändler, was nur damit zu erklären ist, dass sich dieser Teilmarkt, insbesondere zum Zwecke des Fahrzeug-Exports, in Richtung höher-

wertige Fahrzeuge orientiert hat. Wie die Vorwagenverkäufer unter den Gebrauchtwagenverkäufern auch die unter den Neuwagenkäufern mit dem Erlös für den Vorwagen mehrheitlich zufrieden. Dies galt wie im Vorjahr für 78 % der Befragten, wobei 22 % (2005: 24 %) sogar „sehr zufrieden“ waren. 22 % der Vorwagenverkäufer hatten wohl auf einen höheren als den tatsächlich erzielten Erlös gehofft und waren deshalb „weniger“ oder „gar nicht zufrieden“. Kaum Unterschiede gab es bei der Zufriedenheitsquote zwischen dem Verkauf an Privat und dem Verkauf an den Neuwagenhandel. Wenn man berücksichtigt, dass der Durchschnittserlös beim Verkauf an einen Gebrauchtwagenhändler in 2006 sehr hoch war, dann hatte man erwarten dürfen, dass diese Vorwagenverkäufer auch sehr zufrieden waren. Das Gegenteil ist der Fall: 44 % waren „weniger“ oder „gar nicht zufrieden“.

Betrachtet man die Zufriedenheit mit dem Verkaufserlös nach der Vorwagen-Marke, dann war die Bandbreite mit 1,7 bis 2,2 (wobei 1 = „sehr zufrieden“, 2 = „zufrieden“, 3 = „weniger zufrieden“ und 4 = „nicht zufrieden“ bedeutet) doch sehr markenabhängig.

Legt man die Marke des gekauften Neufahrzeugs zugrunde, dann war die Bandbreite mit 1,9

bis 2,1 sehr gering. Keine Unterschiede gab es zwischen „West“ und „Ost“ (je 2,0), wie auch Männer und Frauen mit jeweils 2,0 mit dem Erlös aus dem Vorwagenverkauf gleich zufrieden waren.

### Neuwagenhandel bleibt größter Vorwagen-Abnehmer

Größter Abnehmer für die Vorwagen der Gebrauchtwagenkäufer war der Privatmarkt, für die Vorwagen der Neuwagenkäufer ist der Neuwagenhandel der bedeutendste Abnehmer. Wie im Vorjahr wurden 47 % der Vorwagen dort verkauft oder in Zahlung gegeben. Weitere 15 % (2005: 14 %) wurden an eine Leasinggesellschaft zurückgegeben und landeten damit zum größten Teil ebenfalls beim Neuwagenhandel, womit der Anteil der an den Neuwagenhandel abgegebenen Vorwagen gegenüber 2005 leicht gestiegen ist.

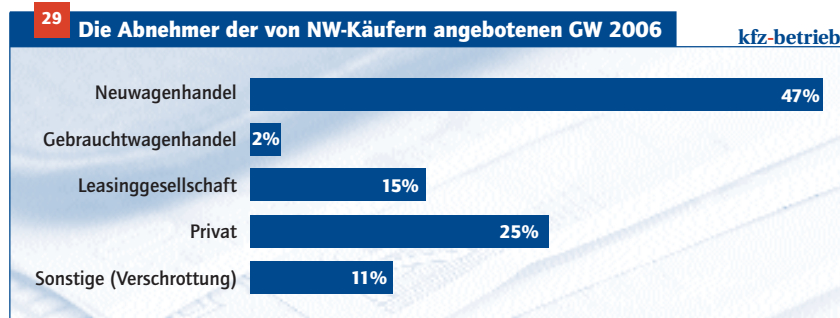
Auch 2006 war der Verkauf des Vorwagens an einen Gebrauchtwagenhändler eher die Ausnahme. Wie Grafik 29 zeigt, wählten nur 2 % (2005: 3 %) der Vorwagenverkäufer diesen Abgabeweg. Auch wenn der Anteil der an den Neuwagenhandel abgegebenen Vorwagen

kfz-betrieb

## 28 Unterschiede bei neuen und gebrauchten Vorwagen

Vorwagen	neu gekauft	gebraucht gekauft
Alter (Jahre)	5,6	9,7
Km-Stand	93 430	138 110

Quelle: DAT



leicht gestiegen ist, waren die Neuwagenkäufer mit der Bereitschaft der Neuwagenhändler zur Inzahlungnahme des Vorwagens nicht ganz zufrieden (siehe auch Kap. I.10). In Abhängigkeit von der Marke des gekauften Neuwagens lag die Bandbreite der Inzahlungnahmequote zwischen 34 % und 59 %.

## Im Osten häufigere Inzahlungnahme

Die Neuwagenhändler im Osten Deutschlands nahmen auch 2006 häufiger einen Vorwagen in Zahlung als die im Westen. Der Unterschied in der Inzahlungnahmequote hat sich wieder etwas vergrößert, denn während in den alten Ländern „nur“ 46 % (2005: 47 %) der Vorwagen in Zahlung gegeben wurden,

waren dies in den neuen Ländern 52 % (2005: 50 %). Der höhere Marktanteil des Neuwagenhandels „Ost“ beim Gebrauchtwagengeschäft gegenüber dem des Neuwagenhandels „West“ ist auch in der Inzahlungnahmequote begründet.

## Nur 28 Prozent der Vorwagen über Anzeigen verkauft

Neuwagenkäufer inserierten ihren zu verkaufenden Vorwagen noch seltener als Gebrauchtwagenkäufer, denn nur 28 % der Neuwagenkäufer, die einen Vorwagen verkaufen wollten, haben dieses Fahrzeug in Printmedien oder im Internet (12 %) angeboten. 72 % der Vorwagen wurden ohne Schaltung eines Inserats verkauft. Mit Abstand am häufigsten in-

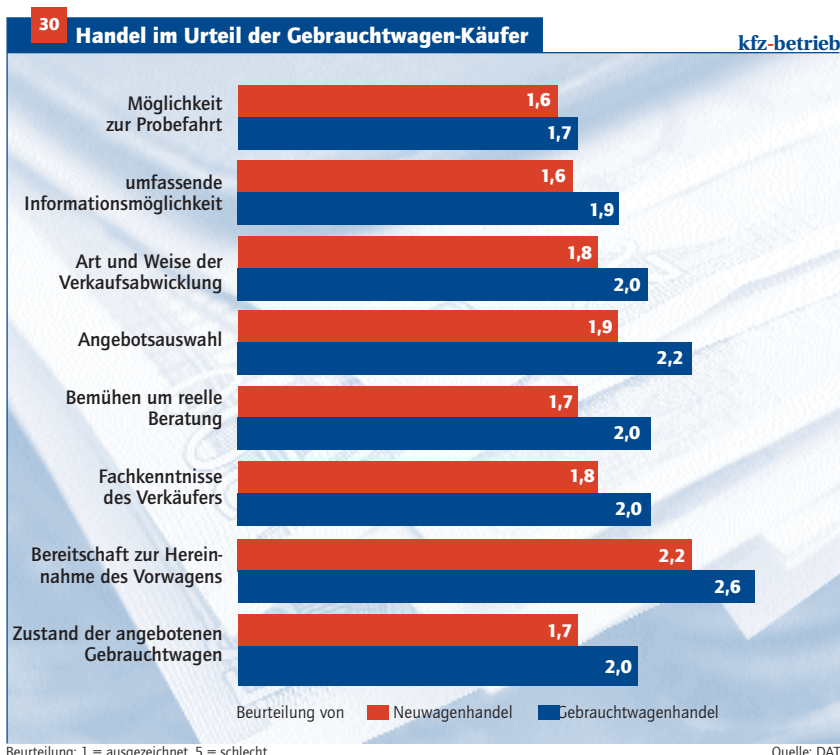
serierten die Vorwagenverkäufer, die ihr Fahrzeug auf dem Privatmarkt verkauften (64 %). Dagegen versuchten nur knapp 8 % der Vorwagenverkäufer, die ihr Fahrzeug in Zahlung gaben, mittels einer oder mehrerer Verkaufsanzeigen einen anderen Käufer für ihr Fahrzeug zu finden. Statistisch haben die 28 %, die inserierten, 1,9 Inserate aufgegeben. Dies ist etwas häufiger als in den beiden Jahren zuvor (je 1,8), doch deutlich weniger als z. B. noch 1999. Damals gaben die inserierenden Vorwagenverkäufer durchschnittlich noch 2,6 Inserate auf.

## 10. Der Handel im Urteil der Käufer

Legt man die Beurteilung des Handels in Grafik 30, in der die ausgewiesenen Noten auf einer Skala von 1 = „ausgezeichnet“ bis 5 = „schlecht“ basieren, durch die Käufer zugrunde, dann bleibt nur ein Fazit: Der Handel hat sich in 2006 in hohem Maße um die Gebrauchtwagenkäufer bemüht. In keinem Einzelpunkt wurde der Handel im Vorjahr schlechter beurteilt als 2005, in einer Reihe von Punkten sogar besser. In höherem Maße wie für den Neuwagenhandel gilt dies für den reinen Gebrauchtwagenhandel, der aber, wenn man sich die einzelnen Punkte anschaut, immer noch schlechter abschneidet als der Neuwagenhandel.

Differenziert man nach „Ost“ und „West“, wobei nicht zwischen einem Kauf beim Neu- oder Gebrauchtwagenhandel unterschieden werden kann, dann fällt auf, dass die Gebrauchtwagenkäufer „Ost“ ihren Händler mit Ausnahme der Position „Zustand der angebotenen Gebrauchtwagen“ in allen anderen Punkten besser beurteilt haben als die Käufer im Westen Deutschlands.

Erstkäufer waren mit ihrem Händler nicht ganz so zufrieden wie Vorbesitz- und Zusatzkäufer und mit der Bereitschaft zur Hereinnahme eines Vorwagens hatten die Käufer gebrauchter Import-Modelle mehr Probleme als die Käufer deutscher Modelle.



31

## Zufriedenheit der Neuwagenkunden mit Neuwagenhandel

kfz-betrieb



Beurteilung: 1 = ausgezeichnet, 5 = schlecht

Quelle: DAT

### Neuwagenkäufer sehr zufrieden

Grafik 31 zeigt, ebenfalls auf Basis einer Skala von 1 = „ausgezeichnet“ bis 5 = „schlecht“, die Beurteilung der Händler durch die Neuwagenkäufer des Jahres 2006. Vergleicht man diese Beurteilung mit der in 2005, dann zeigen sich nur sehr geringe Unterschiede bei der Beurteilung der Möglichkeit zur Probefahrt und beim Bemühen um reelle Beratung. In diesen beiden Positionen fiel das Urteil der Käufer im Vorjahresvergleich etwas schlechter aus, was aber nichts daran ändert, dass der Handel insgesamt sehr positiv beurteilt wurde. Die einzige „Schwachstelle“ des Handels stellt weiterhin die Bereitschaft zur Inzahlungnahme des Vorwagens dar, obwohl die Werbung vieler Hersteller/Importeure eine höhere Inzahlungnahmebereitschaft hätte erwarten lassen.

Betrachtet man die Inzahlungnahmebereitschaft nach der Marke des gekauften Neuwagens, dann waren die Käufer italienischer Fahrzeuge (2,5) am unzufriedensten, die Käufer von Mercedes-Modellen (2,1) dagegen die zufriedensten Kunden. Erneut besser als die Händler „West“ beurteilten die Neuwagenkäufer

die Händler „Ost“. Dabei fällt auf, dass diese bessere Beurteilung, wie schon ein Jahr zuvor, für alle beurteilten Punkte zutrifft, in besonderem Maße bei der Position „Bemühen um reelle Beratung“. Nahezu identisch beurteilten Vorbesitz-, Erst- und Zusatzkäufer den Handel, wobei lediglich die Art und Weise der Verkaufsabwicklung für Erstkäufer etwas zu wünschen übrig ließ.

## 11. Fahrzeugfinanzierung

Nicht jeder der über 10 Millionen Pkw-Käufer verfügte über genügend Eigenkapital, um das gekaufte Fahrzeug ohne Fremdmittel finanzieren zu können. 26 % der Neuwagen und 3 % der Gebrauchtwagenkäufer haben daher von der Möglichkeit Gebrauch gemacht das Fahrzeug zu leasen. Dies sind dieselben Anteile wie in 2005. In der Mehrzahl der Fälle nahmen diese Käufer aber einen Kredit in Anspruch.

### Fahrzeugfinanzierung oft über Kredit

Ersparnisse, auch der Erlös aus dem Verkauf oder der Inzahlunggabe eines even-

tuellen Vorwagens, sowie Geschenke/Zuschüsse von Verwandten, dies sind die Eigenmittel zur Finanzierung des Kaufpreises eines Fahrzeugs. Welchen Anteil die einzelnen Finanzierungsquellen bei der Finanzierung des Kaufpreises hatten, wurde im Rahmen der hier vorliegenden Untersuchungen für den Neu- und den Gebrauchtwagenkauf ermittelt. Die Ergebnisse sind in Grafik 32 dargestellt. Es fällt auf, dass der Kreditanteil bei der Fahrzeugfinanzierung gegenüber 2005 beim Neuwagenkauf recht deutlich gestiegen, beim Gebrauchtwagenkauf dagegen leicht zurückgegangen ist. Nicht berücksichtigt sind in der Aufstellung die geleasteten Fahrzeuge.

Wenn man die jeweiligen Anschaffungspreise berücksichtigt, dann bedeuten die ausgewiesenen Kreditanteile, dass die Neuwagenkäufer „West“ 2006 durchschnittlich 7 880 Euro und die Neuwagenkäufer „Ost“ 6 515 Euro über Kredit finanzierten. Beim Gebrauchtwagenkauf waren dies in den alten Ländern rund 1 570 Euro und in den neuen Bundesländern rund 1 395 Euro. Bundesweit gesehen wurden beim Neuwagenkauf 7 700 Euro und beim Gebrauchtwagenkauf 1 540 Euro Kredit aufgenommen. Berücksichtigt ist dabei, dass der Durchschnittspreis der nicht geleasteten Neuwa-

32

## Neuwagen- und Gebrauchtwagenfinanzierung

kfz-betrieb

Finanzierungsart	Anteil am Kaufpreis					
	Neuwagenkauf			Gebrauchtwagenkauf		
	West	Ost	Gesamt	West	Ost	Gesamt
eigene Ersparnisse	43,4%	48,5%	44,0%	57,6%	59,2%	57,8%
Erlöse aus Vorwagenverkauf	18,2%	14,4%	17,7%	15,4%	13,9%	15,2%
Geschenke/Zuschüsse	3,2%	4,7%	3,4%	7,7%	9,3%	8,0%
Kredit	35,2%	32,4%	34,9%	19,3%	17,6%	19,0%

Quelle: DAT





gen bei 22 070 Euro und der nicht geleaste Gebrauchtwagen bei 8 100 Euro lag.

Auffallend sind die Kreditanteile bei Erstkäufern, die ja keinen Vorwagen verkaufen konnten. Sowohl beim Neu- als auch beim Gebrauchtwagenkauf war diese Käufergruppe sehr vorsichtig und nahm anteilig deutlich weniger Kredit auf als die Vorbesitz- und die Zusatzkäufer, wobei Letztere ja ebenfalls keinen Erlös aus dem Verkauf eines Vorwagens für die Fahrzeugfinanzierung nutzen konnten. Eine wichtige Finanzierungsquelle für die Erstkäufer waren auch 2006 Geschenke aus dem Kreis der Verwandten und Bekannten. Beim Neuwagenkauf konnten Erstkäufer 21,9 % und beim Gebrauchtwagenkauf sogar 29,8 % des Kaufpreises auf diese Weise finanzieren.

## 12. Alternativüberlegungen vor dem Kauf

Für viele der über 10 Millionen Pkw-Käufer des Jahres 2006 stand nicht von Anfang an fest, ob das nächste Fahrzeug ein Neuer oder ein Gebrauchter sein soll. 10 % der Gebrauchtwagenkäufer des Jahres 2006, was ein geringerer Anteil als in den Vorjahren war (2005: 12 %, 2004, 2003 und 2002: jeweils 11 %), hatten auch den Kauf oder das Leasing

eines Neuwagens in Erwägung gezogen. Käufer beim Neuwagenhandel hatten immerhin in 16 % der Fälle, Käufer auf den Privatmarkt nur in 6 % und beim Gebrauchtwagenhandel in 7 % der Fälle ein Neufahrzeug in Erwägung gezogen. 8 % der Käufer eines Gebrauchtwagens mit einem Hubraum bis 1 500 ccm liebäugelten auch mit einem Neuwagen, bei den Käufern eines Gebrauchten mit mehr als 2 000 ccm waren es gut 13 %. Nur für 8 % der Gebrauchtwagenkäufer „Ost“, aber für etwas mehr als 10 % im Westen, war auch ein Neuwagen eine Alternative.

### Gebrauchtwagen als NW-Alternative

So wie zahlreiche Gebrauchtwagenkäufer auch den Kauf eines Neuwagens erwogen haben, haben auch viele Neuwagenkäufer darüber nachgedacht, ob sie sich statt eines Neu- ein Gebrauchtfahrzeug kaufen sollten. In 2006 waren dies mit 26 % weniger als im Mittel der letzten drei Jahre (2005: 29 %, 2004: 26 %, 2003: 28 %). Für die Käufer neuer Importfahrzeuge war der Kauf eines Gebrauchten wesentlich häufiger (33 %) eine Alternative als für die Käufer deutscher Marken. Nur in knapp 15 % der Fälle dachten Neuwagenkäufer von Modellen der sogenannten Oberklasse-Marken daran, sich statt eines Neufahrzeugs einen Gebrauchten zuzulegen. Nimmt man Neu- und Gebrauchtwagenkäufer zusammen, dann stand für 1,569 Millio-

nen Fahrzeugkäufer des Jahres 2006 nicht von Anfang an fest, ob sie sich ein Neu- oder ein Gebrauchtfahrzeug kaufen. Von diesen zunächst unentschlossenen Käufern haben sich rund 673 000 für einen Gebrauchten entschieden, rund 896 000 kauften dann aber doch einen Neuwagen.

### Weniger Händlerkontakte vor Neuwagenkauf

Nicht alle Neuwagenkäufer waren von Anfang an auf eine bestimmte Marke fixiert, denn immerhin hatten, wie ein Jahr zuvor, 37 % der Neuwagenkäufer des Jahres 2006 vor dem Kauf auch Kontakte zu Händlern anderer Fabrikate. Für Käufer von neuen Import-Fahrzeugen galt dies in noch höherem Maße, nämlich für 42 %.

Selbst wenn die Entscheidung für eine Marke gefallen war, wurde von 71 % der potenziellen Käufer unter den Angeboten der Händler dieses Fabrikats verglichen. Auffallend ist, dass die Zahl der Händlerkontakte vor dem Kauf in den letzten Jahren immer mehr zurückging. In 2006 wurden von den Neuwagenkäufern außer dem Händler, bei dem gekauft wurde, nur noch 1,95 (2005: 2,15; 2004: 2,18; 2003: 2,36) weitere Händler kontaktiert, nämlich 1,26 Händler der Marke des gekauften Fahrzeugs und 0,69 „Fremdhändler“. Die wachsende Zahl von „Mehr-Marken-Händlern“ hat sicherlich zu diesem Rückgang beigetragen.



## II. Die Fahrzeugwartung und das Kundendienstverhalten 2006

Vergleicht man die Marktanteile bei der Fahrzeugwartung und -reparatur, dann muss man für die einzelnen Teilmärkte die Verschiebungen, die sich innerhalb der Werkstätten als Folge der GVO ergeben haben, berücksichtigen. Gab es 2004 noch 41 700 Kfz-Betriebe, darunter 20 120 Markenwerkstätten, so waren es 2005 nur noch 40 800 Betriebe, darunter in Folge der GVO aber 20 600 Markenbetriebe. Das „Werkstätten-Sterben“, das vor Jahren begonnen hat, setzte sich auch 2006 fort. Nur noch 40 200 Betriebe, darunter 19 800 Markenbetriebe, boten den Autofahrern ihre Leistungen an. Vor dem Hintergrund dieser Entwicklung des Werkstätten-Netztes, insbesondere bezüglich der Anzahl der Markenwerkstätten und der freien Werkstätten, sind die Ergebnisse der DAT-Untersuchung über das Reparatur- und Wartungsverhalten der deutschen Autofahrer zu sehen.

### 1. Wartungsbewusstsein

Das Wartungs-Soll ist die Zahl der Wartungsarbeiten, die Fahrzeughalter hätten durchführen lassen müssen, wenn sie sich an die entsprechenden Empfehlungen der Hersteller/Importeure gehalten hätten. Die empfohlenen Wartungsintervalle werden entweder nach einer gewissen Zeit oder nach einer bestimmten Fahrleistung fällig. Dadurch ergibt sich beim Wartungs-Soll ein Zusammenhang mit der jährlichen Fahrleistung. Da die Hersteller/Importeure die Wartungsintervalle im Laufe der letzten Jahre immer mehr verlängert haben, ist das Wartungs-Soll kleiner geworden. Nur die, für viele Fahrzeuge im Bestand, immer noch geltende Empfehlung, wenigstens einmal jährlich einen Wartungsdienst durchzuführen, hat einen noch stärkeren Rückgang des

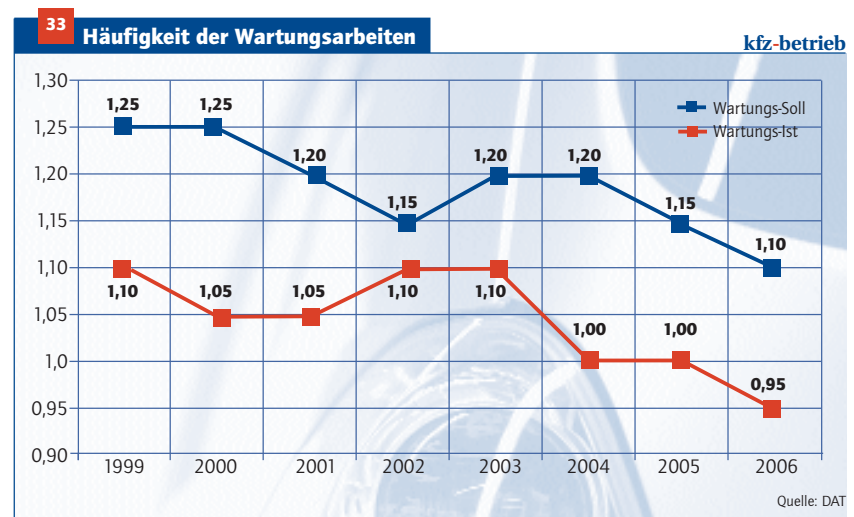
Wartungs-Solls verhindert. Die Zahl der tatsächlich pro Pkw durchgeführten Wartungsarbeiten, die im Rahmen der hier vorliegenden Untersuchung ermittelt wurde, stellt das Wartungs-Ist dar. Aus der Differenz beider Werte ergibt sich das Wartungsdefizit, wie Grafik 33 zeigt.

Dieses Defizit hat sich 2006 nicht weiter vergrößert. Das Wartungs-Soll ist, insbesondere durch die geringere Jahresfahrleistung, zurückgegangen. Die Zahl der tatsächlich durchgeführten Wartungsarbeiten ging ebenfalls zurück und erreichte einen neuen Tiefststand.

#### Komplizierte Technik begünstigt Werkstätten

Sollte sich die Jahresfahrleistung in den kommenden Jahren nicht deutlich verringern oder erhöhen, wobei Letzteres bei den heutigen Kraftstoffpreisen eher unwahrscheinlich ist, wird sich das Wartungs-Soll – zumindest solange für viele Fahrzeuge im Bestand die Empfehlung gilt, wenigstens einmal jährlich einen Wartungsdienst durchzuführen – nur wenig verändern. Fahrzeuginterne Systeme, die einen fälligen Wartungsdienst signalisieren, machen diese Empfehlung jedoch nicht nur überflüssig, sondern führen häufig zu deutlich längeren Wartungsintervallen.

Der Rückgang des Wartungs-Solls in 2006 ist, neben der geringeren Jahresfahrleistung, auch darauf zurückzuführen, dass der Anteil der mit solchen Systemen ausgestatteten Fahrzeuge zunimmt. In wenigen Jahren wird gerade



dies dazu führen, dass das Wartungs-Soll zurückgehen wird. Diese zu erwartende Entwicklung könnte auf den ersten Blick für das Kfz-Gewerbe Auftrags- und Umsatzrückgänge bedeuten. Da aber die Fahrzeugtechnik durch den immer stärkeren Einsatz von Elektronik immer komplizierter wird, können Fahrzeughalter immer seltener bei der Fahrzeugwartung selbst Hand anlegen. Sie müssen vielmehr immer häufiger für Wartungsarbeiten die Hilfe einer Fachwerkstatt in Anspruch nehmen.

Außer von den empfohlenen Wartungsintervallen und von der immer komplizierteren Technik wird die Zukunft des Wartungsmarktes auch von der wirtschaftlichen Situation der Fahrzeughalter bestimmt. Steigende Fahrzeug-Unterhaltskosten, die ganz wesentlich von den deutlich gestiegenen und – wie zu befürchten ist – auch in Zukunft steigenden Kraftstoffkosten beeinflusst werden, können – und dies ist in den letzten Jahren schon spürbar geworden – dazu führen, dass ein immer größerer Teil der Autofahrer versucht, durch „großzügigen“ Umgang mit der Wartung seines Fahrzeugs Unterhaltskosten einzusparen. Immerhin 29 % der Fahrzeughalter trieben 2006 die Sparsamkeit so weit, dass sie ganz darauf verzichteten, an ihrem Fahrzeug Wartungsarbeiten durchzuführen oder durchführen zu lassen. Auch wenn dieser Anteil etwas geringer ist als 2005 (31 %), ist er im Interesse der Verkehrs- und Betriebssicherheit viel zu hoch.

## 2. Der Wartungsbereich

### 2.1 Häufigkeit von Wartungsarbeiten

Trotz des weiter gestiegenen Pkw-Bestands ging die Gesamtzahl der im Auftrag der Fahrzeughalter durchgeführten Wartungsarbeiten in 2006 im Vergleich zu 2005 zurück. Die Häufigkeit der verschiedenen pro Pkw und Jahr durchgeführten Wartungsarbeiten sowie deren Entwicklung seit 1999 zeigt Grafik 34. Nur noch 0,96 Wartungsarbeiten ließen die Fahrzeughalter 2006 an ihren Fahr-

34 Häufigkeit der verschiedenen Wartungsarbeiten							kfz-betrieb	
An ... % Pkw wurden durchgeführt	2006	2005	2004	2003	2002	2001	2000	1999
große Inspektion	43%	41%	40%	46%	48%	47%	46%	48%
kl. Inspektion/Pflegedienst	24%	24%	26%	25%	26%	28%	28%	29%
Motortest	5%	5%	6%	7%	6%	4%	5%	6%
sonstige Inspektion	24%	28%	27%	30%	28%	26%	27%	27%
gesamt je Pkw	0,96	0,98	0,99	1,08	1,08	1,05	1,06	1,10

Basis: Pkw-Bestand

Quelle: DAT

zeugen durchführen, wobei allerdings der Anteil der Fahrzeuge, an denen eine vom Hersteller empfohlene große Inspektion durchgeführt wurde, das zweite Jahr in Folge (nach dem deutlichen Rückgang in 2004) gestiegen ist. Weiterhin gering ist der Anteil der Fahrzeuge, an denen eine kleine Inspektion/ein Pflegedienst durchgeführt wurde, da es für viele Fahrzeuge keine Herstellerempfehlung mehr für diese Art der Wartungsarbeiten gibt.

### Wartungshäufigkeit altersabhängig

Je jünger die Fahrzeuge sind, desto länger sind die empfohlenen Wartungsintervalle und umso größer ist der Anteil der mit bordeigenen Systemen ausgestatteten Fahrzeuge, die einen fälligen Wartungsdienst anzeigen. Deshalb ist es ganz normal, dass die wenigsten Arbeiten an den maximal zwei Jahre alten Fahrzeugen durchgeführt wurden, gefolgt von den zwei bis vier Jahre alten Fahrzeugen. Dies zeigt Grafik 35, die auch ausweist, dass die vier bis acht Jahre alten Fahrzeuge nahezu gleich häufig und die über acht Jahre alten zwar erneut am seltensten, aber statistisch

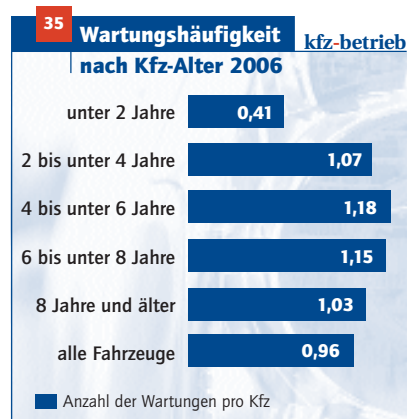
immer noch wenigstens einmal gewartet wurden. Da die Fahrzeuge, wie die Zahlen des KBA ausweisen, immer älter werden, lohnt es sich auch für die Halter älterer Fahrzeuge, in deren Werterhalt zu investieren. Allerdings ist die Zahl der durchgeführten Wartungsarbeiten allein nur wenig aussagekräftig, denn mit zunehmendem Fahrzeugalter gibt es Verschiebungen in der Art der durchgeführten Arbeiten. So wird bei acht Jahre und älteren Fahrzeugen wesentlich seltener eine große Inspektion durchgeführt als bei den unter acht Jahre alten Fahrzeugen. Dafür lassen die Halter dieser alten Fahrzeuge weitaus häufiger eine sonstige Inspektion durchführen.

Grafik 36 zeigt den Unterschied zwischen neu (im Schnitt 4,0 Jahre alt) und gebraucht (8,1 Jahre) gekauften Fahrzeugen. Während der Unterschied bei der Durchführung der vom Hersteller empfohlenen Arbeiten nur gering war, zeigt sich, dass bei den gebraucht gekauften und damit älteren Fahrzeugen mehr Motortests und vor allem mehr sonstige Inspektionen durchgeführt wurden.

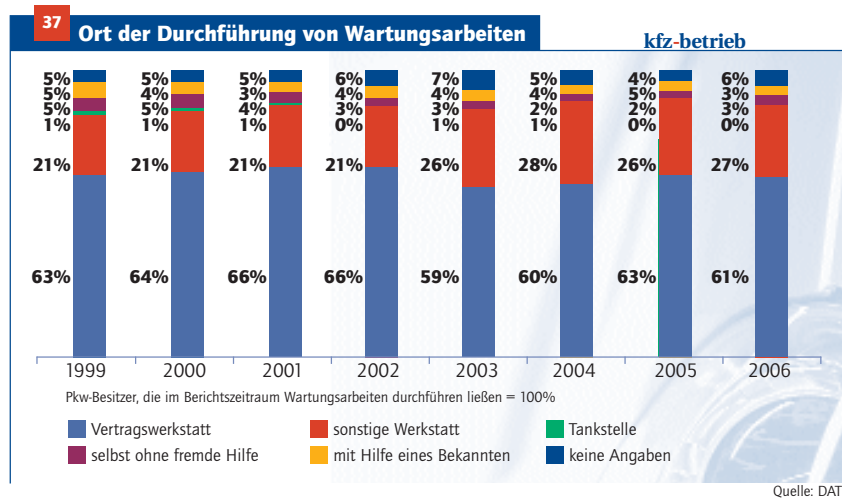
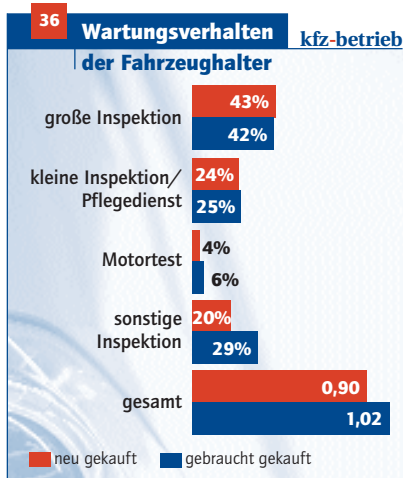
### 2.2 Ort der Durchführung von Wartungsarbeiten

Leichte Marktanteilsveränderungen gab es 2006 bei der Durchführung der Wartungsarbeiten, Grafik 37 zeigt dies. Leicht verloren haben die Vertragswerkstätten; ganz leicht zulegen konnten die sonstigen Werkstätten.

Die starken Veränderungen von 2002 auf 2003 waren die Folge starker Veränderungen im Werkstätten-Netz. Damals sind rund 1 100 Betriebe als Vertragswerkstätten ausgeschieden und wurden mehrheitlich zu „sonstigen Werkstätten“.







Die Entwicklung der Marktanteile in den letzten drei Jahren ist auch bestimmt durch die Entwicklung in der Zahl der Markenwerkstätten und der sonstigen Werkstätten. Gerade in 2006 ging die Zahl der Vertragswerkstätten stärker zurück als die der sonstigen Werkstätten. Auffallend ist, dass die Vertragswerkstätten der Import-Fabrikate in 2006 mit 69 % im Vergleich zu denen der deutschen Fabrikate (59 %) erneut einen er-

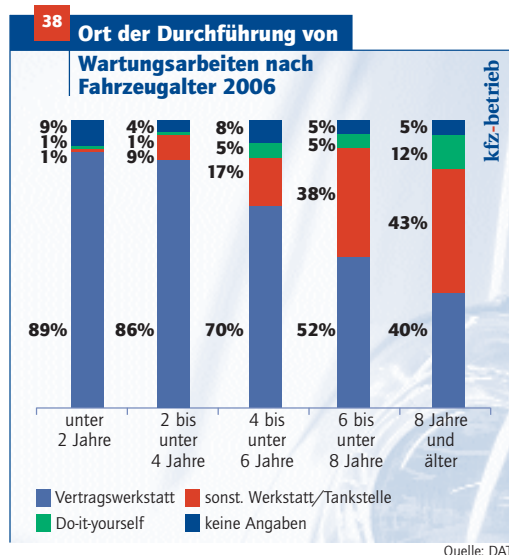
Systemen liegt es, dass der Do-it-yourself-Anteil weiterhin sehr gering war. Auch wenn man die Fälle, zu denen die Befragten keine Angabe gemacht haben, den „Heimwerkern“ zurechnet – was der Realität entsprechen dürfte – hat sich der Do-it-yourself-Bereich so gut wie nicht verändert.

Wesentlichen Einfluss auf den Ort der Durchführung von Wartungsarbeiten hat das Fahrzeualter. Junge Fahrzeuge wurden auch 2006 weit überwiegend in Vertragswerkstätten gewartet. Mit zunehmendem Fahrzeualter verlagern sich Wartungsarbeiten immer mehr in die sonstigen Werkstätten und auch die Wartung in Eigenregie nimmt zu, wie Grafik 38 ausweist.

Diese Verschiebung in den Marktanteilen 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 daraus resultierende unterschiedliche Durchschnittsalter wurde schon erwähnt. 74 % der Fahrzeughalter, die ihr Fahrzeug neu gekauft hatten, ließen 2006 Wartungsarbeiten in einer Vertragswerkstatt durchführen. War das Fahrzeug gebraucht gekauft, dann lag der Vertragswerkstätten-Anteil bei nur 50 %.

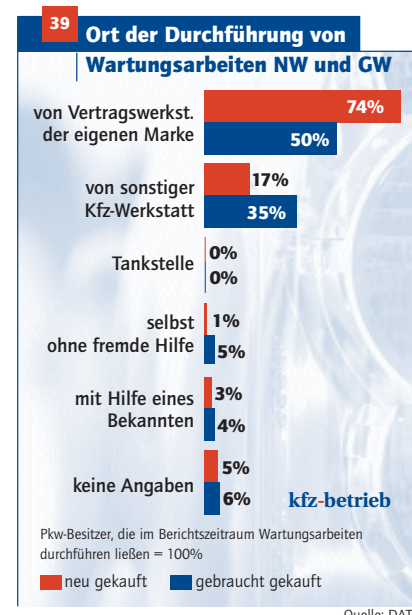
## Jüngere Fahrzeughalter warten häufiger in Eigenregie

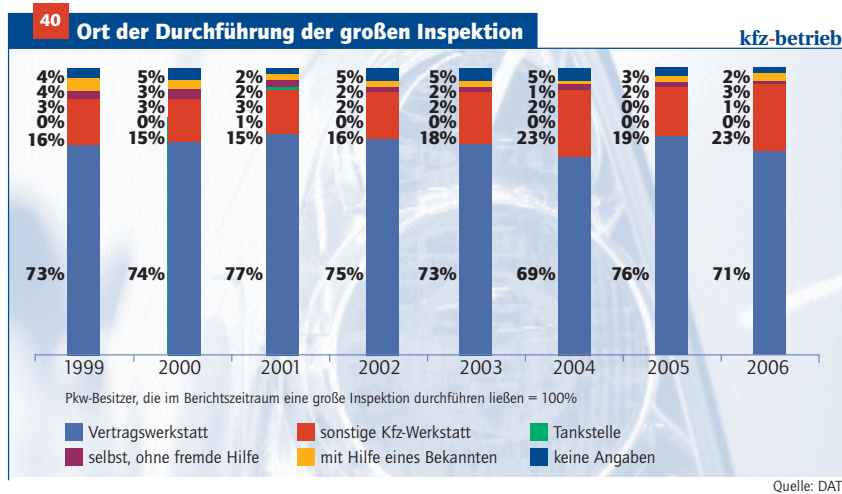
Ältere wie auch besser verdienende Fahrzeughalter beauftragen wesentlich häufiger die Vertragswerkstätten als jüngere Halter und solche mit niedrigem Einkommen. So ließen die mindestens 50 Jahre alten Fahrzeughalter 68 % der Wartungsarbeiten in Vertragswerkstätten durchführen. Bei den unter 30 Jahre alten galt dies nur in 52 % der Fälle. Letztere führten dagegen überdurchschnittlich oft Wartungsarbeiten in eigener Regie oder mit Hilfe von Bekannten durch. Immerhin 17 % der Wartungsarbeiten wurden auf diese Weise erledigt. Differenziert man nach „Ost“ und „West“,



heblich höheren Marktanteil erreichten. Den höchsten Vertragswerkstätten-Anteil erreichten 2006 BMW und die französischen Marken, gefolgt von Mercedes und den japanischen Marken.

An der schon erwähnten komplizierten Fahrzeugtechnik und den elektronischen





dann hatte die Wartung in Eigenregie im Westen Deutschlands mit einem Anteil von rund 7 % eine weiterhin größere Bedeutung als im Osten, wo nur etwa 3 % der Wartungsarbeiten von den Fahrzeughaltern selbst oder deren Bekannten durchgeführt wurden.

## 2.2.1 Große Inspektion

43 % der Pkw-Halter ließen 2006 an ihrem Fahrzeug eine große Inspektion durchführen. Dies ist zwar ein größerer Anteil als noch 2004 und 2005; der Anteil in den davor liegenden Jahren war aber teilweise deutlich höher. Wie Grafik 40 ausweist, haben die Vertragswerkstätten Marktanteile verloren, die sonstigen Werkstätten dagegen zugelegt. In Abhängigkeit von der Marke des Fahrzeugs lag der Vertragswerkstätten-Anteil zwi-

schen 62 % und 84 %, die Vertragswerkstätten der Importeure erzielten mit 79 % einen höheren Anteil als die der deutschen Hersteller (69 %). Die entsprechenden Vorjahreswerte waren 81 % und 74 %, d. h., die deutschen Marken haben stärker verloren als die Importmarken. Die große Inspektion an neu gekauften Pkw wurde zu 84 %, an gebraucht gekauften nur zu 58 % in einer Vertragswerkstatt durchgeführt. Diese Differenz hängt mit dem unterschiedlichen Alter der neu und gebraucht gekauften Fahrzeuge zusammen, denn das Fahrzeugalter ist ein entscheidendes Kriterium dafür, wo Arbeiten durchgeführt werden.

Der Vertragswerkstätten-Anteil bei Fahrzeugen bis zu vier Jahren erreichte hohe 94 %. Waren die Fahrzeuge dage-

gen wenigstens acht Jahre alt, dann ließen nur 48 % der Halter die große Inspektion in einer Vertragswerkstatt durchführen. Ein höheres Einkommen des Halters bedeutet auch einen höheren Vertragswerkstätten-Anteil. So wurden die großen Inspektionen nur zu 55 % in Vertragswerkstätten durchgeführt, wenn das Einkommen unter 1 500 Euro lag, zu 74 % dagegen bei einem Einkommen von wenigstens 2 000 Euro.

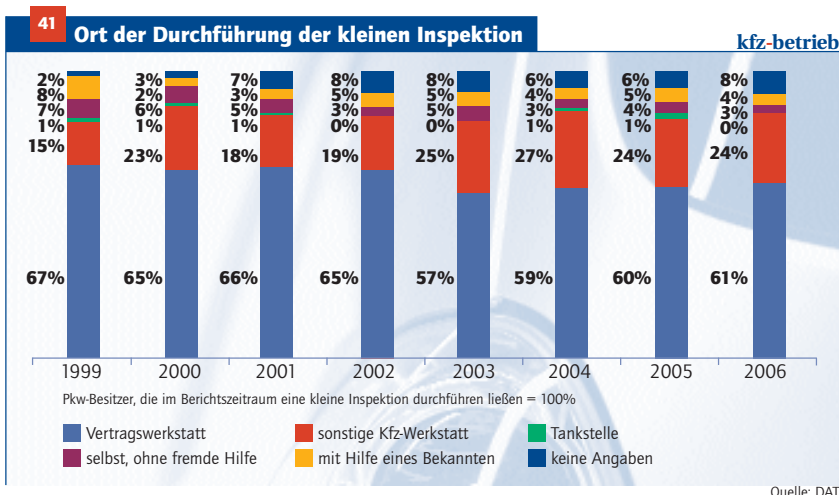
## Einbußen für Markenbetriebe

Der Gesamt-Werkstättenanteil an der großen Inspektion erreichte 2006 mit 94 % erneut einen sehr hohen Wert, doch gab es Verschiebungen zwischen den „Werkstatt-Typen“. Zugelegt haben die sonstigen Werkstätten, verloren haben die Markenbetriebe. Interessant ist hier der Ost-/West-Vergleich. 2005 hatten die Vertragswerkstätten im Osten einen Marktanteil von 71 %, bei 74 % lag er 2006. Der Rückgang des Marktanteils der Vertragswerkstätten für Deutschland gesamt ist deshalb ausschließlich auf den Rückgang im Westen von 77 % in 2005 auf 71 % in 2006 zurückzuführen. Bei den sonstigen Werkstätten war die Entwicklung völlig anders. Im Jahr 2005 hatten diese im Westen einen Anteil von 18 %, der in 2006 auf 23 % gestiegen ist. Dagegen lag der Marktanteil der sonstigen Werkstätten im Osten 2006 bei nur noch 20 % nach 26 % in 2005.

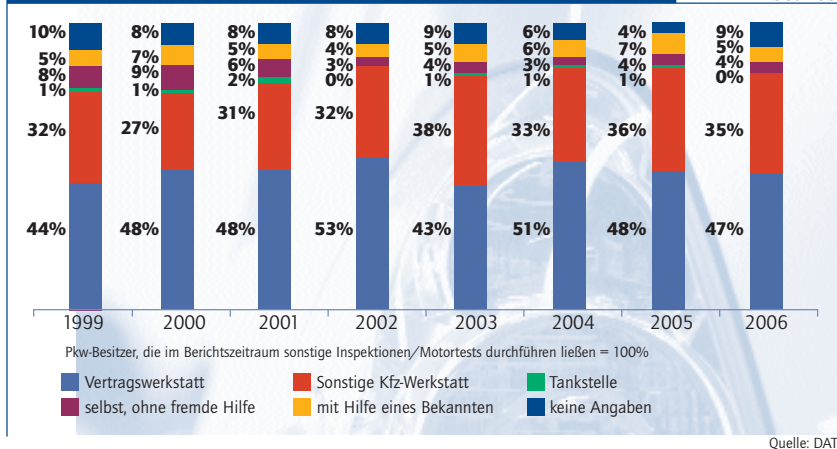
## 2.2.2 Kleine Inspektion/Pflegedienst

Von diesen kleinen Inspektionen/Pflegediensten wurden 61 % in einer Vertragswerkstatt erledigt, weitere 24 % in einer sonstigen Werkstatt. Der gesamte Werkstättenanteil an diesen Arbeiten ist damit leicht gestiegen. Dies zeigt Grafik 41.

Noch größer als bei der großen Inspektion war die Bandbreite des Vertragswerkstätten-Anteils bei den verschiedenen Marken. Sie reicht von 52 % bis 81 %, wobei auch bei der kleinen Inspektion/dem Pflegedienst die Importeurs-Marken (72 %) einen gegenüber den deutschen Marken (56 %) höheren Marktanteil hatten.



## 42 Ort der Durchführung der sonstigen Inspektion/Motortest



Wie bei den großen, so wirkte sich das Fahrzeugalter auch bei den kleinen Inspektionen auf die Marktanteile der einzelnen Teilmärkte aus. So hatten die Vertragswerkstätten bei den maximal vier Jahre alten Fahrzeugen einen Anteil von 84 %, bei den sechs Jahre und älteren nur noch von 45 %. Im Osten Deutschlands wurden 88 % der kleinen Inspektionen/Pflegedienste in einer Kfz-Werkstatt durchgeführt, im Westen nur 83 %.

### 2.2.3 Sonstige Inspektion und Motortest

Häufig ersetzen die Halter älterer Fahrzeuge die vom Hersteller/Importeur empfohlenen Inspektionen durch sonstige Inspektionen oder Motortests. Mit Angeboten wie „Urlaubs-Check“ oder „Winter-Check“, haben sich die Werkstätten auf diese Verhaltensweise vornehmlich der Halter älterer Fahrzeuge eingestellt. Immerhin wurden 2006 solche Arbeiten an den mindestens acht Jahre alten Fahr-

zeugen dreimal so häufig durchgeführt wie an den unter zwei Jahre alten. Wie Grafik 42 zeigt, wurden etwas weniger als die Hälfte dieser Arbeiten in einer Vertragswerkstatt und ein gutes Drittel in einer sonstigen Werkstatt durchgeführt.

### 2.3 Aufwand für Wartungsarbeiten

Obwohl die Zahl der Wartungsarbeiten je Pkw 2006 noch einmal zurückging, ist der Aufwand für die Fahrzeughalter von 212 Euro in 2005 auf 247 Euro in 2006 gestiegen. Der höhere Anteil der großen Inspektionen wie auch die allgemeinen Preissteigerungen wirkten sich auf diesen Aufwand aus.

Legt man die Kosten für Wartungsarbeiten auf die Fahrleistung um, die 2006 bei 15 190 km lag (siehe Kap. III.3), dann ergibt sich ein durchschnittlicher Wartungsaufwand von 1,6 Cent (2005: 1,3 Cent) pro gefahrenem Kilometer. Nur gering war der Unterschied im Wartungsaufwand in den Fahrzeugaltersklassen von zwei bis unter acht Jahren. Den geringsten Aufwand für Wartungsarbeiten hatten erneut die Halter junger Fahrzeuge unter zwei Jahren, unterdurchschnittlich war auch der Aufwand für die acht Jahre und älteren Fahrzeuge, mit 224 Euro war er aber deutlich höher als ein Jahr zuvor. Vor erst etwa 20 bis 25 Jahren standen Fahrzeuge dieses Alters kurz vor der Verschrottung, heute lohnt es sich für die Fahrzeughalter noch, in den Wertehalt dieser Fahrzeuge zu investieren.

Die Bandbreite der Aufwendungen

reichte bei den verschiedenen Marken von 182 Euro bis 401 Euro. Halter neu gekaufter Fahrzeuge gaben 2006 durchschnittlich 246 Euro für die Fahrzeugwartung aus; bei gebraucht gekauften waren es 249 Euro. Je höher die Laufleistung des Fahrzeugs, desto höher war auch der Wartungsaufwand absolut, relativ gesehen ging er aber zurück. So gab ein Autofahrer mit einer Jahresfahrleistung unter 10 000 km im Schnitt 2,6 Cent pro Kilometer für Wartungsarbeiten aus, Fahrzeughalter mit einer Jahresfahrleistung von über 30 000 km hingegen lediglich 1,3 Cent. Da sich die vorstehend genannten Daten zum Wartungsaufwand auf die Gesamtheit aller Pkw beziehen, Wartungsarbeiten aber tatsächlich nur an 71 % der Fahrzeuge durchgeführt wurden, bedeutet dies, dass der durchschnittliche Wartungsaufwand für diese Fahrzeuge bei 347 Euro oder 2,3 Cent/km lag.

### 2.4 Ölwechselgewohnheiten

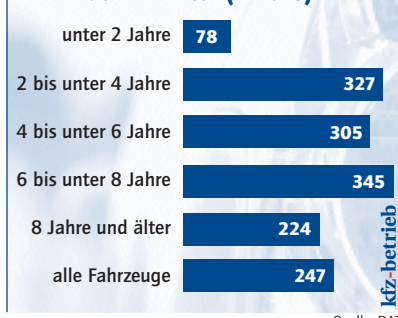
Ein Vergleich zwischen dem Ölwechselverhalten der deutschen Autofahrer und deren Wartungsverhalten ist nur sehr eingeschränkt möglich. In Grafik 44, 45 und 46 (siehe Seite 32) sind die Ölwechselgewohnheiten der in der DAT-Untersuchung Befragten dargestellt.

2006 wurden nur noch 0,96 Ölwechsel je Fahrzeug durchgeführt. 2005 waren dies noch 1,04 und 2004 1,07. Dies ergibt sich aus der in Grafik 44 dargestellten Häufigkeitsverteilung. Den 0,97 Ölwechseln an den Pkw im Westen standen 0,94 an den Pkw im Osten gegenüber. Da die Jahreslaufleistung in 2006 auf 15 190 km zurückging, bedeuten die 0,96 Ölwechsel, dass zwischen den Ölwechseln eine Laufleistung von 15 805 km (2005: 15 865 km) lag. Die Motoren der Fahrzeuge im Westen bekamen dabei statistisch alle 15 730 km (2005: 15 780) neues Öl, die Fahrzeughalter „Ost“ wechselten das Öl dagegen erst nach 16 095 km (2005: 16 190).

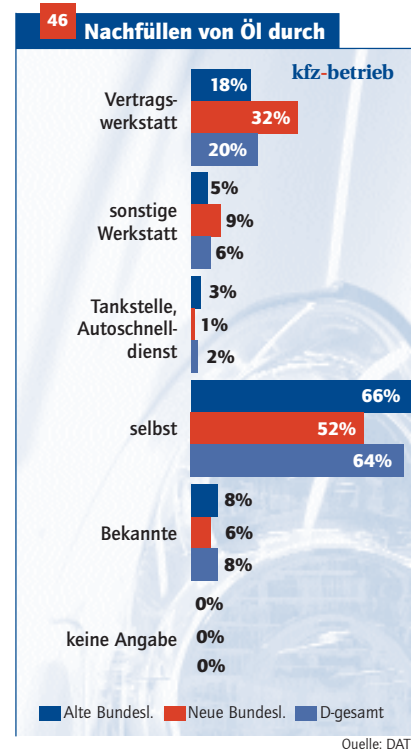
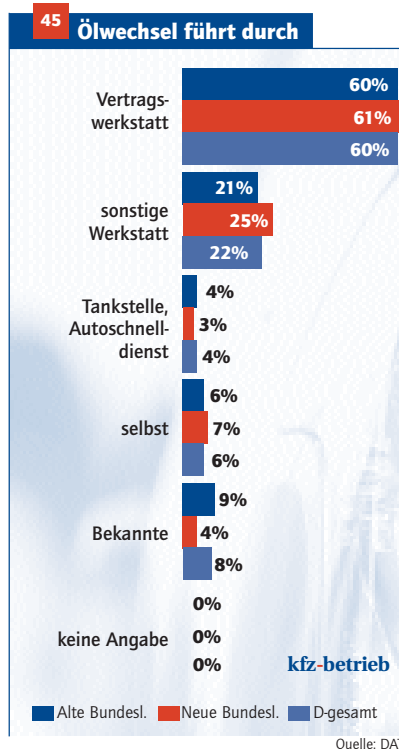
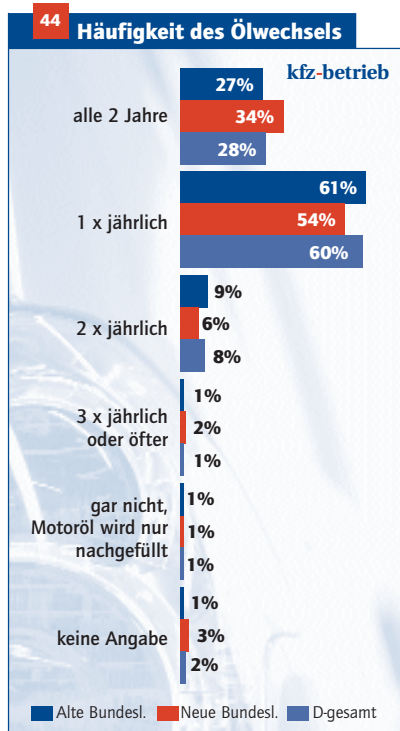
### Mehr Ölwechsel in Werkstätten

Der Gesamt-Werkstättenanteil an den Ölwechseln ist 2006 gestiegen. Aus Um-

## 43 Wartungsaufwand 2006 nach Kfz-Alter (in Euro)







weltschutzgründen ist dies eine positive Entwicklung.

Autoschnelldienste und Tankstellen, die bei Wartungsarbeiten nahezu bedeutungslos sind, führten bundesweit immerhin 4 % aller Ölwechsel durch. Auch der Do-it-yourself-Bereich hat beim Ölwechsel eine deutlich größere Bedeutung als bei der Fahrzeugwartung. 14 % der Ölwechsel wurden in Eigenregie durchgeführt. Wurde Motoröl nachgefüllt, dann geschah dies zu 72 % im Do-it-yourself-Bereich.

Wie Wartungs- und Reparaturarbeiten werden auch Ölwechsel mit zunehmendem Fahrzeugalter immer seltener in Vertragswerkstätten durchgeführt. So wechselten bei den unter zwei Jahre alten Fahrzeugen in 88 % der Fälle die Vertragswerkstätten das Öl, ganz kontinuier-

lich sinkt dieser Anteil mit zunehmendem Fahrzeugalter auf nur noch 29 % bei den mindestens acht Jahre alten Fahrzeugen. Die sonstigen Werkstätten/Tankstellen erreichten bei den unter zwei Jahre alten Fahrzeugen einen Marktanteil von 8 %, bei den mindestens acht Jahre alten Fahrzeugen dagegen von 41 %. Ähnlich entwickelte sich der Do-it-yourself-Anteil der von 3 % bei den unter zwei Jahre alten Fahrzeugen auf 30 % (acht Jahre und älter) stieg.

## Sorte des Motoröls oft unbekannt

Die Fahrzeughalter (oder auch die Werkstätten) scheinen Wert auf eine hohe Qualität des Öls zu legen, denn 47 % der Fahrzeughalter gaben an, dass der Motor ihres Fahrzeugs mit Synthetik-Öl geschmiert wird (Grafik 47). Ein Jahr zuvor waren dies ebenfalls 47 %, aber davor 41 %, 40 % und 38 %.

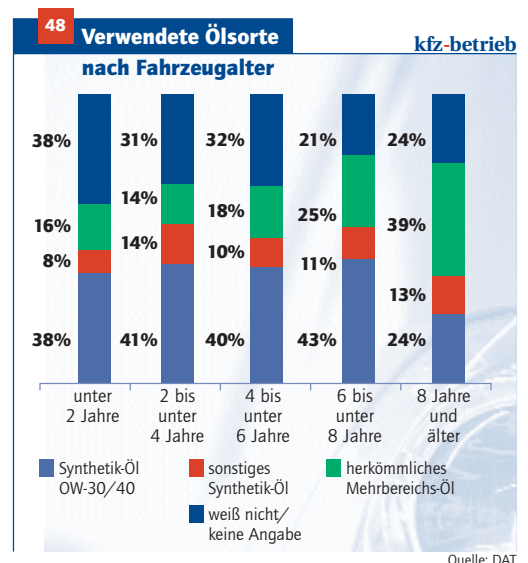
Erneut konnten

(oder wollten) nicht weniger als 29 % der befragten Fahrzeughalter keine Angabe dazu machen, welche Ölart den Motor ihres Fahrzeugs schmiert. In den neuen Bundesländern waren dies sogar 37 %. Da die Besitzer älterer Fahrzeuge Ölwechsel häufig in Eigenregie durchführen, kennen 76 % der Halter von mindestens acht Jahre alten Fahrzeugen die verwendete Ölart.

**47 Verwendete Ölsorte**

Deutschland gesamt alte und neue Bundesländer	gesamt	alt	neu
Synthetik-Öl OW-30/OW-40	35%	36%	31%
sonstiges Synthetik-Öl	12%	12%	11%
herkömmliches Mehrbereichs-Öl	24%	25%	21%
weiß nicht/keine Angaben	29%	27%	37%

Quelle: DAT



## 49 Häufigkeiten von Verschleißreparaturen

Basis: Pkw-Bestand	kfw-betrieb							
	2006	2005	2004	2003	2002	2001	2000	1999
<b>pro Jahr und Pkw (Austausch bzw. Reparatur)</b>	0,75	0,79	0,76	0,86	0,80	0,81	0,78	0,90

Quelle: DAT

Der Qualitätsanspruch an das Motoröl scheint mit dem Fahrzeugalter abzunehmen. Wie Grafik 48 zeigt, steigt der Anteil des herkömmlichen Mehrbereichs-Öls von 16 % bei den unter zwei auf 39 % bei den wenigstens acht Jahre alten Fahrzeugen an.

untersuchung nach § 29 StVZO spricht da auch eine deutliche Sprache.

Verschleißschäden wurden 2006 nur an knapp 42 % (2005: 43 %) aller Fahrzeuge beseitigt. Damit fielen an den tatsächlich betroffenen Fahrzeugen in 2006 wie im Vorjahr zirka 1,8 Reparaturen an. Nur an 11 % der bis zwei Jahre alten Fahrzeuge wurden Verschleißschäden beseitigt. Mit zunehmendem Fahr-

zeugalter stieg der Anteil kontinuierlich auf rund 56 % bei den sechs Jahre alten und älteren Fahrzeugen an. Auch mit der Jahresfahrleistung stieg die Reparaturquote an, jedoch längst nicht so stark, wie die Fahrleistung selbst, was auch ein Beleg dafür ist, 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. Grafik 50 weist aus, wie viele Reparaturen je Pkw in Abhängigkeit vom Fahrzeugalter durchgeführt wurden. Der Anstieg ab dem zweiten Jahr war vornehmlich auf den Austausch von Bremsbelägen und häufigere Störungen in der elektrischen Anlage zurückzuführen. Der weitere Anstieg bei den sechs Jahre alten und älteren Fahrzeugen war vornehmlich darauf zurückzuführen, dass zusätzlich zu den schon genannten Mängeln Mängel an der Auspuffanlage, am Motor und an Lenkung/Radaufhängung auftraten.

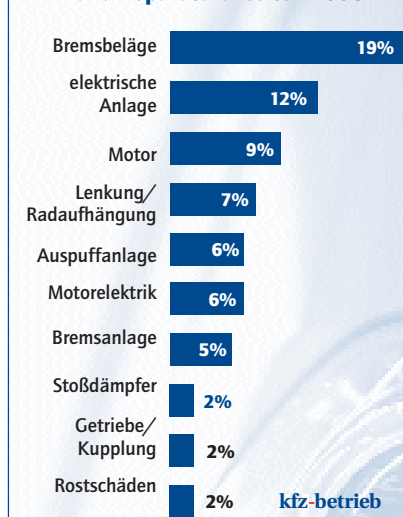
Die Häufigkeit der durchgeführten Verschleißreparaturen an den einzelnen Teilen/Aggregaten zeigt Grafik 51, wobei Spitzenreiter unverändert die Bremsbelägen und die elektrische Anlage waren. Den Einfluss des Fahrzeugalters auf die Schadenshäufigkeit der wesentlichen Verschleißteile/-Aggregate zeigt Grafik 52.

## 3. Instandsetzungsbereich

### 3.1 Immer weniger Verschleißreparaturen

Die Lebensdauer fast aller Verschleißaggregate hat sich in den letzten Jahren immer mehr verlängert. Die Folge davon ist, dass immer weniger Verschleißreparaturen anfallen. Mit nur noch 0,75 dieser Reparaturen je Pkw wurde 2006 ein neuer Tiefstwert erreicht (Grafik 49). Das hohe Durchschnittsalter des Pkw-Bestands, das am 01.01.2007, wie ein Jahr zuvor, bei 8,1 Jahren lag (Quelle: KBA), hätte eher einen Anstieg in der Reparaturquote erwarten lassen, man muss deshalb davon ausgehen, dass nicht nur die bessere Fahrzeugqualität zu der niedrigen Reparaturquote geführt hat, sondern auch, dass die Autofahrer manche eigentlich erforderliche Reparatur nicht durchführen ließen. Die weiterhin hohe Mängelquote bei der Haupt-

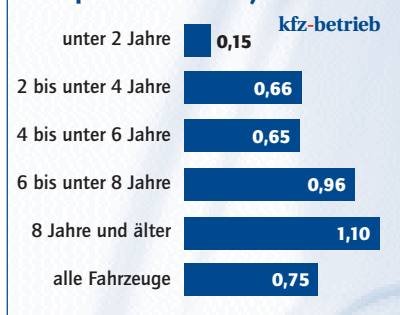
## 51 Häufigkeit von Austausch- und Reparaturarbeiten 2006



Quelle: DAT

## 50 Instandsetzungen 2006

### nach Kfz-Alter (Reparaturen pro Jahr und Pkw)



Quelle: DAT

## 52 Einfluss des Fahrzeugalters auf Schadenshäufigkeit

Instandsetzungen an	Alter des Wagens				
	bis 2 Jahre	2-4 Jahre	4-6 Jahre	6-8 Jahre	8 J. und älter
Auspuffanlage	1%	1%	2%	9%	12%
elektrische Anlage	4%	14%	15%	15%	11%
Rostschäden	0%	2%	1%	3%	4%
Motorelektrik	1%	7%	2%	5%	12%
Bremsanlage (ohne Beläge)	0%	3%	6%	5%	9%
Getriebe/Kupplung	0%	3%	1%	3%	3%
Motor	2%	8%	8%	13%	12%
Stoßdämpfer	0%	2%	1%	3%	5%
Lenkung/Radaufhängung	1%	5%	6%	11%	10%
Bremsbeläge	1%	16%	19%	26%	27%
Sonstiges	5%	5%	4%	3%	5%
gesamt	0,15	0,66	0,65	0,96	1,10

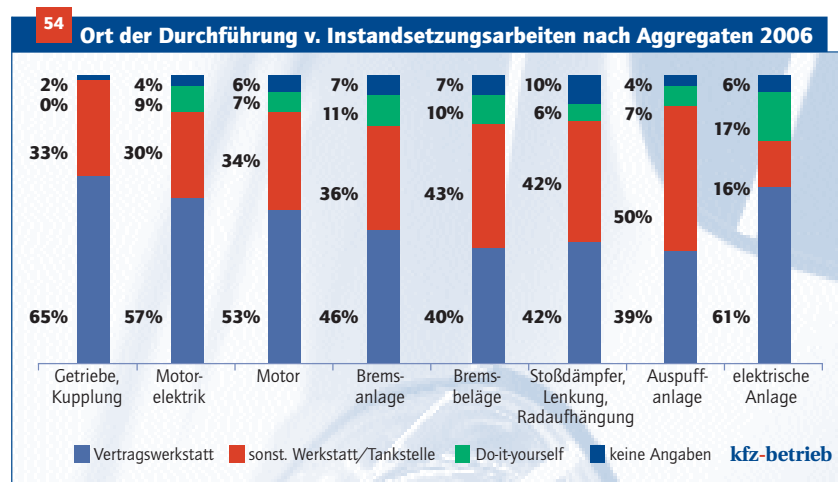
Mehrfachnennungen sind möglich

Quelle: DAT

53 Ort der Durchführung der Verschleißreparaturen								
	2006	2005	2004	2003	2002	2001	2000	1999
von Vertragswerkstatt der eigenen Marke	49%	46%	41%	45%	54%	49%	46%	48%
von sonstig. Kfz-Werkstatt	35%	35%	37%	33%	26%	25%	28%	24%
von Tankstelle	0%	0%	0%	1%	0%	1%	0%	1%
selbst, ohne fremde Hilfe	5%	6%	7%	9%	8%	9%	10%	13%
mit Hilfe eines Bekannten	4%	9%	7%	6%	8%	7%	8%	8%
keine Angabe	7%	4%	8%	6%	4%	9%	8%	6%

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

Quelle: DAT



Quelle: DAT

## 3.2 Vertragswerkstätten legen bei Verschleißreparaturen weiter zu

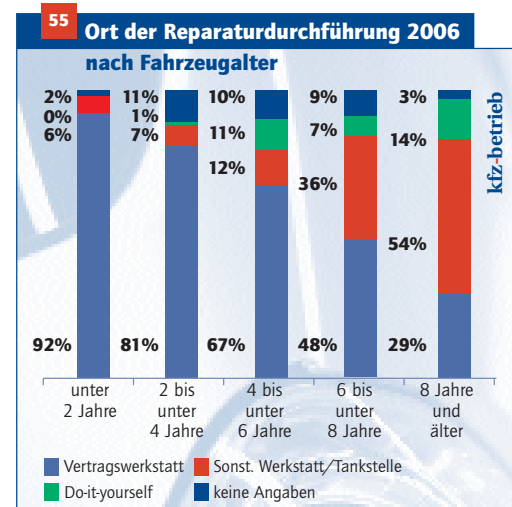
Gewinner bei der Durchführung der Verschleißreparaturen waren 2006, wie schon 2005, die Vertragswerkstätten, die ihren Marktanteil noch einmal steigern konnten. Dies zeigt Grafik 53.

Ihren Marktanteil behaupten konnten die sonstigen Werkstätten, die nur 2004 ein noch besseres Ergebnis erzielt hatten.

Grafik 54 zeigt die Marktanteile bei der Durchführung von Verschleißreparaturen an den einzelnen Aggregaten. Dabei fällt auf, dass die sonstigen Werkstätten bei Reparaturen an der Auspuffanlage, beim Ersetzen der Bremsbeläge aber auch bei Schäden an Stoßdämpfer/Lenkung/Radaufhängung (und hier insbesondere bei den Stoßdämpfern) besonders gut abschneiden. Gerade sogenannte Autoschnelldienste bieten viele dieser Arbeiten zu „Paketpreisen“ an.

Analog zur Fahrzeugwartung werden auch Verschleißschäden mit zunehmendem Fahrzeugalter immer häufiger von

sonstigen Werkstätten oder im Do-it-yourself durchgeführt. Dies zeigt Grafik 55. Bei deutlich über 80 % liegt der Vertragswerkstätten-Anteil bei den unter vier Jahre alten Fahrzeugen, sind die Fahrzeuge mindestens sechs Jahre alt, dann liegt ihr Anteil deutlich unter 50 %. Sehr unterschiedlich verhalten sich die Halter „neu“ bzw. „gebraucht“ gekaufter Fahrzeuge (Grafik 56). Da die neu gekauften Fahrzeuge im Durchschnitt vier, die gebraucht gekauften dagegen über acht Jahre alt waren, ist dieser Unterschied vornehmlich durch das Fahrzeugalter bedingt.



Quelle: DAT

Ältere Fahrzeughalter sind treuere Kunden der Vertragswerkstätten als jüngere. 55 % der wenigstens 50 Jahre alten Halter ließen Verschleißschäden dort beseitigen. Auch das verfügbare Haushaltseinkommen ist entscheidend dafür, wo repariert wird. Bei einem Netto-Einkommen von wenigstens 2 000 Euro wurden die Vertragswerkstätten bei 56 % der Arbeiten beauftragt, bei Haltern mit einem Einkommen unter 1 500 Euro lag der Vertragswerkstätten-Anteil bei 29 %.

Wie bei den Wartungsarbeiten lag der Vertragswerkstätten-Anteil bei den deutschen Marken auch bei Verschleißreparaturen unter dem der Import-Marken. Der Unterschied war mit 47 % zu 50 % aber deutlich geringer.

So gut wie keinen Unterschied gab es bei den Marktanteilen zwischen „Ost“ und „West“. Jeweils rund 59 % der Arbeiten wurden in Vertragswerkstätten durchgeführt. Unterschiede gab es dagegen im Do-it-yourself. Rechnet man

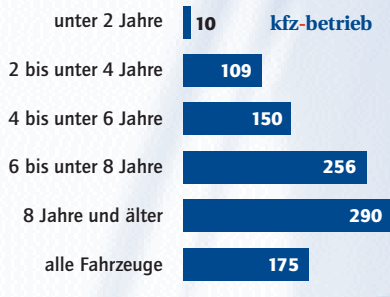
56 Ort der Durchführung von Reparaturen 2006 nach Fahrzeugerwerb		
	neu gekauft	gebraucht gekauft
von Vertragswerkstatt der eigenen Marke	64%	39%
von sonstiger Kfz-Werkstatt	24%	41%
von Tankstelle	0%	0%
selbst, ohne fremde Hilfe	2%	7%
mit Hilfe eines Bekannten	3%	6%
keine Angabe	7%	7%

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

Quelle: DAT



## 57 Reparaturaufwendungen 2006 nach Kfz-Alter (in Euro)



Quelle: DAT

„keine Angabe“ diesem Teilmarkt zu, dann wurden dort im Westen rund 18 %, im Osten 12 % der Arbeiten durchgeführt. Die sonstigen Werkstätten haben im Osten (39 %) besser abgeschnitten als im Westen (33 %).

### 3.3 Aufwand für Verschleißreparaturen

Nicht nur die Zahl der Verschleißreparaturen je Fahrzeug ging 2006 zurück, sondern auch der Aufwand für diese Reparaturen. Lag dieser Aufwand 2005 noch bei 186 Euro, so waren es 2006 nur noch 175 Euro (Grafik 57).

Unter Zugrundelegung der Jahresfahrleistung von 15 190 km bedeuten die genannten 175 Euro einen Reparaturaufwand von knapp 1,2 Cent/km. Die Zahl der Verschleißreparaturen je Fahrzeug war in „Ost“ und „West“ mit jeweils rund 0,75 nahezu identisch. Für diese 0,75 Arbeiten gaben die Fahrzeughalter im Osten aber nur 150 Euro aus, die im Westen 180 Euro. Berücksichtigt man die jeweilige Fahrleistung (Ost: 15 130 km; West: 15 210 km), dann bedeutet dies einen Aufwand von 1,0 Cent/km im Osten und knapp 1,2 Cent/km im Wes-

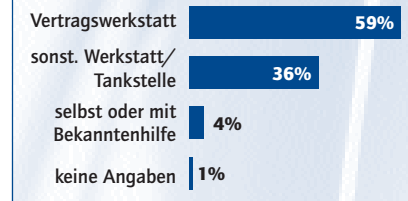
ten Deutschlands. Gegenüber dem Vorjahr sind diese Werte praktisch unverändert. Sie bedeuten aber, dass die Fahrzeughalter „West“ in höherem Maße in den Werterhalt ihrer Fahrzeuge investiert haben, als die im Osten Deutschlands. Der vorstehend genannte Aufwand gilt für die Gesamtheit aller Pkw. Da 2006 nur an knapp 42 % aller Pkw Verschleißreparaturen durchgeführt wurden, investierten die Fahrzeughalter, die tatsächlich Reparaturen durchführen ließen, durchschnittlich rund 420 Euro in ihr Fahrzeug. 2005 waren dies 428 Euro. Der Aufwand für Verschleißreparaturen steigt mit der Jahresfahrleistung zwar absolut an, aber weniger stark als die Fahrleistung selbst. Bei einer Jahresfahrleistung unter 10 000 km lag der Reparaturaufwand über alle Pkw bei knapp 2,7 Cent pro Kilometer und bei einer Jahresfahrleistung von mehr als 30 000 km bei 0,7 Cent/km. Die entsprechenden Daten für die tatsächlich reparierten Fahrzeuge waren 7,2 Cent/km bzw. 1,6 Cent/km.

Kosten für Reparaturarbeiten, die auf Garantie- oder Kulanzbasis durchgeführt wurden, sind in den vorgenannten Beträgen nicht enthalten.

### 3.4 Durchführung von Unfallreparaturen

Im Auftrag der Fahrzeughalter wurde 2006 an 10 % aller Pkw eine Unfallreparatur durchgeführt. Wo diese in Auftrag gegeben wurde, zeigen die zwei Grafiken 58 und 59. Unteraufträge der beauftragten Werkstätten an andere Werkstätten sind in den Marktanteilen nicht berücksichtigt. Die Vertragswerkstätten konnten nahezu an ihre Marktanteile in den Jahren vor 2004 anknüpfen, was

## 59 Durchführung von Unfallreparaturen 2006 kfz-betrieb



Quelle: DAT

aber nicht zu Lasten der sonstigen Werkstätten, deren Marktanteil stabil blieb, sondern des Do-it-yourself ging. Der hohe Marktanteil der sonstigen Werkstätten im Vergleich zu den Jahren vor 2004 ist auch Folge der sehr aktiven „Schadensteuerung“ durch die Versicherer. Die Änderung des Schadenersatzrechts zum 1. August 2002, die schon für 2003 hätte erwarten lassen, dass die Werkstätten insgesamt Marktanteile gewinnen, scheint jetzt ebenso zu greifen wie die Änderung des Gewährleistungsrechts im Gebrauchtwagengeschäft.

### Junge Fahrzeuge häufiger in der Vertragswerkstatt

Auch bei Unfallreparaturen ist das Fahrzeugalter ein wichtiges Kriterium dafür, wo diese in Auftrag gegeben werden. Für 74 % der Halter unter vier Jahre alter Fahrzeuge ist die Vertragswerkstatt die richtige Adresse, bei mindestens acht Jahre alten Fahrzeugen gilt dies nur noch zu 36 %. 54 % der wenigstens acht Jahre alten Pkw werden nach einem Unfall dagegen in einer sonstigen Werkstatt instand gesetzt.

War das Fahrzeug neu gekauft worden, dann brachten es 66 % der Halter für Unfallreparaturen in eine Vertragswerkstatt, bei gebraucht gekauften waren es 54 %.

### Do-it-yourself geht zurück

Der Do-it-yourself-Anteil bei der Reparatur von Unfallschäden ging 2006 deutlich zurück. Nur noch 4 % (wenn man „keine Angabe“ dazurechnet 5 %) der Unfallreparaturen wurden in Eigenregie erledigt. Darüber hinaus haben die Kfz-Betriebe Unfallfahrzeuge in eigener Regie instandgesetzt. Denn so wie Fahrzeug-

## 58 Ort der Durchführung von Unfallreparaturen

	kfz-betrieb							
	2006	2005	2004	2003	2002	2001	2000	1999
von Vertragswerkstatt der eigenen Marke	59%	51%	52%	60%	61%	69%	62%	54%
von sonstige Kfz-Werkstatt	36%	36%	35%	28%	28%	24%	27%	24%
von Tankstelle	0%	0%	0%	0%	1%	0%	0%	1%
selbst, ohne fremde Hilfe	3%	5%	4%	3%	6%	4%	5%	6%
mit Hilfe eines Bekannten	1%	4%	6%	1%	3%	2%	6%	8%
keine Angabe	1%	4%	3%	8%	1%	1%	0%	7%

Quelle: DAT



halter 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.

Die Verkehrssicherheit spielt bei Unfallreparaturen eine ganz besondere Rolle. Deshalb trägt der Rückgang des Do-it-yourself auch zu einer Erhöhung dieser Verkehrssicherheit bei. Das bereits er-

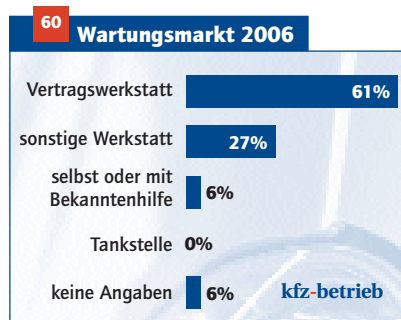
wähnte neue Schadenersatzrecht scheint eine positive „Nebenwirkung“ zu haben.

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

## 4. Zusammenfassung

### 4.1 Der Wartungs- und Reparaturmarkt

0,96 Wartungsarbeiten, 0,75 Verschleiß- und 0,10 Unfallreparaturen, insgesamt also 1,81 Arbeiten je Fahrzeug wurden 2006 durchgeführt (2005: 1,87; 2004: 1,88). Trotz des gestiegenen Fahrzeugbestands ist damit die Gesamtzahl der von den Fahrzeughaltern veranlassten Arbeiten um 1,9 % zurückgegangen. Dies zeigt Grafik 62.



### 61 Reparaturmarkt 2006 (ohne Unfall)



Quelle: DAT

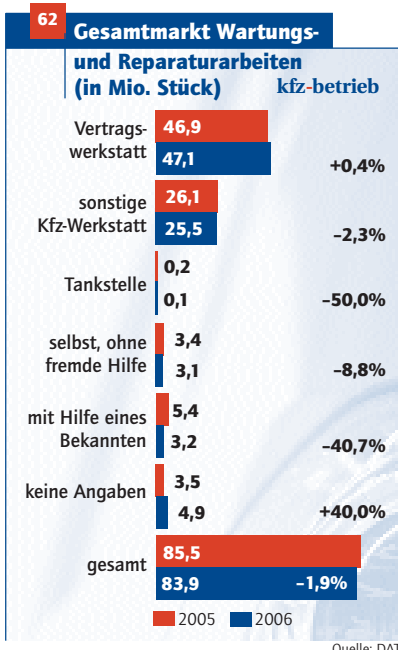
Zurückgegangen ist sowohl die Zahl der Wartungsarbeiten als auch der Verschleißreparaturen. Nahezu unverändert blieb die Zahl der Unfallreparaturen. Die Marktanteile bei der Durchführung der Wartungsarbeiten zeigt Grafik 60. Da die Vertragswerkstätten Einbußen hinnehmen mussten, haben diese Aufträge verloren, die sonstigen Werkstätten konnten dagegen leicht zulegen. Wenig verändert hat sich der Do-it-yourself-Bereich. Rechnet man „keine Angabe“ diesem Bereich zu, dann ist die Zahl der in Eigenregie durchgeführten Wartungsarbeiten leicht gestiegen.

### Deutlicher Zuwachs für Vertragswerkstätten bei Reparaturen

Deutlich zugelegt haben, insgesamt, die Vertragswerkstätten im vergangenen Jahr bei der Durchführung von Reparaturarbeiten. Bei Verschleißreparaturen konnten sie ihren Anteil von 46 % auf 49 % und bei Unfallreparaturen von 51 % auf 59 % steigern.

Die sonstigen Werkstätten konnten zwar bei der Beseitigung von Unfallschäden (36 %) als auch von Verschleißschäden (35 %) ihre Marktanteile behaupten, da aber die Zahl der Verschleißreparaturen zurückging, mussten sie, absolut gesehen, Einbußen hinnehmen. Die Marktanteile bei Unfall- und bei Verschleißreparaturen zeigen die Grafiken 59 und 61. Gegenüber 2005 ging das Do-it-yourself bei Unfall- und bei Verschleißreparaturen, anders als bei der Wartung, zurück.

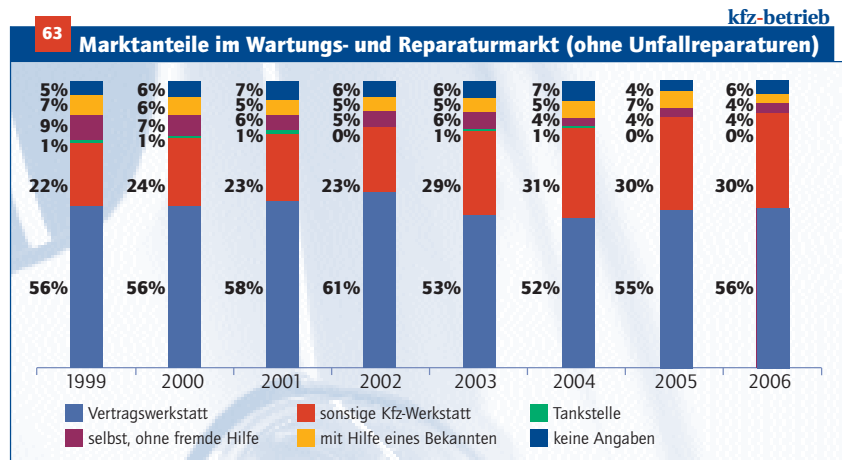
Die Antworten auf die Frage an die Fahrzeughalter, ob sie Systemanbieter beauftragen, zeigen, dass die Fahrzeughalter die verschiedenen Systemanbieter



noch nicht als eigenständige „Marke“, sondern als „sonstige Werkstatt“ in Abgrenzung zur Vertragswerkstatt sehen. Über die Entwicklung der Wettbewerbssituation auf dem Wartungs- und Reparaturmarkt (ohne Unfallreparaturen) in den letzten Jahren gibt Grafik 63 Auskunft.

## Ältere Autos häufig in sonstigen Werkstätten

Was für die Teilbereiche Wartung, Verschleiß und Unfall gilt, gilt naturgemäß auch für den Gesamtmarkt: Wird das



Fahrzeug älter, dann wechseln die Fahrzeughalter zunehmend von einer Vertrags- in eine sonstige Werkstatt oder führen Arbeiten gar im Do-it-yourself-Verfahren durch. Grafik 64 zeigt dies deutlich.

## 4.2 Die Wettbewerbssituation des Kfz-Handwerks

Die Zahl der Kfz-Betriebe ist von den 40 800 in 2005 auf 40 200 in 2006 zurückgegangen. Diese Entwicklung muss man berücksichtigen, wenn man unter Zugrundelegung der Ergebnisse der Untersuchung über das Kundendienstverhalten die Wettbewerbssituation dieser Betriebe betrachtet. Auf die 40 200 Betriebe entfiel ein von den Fahrzeughaltern in Auftrag gegebenes Wartungs- und Reparatur-Gesamtvolumen von 72,6 Mio. Aufträgen, ein Rückgang um 0,5 % gegenüber 2005 (73,0 Mio. Aufträge). Wie viel Reparatur- bzw. Wartungsaufträge auf die Vertrags- bzw. sonstigen Werkstätten entfielen, zeigt Grafik 65.

Die Vertragswerkstätten konnten 2006 65 % aller Werkstattaufträge für sich verbuchen. In den beiden Jahren zuvor waren dies 64 % (2005) und 62 % (2004).

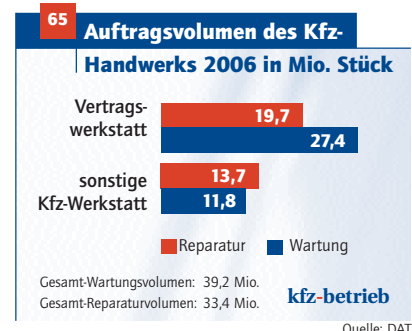
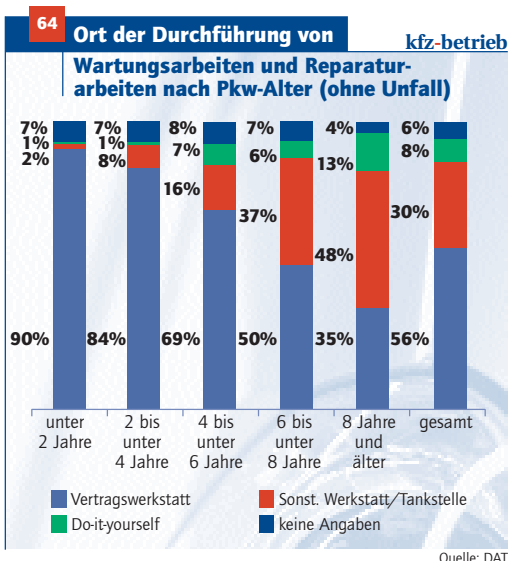
Auch wenn die Vertragswerkstätten 2006 ihren Anteil noch einmal steigern konnten, vom Anteil früherer Jahre sind sie noch ein Stück entfernt. Zur Erinnerung: vor sechs und sieben Jahren hatten die Ver-

tragswerkstätten einen Anteil von knapp über 70 % an den gesamten Werkstattaufträgen.

## Auftragsvolumen im einzelnen Betrieb gestiegen

Legt man den Pkw-Bestand zugrunde, dann hatte jeder der 40 200 Kfz-Betriebe statistisch 1 152 (2005: 1 121) Fahrzeuge zu betreuen.

An jedem Fahrzeug wurden durchschnittlich 1,81 Arbeiten (2005: 1,87) durchgeführt. Da die Werkstätten an diesen Arbeiten einen Anteil von knapp 87 % (2005: 86 %) hatten, bedeutet dies, dass in 2006 jeder Betrieb statistisch nicht 1 152, sondern nur 997 (2005: 964) Fahrzeuge betreute. Auf jeden Betrieb entfielen damit statistisch 1 806 (2005: 1 802) Arbeiten, ein minimales Plus von 0,2 %. Wenn innerhalb von nur vier Jahren rund 4 000 Betriebe aufgegeben haben, so ist dies ein Indiz dafür, dass sich die Kfz-Branche in schwerem Fahrwasser befindet. Nachdem sich das „Sterben“ der Betriebe in 2006 verlangsamt hat, ist zu hoffen, dass die po-





## 66 Werkstätten im Urteil der Kunden

kfz-betrieb

Beurteilung: 1 = ausgezeichnet 5 = schlecht	Alte Bundesländer		Neue Bundesländer	
	2005	2006	2005	2006
<b>Lage des Betriebs</b>	2,0	2,0	1,9	1,9
<b>Gesamteindruck des Betriebs</b>	1,9	1,9	1,8	1,7
<b>Ersatzteilbeschaffung</b>	1,9	1,8	1,6	1,7
<b>kurzfristige Terminvereinbarung</b>	1,7	1,7	1,4	1,5
<b>Termineinhaltung</b>	1,5	1,6	1,3	1,3
<b>Qualität der durchgeführten Arbeiten</b>	1,8	1,7	1,6	1,5
<b>Höflichkeit des Personals</b>	1,6	1,6	1,3	1,4
<b>Sach- und Fachkenntnisse des Personals</b>	1,7	1,7	1,5	1,5
<b>Bemühen um reelle Beratung</b>	1,8	1,8	1,6	1,6
<b>Genauigkeit der Rechnungsaufstellung</b>	1,7	1,7	1,6	1,4
<b>Preiswürdigkeit der ausgeführten Arbeiten</b>	2,1	2,1	2,0	1,8
<b>optischer Zustand des Wagens bei Abholung</b>	1,8	1,8	1,6	1,5
<b>Einhaltung des Kostenvoranschlags</b>	1,7	1,7	1,5	1,4
<b>telefonische Benachrichtigung bei zunächst nicht in Auftrag gegebenen, aber notwendigen Reparaturarbeiten</b>	1,6	1,6	1,5	1,5

Quelle: DAT

sitive Entwicklung in der Zahl der Aufträge bei den noch bestehenden Betrieben zu einem nochmaligen Rückgang der Betriebsaufgaben führt.

### Werkstattkunden sehr zufrieden

Geringfügig besser als 2005 beurteilten die Werkstattkunden ihre Werkstatt in 2006. Insgesamt zeigt sich eine sehr hohe Zufriedenheit der Werkstattkunden. Werkstätten im Osten wurden erneut in allen Punkten besser beurteilt als die Werkstätten im Westen. Der Unterschied ist sogar etwas größer geworden.

Trotz der insgesamt mehr als guten Beurteilung bleibt festzustellen, dass der eine oder andere Betrieb doch noch daran arbeiten muss, um seine Kunden zufriedenzustellen. Auch 2006 gab es Werkstattkunden, die mit den Leistungen ihrer Werkstatt nur mäßig zufrieden waren oder diese sogar als schlecht empfanden. Nur 84 % der Autofahrer, die ihr Auto in einer Werkstatt reparieren und warten ließen, waren Stammkunden (2005: 83 %). Neuwagenkäufer waren mit 90 % treuere Kunden als Gebrauchtwagenkäufer mit 78 % und die Fahrer von Import-Marken gingen zu 89 % immer in dieselbe Werkstatt, die Fahrer deutscher Marken zu 82 %. Tendenziell steigt die Treue zur Stammwerkstatt mit

dem Alter des Fahrzeughalters, dagegen nimmt sie mit dem Alter des Fahrzeugs ab. Die Einholung eines Kostenvoranschlags ist für viele Werkstattkunden noch ein Fremdwort. Vor der Durchführung von Wartungsarbeiten ließen sich nur 38 % einen solchen erstellen (33 % von einer, 5 % von mehreren Werkstätten), vor der Erteilung von Reparaturaufträgen waren es immerhin 67 % (57 % und 10 %).

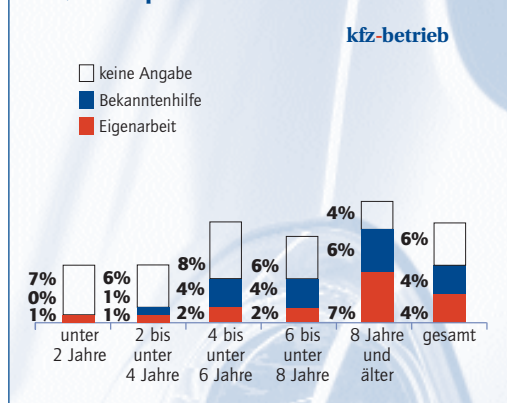
### Do-it-yourself weiterhin zu hoch

Was die Zahl der Aufträge betrifft, konnten die Werkstätten 2006 in einem insgesamt rückläufigen Markt noch einigermaßen zufrieden sein. Die Zufriedenheit wäre aber sicher größer, würden nicht immer noch viele Arbeiten im Do-it-yourself-Verfahren (und damit zu großen Teilen in Schwarzarbeit) erledigt werden. Nach Angaben der Fahrzeughalter wurden 2006 gut 7 % aller Arbeiten oder rund 6,3 Mio. von den Haltern selbst oder von „Bekannten“ erledigt. Dem Do-it-yourself kann man aber sicher auch die rund 4,9 Mio. Arbeiten zurechnen, zu denen keine Angabe gemacht wurde, wo diese durchgeführt wurden.

Der Do-it-yourself-Anteil nimmt mit dem Fahrzeugalter sehr deutlich zu, dies zeigt Grafik 67, in der erstmals auch die

## 67 Do-it-yourself-Anteil bei Wartung

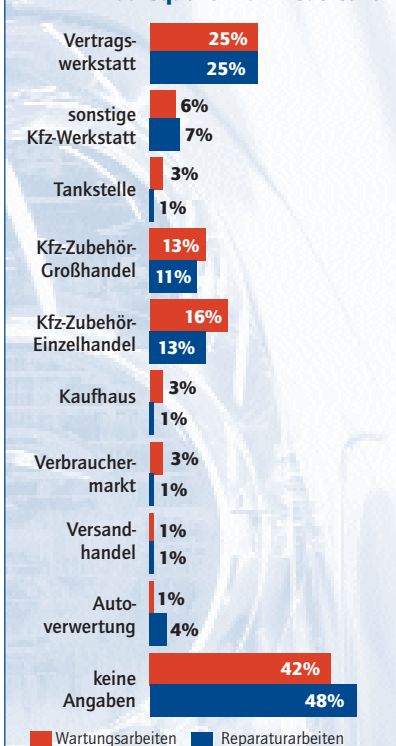
### und Reparatur nach Pkw-Alter 2006



Anteile „keine Angabe“ dargestellt sind. Damit die „Heimwerker“ Arbeiten selbst durchführen können, benötigen sie in der Regel Ersatzteile. Haupteinkaufsquellen sind, soweit überhaupt Angaben gemacht wurden, Werkstätten (Grafik 68). Diese Werkstätten sollten den Kundenkontakt beim Ersatzteilkaufr nutzen, um auf die Gefahren der Do-it-yourself-Repa-

## 68 Do-it-yourself:

### Einkaufsquellen für Ersatzteile



raturen und -Wartungsarbeiten hinzuweisen.

## 5. Werkstattkontakte durch gesetzlich vorgeschriebene Fahrzeuguntersuchungen

Fahrzeuge müssen regelmäßig überprüft werden, so schreibt es der Gesetzgeber vor. Zu diesen Überprüfungen gehört die sogenannte Hauptuntersuchung nach § 29 StVZO, die entweder an einer Technischen Prüfstelle oder im Rahmen der freiwilligen Kfz-Überwachung durch eine Überwachungsorganisation durchgeführt werden kann. Letzteres erfolgt häufig in einer Werkstatt.

Darüber hinaus ist die Abgasuntersuchung nach § 47 StVZO vorgeschrieben, die entweder an einer Technischen Prüfstelle, an einer Prüfstelle einer Überwachungsorganisation oder durch eine hierfür autorisierte Fachwerkstatt vorgenommen werden kann. Sowohl die HU als auch die AU werden häufig in einer Werkstatt durchgeführt. Dadurch ergeben sich für die Werkstätten zusätzliche Kundenkontakte.

### Marktanteil Technischer Prüfstellen sehr gering

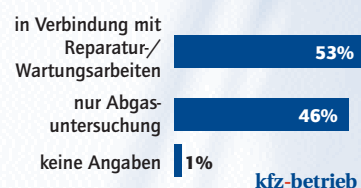
Immer seltener nutzen die Autofahrer für die Durchführung der Hauptuntersuchung an ihrem Fahrzeug die Technischen Prüfstellen. Deren Marktanteil lag im 1. Halbjahr 2006 knapp unter 23 % (Quelle: KBA). Mehr als 77 % der Autofahrer nutzen für die Hauptuntersuchung das Angebot der Überwachungsorgani-

sation, die mehrheitlich die Prüftätigkeit direkt in den Werkstätten durchführen. Die sich daraus ergebenden Kundenkontakte eröffnen den Betrieben die Chance, ihren Marktanteil bei den Wartungs- und Reparaturarbeiten nicht nur zu halten, sondern zu vergrößern.

### AU bringt Werkstattaufträge

Rund 80 % der seit 1. April 1985 gesetzlich vorgeschriebenen und seit 1.12.1993 erweiterten Abgasuntersuchungen (AU) werden, wie Grafik 69 zeigt, in einer hierfür autorisierten Werkstatt durchgeführt. Für den Fahrzeughalter hat dies, wie bei der in der Werkstatt durchgeführten Hauptuntersuchung, den Vorteil, dass eventuelle Fahrzeugmängel gleich an Ort und Stelle behoben werden können.

## 70 Durchführung der Abgasuntersuchung in Werkstätten 2006

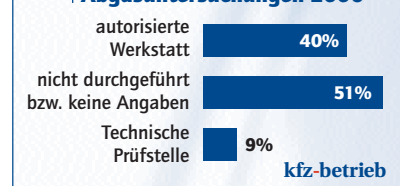


Wie Grafik 70 zeigt, nutzte über die Hälfte der Fahrzeughalter diesen Vorteil, indem der AU-Werkstattaufenthalt des Fahrzeugs mit einem Reparatur-/Wartungsauftrag verbunden wurde. In überdurchschnittlichem Maße galt dies für ältere Fahrzeughalter wie auch für Fahrzeughalter der oberen Einkommensklassen.

### Höhere Verkehrssicherheit durch AU

Der Gesetzgeber hat die Abgasuntersuchung aus Gründen des Umweltschutzes eingeführt. Im Nebeneffekt leistet diese Untersuchung aber auch einen Beitrag zur Erhöhung der Verkehrssicherheit, denn mit Einführung der (damaligen) ASU ging der Do-it-yourself-Anteil bei der Fahrzeugwartung und -reparatur, der 1984 noch bei nicht weniger als 30 % (bei allerdings auch einfacherer Fahrzeugtechnik) lag, spürbar zurück.

## 69 Ort der Durchführung von Abgasuntersuchungen 2006



## 6. Bevorzugte Wochentage für Reparatur- und Wartungsarbeiten in der Werkstatt

Nur eine Minderheit der Autofahrer bevorzugt für die Durchführung von Reparatur- und Wartungsarbeiten einen ganz bestimmten Wochentag. Dies zeigt Grafik 71. Immerhin 9 % der Befragten gaben an, sie würden Werkstätten häufiger beauftragen, wenn diese auch an Samstagen arbeiten würden. In überdurchschnittlichem Maße trifft dies auf Autofahrer mit einer Jahresfahrleistung

71 Bevorzugte Wochentage für Reparatur und Wartung	
Wochentag	bevorzugt von
Montag	5%
Dienstag	8%
Mittwoch	3%
Donnerstag	2%
Freitag	5%
Samstag	3%
kein bestimmter	73%
keine Angaben	1%

kfz-betrieb

von 25 000 km und mehr zu (12 %), für Fahrzeughalter „West“ (knapp 10 %) häufiger als für Fahrzeughalter „Ost“ (gut 5 %).

### 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 aber auch bei einem Teil der Autofahrer, die Arbeiten überwiegend im Do-it-yourself erledigen. Für jeweils 7 % derer, denen bisher Bekannte halfen oder die anfallende Arbeiten meist selbst erledigen, gilt dies. Mit einem erweiterten Angebot der Öffnungszeiten, das zunehmend praktiziert wird, könnten die Werkstätten ein zusätzliches Auftragspotenzial erschließen.





# III. Allgemeiner Teil

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

Der deutliche Anstieg der Pkw-Neuzulassungen hat in Verbindung mit dem auf 24 480 Euro gestiegenen Durchschnittspreis dazu geführt, dass der Neuwagenumsatz in 2006 bei nicht weniger als 84,89 Mrd. Euro lag, gegenüber den 79,81 Mrd. Euro in 2005 ein Plus von 6,4 %.

Weniger stark gestiegen ist der Gebrauchtwagenumsatz. 6,733 Mio. Besitzumschreibungen mit einem Durchschnittspreis von 8 310 Euro ergaben ein Umsatzvolumen von 55,95 Mrd. Euro, gegenüber den 55,44 Mrd. Euro des Jahres 2005 ein Plus von 0,9 %. Die Entwicklung auf den drei Teilmärkten verlief dabei sehr unterschiedlich. Stückzahl- und umsatzmäßig hatte der Gebrauchtwagenhandel überdurchschnittliches Wachstum zu verzeichnen, die Stückzahl ging sowohl auf dem Privatmarkt, der auch umsatzmäßig verlor, als auch beim Neuwagenhandel, der dennoch einen Umsatzzuwachs zu verzeichnen hatte, zurück. Dies zeigen die Grafiken **72** und **73**.

### Gebrauchtwagenmarkt bleibt bedeutender Wirtschaftsfaktor

Der Gebrauchtwagenumsatz ist zwar in 2006 das zweite Jahr in Folge gestiegen, er liegt aber immer noch deutlich unter dem Ende der 90er-Jahre. Der Umsatzanteil, der auf den professionellen Handel entfiel, wuchs dabei im vergangenen Jahr überdurchschnittlich zu Lasten des Umsatzes auf dem Privatmarkt, in dem aber immer noch ein erhebliches Potenzial steckt, um das sich beide Händlermärkte bemühen müssen.

Nimmt man den gesamten Pkw-Umsatz, dann lag der mit Gebrauchten

getätigte Umsatz daraus bei 39,7 %. Dies ist zwar weniger als in den Vorjahren (2005: 41,0 %; 2004: 39,9 %), was aber auch in vorgezogenen Neuwagenkäufen begründet ist und deshalb nicht darüber hinwegtäuschen darf, dass die zukünftige Bedeutung des Gebrauchtwagenmarktes durch die steigende Fahrzeuglebensdauer eher wieder zunehmen wird.

### Werkstatt wichtiger Umsatzträger

Das Werkstattgeschäft ist und bleibt ein wichtiger Umsatzträger für die Kfz-Betriebe. Bei einem Bestand von rund 46,330

**72 Entwicklung Gebrauchtwagenmarkt Pkw/Kombi (nach Stückzahlen)**

Teilmarkt	2005	2006	Veränderung
privat	3,128 Mio.	3,097 Mio.	-1,0 %
NW-Handel	2,462 Mio.	2,357 Mio.	-4,3 %
GW-Handel	1,065 Mio.	1,279 Mio.	+20,1 %
gesamt	6,655 Mio.	6,733 Mio.	+1,2 %

Quelle: DAT

**73 Entwicklung Gebrauchtwagenmarkt Pkw/Kombi (nach Umsatz)**

Teilmarkt	2005	2006	Veränderung
privat	21,06 Mrd. Euro	19,96 Mrd. Euro	-5,2 %
NW-Handel	26,89 Mrd. Euro	27,54 Mrd. Euro	+2,4 %
GW-Handel	7,49 Mrd. Euro	8,45 Mrd. Euro	+12,8 %
gesamt	55,44 Mrd. Euro	55,95 Mrd. Euro	+0,9 %

Quelle: DAT

74 Einkommensstruktur		kfz-betrieb	
Einkommen	NW-Käufer	GW-Käufer	Fahrzeughalter
unter 500 €	0 %	1 %	1 %
500 bis 749 €	1 %	2 %	3 %
750 bis 999 €	1 %	4 %	3 %
1 000 bis 1 249 €	3 %	6 %	5 %
1 250 bis 1 499 €	6 %	10 %	5 %
1 500 bis 1 749 €	6 %	9 %	6 %
1 750 bis 1 999 €	7 %	10 %	8 %
2 000 bis 2 499 €	13 %	17 %	15 %
2 500 bis 2 999 €	14 %	13 %	12 %
3 000 bis 3 499 €	11 %	8 %	12 %
3 500 bis 3 999 €	10 %	5 %	7 %
4 000 € und mehr	19 %	9 %	14 %
keine Angaben	9 %	6 %	9 %
Durchschnitt	3070 €	2505 €	2555 €

Quelle: DAT

Mio. Pkw am 01.07.2006 summiert sich der Aufwand für die Beseitigung von Verschleißschäden auf rund 8,11 Mrd. Euro und für die Fahrzeugwartung auf rund 11,44 Mrd. Euro.

Nicht ermittelt werden konnte im Rahmen der Untersuchung der Aufwand für die Fahrzeughalter bei der Reparatur von Unfallschäden. Nach vorläufigen Angaben der Versicherer lag deren Gesamtaufwand in der Kfz-Versicherung bei 19,0 Mrd. Euro. Dieser Gesamtaufwand betrifft nicht ausschließlich die Reparatur von Fahrzeugen. Man kann davon ausgehen, dass für die Beseitigung von Unfallschäden lediglich zirka 15,20 Mrd.

Euro aufgewandt wurden.

Damit wurden insgesamt für Wartungsarbeiten, Verschleiß- und Unfallreparaturen an Pkw im letzten Jahr zirka 34,75 Mrd. Euro aufgewendet. Nicht berücksichtigt ist dabei der Aufwand für Arbeiten, die von den Kfz-Betrieben selbst veranlasst wurden, z. B. an Fahrzeugen im Gebrauchtwagenbestand. Auch sind Kosten für auf Garantie oder Kulanz durchgeführte Arbeiten in den 34,75 Mrd. Euro nicht enthalten.

Schätzungsweise kamen 2006 von diesem Umsatz nur etwa 79 % oder rund 27,45 Mrd. Euro dem deutschen Kfz-Gewerbe zugute. Schwarzarbeit und Reparaturtourismus haben zur Folge, dass ein nennenswerter Teil des Umsatzes außerhalb des deutschen Kfz-Gewerbes getätigt wird. Nachteilig für die Kfz-Betriebe ist auch die fiktive Abrechnung von Unfallschäden. Oft genug lassen Geschädigte kleinere Schäden gar nicht reparieren oder führen die Unfallreparaturen selbst oder mit Bekannthilfe (Schwarzarbeit) durch.

Bei der Einschätzung der wirtschaftlichen Bedeutung des Neu-, Gebrauchtwagen- sowie des Kundendienstmarktes darf man deshalb die Umsatzanteile nicht vergessen, die am Kfz-Gewerbe vorbei erwirtschaftet werden. Schon lange gilt dies für die Bereiche Gebrauchtwagen und Werkstatt. In zunehmendem

Maße gilt aber auch für das Neuwagen-geschäft, dass Umsätze außerhalb des eigentlichen Kfz-Gewerbes getätigt werden. Dies gilt für Re-/Grau-/Parallel-Importe – wie auch immer sie heißen – ebenso wie für die Umsätze, die die Hersteller/Importeure im Rahmen von sogenannten Direktgeschäften tätigen.

## 2. Alters- und Einkommensstruktur

### 2.1 Das Alter der Neu- und Gebrauchtwagenkäufer

Mit 39,1 Jahren lag das Durchschnittsalter der Gebrauchtwagenkäufer 2006 etwas höher als 2005 (38,8 Jahre). Privatmarktkäufer waren mit durchschnittlich 37,2 Jahren etwas jünger als die Käufer beim Handel (NW: 41,5 Jahre; GW: 39,0 Jahre). Neuwagenkäufer waren mit 44,0 Jahren wie üblich älter als die Gebrauchtwagenkäufer, wobei die Neuwagenkäufer „West“ 43,4 Jahre und im Osten 47,6 Jahre alt waren.

Jüngste Käufergruppe waren die Erstkäufer mit einem Durchschnittsalter von 27,9 Jahren (Gebrauchtwagen) bzw. 33,8 Jahren (Neuwagen). Das Alter der Vorbesitzkäufer lag bei 42,9 bzw. 45,4 und das der Zusatzkäufer bei 42,1 bzw. 44,3 Jahren. Nicht weniger als 70 % der Gebrauchtwagen-Erstkäufer waren noch keine 30 Jahre alt; unter den Neuwagenkäufern galt dies für 52 %. Von den Zusatzkäufern unter den Gebrauchtwagenkäufern waren 71 % zwischen 30 und 49 Jahren alt, beim Neuwagenkauf kamen 65 % der Zusatzkäufer aus dieser Altersgruppe.

Sowohl beim Neu- als auch beim Gebrauchtwagenkauf waren die Käufer von

75

**Jährliche Fahrleistung**

kfz-betrieb

aller Pkw/Kombi

Fahrleistung	Anteil
bis unter 5 000 km	3 %
5 000 bis unter 10 000 km	18 %
10 000 bis unter 13 000 km	27 %
13 000 bis unter 16 000 km	20 %
16 000 bis unter 20 000 km	5 %
20 000 bis unter 25 000 km	13 %
25 000 bis unter 30 000 km	6 %
30 000 bis unter 35 000 km	4 %
35 000 bis unter 50 000 km	2 %
50 000 km und mehr	1 %
keine Angaben	1 %
Durchschnitt	15 190 km

Quelle: DAT

76 Nutzung der Pkw/Kombi	
Nutzungsart	Anteil
rein private Fahrten (Einkauf, Wochenenden, Urlaub)	60 %
Fahrten zwischen Wohnung und Arbeitsstätte	31 %
rein geschäftliche oder dienstliche Fahrten	9 %

kfz-betrieb  
Quelle: DAT





Mercedes-Modellen am ältesten, die durchschnittlich jüngsten Käufer waren dagegen jeweils bei den italienischen Modellen zu verzeichnen.

## 2.2 Einkommensstruktur

Auch 2006 verfügten die Neuwagenkäufer über das höchste monatliche Netto-Haushaltseinkommen, gefolgt von den Fahrzeughaltern insgesamt und den Käufern gebrauchter Fahrzeuge. Dies zeigen die drei vorliegenden Untersuchungen. Grafik 74 zeigt nicht nur die Durchschnittseinkommen der drei Gruppen, sondern auch die Einkommensverteilung auf die Einkommensgruppen.

Ein Vergleich mit dem Einkommen des Vorjahres zeigt, dass die Einkommen aller drei Gruppen gestiegen sind, am deutlichsten bei den Fahrzeughaltern, am geringsten bei den Neuwagenkäufern.

Während die Einkommensentwicklung bei den Fahrzeugkäufern sowohl beim Neu- als auch beim Gebrauchtwagenkauf davon abhängig ist, in welchem Umfang insbesondere Käufer aus den unteren Einkommensschichten auftreten, spiegelt die Einkommensentwicklung bei den Fahrzeughaltern am ehesten die tatsächliche wirtschaftliche Entwicklung wider. Der überdurchschnittliche Anstieg des

Einkommens dieser Gruppe wäre ohne den deutlichen Rückgang der Arbeitslosen in 2006 kaum vorstellbar.

Einkommensmäßig an der Spitze lagen die Halter bzw. Käufer von Fahrzeugen, deren Marke üblicherweise der Oberklasse zugeordnet wird. Die Käufer zusätzlicher Fahrzeuge verfügten sowohl beim Neu- (3 560 Euro) als auch beim Gebrauchtwagenkauf (3 310 Euro) über ein deutlich höheres Einkommen als die Vorbesitzkäufer (NW: 3 070 Euro; GW: 2 445 Euro) und die Erstkäufer (NW: 2 545 Euro; GW: 2 315 Euro).

Immer noch groß sind die Einkommensunterschiede zwischen „Ost“ und „West“. Neuwagenkäufer „Ost“ verfügten über durchschnittlich 2 450 Euro, im Westen waren dies 3 155 Euro. Die entsprechenden Zahlen beim Gebrauchtwagenkauf waren 2 005 Euro bzw. 2 600 Euro und bei den Fahrzeughaltern 2 005 Euro bzw. 2 660 Euro.

## Durchschnittspreis steigt mit dem Einkommen

Mit steigendem Haushaltseinkommen steigt auch der von den Käufern bezahlte Preis für das Fahrzeug. So kauften sich Neuwagenkäufer

mit einem monatlichen Durchschnittseinkommen von weniger als 1 500 Euro im vergangenen Jahr Fahrzeuge, die durchschnittlich 16 290 Euro kosteten. Ganz kontinuierlich stieg der durchschnittlich bezahlte Neuwagenpreis auf 29 140 Euro bei einem Nettoeinkommen von wenigstens 3 000 Euro monatlich. Die entsprechenden Vergleichszahlen beim Gebrauchtwagenkauf waren 5 620 Euro bzw. 11 120 Euro. Diese Zahlen belegen den hohen Stellenwert, den das eigene Fahrzeug für die Käufer hat. Immerhin investierten die Neuwagenkäufer aus der niedrigsten Einkommensgruppe deutlich mehr als zehn Monats-Nettogehälter in ihr Fahrzeug, bei den Gebrauchtwagenkäufern waren dies auch noch rund vier Monats-Nettogehälter.

Rückschlüsse auf das Einkommen der Halter lässt das Fahrzeugalter zu. Die Halter von unter zwei Jahre alten Fahrzeugen konnten monatlich über 2 783 Euro verfügen, die Halter von wenigstens acht Jahre alten Fahrzeugen über nur 2 230 Euro. Auf der anderen Seite: Lag das Einkommen der Halter unter 1 500 Euro, dann war ihr Fahrzeug im Schnitt 7,6 Jahre alt. 5,4 Jahre im Mittel waren die Fahrzeuge der Halter alt, die über 2 500 Euro und mehr monatlich verfügen konnten.

Legt man das Lebensalter zugrunde, dann lagen im vergangenen Jahr die 30 bis 49 Jahre alten Fahrzeughalter mit einem Monats-Nettoeinkommen von 2 615 Euro knapp vor den wenigstens 50 Jahre





alten Fahrzeughalter mit 2 555 Euro. Einkommens-Schlusslicht sind unverändert die unter 30-jährigen Fahrzeughalter (2 005 Euro). Das Einkommen der männlichen Fahrzeughalter erreichte 2 625 Euro im Monat, das der weiblichen Halter nur 2 435 Euro.

## 3. Jahresfahrleistung

Bei der Untersuchung der Jahresfahrleistung 2006 waren 86 % der Befragten Privatpersonen, 13 % Selbstständige und Firmen.

Grafik 75 zeigt, wie sich die Jahresfahrleistung auf die Fahrleistungsklassen verteilte. Da im vergangenen Jahr die Kraftstoffpreise so hoch waren wie nie zuvor, scheinen die Fahrzeughalter Fahrten eingeschränkt zu haben (siehe auch Kap. V.), denn die Jahresfahrleistung lag nur noch bei 15 190 km (2005: 16 500 km).

Auch 2006 sind die Halter wenigstens acht Jahre alter Fahrzeuge deutlich weniger gefahren (12 800 km) als die Halter von maximal vier Jahre alten Fahrzeugen (17 340 km).

Zu den Vielfahrern gehören die 23 bis 29 Jahre alten Autofahrer. Diese legten 2006 mit ihrem Fahrzeug 17 510 km zurück, die wenigstens 50-Jährigen fuhrten nur noch 14 130 km.

Einen deutlichen Unterschied gibt es weiterhin zwischen männlichen und weiblichen Autofahrern. Männer erbrachten eine Jahresfahrleistung von 16 540 km, die Frauen am Steuer nur eine von 12 970 km. Sehr gering waren die Unterschiede zwischen den Autofahrern im Osten, die 15 130 km fuhrten, und im Westen, wo die Fahrleistung bei 15 210 km lag.

Für welche verschiedenen Anlässe die Fahrleistung erbracht wurde, zeigt Grafik 76. Erneut gestiegen ist die Nutzung des Fahrzeugs für rein private Fahrten. Der Anteil von 56 % in 2005 bedeutete, dass von den damals 16 500 km 9 240 km „privat“ zurückgelegt wurden, die 60 % in 2006 bedeuteten nur 9 115 km für private Zwecke. Absolut sind also auch private Fahrten zurückgegangen.

77 <b>Ausstattungsgrad der Fahrzeuge</b>		kfz-betrieb	
Ausstattung	Bestand	Neuwagen	Gebrauchtwagen
Radio	98%	98%	98%
CD-Player/-wechsler	63%	83%	56%
Schiebedach	23%	23%	29%
Getriebeautomatik	22%	21%	14%
Servolenkung	92%	95%	87%
Metallic-Lackierung	71%	62%	51%
Leichtmetallfelgen	60%	56%	44%
Antiblockiersystem	83%	95%	79%
Klimaanlage	78%	86%	60%
Zentralverriegelung	89%	95%	81%
elektrische Fensterheber	82%	93%	74%
wärmedämmendes Glas	55%	50%	33%
Anhängerkupplung	23%	15%	18%
Fahrer-Airbag	90%	97%	89%
Beifahrer-Airbag	88%	97%	83%
Seitenairbag	56%	78%	43%
ESP	43%	67%	33%
ASR	30%	40%	17%
Alarmanlage	26%	33%	19%
Bordcomputer/FIS	38%	48%	23%
Tempomat	27%	33%	14%
Navigationssystem	18%	25%	10%
Freisprecheinrichtung (fest)	16%	23%	10%
elektrische Sitzverstellung	16%	32%	14%
Sitzheizung	32%	43%	22%
Multifunktionslenkrad	35%	36%	20%
Einparkhilfe	19%	24%	7%
EDS	11%	20%	9%
Xenon-Licht	14%	28%	9%
DPF	4%	27%	4%
Kurvenlicht	2%	13%	3%
Sonstiges	65%	64%	51%
Ausstattungen gesamt	14,69	17,00	12,04

Quelle: DAT

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, nämlich zu durchschnittlich rund 15 %.

30-jährige und jüngere Autofahrer legten 55 % ihrer Jahresfahrstrecke auf dem Weg von und zur Arbeitsstätte zurück, die mindestens 50 Jahre alten Fahrzeughalter (darunter die Rentner) nur 18 %. Letz-

tere nutzten ihr Fahrzeug dafür zu 75 % für rein private Fahrten.

## 4. Fahrzeugausstattung

Die neu gekauften Pkw sind von Jahr zu Jahr besser ausgestattet. Dies beginnt schon bei der vom Hersteller/Importeur angebotenen Serienausstattung der Basismodelle und setzt sich fort in Sondermodellen und von den Käufern zusätz-

geordneten Sonderausstattungen. Auch 2006 hat sich dieser Trend, in allerdings nur geringem Maße, 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. Navigationssysteme, feste Freisprecheinrichtungen, Xenon-Licht, Kurvenlicht, Dieselpartikelfilter und diverse elektronische Helfer hinzugekommen, die erst in den letzten Jahren auf den Markt gekommen sind.

Die Auflistung zeigt deutlich, dass Neuwagen wesentlich besser ausgestattet sind als die Fahrzeuge im Bestand wie auch die 2006 gehandelten Gebrauchten. Man muss aber davon ausgehen, dass mancher Gebrauchtwagenkäufer gar nicht genau weiß, welche Ausstattungen, insbesondere elektronische Ausstattungen, die ja äußerlich nicht erkennbar sind, sein Fahrzeug tatsächlich hat.

Sehr unterschiedlich war erneut der Ausstattungsgrad nach der Marke des Fahrzeugs. Im Bestand reicht die Bandbreite von 11,96 bis 20,19, bei den Gebrauchten von 9,84 bis 17,19 und bei den Neuwagen von 13,33 bis 22,66. Wie kaum anders zu erwarten, waren Fahrzeuge der Marken Mercedes, BMW und Audi jeweils am umfangreichsten ausgestattet, über die geringste Ausstattung verfügten jeweils die Fahrzeuge italienischer Marken.

## Erstkäufer sparen an der Fahrzeugausstattung

Am besten ausgestattet waren 2006 wiederum die von Ersatzkäufern neu gekauften Fahrzeuge, die über nicht weniger als 17,79 Ausstattungen verfügen. Die von Zusatzkäufern gekauften Neuwagen waren ebenfalls sehr gut ausgestattet

(16,28), dagegen begnügten sich die Erstkäufer mit 12,07 Sonderausstattungen/Ausstattungsvarianten. Steigt das Haushaltseinkommen, dann steigt nicht nur der Anschaffungspreis, sondern auch der Fahrzeug-Ausstattungsgrad. Hatten die Neuwagenkäufer ein Einkommen von monatlich wenigstens 3 000 Euro, dann hatte ihr Fahrzeug 18,43 Ausstattungen, bei einem Einkommen von unter 1 500 Euro waren es nur 13,16. Die entsprechenden Werte beim Gebrauchtwagenkauf waren 13,34 bzw. 9,78.

Die von Männern (17,88) gekauften neuen Pkw waren erneut deutlich besser ausgestattet als die der weiblichen Käufer (14,14). Auch im Ost-West-Vergleich zeigen sich weiterhin Unterschiede. Den 17,08 Ausstattungen der Neuwagen „West“ stehen 16,46 im Osten gegenüber. Hieraus erklärt sich auch ein Teil der Differenz in den durchschnittlichen Anschaffungspreisen.

## 5. Bekanntheitsgrad der Schiedsstellen

1970 wurde die erste Schiedsstelle des Kfz-Handwerks und 1972 die erste des Kfz-Handels gegründet. Zwischenzeitlich können die Verbraucher rund 150 Schiedsstellen des Kfz-Gewerbes anrufen, wenn sie Meinungsverschiedenheiten mit ihrer Werkstatt oder ihrem Händler haben. Die Schiedsstellen des Handels sind aber nur für Differenzen beim Gebrauchtwagenkauf zuständig. Kommt es nicht schon im sogenannten Vorverfahren durch die Vermittlungstätigkeit der Schiedsstellen zu einer einvernehmlichen Lösung, dann wird die Beschwerde vor der Schiedskommission verhandelt. Besetzt sind die Schiedskommissionen mit einem unabhängigen Juristen, einem Verbrauchervertreter, Kfz-Sachverständigen und einem Vertreter der Kfz-Innung. 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.

## Verbraucher sehen Schiedsstellen positiv

Auch mehr als 35 Jahre nach Gründung der ersten Schiedsstelle lässt der Bekanntheitsgrad der Schiedsstellen noch zu wünschen übrig. Nur 56 % der befragten Fahrzeughalter hatten schon von den Schiedsstellen des Kfz-Handwerks gehört, 42 % waren die Schiedsstellen völlig unbekannt. Von den 56 %, die die Schiedsstellen kennen, waren aber nicht weniger als 76 % der Auffassung, die Schiedsstellen seien gut, nützlich, zweckmäßig und sogar notwendig.

Dies ist mehr als nur ein Indiz dafür, dass die Autofahrer die Schiedsstellen als Organe des Verbraucherschutzes, die die Schiedsstellen auch sein wollen, anerkennen.

## Jüngere Halter kennen Schiedsstellen kaum

Der Bekanntheitsgrad der Schiedsstellen steigt mit dem Alter der Fahrzeughalter, und damit wohl mit der Zahl der Werkstattkontakte, sehr deutlich an. Fast unbekannt sind die Schiedsstellen des Kfz-Handwerks noch bei den unter 30 Jahre alten Fahrzeugbesitzern. Nur 22 % dieser Altersgruppe haben schon von dieser Einrichtung gehört. Dagegen kennen 68 % der mindestens 50 Jahre alten Fahrzeughalter die Schiedsstellen.

Während immerhin 63 % der Männer wissen, dass es Schiedsstellen des Kfz-Handwerks gibt, war die Schiedsstelle für 54 % der Frauen ein „Fremdwort“.

47 %, und damit weniger als die Hälfte der Fahrzeughalter „Ost“ kennen die Schiedsstellen des Kfz-Handwerks. 53 % der Befragten „Ost“ hatten von dieser Institution noch nie etwas gehört oder machten keine Angaben. Im Westen galt Letztes nur für 42 %.

Nicht nur der Bekanntheitsgrad der Schiedsstellen des Handwerks, sondern auch der des Handels muss noch gesteigert werden. Die Gebrauchtwagenkäufer-Untersuchung ergab, dass 59 % der Befragten nichts von diesen Schiedsstellen wussten und dass diese Schiedsstellen äußerst selten in Anspruch genommen werden.



# IV. Kaufabsichten

## 1. Prospektive Loyalität beim Autokauf

Die Kaufentscheidung treffen Fahrzeugkäufer häufig kurzfristig und oft impulsiv. Dies gilt nicht nur für den Zeitpunkt des Kaufs, sondern auch bezüglich der Marke und des Modells des letztlich gekauften Fahrzeugs. Einen anderen Schluss lassen die Ergebnisse der hier vorliegenden Untersuchungen nicht zu. Gefragt wurde unter anderem, welches Fahrzeug die Befragten jetzt kaufen würden, wenn ihnen ihr Fahrzeug gestohlen werden würde und sie den vollen Kaufpreis ersetzt bekämen.

Ein halbes Jahr nach dem Kauf gaben 77 % der Gebrauchtwagenkäufer an, sie würden sich in dem Fall wieder dasselbe Modell kaufen und weitere 10 % wollten zwar ein anderes Modell kaufen, aber wenigstens der Marke treu bleiben. Da nur 13 % die Marke wechseln wollten, lag die prospektive Markenloyalität der Gebrauchtwagenkäufer sechs Monate nach dem Kauf bei hohen 87 %.

In Abhängigkeit von der Marke des gekauften Gebrauchten lag der Anteil der

„Wechselwilligen“ zwischen niedrigen 3 % und hohen 26 %, Käufer auf dem Privatmarkt wollten zu 15 %, Käufer beim Neuwagenhandel nur zu 9 % gegebenenfalls die Marke wechseln.

Neuwagenkäufer, ebenfalls ein halbes Jahr nach dem Kauf befragt, wollten sogar in 85 % der Fälle das gleiche Modell kaufen, weitere 9 % wollten zwar der Marke, aber mit einem anderen Modell treu bleiben. Nur 6 % wollten die Marke wechseln. Die prospektive Markenloyalität erreichte also 94 %, was zwar weniger ist als 2005 (96 %), aber dennoch ein Zeichen hoher Zufriedenheit mit der Kaufentscheidung.

Ganz andere Ergebnisse ergab die Befragung der Fahrzeughalter im Rahmen der Kundendienstuntersuchung. Diese Befragten hatten ihr Fahrzeug 3,5 Jahre zuvor gekauft. Immerhin 52 % wollten ihr jetziges Fahrzeug durch dasselbe Modell und weitere 24 % durch ein anderes Modell derselben Marke ersetzen: 21 % gaben aber an, die Marke wechseln zu wollen und 3 % konnten oder wollten noch keine Angabe zum zukünftigen Modell machen.

## Reale Markentreue deutlich geringer

Die prospektive Loyalität sechs Monate nach dem Kauf und die Markentreue beim späteren tatsächlichen Kauf unterscheiden sich ganz erheblich. So lag die Markentreue der 64 % Vorbesitzkäufer unter den 6,733 Millionen Gebrauchtwagenkäufern des Jahres 2006 nur bei 41 %. Die Markentreue der 77 % Vorbesitzkäufer unter den Neuwagenkäufern lag mit 55 % zwar deutlich höher, aber ebenfalls weit unter der prospektiven Markenloyalität. Es bleibt dabei: wie in früheren Jahren lagen fast „Welten“ zwischen den Absichtserklärungen ein halbes Jahr nach dem Kauf und der tatsächlichen Entscheidung für eine Marke beim Kauf. Da neu auf den Markt gekommene Modelle oder auch Sonderangebote des Handels erheblichen Einfluss auf die Kaufentscheidung haben, sind die Unterschiede zwischen der „theoretischen“ Markenloyalität und der tatsächlichen Markentreue aber eher nicht auf „sprunghaftes“ Verhalten der Käufer, sondern vielfach auf die Modellpolitik und auch Marketingaktionen der Hersteller/Importeure zurückzuführen.

## 2. Zeitpunkt des nächsten Kaufs

„Wann werden Sie voraussichtlich Ihren nächsten Wagen kaufen oder leasen?“ Diese Frage wurde den Fahrzeughaltern bei der Anfang 2007 durchgeführten Untersuchung über das Kundendienstverhalten gestellt. Wie sich die zeitlichen Kaufabsichten darstellen, zeigt Grafik 78.

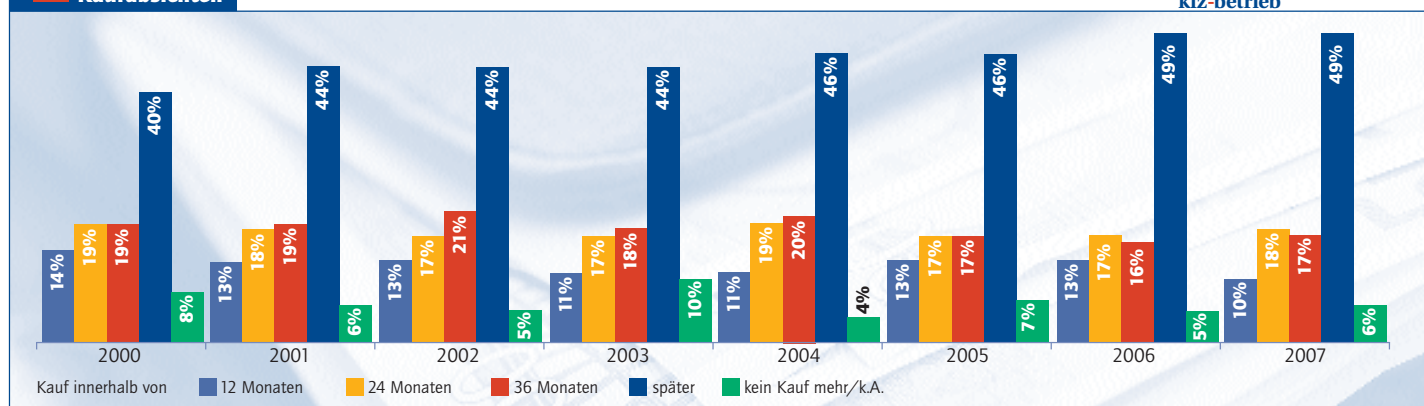
Es überrascht nicht, dass unter dem Eindruck der kurz zuvor in Kraft getretenen Mehrwertsteuererhöhung der Anteil derer, die sich innerhalb der nächsten 12 Monate ein Fahrzeug kaufen wollten, recht deutlich zurückgegangen ist. Wie in den vergangenen Jahren darf man aber auch für 2007 darauf hoffen, dass die Realität von den erklärten Kaufabsichten abweicht.

Der Unterschied zwischen Realität und Absichtserklärung soll am Beispiel des Jahres 2006 verdeutlicht werden.



## 78 Kaufabsichten

kfz-betrieb



Quelle: DAT

13 % der Fahrzeughalter wollten innerhalb von zwölf Monaten das nächste Fahrzeug kaufen. Am 01.07.2006 lag der Pkw-Bestand bei rund 46 330 Mio. Fahrzeugen. Der von 13 % der Fahrzeughalter innerhalb von 12 Monaten beabsichtigte Kauf bedeutet, dass ohne Erst- und Zusatzkäufe rund 6,02 Mio. Käufe beabsichtigt waren. Ohne Erst- und Zusatzkäufe wurden aber 2006 tatsächlich rund 6,98 Mio. Pkw gekauft. Dies bedeutet, dass rund 960 000 zu Jahresbeginn 2006 noch nicht geplante Käufe getätigt wurden. Auf diese ungeplanten Käufe, die „Spontankäufe“, muss man in 2007 ganz besonders hoffen.

### 3. Das nächste Fahrzeug

46 % der Fahrzeughalter mit Kaufabsicht planen, sich als nächstes Fahrzeug einen Neuwagen zu kaufen, 51 % beabsichtigen den Kauf eines Gebrauchten, 3 % haben sich diesbezüglich noch nicht festgelegt. 15 % derer, die ihr jetziges Fahrzeug gebraucht gekauft hatten, beabsichtigen, auf ein Neufahrzeug umzusteigen. Umgekehrt planen 19 % derer, die ihr Jetzt-Fahrzeug als Neuwagen erworben hatten, beim nächsten Kauf einen Gebrauchtwagen zu kaufen. Im Vergleich zum Vorjahr planen die Fahrzeughalter mehr Neu- und weniger Gebrauchtwagenkäufe. Das tatsächliche Verhältnis zwischen Neuzulassungen und Besitzumschreibungen, das seit Jahren bei etwa 1

zu 2 liegt, lässt aber erwarten, dass viele der 46 %, die den Kauf eines neuen Pkw beabsichtigen, beim tatsächlichen Kauf doch auf einen Gebrauchten umschwenken werden.

Fahrer von Import-Fahrzeugen sind erneut stärker darauf fixiert, als nächstes Fahrzeug ein Neufahrzeug zu kaufen (56 %) wie die Fahrer deutscher Marken (41 %). Die Absicht, ein Neufahrzeug zu kaufen, steigt mit dem Alter des Fahrzeughalters sehr deutlich an. Unter den mindestens 50 Jahre alten Autofahrern sind dies 56 %, bei den unter 30-jährigen dagegen nur 34 %.

Auch mit steigendem Haushaltseinkommen steigt der Anteil derer, die beabsichtigen, als nächstes Fahrzeug ein Neufahrzeug zu kaufen. Verfügen die Fahrzeughalter mit Kaufabsicht über weniger als 1 500 Euro monatlich, dann planen nur 33 % den Kauf eines Neuen, für 62 % soll es ein Gebrauchter sein. Die Vergleichszahlen bei einem Einkommen von wenigstens 2 500 Euro sind 52 % und 46 %. Die Halter von wenigstens acht Jahre alten Fahrzeugen wollen in 74 % der Fälle als nächstes einen Gebrauchten kaufen.

Dieser Anteil lag bei den Haltern von maximal vier Jahre alten Fahrzeugen nur bei 23 %.

Als nächstes Fahrzeug wollen sich 16 % ein gegenüber dem Jetzt-Fahrzeug kleineres und 13 % ein größeres Modell kaufen. Dies gilt bezüglich der Abmessungen. Gegenüber dem Vorjahr wollen

sich damit mehr Fahrzeughalter „verkleinern“ und weniger „vergrößern“.

Nimmt man die Motordaten als Maßstab, dann wollen sich, trotz weiter gestiegener Kraftstoffpreise, dennoch 23 % „vergrößern“ (2006: 22 %), wogegen sich 14 % (Vorjahr 11 %) ein leistungsschwächeres Fahrzeug kaufen wollen. Jüngere Fahrzeughalter unter 30 wollen sich zu 37 % ein in den Abmessungen größeres Auto kaufen, bezüglich einer stärkeren Motorleistung sind es sogar 50 %.

Mit zunehmendem Alter werden die Fahrzeughalter bescheidener. 18 % der mindestens 50-Jährigen wollen sich ein in den Abmessungen kleineres Fahrzeug kaufen. Zu einem schwächeren Motor tendieren 16 % dieser Altersgruppe.

Liegt das Netto-Haushaltseinkommen unter 1 500 Euro, dann soll das nächste Fahrzeug von 19 % der Kaufwilligen in den Abmessungen kleiner und von nur 9 % größer sein. Liegt das Einkommen dagegen bei wenigstens 2 500 Euro, dann sollen nur 13 % der zukünftigen Fahrzeuge kleiner, dagegen 15 % größer sein.

Schwächer motorisieren wollen sich zukünftig 17 % derer mit einem Einkommen unter 1 500 Euro, aber ebenfalls 17 % wollen zukünftig ein leistungsstärkeres Fahrzeug besitzen.

Beträgt das Einkommen 2 500 Euro oder mehr, dann sollen 26 % der zukünftigen Fahrzeuge stärker und nur 11 % schwächer motorisiert sein als das derzeitige Fahrzeug.

# V. Meinungen zu Autothemen

Nur selten gefragt werden die Autofahrer selbst, wenn Themen rund um das Automobil diskutiert werden. Auch wenn finanzielle Aspekte eine Rolle spielen, wie z. B. bei den aktuellen Diskussionen über einen möglichen Umbau der Kfz-Besteuerung oder Fahrverbote in einzu-richtenden Umweltzonen, ist die Meinung der Autofahrer von sehr untergeordneter Bedeutung.

Gerade deshalb wurden im Rahmen der drei DAT-Untersuchungen, die diesem Report zugrunde liegen, die insgesamt mehr als 4 100 Befragten nach ihrer Meinung zu wenigstens einigen Themen rund ums Auto befragt.

Auch die in 2006 weiter gestiegenen Kraftstoffpreise haben es nicht geschafft, den Autofahrern den Spaß an ihrem Auto bzw. am Autofahren zu verderben, denn 89 % aller Befragten hatten Spaß am Autofahren, für 10 % scheint das Auto nur Mittel zum Zweck zu sein. Autozeitschriften werden von etwas weniger als der Hälfte der Fahrzeughalter gerne gelesen, im Osten (54 %) sind es mehr als im Westen (46 %). Die Rangliste der gelesenen Zeitschriften führt die „ADAC-Motorwelt“ an (62 %), gefolgt von „Auto Motor und Sport“ (46 %) und „Auto-Bild“ (42 %).

### Kfz-Steuer oder höhere Mineralölsteuer

Ganz aktuell diskutiert die Politik einen grundsätzlichen Umbau der Kfz-Steuer. Im Rahmen der hier vorliegenden Untersuchungen wurde auch danach gefragt, ob die Kfz-Steuer ganz entfallen und dafür entsprechend die Mineralölsteuer erhöht werden soll. Nur 32 % konnten sich mit einer solchen Änderung in der Kfz-Besteuerung anfreunden, 66 % lehnten dies ab. Bei dieser Frage spielt das Alter der Befragten eine große Rolle. Nur 27 % der unter 30-Jährigen, aber 39 % der mindestens 50-Jährigen wollen statt der Kfz-Steuer eine höhere Mineralölsteuer.

Grund für diesen Meinungsunterschied: Jüngere Autofahrer gehören häu-

fig zu den Vielfahrern und wären damit von einer solchen Änderung stärker negativ betroffen, als die häufig weniger fahrenden älteren Autofahrer. Letztere hätten, wenn eine solche Steueränderung aufkommensneutral umgesetzt würde, finanzielle Vorteile. Nur 28 % der Befragten fanden es gut, dass mit der im Kraftstoffpreis enthaltenen Öko-Steuer das Rentensystem gestützt wird, 70 % halten davon wenig oder gar nichts.

Hochaktuell ist das Thema der Nachrüstung von Diesel-Fahrzeugen mit einem Partikel-Filter. Die Politik hat beschlossen, diese Nachrüstung steuerlich zu fördern und darf sich hierbei der Zustimmung von 76 % der Fahrzeughalter gewiss sein.

### Mehrheit wünscht Ausbau der Autobahnen

68 % der Autofahrer sind weiterhin der Meinung, dass das Autobahnnetz Verbesserungen nötig hat und sprachen sich deshalb für einen weiteren Ausbau der Autobahnen aus. In besonderem Maße gilt dies für die Autofahrer im Osten, die zu 76 % für einen weiteren Ausbau stimmten. Im Westen waren es „nur“ 66 %. Männer sprachen sich häufiger für einen Autobahnausbau aus (74 %) als Frauen, von denen nur 57 % der Meinung waren, dass die Autobahnen weiter ausgebaut werden sollen.

### Nur Minderheit der Autofahrer für generelle Geschwindigkeitsbegrenzungen

Nur eine Minderheit von 26 % der Autofahrer hält eine Geschwindigkeitsbegrenzung auf 80 km/h (Landstraßen) bzw. 100 km/h (Autobahnen) aus Umweltschutzgründen für sinnvoll. 73 % der Autofahrer halten nichts von derartigen Beschränkungen. Akzeptanz findet dagegen „Tempo 30“ in Wohngebieten. 78 % halten diese Geschwindigkeit für angebracht, nur 21 % möchten dort schneller fahren dürfen. Die Zustimmung zu den Tempo-30-Zonen ist, wenn man davon ab-

sieht, dass es den unter 23 Jahre alten Fahrern etwas schwerfällt, sich auf dieses Tempo zu beschränken, nahezu unabhängig vom Alter. Frauen halten zu 84 %, Männer „nur“ zu 75 % Tempo 30 in Wohngebieten für angebracht.

### Rechtsüberholen findet wenig Zustimmung

Verfechter des Rechtsüberholens auf Autobahnen glauben, dass dadurch der Verkehrsfluss verbessert wird. Mit dieser Meinung gehören sie aber zu einer Minderheit, denn 71 % der Autofahrer erwarten dadurch keine Verbesserung. 61 % der Autofahrer nehmen lieber einen Stau in Kauf als dass sie aufgrund von Verkehrsfunkinformationen ihre Fahrstrecke ändern. Für 37 % sind diese Informationen aber Anlass, die ursprünglich geplante Route zu verlassen und gegebenenfalls einen Umweg zu machen.

### Fahrverhalten bei höheren Benzinpreisen

In der Theorie, und 2006 auch in der Praxis, haben steigende Kraftstoffpreise zur Folge, dass die Fahrleistung zurückgeht. Immerhin gaben 58 % (2005: 61 %) aller Befragten an, sie hätten ihr Fahrverhalten aufgrund der hohen Kraftstoffpreise jetzt schon verändert. Die Frage, bei welchem Benzinpreis die Autofahrer ihre Fahrten auf das Notwendigste beschränken würden, bringt aber überraschende Erkenntnisse.

Es zeigt sich nämlich, dass der „theoretische“ Preis, bei dem Fahrten eingeschränkt werden sollen, mit dem tatsächlich zu bezahlenden Preis steigt. Dies ergibt sich daraus, dass Anfang 1999 61 % der Fahrzeughalter bei einem Preis von 2 DM pro Liter ihre Fahrten auf das Not-



wendigste beschränken wollten. Als Anfang 2000 erstmals der Preis tatsächlich die 2-DM-Grenze überschritt, waren es noch 49 %, 2001 19 % und 2002 20 %.

Durch den gestiegenen Diesel-Anteil wird seit der Untersuchung Anfang 2003 nach Fahrzeugen mit Otto- und mit Diesel-Motor differenziert.

tere 61 % (Anfang 2006: 62 %; Anfang 2005: 54 %).

Im Vergleich zu den Jahren um 2000 zeigen die Zahlen zwar immer noch, dass der theoretische Kraftstoffpreis, ab dem Fahrten eingeschränkt werden sollen, mit dem Preis, der an den Tankstellen tatsächlich zu bezahlen ist, gestiegen ist.

Bei der Befragung Anfang 2007 zeigte sich aber eine leichte Trendwende.

So wollten Anfang 2006 die Fahrer von Otto-Motor-Fahrzeugen Fahrten bei einem Durchschnittspreis von 1,39 Euro einschränken, trotz gestiegener Kraftstoffpreise liegt dieser Durchschnittspreis weiterhin bei 1,39 Euro. Bei Haltern von Diesel-Fahrzeugen ging dieser Durchschnittspreis sogar zurück (Anfang 2006: 1,38 Euro; Anfang 2007: 1,34 Euro). Einschränken würden die Fahrzeughalter dann vornehmlich rein private Fahrten (86 %).

Ähnlich sehen die Ergebnisse bei den Fahrzeugkäufern aus, die erst ein halbes Jahr vor der Ende 2006 durchgeführten Befragung ein Fahrzeug gekauft hatten. Nur 1 % (2005: 1 %) der Gebraucht- und 1 % (2005: 1 %) der Neuwagenkäufer wollen bei einem Benzinpreis von 1,00 Euro pro Liter Fahrten einschränken.

Bei einem Preis von 1,50 Euro wären dies weitere 47 % (gebraucht; 2005: 52 %) bzw. 40 % (neu; 2005: 45 %). Dies gilt bei Käufern von Otto-Motor-Fahrzeugen. Diesel-NW-Käufer wollten zu 2 % (2005: 2 %; 2004: 6 %; 2003: 22 %!) bei einem Preis von 1,00 Euro und zu weiteren 55 % (2005: 52 %) bei 1,50 Euro Fahrten einschränken. Die entsprechenden Zahlen bei Diesel-GW-Käufern sind 2 % (2005: 4 %; 2004: 11 %, 2003: 27 %!) und 56 % (2005: 60 %).

Die Durchschnittspreise, bei denen Fahrten eingeschränkt werden sollen, liegen sowohl bei Neuwagenkäufern (Otto-Motor: 1,51 Euro, Dieselmotor: 1,44 Euro) als auch bei Gebrauchtwagenkäufern (Otto-Motor: 1,47 Euro, Dieselmotor: 1,48 Euro) deutlich über denen der Halter insgesamt.

## Autofahrer versuchen zu sparen

Man muss davon ausgehen, dass die Zusatzbelastungen durch höhere Kraftstoffpreise häufig nicht durch Verzicht auf die Fahrzeugnutzung aufgefangen werden, sondern auch dadurch, dass an anderer Stelle, in erster Linie an Reparatur und Wartung, gespart wird. Dies gilt trotz der zurückgegangenen Jahresfahrleistung.

Nicht weniger als 21 % aller Befragten gaben an, sie würden Wartungs- und Reparaturarbeiten so weit wie möglich aufschieben, um ihre Autokosten zu senken.

Reparaturkosten könnten die Fahrzeughalter dadurch einsparen, dass sie funktionsfähige Gebrauchtteile anstelle von Neuteilen einbauen lassen. Für 36 % der Fahrzeughalter wäre dies eine Alternative, für 59 % nicht. Die Bereitschaft zur Verwendung von Gebrauchtteilen ist stark von der Marke des Fahrzeugs abhängig (18 % bis 51 %). Verständlich, dass auch das Fahrzeugalter Einfluss darauf hat, wie die Halter den Einbau von Gebrauchtteilen sehen. Nur 22 % der Halter von bis zu zwei Jahre, aber 54 % 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 53 % der Fahrzeughalter bei der Durchführung von Reparaturen an ihrem Fahrzeug ein Muss. Für ältere Fahrzeughalter sind Originalteile viel wichtiger als für jüngere, Fahrer von Fahrzeugen der Oberklassen-Marken legen auf Originalteile deutlich mehr Wert als die Halter anderer Marken. Auch hier spielt das Fahrzeugalter eine Rolle: 70 % der Halter von unter zwei Jahre alten Fahrzeugen bestehen auf Originalteile, ist das Fahrzeug wenigstens acht Jahre alt, dann gilt dies nur noch in 39 % der Fälle.

ziert. Nur 1 % der Halter eines Fahrzeugs mit Otto-Motor gaben bei der Befragung Anfang 2007 (Anfang 2006: 3 %; Anfang 2005: 5 %) an, bei einem Preis von 1,00 Euro (der inzwischen deutlich überschritten ist) Fahrten auf das Notwendigste zu beschränken. Weitere 57 % (Anfang 2006: 56 %; Anfang 2005: 59 %) wollen Fahrten bei einem Preis von 1,50 Euro einschränken. Nur 4 % der Halter (Anfang 2006: 4 %; 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 wei-



## VI. Wichtige Daten aus 20 Jahren

80 Neuwagenmarkt			kfz-betrieb	
Jahr	Neuzulassungen (Mio. Stück)	Durchschnittspreis (Euro)	Umsatz (Mrd. Euro)	
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	23 880	79,81	
2006	3,468	24 480	84,89	

Quelle: DAT



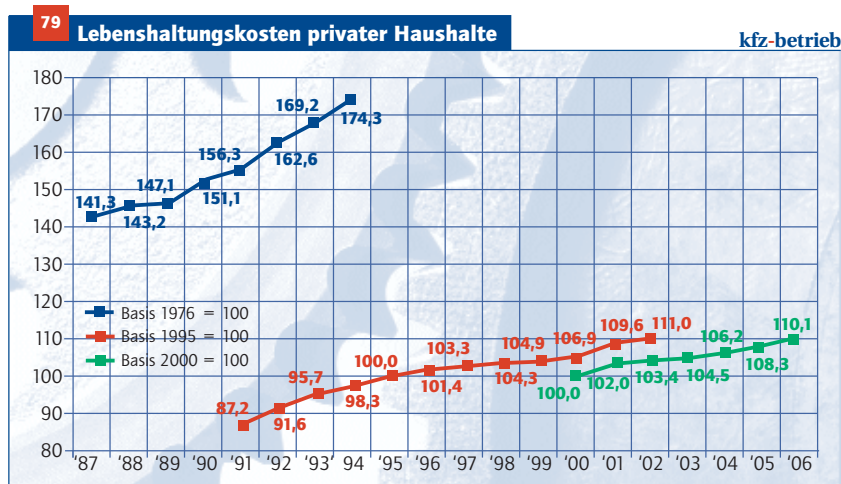
Die diesem Report zugrunde liegenden Untersuchungen führt die DAT seit 35 Jahren durch. Nachfolgend sollen für die letzten 20 Jahre die wichtigsten Ergebnisse aus den Untersuchungen zum Neu- und zum Gebrauchtwagenkauf sowie der Untersuchung über das Kundendienstverhalten dargestellt werden. Die Zeitreihen zeigen Entwicklungen und Tenden-

zen auf, wie sich der Pkw-Gesamtmarkt aus Sicht der Verbraucher darstellt.

Die Preisentwicklungen der letzten 20 Jahre können am besten anhand der vom Statistischen Bundesamt ermittelten und veröffentlichten Preisindizes eingeschätzt werden. Diese Preisindizes sind in Grafik 79 dargestellt. Die Reihe für die Jahre 1987 bis 1994 bezieht sich dabei auf die

„alte“ Bundesrepublik, Basisjahr mit dem Index 100 ist 1976.

Indexwerte für das wiedervereinigte Deutschland ermittelt das Statistische Bundesamt seit 1991, Basisjahr mit dem Index 100 war dabei das Jahr 1995. Die aktuelle Indexreihe hat als neue Basis das Jahr 2000. Alle dargestellten Indexwerte sind Jahresdurchschnittswerte des Verbraucherpreisindex, früher „Preisindex für die Lebenshaltung“ genannt.



### Neu- und Gebrauchtwagenmarkt

Die Zahl der Neuzulassungen, der tatsächlich bezahlte Durchschnittspreis und das daraus resultierende Umsatzvolumen sind die wichtigsten Kenngrößen für den Pkw-Neuwagenmarkt. In Grafik 80 sind diese Kenngrößen dargestellt. Bis 1990 gelten die Werte für die alte, ab 1991 für die heutige Bundesrepublik. Die entsprechenden Daten für den Gebrauchtwagenmarkt im gleichen Zeitraum gibt Grafik 81 wieder. Vergleicht man die Entwicklung beider Märkte in den letzten 20 Jahren, dann zeigt sich,



## 81 Gebrauchtwagenmarkt

Jahr	Besitzumschreibungen (Mio. Stück)	Durchschnittspreis (Euro)	Umsatz (Mrd. Euro)
1987	6,474	4450	28,79
1988	6,519	4755	30,98
1989	6,580	5420	35,64
1990	6,385	6750	43,10
1991	7,961	7260	57,78
1992	7,507	7620	57,21
1993	7,644	7260	55,48
1994	7,586	7465	56,65
1995	7,484	7670	57,52
1996	7,583	7670	58,13
1997	7,382	7925	58,49
1998	7,449	8130	60,54
1999	7,696	8385	64,53
2000	7,400	7975	59,00
2001	7,212	8310	59,92
2002	6,831	7910	54,03
2003	6,771	8220	55,65
2004	6,610	7900	52,22
2005	6,655	8330	55,44
2006	6,733	8310	55,95

Quelle: DAT

dass der Neuwagenmarkt bei allen drei Kenngrößen, also Anzahl, Durchschnittspreis und insbesondere Umsatz, eine höhere Steigerungsrate hatte als der Gebrauchtwagenmarkt.

Die Mehrzahl neuer Pkw wird von den Markenhändlern verkauft; durch Flottengeschäfte und Werksangehörigen-Verkäufe der Hersteller/Importeure sowie Re-Importe „freier“ Händler bekommen diese Markenhändler aber zunehmend Wettbewerb.

Das Gebrauchtwagengeschäft gliedert sich dagegen traditionell in drei Teilmärkte: Neuwagenhandel, Gebrauchtwagenhandel und Privatmarkt. Die Marktanteile dieser drei Teilmärkte haben sich

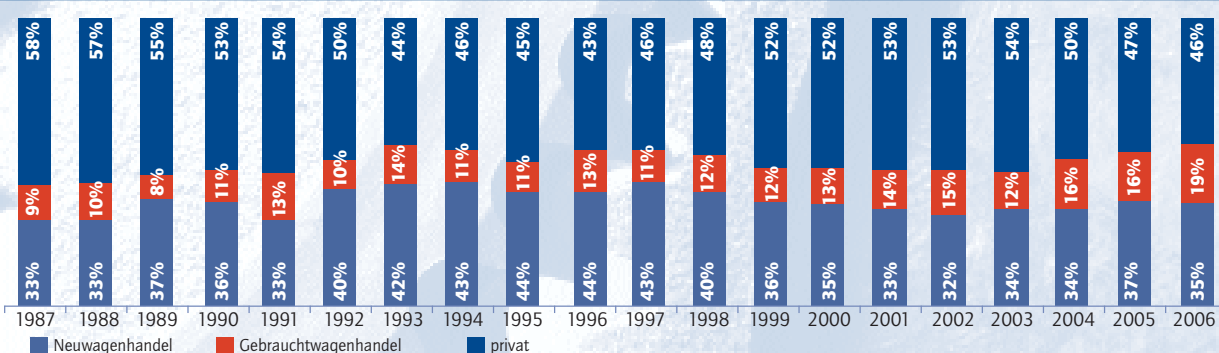
in der Vergangenheit fast von Jahr zu Jahr mehr oder weniger stark verschoben.

In Grafik 82 sind die stückzahlbezogenen Marktanteile für die letzten 20 Jahre dargestellt. Diese Anteile gelten bis 1990 für die alte und ab 1991 für die heutige Bundesrepublik. Bis Ende der 80er-Jahre war der Handel in seinem Gebrauchtwagengeschäft durch die damals noch geltende Mehrwertsteuerregelung gegenüber dem Privatmarkt benachteiligt, was sich auch in den Marktanteilen selbst niederschlug. 1990 stellte der Gesetzgeber durch den § 25 a Umsatzsteuergesetz nahezu „Waffengleichheit“ her. Dadurch konnte der Handel, insbesondere der Neuwagenhandel, zunächst Marktanteile

zurückgewinnen. In den Jahren ab 1997 musste er allerdings wieder Einbußen hinnehmen. Als dann am 1. Januar 2002 das neue Gewährleistungsrecht in Kraft trat, konnte man erwarten, dass der

## 82 Entwicklung der Marktanteile

kfz-betrieb



Quelle: DAT



## Wichtige Daten



Handel Marktanteile zuge-  
winnt. Dies war zwei Jahre  
nicht der Fall, doch in den  
letzten drei Jahren hat der  
Handel, zusammengerechnet,  
spürbar zulegen können.

Deutliche Unterschiede  
gibt es weiterhin zwischen  
„Ost“ und „West“, wie Grafik  
<sup>83</sup> zeigt. Im Osten Deutsch-  
lands hat sich der Neuwagen-  
handel zur stärksten Kraft  
entwickelt und auch der Ge-  
brauchtwagenhandel spielt  
dort eine größere Rolle als im  
Westen Deutschlands.

### Verbesserte Fahrzeugqua- lität reduziert Kosten

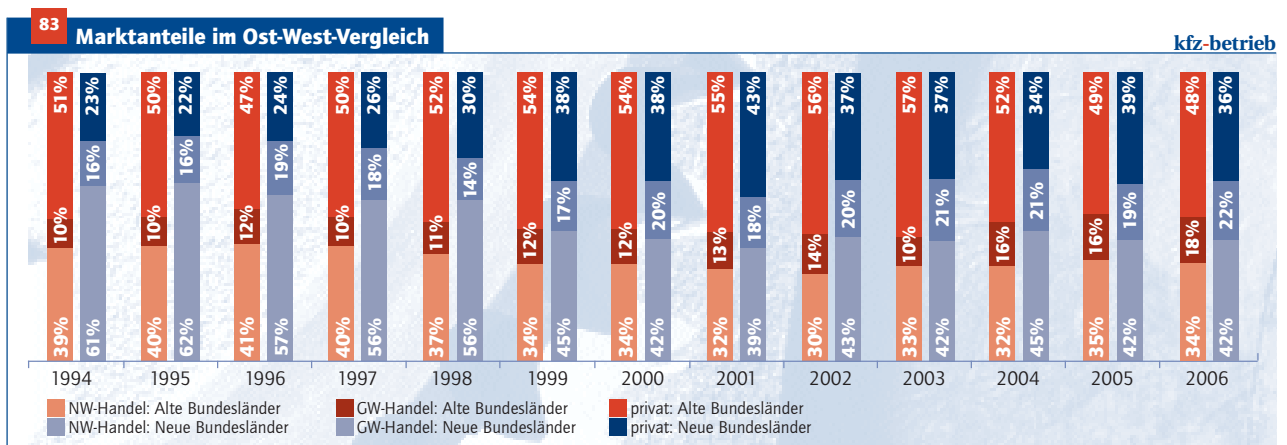
Die durchschnittlich bezahl-  
ten Neu- und Gebrauchtwagen-  
preise sind in den letzten  
20 Jahren recht deutlich und  
stärker als die Lebenshal-  
tungskosten insgesamt gestie-  
gen, wobei weniger Preiser-  
höhungen der Hersteller/Imp-  
ortureure, als vielmehr die ge-  
stiegenen Ansprüche der Käufer für die  
höheren Kaufpreise hauptverantwortlich  
waren. Für die Fahrzeugwartung und die  
Beseitigung von Verschleißschäden ging  
der Aufwand dagegen relativ (bei der  
Wartung) bzw. absolut (beim Verschleiß)  
zurück. Dass es den Herstellern/Impor-  
teuren gelungen ist, immer bessere Fahr-  
zeuge zu bauen, zeigen eindrucksvoll die  
Daten über die Entwicklung der pro Fahr-

<sup>84</sup> Wartung und Reparatur				kfz-betrieb
Jahr	Wartungs- arbeiten pro Pkw (Stück)	Wartungs- aufwand pro Pkw (Euro)	Verschleiß- reparaturen pro Pkw (Stück)	Aufwand für Verschleiß pro Pkw (Euro)
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
2006	0,96	247	0,75	175

Quelle: DAT

zeug und Jahr durchgeführten Arbeiten  
in Grafik <sup>84</sup>. Bis einschließlich 1994 gel-  
ten die Daten für die alte, ab 1995 für  
die heutige Bundesrepublik.

Die Verlängerung der Wartungsinter-  
valle führte zu deutlich weniger War-  
tungsarbeiten, die höhere Standfestigkeit  
fast aller Verschleißaggregate führte zu  
weniger Verschleißreparaturen. Wichtig:





## 85 Marktanteile an Wartung und Reparatur (%)

Jahr	Vertragswerkstatt	Sonstige Kfz-Werkstatt	Tankstelle	Do-it-yourself	keine Angaben
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
2006	56	31	0	7	6

Quelle: DAT

## 86 Zahl der Aufträge (in Mio. Stück)

Jahr	Vertragswerkstatt	Sonstige Kfz-Werkstatt	Tankstelle	Do-it-yourself	Gesamt
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	91,9
2004	44,1	27,0	0,5	8,0	85,0
2005	46,9	26,1	0,2	8,9	85,5
2006	47,1	25,5	0,1	6,3	83,9

Quelle: DAT



## Wichtige Daten



Da im Rahmen der DAT-Untersuchungen zum Kundendienstverhalten ausschließlich Fahrzeughalter befragt wurden, sind in den ausgewiesenen Zahlen Wartungs- und Reparaturarbeiten, die von Kfz-Betrieben in Eigenregie an Fahrzeugen im Bestand des Handels durchgeführt wurden, nicht berücksichtigt.

### ASU bringt den Werkstätten Aufträge

Die Werkstätten stehen bei der Wartung und Reparatur von Fahrzeugen in Konkurrenz zu den „Heimwerkern“. 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.

In der Mehrzahl der Fälle wird die ASU bzw. die AU in einer autorisierten Werkstatt durchgeführt. Da das Auto dann ohnehin in der Werkstatt ist, werden viele Arbeiten, die zuvor in Eigenregie (1984: 30 %) erledigt wurden, bei eben dieser Werkstatt in Auftrag gegeben.

Seit 1997 sind Arbeiten im Do-it-yourself-Bereich besonders deutlich rückläufig. Dies ist auf den immer größeren Anteil elektronischer Bauelemente zurückzuführen, die von den Heimwerkern nicht mehr gewartet oder repariert werden kön-

nen. Unter Berücksichtigung des Fahrzeugbestands sowie der je Fahrzeug durchgeführten Arbeiten und den Marktanteilen der einzelnen Teilmärkte lässt sich das jeweilige Auftragsvolumen errechnen. Grafik 86 zeigt, wie sich dieses Auftragsvolumen einschließlich der im Auftrag der Fahrzeughalter durchgeführten Unfallreparaturen entwickelt hat.

An der Gesamtzahl der Arbeiten wird die positive Auswirkung der besseren Fahrzeugqualität für die Autofahrer besonders deutlich. Obwohl der Pkw-Bestand vom 1. Juli 1987 (27,908 Mio.) bis 1. Juli 2006 (rund 46,330 Mio.) um 66,0 % gestiegen ist, hat die Zahl der Arbeiten an den Fahrzeugen nur um 7,4 % zugenommen.

### Neuwagenkäufer mit höchstem Durchschnittseinkommen

Abgeschlossen werden soll der 20-Jahres-Rückblick mit einem Blick auf die durchschnittlichen Netto-Monatseinkommen. 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 (wobei diese Untersuchung anfangs in zweijährigem Turnus durchgeführt wurde) in allen Erhebungsjahren über das höchste Durchschnittseinkommen der drei Gruppen verfügten. Da die Lebenshaltungskosten, wie die Indexreihen in Grafik 79 ergeben, in den letzten 20 Jahren um 47,7 % gestiegen sind, zeigt Grafik 87 auch, dass die Einkommenssteigerung bei den Fahrzeughaltern mit 43,5 % mit den Lebenshaltungskosten nicht ganz Schritt halten konnte. Die Einkommen der Neu- und der Gebrauchtwagenkäufer stiegen um jeweils 56,6 % (bei den Neuwagenkäufern bezieht sich diese Steigerung auf nur 19 Jahre) und damit stärker als die Lebenshaltungskosten. Der geringere Anteil von Käufern aus den unteren Einkommensklassen ist dafür verantwortlich.

kfz-betrieb			
87 Durchschn. Haushaltseinkommen (Euro)			
Jahr	Fahrzeughalter	NW-käufer	GW-käufer
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
2006	2 555	3 070	2 505

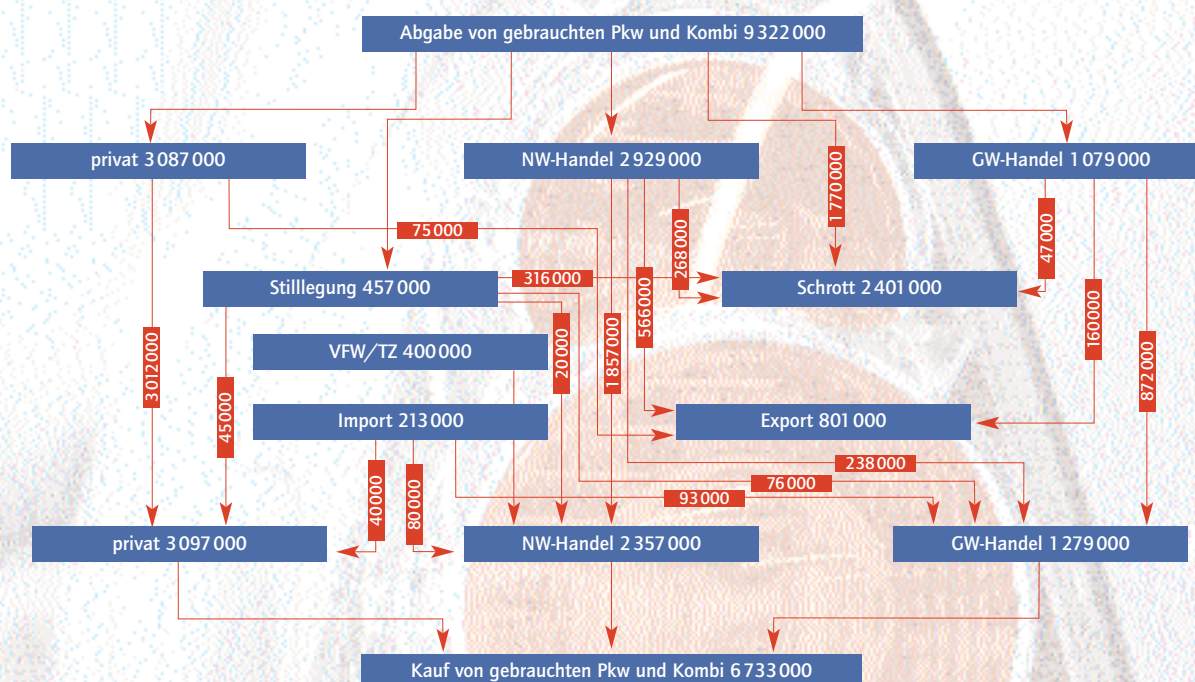
Einkommen: netto pro Monat Anmerkung: n.e. = nicht erhoben Quelle: DAT



# VII. DAT-Gebrauchtwagen-Marktmodell

Der Gebrauchtwagenmarkt 2006

kfz-betrieb



Quelle: DAT

## IMPRESSUM

**kfz-betrieb**  
**dossier**

Das »kfz-betrieb-Dossier« ist als Supplement dem Träger-Titel »kfz-betrieb« beigelegt.

### Geschäftsführer

Ernst Haack, Tel.: 0049-(0)931/4 18-22 12,  
Fax: 0049-(0)931/4 18-27 72  
E-Mail: ernst\_haack@vogel-automedien.de

### Redaktion

Wolfgang Michel (Chefredakteur)  
Dr. Gunther Schunk (Chef v. Dienst)  
Ute Jaxtheimer (Textredaktion)

### Verantwortlich für den Inhalt

Dipl.-Ing. Jürgen Schönleber (DAT)

### Beauftragtes Institut

GfK Marktforschung GmbH  
Nordwestring 101, 90319 Nürnberg  
Telefon 0049-(0)911/39 50

### Untersuchungszeitraum

Oktober 2006 bis Januar 2007

### Methode

Repräsentative Befragung;  
Bedingung: Fahrzeuge mussten im Zeitraum  
März bis Juni 2006 gekauft worden sein.

Im Januar 2007 wurde darüber hinaus eine repräsentative Untersuchung unter deutschen Autofahrern zum Thema Kundendienstgewohnheiten durchgeführt.

### Layout

Thomas Müller (Ltg. VAM Layout)

### Herstellung

Robert Krauth

### Druck

Vogel Druck und Medienservice GmbH & Co. KG,  
Leibnizstraße 5, 97204 Höchberg

### Erfüllungsort und Gerichtsstand

Würzburg

### Anschrift von Verlag und Redaktion

Vogel Auto Medien GmbH & Co. KG,  
Max-Planck-Str. 7/9, 97082 Würzburg,  
Tel.: 0049-(0)931/4 18-24 17,  
Fax: 0049-(0)931/4 18-20 60  
<http://www.vogel-automedien.de>

Nachdruck und photomechanische Wiedergabe, auch auszugsweise, nur mit Quellenangabe: DAT-Report und »kfz-betrieb«.





## VIII. Kennzahlenübersicht 2006

Kennzahlen über den Pkw-Gebrauchtwagenmarkt 2006 (2005)					kfz-betrieb			
Kauf des Gebrauchtwagens	von privat		beim Gebrauchtwagenhandel		beim Neuwagenhandel		gesamt	
Teilmärkte								
- in %	46	(47)	19	(16)	35	(37)	100	(100)
- in Millionen Stück	3,097	(3,128)	1,279	(1,065)	2,357	(2,462)	6,733	(6,655)
- in Milliarden Euro	19,96	(21,06)	8,45	(7,49)	27,54	(26,89)	55,95	(55,44)
Alter des Wagens (Jahre)	7,3	(7,1)	6,9	(6,0)	3,8	(4,0)	6,0	(5,8)
Kilometerstand (Tausend)	92,5	(85,8)	87,1	(76,3)	51,3	(53,4)	77,0	(72,4)
Kaufpreis (in Euro)	6 440	(6 750)	6 590	(7 080)	11 670	(10 940)	8 310	(8 330)
Reparaturausgaben im 1. Halbjahr nach Kauf								
- in Euro	78	( 98)	64	( 56)	27	(25)	58	(63)
- in Prozent des Preises	1,21	(1,45)	0,97	(0,79)	0,23	(0,23)	0,70	(0,76)
Netto-Haushalts-Einkommen (in Euro)	2 545	(2 460)	2 205	(2 140)	2 610	(2 570)	2 505	(2 450)
Erstkäuferanteil								
- reine Erstkäufer (%)	33	(32)	22	(21)	16	(20)	25	(26)
- Zusatzkäufer (%)	12	(14)	9	(11)	10	(11)	11	(12)
Haltezeit des Vorwagens (Monate)	73	(73)	79	(74)	78	(79)	76	(76)
Alter des Käufers (Jahre)	37	(37)	39	(39)	42	(41)	39	(39)

Quelle: DAT





## Kennzahlen über den Kundendienstmarkt 2006 (2005)

kfz-betrieb

	Vertragswerkstatt		sonstige Werkstatt		Tankstelle		Eigenarbeit		Bekanntenhilfe	
<b>Reparatur- und Wartungsaufträge in Mio. Stück</b>	47,1	( 46,9)	25,5	( 26,1)	0,1	( 0,2)	3,1	( 3,4)	3,2	(5,4)
<b>Durchführung von:</b>										
- großer Inspektion	71%	(76%)	23%	(19%)	0%	(0%)	0%	(0%)	3%	(2%)
- kleiner Inspektion	61%	(60%)	24%	(24%)	0%	(1%)	3%	(4%)	4%	(5%)
- sonstige Inspektion/Motortest	47%	(48%)	35%	(36%)	0%	(1%)	4%	(4%)	5%	(7%)
- Verschleißreparaturen	49%	(46%)	35%	(35%)	0%	(0%)	5%	(6%)	4%	(9%)
- Unfallreparaturen	59%	(51%)	36%	(36%)	0%	(0%)	3%	(5%)	1%	(4%)
<b>Gesamtvolumen</b>	56%	(55%)	31%	(31%)	0%	(0%)	4%	(4%)	4%	(6%)

Quelle: DAT

kfz-betrieb

## Kennzahlen über den Pkw-NW-Markt 2006 (2005)

<b>Neuzulassungen (in Mio.)</b>	3,468	( 3,342)
<b>Durchschnittspreis (in Euro)</b>	24 480	(23 880)
<b>Umsatz (Mrd. Euro)</b>	84,89	( 79,81)
<b>Erstverkäuferanteil</b>		
- reine Erstkäufer (%)	10	(11)
- Zusatzkäufer (%)	13	(14)
<b>Netto-Haushaltseinkommen (in Euro)</b>	3 070	(3 030)
<b>Alter des Käufers (Jahre)</b>	44	(44)
<b>Haltezeit des Vorwagens (Monate)</b>	67	(66)
<b>Zahl der pro Kfz-Betrieb betreuten Pkw</b>	997	(964)
<b>Zahl der Aufträge pro Kfz-Betrieb</b>	1 806	(1 802)

Quelle: DAT

kfz-betrieb

## Wartungsarbeiten pro Pkw und Jahr 2006 (2005)

<b>große Inspektion</b>	0,43	(0,41)
<b>kleine Inspektion</b>	0,24	(0,24)
<b>sonstige Inspektion</b>	0,24	(0,28)
<b>Motortest</b>	0,05	(0,05)
<b>gesamt</b>	0,96	(0,98)
<b>Wartungsaufwand</b>	247 Euro	(212 Euro)

Quelle: DAT

kfz-betrieb

## Reparaturarbeiten pro Pkw und Jahr 2006 (2005)

<b>Verschleißreparaturen</b>	0,75	(0,79)
<b>Unfallreparaturen</b>	0,10	(0,10)
<b>Reparaturaufwand (nur Verschleiß)</b>	175 Euro	186 Euro

Quelle: DAT



**Aktuell.  
Präzise.  
Preiswert.**

## **SilverDAT II**

– das professionelle  
Daten- und Informationssystem für

- **Automobiltechnik**
- **Fahrzeughandel**
- **Kommunikation**

Ob Reparaturkostenkalkulationen, AU-Prüf- und Einstellwerte, Restwertprognose, Gebrauchtfahrzeugbewertung oder Datenaustausch:

**SilverDAT II** bietet Ihnen alle Informationen aus einer Hand und ist damit ein unentbehrliches Hilfsmittel zum traditionell günstigen Preis.

Deutsche Automobil  
Treuhand GmbH

Hellmuth-Hirth-Str. 1  
73760 Ostfildern

Infotelefon:  
0711 4503-140

Telefax:  
0711 4503-133

E-Mail:  
Vertrieb@DAT.de

Internet:  
[www.DAT.de](http://www.DAT.de)

Deutsche Automobil Treuhand GmbH





# EXKLUSIVES

findet man nicht überall



**MACHEN SIE DEN UNTERSCHIED!**

Deutschlands führendes Erstausrüster-Öl gibt es nur in der guten Fachwerkstatt. Und das zahlt sich für Sie aus.

[www.fuchs-europe.de](http://www.fuchs-europe.de)

