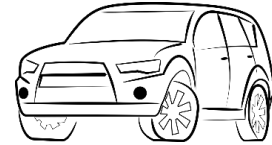


<b>WKA-LF07-LS01</b>	<b>Analyse des Gebrauchtfahrzeugmarktes</b>
----------------------	---

### Situation

Sie sind Auszubildende zur Automobilkauffrau/Auszubildender zum Automobilkaufmann der Schnecke GmbH, einem freien Händler mit Sitz in Brühl. Das Unternehmen beschäftigt 40 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Die Schnecke GmbH verkauft gebrauchte Fahrzeuge aller Marken an Privat- und Firmenkunden.

Schnecke GmbH



Ihr Ausbilder Herr Schnecke hat Ihnen auf Ihrem Schreibtisch eine Mitteilung hinterlassen.

### Aufträge

1. Erstellen Sie die von Ihrem Vorgesetzten gewünschte Präsentation und stellen Sie diese vor.
2. Gestalten Sie für die anderen Auszubildenden ein übersichtliches Handout zu Ihrem Vortrag.
3. Bei der Vorstellung der anderen Gruppen füllen Sie den bereits bekannten Beobachtungsbogen aus.

## Datenkranz

<b>INTERNE MITTEILUNG</b>		<i>Schnecke GmbH</i> 
von	Wolfram Schnecke	
für	Auszubildende/r	
Betreff	Gebrauchtfahrzeugmarkt	
<p>Sehr geehrte/r Auszubildende/r,</p> <p>aufgrund Ihrer sehr guten Leistungen im ersten Lehrjahr habe ich Sie mit drei weiteren Auszubildenden für die Gebrauchtwagen-Verkäufererschulung angemeldet.</p> <p>Deshalb habe ich die Bitte an Sie vier, für die Betriebsversammlung eine digitale Präsentation vorzubereiten. Diese sollte neben einer Analyse des Gebrauchtfahrzeugmarktes auch die unternehmens-eigenen Daten beinhalten, um zukünftig ein zielgruppengerechtes Sortiment an Gebrauchtfahrzeugen bereitstellen zu können. Verwenden Sie für die übersichtliche Darstellung ein Tabellenkalkulationsprogramm.</p> <p>Nehmen Sie dazu die Ihnen vorliegenden Informationsmaterialien zu Hilfe.</p> <p>Zeitlicher Rahmen des Vortrages: ca. 10 Minuten</p> <p>Mit freundlichen Grüßen</p> <p><i>Wolfram Schnecke</i></p>		

### Auszug aus dem jährlichen Bericht des Autohaus Schnecke an die Gesellschafter:

Im Jahr 2016 hat das Autohaus Schnecke 629 Gebrauchtwagen verkauft. Der Gesamterlös im Gebrauchtwagenbereich betrug 6.825.908 Euro. Das durchschnittliche Alter der Gebrauchtwagen betrug 9,9 Jahre.

### Auszug aus einer Branchenzeitschrift:

<p>30 Prozent aller im Jahr 2016 gekauften Gebrauchtwagen wurden über ein Inserat einer Online-Börse erworben. Allerdings ist dies ein leichter Rückgang gegenüber dem Vorjahr (2015: 35 Prozent). 39 Prozent aller Gebrauchtwagenkäufer bezeichneten das Internet als ursächlich, um einen Händler zu kontaktieren, der sich nicht in der näheren Umgebung des eigenen Wohnortes befand. 31 Prozent haben sich für eine andere Marke als ursprünglich geplant entschieden. 23 Prozent haben aufgrund des Internets den eigentlich anvisierten Händler gewech-</p>	<p>selt. Immerhin 21 Prozent wechselten aufgrund ihrer Recherche im Internet das Modell, blieben jedoch ihrer einst präferierten Marke treu. Und 18 Prozent derer, die das Internet im Rahmen des Kaufprozesses genutzt hatten, entschieden sich für einen Gebrauchtwagen statt für einen Neuwagen. Zu guter Letzt haben 14 Prozent der Gebrauchtwagenkäufer sogar das Händlerangebot verworfen und bei einer Privatperson gekauft, umgekehrt hatten ebenfalls 14 Prozent aufgrund des Internets statt von privat beim Handel gekauft.</p>
--	--

## Interview mit Herrn Karst, einem Experten aus der Automobilbranche

### **Viele Autohäuser verkaufen mehr Gebrauchtwagen als Neuwagen. Wie wichtig ist dabei die Größe?**

Sehr. Die Kunden wollen Auswahl, nicht nur zehn Fahrzeuge eines Modells, sondern 50. Und die jungen Gebrauchten kosten heute oft so viel wie Neuwagen vor zehn Jahren. Damit sind auch die Ansprüche an das Ambiente gestiegen.

### **Wie groß muss ein Gebrauchtwagenplatz mindestens sein?**

Kleiner als 100 Fahrzeuge bringt es nichts.

### **Wie lange stehen Gebrauchtwagen normalerweise beim Händler?**

Gebrauchtwagen stehen im Schnitt 95 Tage lang auf dem Hof des Händlers – ein sattes Plus von 8 Tagen im Vergleich zum Vorjahr.

### **Sehen Sie den Trend zu immer jüngeren Gebrauchten?**

Vor fünf Jahren war das Angebot an ganz jungen Gebrauchten wie Werkswagen und ehemaligen Mietfahrzeugen sehr hoch. Dies hat sich in der Zwischenzeit komplett verändert. Die Händler haben inzwischen auch viele Leasingrückläufer im Sortiment. Zudem steigt die Nachfrage nach älteren Fahrzeugen, die weniger kosten.

### **Was lohnt sich mehr? Neuwagen- oder Gebrauchtwagen?**

Für viele Händler die Gebrauchtwagen, da sie hier größere Gestaltungsmöglichkeiten und höhere Deckungsbeiträge haben. Das Gebrauchtwagengeschäft mit jungen Fahrzeugen lässt sich auch einfacher mit Finanzdienstleistungen für Wartung und Verschleiß, Kreditschutzbriefen oder Finanzierungen abdecken, die an das Autohaus selbst binden.

### **Einige Autohäuser haben im vergangenen Jahr einen Leiter Digitalisierung eingestellt – braucht man den?**

Viele große Betriebe auf jeden Fall. Sie wollen neue Dinge im digitalen Vertrieb auflegen. Wer sich damit nicht befasst, wird irgendwann im Hintertreffen sein, weil dies zu einem Wettbewerbsnachteil führt.

### **Worauf setzt der Handel beim Onlinegeschäft mit Gebrauchten? Die Seiten der Hersteller, Autobörsen oder eigene Internetauftritte?**

Ein eigenes Angebot ist absolut notwendig, um die Stammkundschaft direkt zu binden. Auch die beiden großen Börsen sind unumgänglich. Die Seiten, die der Hersteller macht, bringen

dagegen wenig, da sich hier der Kunde auf Neues einstellen müsste.

### **Wie verteilt sich der Absatz zwischen eigenen Seiten und Börsen?**

Etwa 40 Prozent werden über eigene Seiten gemacht, wenn die Vernetzung gut ist.

### **Wird in der Branche mit Festpreisen gearbeitet?**

Ja, die werden morgens gemeinsam festgelegt und der einzelne Verkäufer kann davon ohne Zustimmung des Verkaufleiters nicht abweichen. Setzt ein Verkäufer diesen Festpreis durch, bekommt er in der Regel eine höhere Provision. Dadurch ist es möglich, durch einen niedrigeren Preis in den Börsen unter den ersten Angeboten zu sein.

### **Wie wirkt sich der Dieselskandal auf den Gebrauchtwagenmarkt aus?**

Laut KBA\* sind die Zulassungszahlen von Dieselfahrzeugen rückläufig. Dafür haben die Zulassungen von Benzinfahrzeugen zugelegt. Verhalten ist immer noch die Nachfrage bei Elektrofahrzeugen.

\*Kraftfahrt-Bundesamt

<b>Durchschnittliche Standtage Autohaus Schnecke</b>		
	2015	2016
Januar	125	115
Februar	110	108
März	89	92
April	87	86
Mai	107	105
Juni	99	98
Juli	75	89
August	106	99
September	104	92
Oktober	100	91
November	97	89
Dezember	118	110

<b>Verkaufte Fahrzeuge im Gebrauchtwagengeschäft (Deutschland in Stück)</b>				
	2013	2014	2015	2016
<b>Markenhandel</b>	8.797.800	10.248.600	11.222.400	12.769.900
<b>freier Handel</b>	6.398.400	5.663.700	5.076.800	5.705.700
<b>Privatmarkt</b>	11.463.800	11.057.700	10.420.800	8.694.400

Hinweis: Als Marktanteil bezeichnet man den in Prozent ausgedrückten Anteil eines Unternehmens am gesamten Marktvolumen zu einem bestimmten Zeitpunkt.

<b>Durchschnittliche Gebrauchtwagenpreise</b>	
Jahr	Durchschnittspreise in Euro
2007	8.400
2008	5.690
2009	8.590
2010	8.790
2011	9.740
2012	9.150
2013	9.420
2014	9.870
2015	10.620
2016	11.430

Besitzumschreibungen  
in den Jahren 2007 bis 2016 nach  
ausgewählten Fahrzeugklassen mit dem  
Durchschnittsalter der Fahrzeuge

Jahr	Alter der Personenkraftwagen in Jahren	
	2007	8,3
2008	8,4	
2009	8,4	
2010	8,9	
2011	9,1	
2012	9,0	
2013	9,2	
2014	9,4	
2015	9,5	
2016	9,7	