

Datum 28.12.2011 -

Wirtschaft

Hersteller drücken Autos mit Rabatt in den Markt

Die Autohersteller und der Handel haben 2011 verstärkt Rabatte angeboten, um ihre Autos zu verkaufen. Dies ist für Forscher ein Signal für einen schwachen Automarkt 2012.

Mit immer zahlreicheren Rabattaktionen drücken die Autohersteller ihre Modelle in den deutschen Markt. Zum Jahresende haben die Unternehmen bei ihren über das Internet angebotenen Nachlässen, offenen Werbeaktionen und bei den Zulassungen auf zunächst eigene Rechnung noch einmal nachgelegt, wie das Center Automotive Research (CAR) der Universität Duisburg-Essen berichtete.

CAR-Direktor Ferdinand Dudenhöffer sieht in diesem Verhalten deutliche Signale für eine allgemeine Schwäche des Marktes. "Die Käufer sind nur noch bei größeren Zugeständnissen zum Autokauf bereit." Der aus mehreren Elementen errechnete Rabatt-Index des Instituts stieg auf den Jahreshöchststand. Für die Marktschwäche ist auch die Zeit der Rabatte ein Hinweis, hieß es weiter in dem CAR-Bericht. Normalerweise werden finanzielle Anreize in den Monaten März, April und Mai gesetzt – nun hat sich das auf das Jahresende verschoben. "Der deutsche Automobilmarkt wird im Jahre 2012 daher nur mit viel Mühe und Geld in Bewegung gehalten werden können", sagt Dudenhöffer.

Der Studie zufolge wurde im November mehr als jedes vierte neue Auto taktisch zugelassen – das sind 76.730 Zulassungen. Mit taktischen Zulassungen bezeichnet CAR Fahrzeuge, die zunächst auf Händler oder Hersteller angemeldet und dann in der Regel mit großen Nachlässen als Tageszulassung oder junge Gebrauchte an die Kunden gebracht werden. Besonders Opel bediente sich laut Dudenhöffer dieser Strategie. Im November hatte das Unternehmen eine Quote von 43,2 Prozent. Auch Audi, VW und Ford arbeiteten intensiv mit dem Instrument und ließen über 30 Prozent ihrer Neuwagen auf eigene Rechnung zu.

Die über das Internet angebotenen Rabatte stiegen im Dezember leicht auf 15,9 Prozent vom Listenpreis, berichtete CAR. Bemerkenswert seien die Angebote für die Skoda-Modelle Fabia und Oktavia mit 25 bis 29 Prozent Rabatt.

Ein weiteres Instrument sind offen beworbene Preisnachlässe etwa über Sondermodelle oder günstige Leasingangebote mit einer durchschnittlichen Ersparnis von 11,3 Prozent. Erneut sind in diesem Segment die Importeure besonders aktiv gewesen. So bieten Fiat und Citroën weiterhin einzelne Modelle mit mehr als 30 Prozent Kundenvorteil an. Laut CAR erreicht mit BMW auch ein Premium-Hersteller diese Dimension – mit der auslaufenden Dreier-Reihe, die vor dem Start des neuen Modells noch verkauft werde.

Autobauer peilen Rekorde an

Die Konzerne investieren kräftig und fördern den Verkauf im Inland mit Rabatten.

Martin-W. Buchenau
Stuttgart

Die deutsche Autoindustrie fährt dank der hohen Nachfrage aus Schwelmländern Sonderschichten und sieht bisher keine Anzeichen für eine drastische Abkühlung der Konjunktur. Der Premiumhersteller Audi will in den kommenden Jahren sogar mehr investieren als bislang geplant. Bis 2016 werde die Volkswagen-Tochter das Investitionsbudget für Standorte und neue Modelle sowie Zukunftstechnologien wie Elektro- und Hybridantriebe um zwei auf 13 Milliarden Euro aufstocken, teilte das Unternehmen mit. Weltweit schuf Audi 2011 rund 3 500 neue Stellen, mehr als je in einem Jahr zuvor.

Auch die Beschäftigten der Konzern-Mutter Volkswagen können ohne große Sorgen um ihren Job den Jahreswechsel feiern. „Wir als Betriebsrat sind der Auffassung, dass der Absatz 2012 - wenn es nicht so toll läuft - auf dem gleichen Niveau

wie 2011 liegen wird“, sagte Betriebsratschef Bernd Osterloh der Nachrichtenagentur Reuters. Am Stammsitz in Wolfsburg seien alle Verträge mit Leiharbeitern, die bei Produktionsspitzen eingesetzt werden, bis Anfang 2013 verlängert worden. Eine sinkende Nachfrage erwartet VW demnach nicht.

Bei Porsche laufen die Bänder im Werk Leipzig mittlerweile sogar nachts. Laut Betriebsratschef Uwe Hück sollen 2012 mehr als 38 000 Autos pro Jahr am Stammsitz in Zuffenhausen gebaut werden, das wäre ein neuer Rekordwert.

Daimler erwartet im kommenden Jahr vor allem eine hohe Nachfrage nach Lastwagen. „Bis zum jetzigen Zeitpunkt rechnen wir für Daimler Trucks in 2012 mit einem erneuten weltweiten Absatzanstieg“, teilte

Spartenchef Andreas Renschler mit. Von Januar bis Ende November 2011 steigerten die Schwaben den Lkw-Absatz um 15 Prozent auf 371 400 Fahrzeuge. Bis Ende 2013 will Daimler mehr als eine halbe Million Lastwagen jährlich verkaufen.

Trotz aller Zuversicht gibt es aber auch erste Warnsignale bei den Preisen: „In Deutschland stecken wir schon mitten in einer Rabattschlacht“, sagt der Duisburger Auto-Professor Ferdinand Dudenhöf-

fer. Insgesamt gewährten die Verkäufer von Neuwagen durchschnittlich Rabatte von deutlich mehr als 18 Prozent. Bei Internethändlern stieg der Rabatt für die 25 verkaufsstärksten Modelle im Dezember noch einmal um 0,2 Punkte auf 15,9 Prozent. Die insgesamt gewährten Preisnachlässe seien die größten

seit Einführung des Rabatt-Indexes vor fünf Jahren, heißt es in einer unveröffentlichten Studie des Center Automotive Research (CAR) der Universität Duisburg-Essen, die dem Handelsblatt vorliegt.

Europas größter Autokonzern VW kurbelt den Absatz mit Hilfe des konzernerneigten Absatzfinanzierers und Sonderprogrammen für Händler an. Auch Mercedes, BMW und Audi gaben zum Jahresabschluss immer mehr Nachlass. Besonders die „taktischen Zulassungen“ wie Tageszulassungen, die es dem Händler erlauben, Fahrzeuge mit Rabatt an Kunden weiterzugeben, sind weiter gestiegen. Mit 76 730 wurde fast jedes dritte Fahrzeug auf Hersteller oder Händler zugelassen.

Die Rabattschlacht setzt auch deshalb ein, weil der deutsche Automarkt, der größte in Europa, nach Einschätzung des Branchenverbandes VDA 2012 kaum wachsen wird. Der Verband erwartet, dass die Staatsschuldenkrise das Verbrauchervertrauen drücken wird.

13 Mrd.

Euro will Audi bis 2016 in die Produktionsstandorte, neue Modelle und Zukunftstechnologien investieren.

Quelle: Unternehmensangaben

Bild.de 28.12.2011 | 16:41 UHR Suchbegriff FINDEN

AKTUELL VIDEO THEMEN DER TAG BEI BILD.DE WETTER GEWINNSPIELE BILD-SHOP

HOME NEWS POLITIK GELD UNTERHALTUNG SPORT LIFESTYLE RATGEBER REISE **AUTO** DIGITAL SPIELE REGIONAL

Home > Auto

MITTWOCH, 28. DEZEMBER 2011,

Autohersteller bieten immer höhere Rabatte

Duisburg – Autokäufer in Deutschland haben sich im Dezember erneut über höhere Rabatte für Neuwagen freuen können. Vor allem die Nachlässe im Handel sowie die Zahl der Kurzzulassungen hätten sich erhöht, so das CAR-Center Automotive Research der Universität Duisburg-Essen. Mit einem Nachlass von mehr als 32 Prozent war der Fiat Panda das Auto mit dem höchsten Rabatt vor dem Citroen Berlingo mit gut 31 Prozent. Die durchschnittlichen Händler-Rabatte bei Internetvermittlern für die 25 verkaufsstärksten Modelle stiegen im Dezember um 0,2 auf 15,9 Prozent, so die Studie des Experten Ferdinand Dudenhöfner.

Schnäppchen beim Autokauf

Rabatte für Autos steigen

Mittwoch, 28.12.2011, 13:43

Die Autohersteller locken Kunden mit immer höheren Rabatten. Experten sehen darin eine Verschlechterung der Nachfrage. Die Käufer können sich indes über Nachlässe von bis zu 30 Prozent freuen

Vor allem die Nachlässe im Handel sowie die Zahl der Kurzzulassungen hätten sich erhöht, teilte **das CAR-Center Automotive Research der Universität Duisburg-Essen** am Mittwoch mit. Auch bei offenen Werbeaktionen hätten die Unternehmen zugelegt.

CAR-Direktor Ferdinand Dudenhöffer sieht in diesem Verhalten deutliche Signale für eine allgemeine Schwäche des Marktes: „Die Käufer sind nur noch bei größeren Zugeständnissen zum Autokauf bereit.“ Der aus mehreren Elementen errechnete Rabatt-Index des Instituts stieg auf den Jahreshöchststand. Im vergangenen Jahr **hatte das Institut für 2011 noch mit steigenden Preisen gerechnet**.

Wie die Hersteller günstige Preise ertricksen

Der Studie zufolge wurde im November mehr als jedes vierte neue Auto (28,5 Prozent) „taktisch zugelassen“. Diese Kurzzulassungen kommen nach wenigen Tagen – als Tageszulassung oder junge Gebrauchte – billiger auf den Markt. Spitzenreiter in dieser Disziplin war im November laut Dudenhöffer Opel mit einer Quote von 43,2 Prozent. Auch **Audi, VW und Ford** arbeiteten intensiv mit dem Instrument und ließen über 30 Prozent ihrer Neuwagen auf eigene Rechnung zu.

Die über das Internet angebotenen Rabatte stiegen im Dezember leicht auf 15,9 Prozent vom Listenpreis, berichtete CAR. Bemerkenswert seien die Angebote für die Skoda-Modelle Fabia und Octavia mit 25 bis 29 Prozent Rabatt.

Offen beworbene Preisnachlässe

Weiteres Instrument sind offen beworbene Preisnachlässe etwa über Sondermodelle oder günstige Leasingangebote mit einer durchschnittlichen Ersparnis von 11,3 Prozent. Erneut sind in diesem Segment die Importeure besonders aktiv gewesen.

So bieten **Fiat** und Citroën weiterhin einzelne Modelle mit mehr als 30 Prozent Kundenvorteil an. Laut CAR erreicht mit **BMW** auch ein Premium-Hersteller diese Dimension – mit der auslaufenden Dreier-Reihe, die vor dem Start des neuen Modells noch verkauft werde.

RABATT-ENTWICKLUNG

30 Prozent Nachlass für Panda und Berlingo

29.12.2011,

Der Rabatt-Index hat zum Jahresende seinen Höchststand erreicht. Auto-Experte Ferdinand Dudenhöffer schließt aus den Untersuchungen seines CAR-Instituts auf ein "deutliches Signal für Marktschwäche".

Duisburg/Essen. Der deutsche Automarkt beendet das Jahr 2011 mit einem Festival der Rabatte, Verkaufsaktionen und taktischen Neuzulassungen. Davon profitieren zwar die Autokunden, aber die Anzeichen für einen schwachen Markt im Jahr 2012 haben sich vermehrt und an Bedeutung gewonnen: Der Rabatt-Index des CAR-Center Automotive Research an der Universität Duisburg-Essen hat zum Jahresende seinen Höchststand erreicht und CAR-Direktor

Ferdinand Dudenhöffer schließt aus den Untersuchungen seines Instituts auf ein "deutliches Signal für Marktschwäche". Die Kunden seien nur noch bei größeren Zugeständnissen zum Autokauf bereit. Im Markt sei nun die Verunsicherung aufgrund der Euro-Krise wahrzunehmen. Offenbar reagiert die Branche darauf: So gibt es nach den Feststellungen des CAR-Instituts im letzten Quartal 2011 im Vergleich zu den beiden Vorjahren "das mit Abstand größte Angebot an Aktionen", und vor allem die bisher unerreichte Menge an Herstelleraktionen mit im Durchschnitt 11,3 Prozent Nachlass auf die unverbindliche Preisempfehlung erscheine "beunruhigend".

Tatsächlich ist die Zahl der unter verschiedenen Bezeichnungen laufenden Incentives kaum mehr zu überblicken, und sogar die deutschen Premiumhersteller Audi, BMW und Mercedes konnten sich nicht von dieser Entwicklung abkoppeln. Das CAR-Institut registrierte zum Jahresende 2011 eine Verdoppelung der Verkaufsaktionen dieser Marken.

Fiat gibt beim Panda über 32 Prozent

Mit einem Nachlass von mehr als 32 Prozent war der Fiat Panda das Auto mit dem höchsten Rabatt vor dem Citroen Berlingo mit gut 31 Prozent.

Die durchschnittlichen Händler-Rabatte bei Internetvermittlern für die 25 verkaufstärksten Modelle stiegen im Dezember um 0,2 auf 15,9 Prozent. Mit 76.730 Zulassungen auf Hersteller und Handel lag außerdem die Quote der taktischen Zulassungen bei 28,5 Prozent. Wagen mit diesen Kurzzulassungen kommen dann oft nach wenigen Tagen billiger auf den Markt.

Laut der Studie ist auch der traditionell rabattscheue Volkswagen-Konzern immer mehr betroffen. So werden etwa der Skoda Fabia und Oktavia mit 29 beziehungsweise 25 Prozent Rabatt über Internetvermittler verkauft, und die Marke VW bezahle ihren Händlern bis zu 700 Euro zusätzliche Prämie für den VW Polo bei Erreichen der Verkaufsziele. Auch die Internetbörse MeinAuto.de berichtet über hohe Preisnachlässe. So werde der Seat Ibiza aus dem VW-Konzern mit 32 Prozent oder 4.063 Euro Nachlass angeboten.

Auto - Hersteller: Goldene Zeiten für Schnäppchenjäger beim Autokauf

Duisburg (dpa/tmn) - Einen neuen VW Golf, Opel Corsa oder Ford Fiesta bis zu einem Viertel unter dem Listenpreis zu bekommen, dürfte derzeit kein Problem darstellen. Das Geheimnis hinter den günstigen Preisen: Taktische Zulassungen.

«Taktische Zulassungen boomen - das sind Neuwagen, die für kurze Zeit auf Autobauer und Händler zugelassen wurden», sagt Autoexperte Prof. Ferdinand Dudenhöffer Center Automotive Research (CAR) der Universität Duisburg-Essen. «Für den Autokäufer können das Schnäppchen sein, die entweder als Tageszulassungen mit Rabatten bis zu 25 Prozent oder als junge Dienstwagen mit weniger als 10 000 Kilometern um die 30 Prozent Preisnachlass angeboten werden.

Mehr als ein Viertel (27 Prozent) aller Neuwagen, die in den vergangenen sechs Monaten angemeldet wurden, waren laut Dudenhöffer taktische Zulassungen. «Das entspricht mehr als 430 000 Schnäppchen, von denen nach unserer Einschätzung noch mehr als 150 000 bei den Händlern stehen», so der Marktbeobachter weiter. «Im Durchschnitt sind das bei jedem Händler in Deutschland zehn Tageszulassungen und junge Dienstwagen. Die Auswahl geht durch fast alle Marken und viele Modelle.» Nur der rumänische Hersteller Dacia verzichte auf taktische Zulassungen.

Die meisten taktischen Zulassungen wurden einer Studie des CAR-Centers zufolge beim VW Golf gemacht: Von Anfang Juni bis Ende November seien 36 833 neue Exemplare des Golf von Volkswagen selbst oder von VW-Händlern kurzzeitig zugelassen worden. «Mehr als jeder dritte Golf war damit in den vergangenen sechs Monaten eine taktische Zulassung. Ein Golf-Schnäppchen zu finden ist deshalb im Moment wirklich nicht schwer», ist Dudenhöffer überzeugt. Dasselbe gelte für den Opel Corsa: Mit jeweils 31 000 Exemplaren binnen eines halben Jahres seien etwa jeder zweite neue Corsa und Fiesta mit Kurzzulassung oder als junge Dienstwagen in den Handel gekommen, berichtet der Experte.

«Die Krönung ist der VW New Beetle mit einem Anteil von 92 Prozent taktischer Zulassungen zwischen Juni und November», stellt Dudenhöffer fest. Er führt das aber vor allem auf den Modellwechsel zurück: Seit Herbst bietet VW den neuen Käfer-Erben an, der nur noch Beetle heißt. Vergleichbare Fälle seien der 1er BMW oder der Porsche 911: Viele Fahrzeuge der jüngst abgelösten Modellgeneration stehen Dudenhöffer zufolge als Schnäppchen mit Tageszulassung oder wenigen Kilometern auf dem Tacho bei den Händlern, oder sie sind in den Gebrauchtwagenbörsen der Autobauer zu finden. Allerdings müssten sich Autokäufer darüber im Klaren sein, dass die Vorgängermodelle sehr schnell im Wert verlieren. «Es sollten deshalb auf jeden Fall noch zusätzliche Abschläge verhandelt werden», rät er.

Die taktischen Zulassungen, die nach Dudenhöffers Einschätzung in den nächsten Monaten weiter in den Markt geschwemmt werden, werden voraussichtlich Folgen für den Gebrauchtwagenmarkt nach sich ziehen, sagt der Experte. Noch seien die Preise für Jahreswagen oder ältere Gebrauchte recht stabil. Dudenhöffer rechnet aber mit einem Abwärtstrend durch das wachsende Angebot an Autos mit Tageszulassung und jungen Dienstwagen. «Wer den Verkauf seines Autos plant, sollte sich deshalb jetzt darum kümmern. Oder er wird den Verkauf noch ein halbes oder ein Dreivierteljahr aussitzen müssen, um einen möglichst hohen Preis für seinen Alten zu erzielen», lautet Dudenhöffers Prognose.

Zahlreiche Rabattaktionen von Autoherstellern: **Auf eigene Rechnung nachgelegt**

Mit immer zahlreicheren Rabattaktionen drücken die Autohersteller ihre Modelle zum Jahresende in den deutschen Markt.

Zum Jahresende haben die Unternehmen bei ihren über das Internet angebotenen Nachlässen, offenen Werbeaktionen und bei den taktischen Zulassungen auf zunächst eigene Rechnung noch einmal nachgelegt, wie das Center Automotive Research (CAR) der Universität Duisburg-Essen am Mittwoch (28.12.) berichtete.

CAR-Direktor Ferdinand Dudenhöffer sieht in diesem Verhalten deutliche Signale für eine allgemeine Schwäche des Marktes. "Die Käufer sind nur noch bei größeren Zugeständnissen zum Autokauf bereit." Der aus mehreren Elementen errechnete Rabatt-Index des Instituts stieg auf den Jahreshöchststand.

Jeder vierte Neuwagen im November taktisch zugelassen

Der Studie zufolge wurde im November mehr als jedes vierte neue Auto (28,5 Prozent) taktisch zugelassen. Diese Wagen werden in der Regel mit großen Nachlässen als Tageszulassung oder Junge Gebrauchte an die Kunden gebracht. Spitzenreiter in dieser Disziplin war im November laut Dudenhöffer Opel mit einer Quote von 43,2 Prozent. Auch Audi, VW und Ford arbeiteten intensiv mit dem Instrument und ließen über 30 Prozent ihrer Neuwagen auf eigene Rechnung zu.

Die über das Internet angebotenen Rabatte stiegen im Dezember leicht auf 15,9 Prozent vom Listenpreis, berichtete CAR. Bemerkenswert seien die Angebote für die Skoda-Modelle Fabia und Octavia mit 25 bis 29 Prozent Rabatt.

Weiteres Instrument sind offen beworbene Preisnachlässe etwa über Sondermodelle oder günstige Leasingangebote mit einer durchschnittlichen Ersparnis von 11,3 Prozent. Erneut sind in diesem Segment die Importeure besonders aktiv gewesen. So bieten Fiat und Citroen weiterhin einzelne Modelle mit mehr als 30 Prozent Kundenvorteil an. Laut CAR erreicht mit BMW auch ein Premium-Hersteller diese Dimension - mit der auslaufenden 3er-Reihe, die vor dem Start des neuen Modells noch verkauft werde.

Autohersteller bieten immer höhere Rabatte

28.12.2011 |

Duisburg (dapd-nrw). Autokäufer in Deutschland haben sich nach einer neuen Marktstudie im Dezember erneut über höhere Rabatte für Neuwagen freuen können. Vor allem die Nachlässe im Handel sowie die Zahl der Kurzzulassungen hätten sich erhöht, teilte das CAR-Center Automotive Research der Universität Duisburg-Essen am Mittwoch mit. Mit einem Nachlass von mehr als 32 Prozent war der Fiat Panda das Auto mit dem höchsten Rabatt vor dem Citroen Berlingo mit gut 31 Prozent.

Die durchschnittlichen Händler-Rabatte bei Internetvermittlern für die 25 verkaufsstärksten Modelle stiegen im Dezember um 0,2 auf 15,9 Prozent, wie es in der Studie des Experten Ferdinand Dudenhöffer weiter hieß. Mit 76.730 Zulassungen auf Hersteller und Handel lag die Quote der taktischen Zulassungen bei 28,5 Prozent. Wagen mit diesen Kurzzulassungen kommen dann oft nach wenigen Tagen billiger auf den Markt.

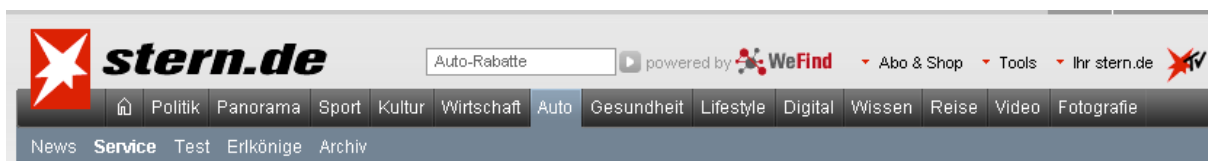
Weniger Gewinne aus Deutschland vorhergesagt

Laut Studie ist auch der traditionell rabattscheue Volkswagen-Konzern immer mehr betroffen. So werden laut Dudenhöffer etwa der Skoda Fabia und Oktavia mit 29 beziehungsweise 25 Prozent Rabatt über Internetvermittler verkauft, und die Marke VW bezahle ihren Händlern bis zu 700 Euro zusätzliche Prämie für den VW Polo bei Erreichen der Verkaufsziele. Auch Luxushersteller wie BMW und Mercedes können sich laut Dudenhöffer von den Rabattaktionen nicht mehr abkoppeln.

Der Experte kommt zu dem Schluss, der deutsche Automobilmarkt "wird im Jahre 2012 daher nur mit viel Mühe und Geld in Bewegung gehalten werden können". Der Beitrag des deutschen Markts zu den Unternehmensgewinnen im Jahr 2012 werde sinken.

Auch die Internetbörse MeinAuto.de berichtet über hohe Preisnachlässe. So werde der Seat Ibiza aus dem VW-Konzern mit 32 Prozent oder 4.063 Euro Nachlass angeboten.

Dapd



29.11.2011

Auto-Rabatte: 2012 gehen die Autopreise in die Knie

Die Kunden lachen, Autohändler und Hersteller weinen

Aus Sicht des Autokäufers wird 2012 ein gutes Jahr, er kann sich über Preisnachlässe und Rabatte wie noch nie freuen. Das CAR-Institut hat zum Jahresende 2011 einen Höchststand bei den Autorabatten festgestellt. Eine Ende der Rabbatitits ist nicht in Sicht, die Rabattprogramme werden auch in den nächsten Monaten fortgeführt. CAR-Direktor Ferdinand Dudenhöffer sieht eine allgemeine Schwäche des Marktes dahinter: "Die Käufer sind nur noch bei größeren Zugeständnissen zum Autokauf bereit." Im Autohandel sei nun die Verunsicherung aufgrund der Euro-Krise wahrzunehmen.

Am heftigsten tobt die Rabattschlacht zwischen den Kleinwagen. Spitzenreiter bei den Preisnachlässen ist der alte Fiat Panda. Der größere und komfortablere Nachfolger steht in den Startlöchern, da gibt es für den Vorgänger Abschläge von über 30 Prozent.

Das Problem von Auslaufmodellen stellt sich auch den Premiumanbietern. In der Vergangenheit konnten sie diese Fahrzeuge meist mit einer Last-Edition-Ausgabe an den Mann bringen. Dann gab es eine attraktive Finanzierung und eine Wundertüte mit verbilligter Sonderausstattung. Heute reicht das nicht mehr. Den BMW 3er **gibt es** zum sensationellen "1-Prozent-Leasing", das entspricht einem Rabatt von dreißig Prozent. Das Angebot ist besonders attraktiv, weil es nicht auf wenige ausgesuchte Sondermodelle begrenzt ist. Schnäppchenjäger können sich auf das nächste Jahr freuen, dann werden VW Golf und Audi A3 ersetzt. Billigangebote aus der Restproduktion sind dann zu erwarten. Nur Mercedes kann es sich bisher leisten, auf größere Rabatte bei der B-Klasse zu verzichten, obwohl ebenfalls ein Modellwechsel bevorsteht.

Ganze Marken leiden unter dem Preisverfall

Besonders günstige Modelle gibt es von Fiat und Citroën. Zu den Spitzenreitern gehört der Berlingo. Bei über 30 Prozent Rabatt kann man über die Schwächen des Familientransporters, was die Zuverlässigkeit im Alter angeht, hinwegsehen. Einen guten Ruf als günstiger "Volkswagen made in Tschechien" genießt Skoda. Die Modelle Roomster, Fabia und Octavia werden von Internetvermittlern mit Rabatten zwischen 25 und 29 Prozent angeboten. Bei der Volkswagentochter Seat läuft das Programm "Geburtstagsprämie" weiter – hier gibt es einen Rabatt zwischen 2500 und 5000 bei jedem Fahrzeug Euro. Vorteil: Die "Geburtstagsprämie" ist nicht an spezielle Ausstattungen gebunden. Opel lockt Kunden mit einem "150 Jahre Opel"-Paket und sehr günstigen Finanzierungen.

Tageszulassungen sind besonders attraktiv

Attraktive Schnäppchen findet der Kunde nicht nur bei den bundesweiten Verkaufsaktionen der Hersteller sondern auch direkt beim Händler. Mehr als ein Viertel aller zugelassenen Fahrzeuge (28,4 Prozent) entfallen inzwischen auf die Hersteller oder ihre Händler. Spitzenreiter war Opel mit einer Quote von 43,2 Prozent. Aber auch Audi, VW und Ford lassen über 30 Prozent ihrer Neuwagen auf eigene Rechnung zu. Diese Fahrzeuge werden relativ schnell als Tageszulassungen oder junge Gebrauchte mit großen Preisabschlägen weiter verkauft. Auf dem Hof stehen Modellen mit den gängigen Motoren und einer vernünftigen Ausstattung. Autoliebhaber, die sich stundenlang in der Extraliste vertiefen können, und PS-Freaks werden nicht ihr Wunschmodell finden, aber wer für sein Geld möglichst viel Auto bekommen möchte, wird fündig.



Rabatte für Neuwagen haben sich erneut erhöht

Die deutschen Autofahrer konnten sich auch im Dezember über steigende **Rabatte** beim **Neuwagenkauf** freuen. Wie das vom Ferdinand Dudenhöffer geleitete Center Automotive Research (CAR) der Universität Duisburg-Essen am Mittwoch mitteilte, hat sich das **hohe Rabattniveau der vergangenen zwei Monate** im Dezember nochmals erhöht. Laut der

vorgelegten CAR-Studie stieg der durchschnittliche Händlerrabatt bei Internetvermittlern im Dezember um 0,2 Prozent auf nun 15,9 Prozent an.

Satte Rabatte konnten auch die Käufer eines Autos aus dem VW-Konzern erzielen. Hier konnte beispielsweise ein Skoda Fabia mit einem Rabatt von 29 Prozent beziehungsweise ein Skoda Octavia mit 25 Prozent Rabatt über Internetvermittler erworben werden. Die Zahl der Hersteller-Aktionen hat sich kaum verändert, sie lag im Dezember bei 396, im Vormonat waren es 397. Bei diesen Hersteller-Aktionen konnte im Durchschnitt ein Preisnachlass von 11,3 Prozent im Vergleich zur unverbindlichen Preisempfehlung des Herstellers erzielt werden.

Die hohe Zahl der Hersteller-Aktionen wurden vom CAR als „beunruhigend“ bezeichnet. „Dies ist ein deutlicher Indikator dafür, dass ein immer größer werdender Teil der Neuwagen nur mit von Hersteller verbundenen Preisnachlässen in den Markt kommt. Die offiziellen Preislisten der Autobauer verlieren damit weiter an Bedeutung“, so die Forscher. Von der Marktschwäche seien laut dem CAR auch die Premiumhersteller Audi, BMW und Mercedes betroffen. Nachdem diese Hersteller zu Beginn des Jahres mit nur 15 Aktionen im Markt vertreten waren, seien es mittlerweile über 30. „Premium kann sich damit von der sich immer stärkenden Marktschwäche in Deutschland nicht abkoppeln.“

Wie in den Vormonaten konnte der höchste Rabatt auch im Dezember für den Fiat Panda erzielt werden, hier lag der Preisnachlass bei 32,3 Prozent. Das entspricht einem Kundenvorteil von 3820 Euro. Dahinter folgt der Citroen Berlingo (31,3 Prozent) und der Citroen C1 (30,7 Prozent). Kunden, die einen alten BMW 3er kaufen wollen, können mit einem Rabatt von bis zu 30,4 Prozent rechnen – ein Preisvorteil von fast 9300 Euro. (AG/FM)

The screenshot shows the homepage of the 'Augsburger Allgemeine' news website. At the top left is the logo and the date 'Mittwoch, 28. Dezember 2011'. On the right, there is a weather forecast for Wednesday (3°C) and Thursday (4°C), and a search bar with a 'Suchen' button. Below the header is a navigation bar with categories like 'BREMEN', 'REGION', 'NEWS', 'WERDER', 'SPORT', 'VIDEOS', 'BILDER', 'FREIZEIT', 'ANZEIGEN', and 'WESER KURIER'. The main content area features a breadcrumb trail: 'Homepage > News > Wirtschaft > Nachrichten > Hersteller drücken Autos mit Rabatt in den Markt'. Below this is a large banner for 'STUTTGARTER NACHRICHTEN' with a 'JETZT NEU: Die StN als App' promotion. Underneath is the 'Berliner Morgenpost' logo and a search bar for articles. At the bottom, there is a navigation bar with various services like 'Immobilien Berlin', 'Jobs Berlin', and 'Branchenbuch', and a secondary navigation bar with 'Home', 'Berlin', 'Politik', 'Kultur & Live', 'Wirtschaft', 'Sport', 'Aus aller Welt', 'Reise', 'Wissen', 'Motor', 'ABO', and 'Specials'.

NEUWAGEN

Die Autohersteller bieten immer höhere Rabatte

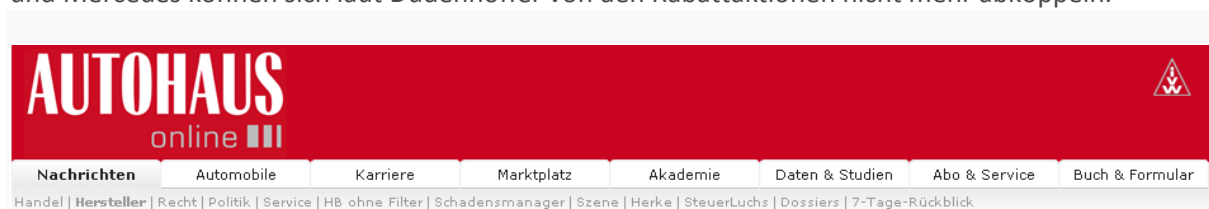
Autokäufer in Deutschland konnten sich nach einer neuen Marktstudie im Dezember erneut über höhere Rabatte für Neuwagen freuen.

Vor allem die **Nachlässe im Handel** sowie die Zahl der Kurzzulassungen hätten sich erhöht, teilte das CAR-Center Automotive Research der Universität Duisburg-Essen am Mittwoch mit. Mit einem Nachlass von mehr als 32 Prozent war der Fiat Panda das Auto mit dem höchsten Rabatt vor dem Citroen Berlingo mit gut 31 Prozent.

Die durchschnittlichen Händler-Rabatte bei Internetvermittlern für die 25 verkaufstärksten Modelle stiegen im Dezember um 0,2 auf 15,9 Prozent, wie es in der Studie des Experten Ferdinand Dudenhöffer weiter hieß. Mit 76.730 Zulassungen auf Hersteller und Handel lag die Quote der taktischen Zulassungen bei 28,5 Prozent. Wagen mit diesen Kurzzulassungen kommen dann oft nach wenigen Tagen billiger auf den Markt.

Weniger Gewinne aus Deutschland vorhergesagt

Laut Studie ist auch der traditionell rabattscheue Volkswagen-Konzern immer mehr betroffen. So werden laut Dudenhöffer etwa der Skoda Fabia und Oktavia mit 29 beziehungsweise 25 Prozent Rabatt über Internetvermittler verkauft, und die Marke VW bezahle ihren Händlern bis zu 700 Euro zusätzliche Prämie für den VW Polo bei Erreichen der Verkaufsziele. Auch Luxushersteller wie BMW und Mercedes können sich laut Dudenhöffer von den Rabattaktionen nicht mehr abkoppeln.



Hersteller drücken Autos mit Rabatt in den Markt

Nach Ansicht des Center Automotive Research (CAR) der Universität Duisburg-Essen drücken die Autohersteller ihre Modelle mit immer zahlreicheren Rabattaktionen in den deutschen Markt. So hätten die Unternehmen bei ihren über das Internet angebotenen Nachlässen, offenen Werbeaktionen und bei den taktischen Zulassungen auf zunächst eigene Rechnung zum Jahresende noch einmal nachgelegt, teilte das CAR am Mittwoch mit.

Direktor Ferdinand Dudenhöffer sieht in diesem Verhalten deutliche Signale für eine allgemeine Schwäche des Marktes. "Die Käufer sind nur noch bei größeren Zugeständnissen zum Autokauf bereit." Der Rabatt-Index des Instituts stieg auf den Jahreshöchststand. Für den Index wurden 396 Verkaufsförderungsaktionen der Autobauer, Internet-Neuwagenpreise sowie die Tages- und Dienstwagenzulassungen der Autobauer und -händler ausgewertet.

Der Studie zufolge wurde im November mehr als jedes vierte neue Auto (28,5 Prozent) taktisch zugelassen. Diese Wagen werden in der Regel mit großen Nachlässen als Tageszulassung oder Junge Gebrauchte an die Kunden gebracht. Spitzenreiter in dieser Disziplin war im November laut Dudenhöffer Opel mit einer Quote von 43,2 Prozent. Auch Audi, VW und Ford arbeiteten intensiv mit dem Instrument und ließen über 30 Prozent ihrer Neuwagen auf eigene Rechnung zu. Die über das Internet angebotenen Rabatte stiegen im Dezember leicht auf 15,9 Prozent vom Listenpreis, berichtete CAR. Bemerkenswert seien die Angebote für die Skoda-Modelle Fabia und Oktavia mit 25 bis 29 Prozent Rabatt.

Preisnachlässe oder günstige Leasingangebote

Weiteres Instrument sind offen beworbene Preisnachlässe etwa über Sondermodelle oder günstige Leasingangebote mit einer durchschnittlichen Ersparnis von 11,3 Prozent. Erneut sind in diesem Segment die Importeure besonders aktiv gewesen. So bieten Fiat und Citroën weiterhin einzelne Modelle mit mehr als 30 Prozent Kundenvorteil an. Laut CAR erreicht mit BMW auch ein Premium-Hersteller diese Dimension - mit der auslaufenden Dreier-Reihe, die vor dem Start des neuen Modells noch verkauft werde. (dpa)

**AUTOMOBIL
PRODUKTION**

SCHWERIGES AUTOJAHR 2012
**Hoffen
und Bangen**



IM FOKUS

› WIRTSCHAFT › TECHNIK › PRODUKTION › INTERNATIONAL › NETZWERK

Rabattschlacht der Autobauer

28.12.2011, 12:06 Uhr

Mit immer zahlreicheren Rabattaktionen drücken die Automobilhersteller ihre Modelle in den deutschen Markt

Ferdinand Dudenhöffer: Autokäufer sind nur noch bei größeren Zugeständnissen zum Autokauf bereit. - Bild: CAR

Zum Jahresende haben die Unternehmen bei ihren über das Internet angebotenen Nachlässen, offenen Werbeaktionen und bei den taktischen Zulassungen auf zunächst eigene Rechnung noch einmal nachgelegt, wie das Center Automotive Research (CAR) der Universität Duisburg-Essen am Mittwoch berichtete.

CAR-Direktor Ferdinand Dudenhöffer sieht in diesem Verhalten deutliche Signale für eine allgemeine Schwäche des Marktes. "Die Käufer sind nur noch bei größeren Zugeständnissen zum Autokauf bereit." Der aus mehreren Elementen errechnete Rabatt-Index des Instituts stieg auf den Jahreshöchststand.

Taktische Neuzulassungen für die Statistik

Der Studie zufolge wurde im November mehr als jedes vierte neue Auto (28,5 Prozent) taktisch zugelassen. Diese Wagen werden in der Regel mit großen Nachlässen als Tageszulassung oder Junge Gebrauchte an die Kunden gebracht. Spitzenreiter in dieser Disziplin war im November laut Dudenhöffer Opel mit einer Quote von 43,2 Prozent. Auch Audi, VW und Ford arbeiteten intensiv mit dem Instrument und ließen über 30 Prozent ihrer Neuwagen auf eigene Rechnung zu.

Die über das Internet angebotenen Rabatte stiegen im Dezember leicht auf 15,9 Prozent vom Listenpreis, berichtete CAR. Bemerkenswert seien die Angebote für die Skoda-Modelle Fabia und Oktavia mit 25 bis 29 Prozent Rabatt.

Weiteres Instrument sind offen beworbene Preisnachlässe etwa über Sondermodelle oder günstige Leasingangebote mit einer durchschnittlichen Ersparnis von 11,3 Prozent. Erneut sind in diesem Segment die Importeure besonders aktiv gewesen. So bieten Fiat und Citroën weiterhin einzelne Modelle mit mehr als 30 Prozent Kundenvorteil an. Laut CAR erreicht mit BMW auch ein Premium-Hersteller diese Dimension – mit der auslaufenden Dreier-Reihe, die vor dem Start des neuen Modells noch verkauft werde.

dpa/kru



Donnerstag 29. 12. 2011, 12:59 Uhr

Auto: Goldene Zeiten für Schnäppchenjäger beim Autokauf

Duisburg (dpa/tmn) - Einen neuen VW Golf, Opel Corsa oder Ford Fiesta bis zu einem Viertel unter dem Listenpreis zu bekommen, dürfte derzeit kein Problem darstellen. Das Geheimnis hinter den günstigen Preisen: Taktische Zulassungen.

«Taktische Zulassungen boomen - das sind Neuwagen, die für kurze Zeit auf Autobauer und Händler zugelassen wurden», sagt Autoexperte Prof. Ferdinand Dudenhöffer Center Automotive Research (CAR) der Universität Duisburg-Essen. «Für den Autokäufer können das Schnäppchen sein, die entweder als Tageszulassungen mit Rabatten bis zu 25 Prozent oder als junge Dienstwagen mit weniger als 10 000 Kilometern um die 30 Prozent Preisnachlass angeboten werden.

Mehr als ein Viertel (27 Prozent) aller Neuwagen, die in den vergangenen sechs Monaten angemeldet wurden, waren laut Dudenhöffer taktische Zulassungen. «Das entspricht mehr als 430 000 Schnäppchen, von denen nach unserer Einschätzung noch mehr als 150 000 bei den Händlern stehen», so der Marktbeobachter weiter. «Im Durchschnitt sind das bei jedem Händler in Deutschland zehn Tageszulassungen und junge Dienstwagen. Die Auswahl geht durch fast alle Marken und viele Modelle.» Nur der rumänische Hersteller Dacia verzichte auf taktische Zulassungen.

Die meisten taktischen Zulassungen wurden einer Studie des CAR-Centers zufolge beim VW Golf gemacht: Von Anfang Juni bis Ende November seien 36 833 neue Exemplare des Golf von Volkswagen selbst oder von VW-Händlern kurzzeitig zugelassen worden. «Mehr als jeder dritte Golf war damit in den vergangenen sechs Monaten eine taktische Zulassung. Ein Golf-Schnäppchen zu finden ist deshalb im Moment wirklich nicht schwer», ist Dudenhöffer überzeugt. Dasselbe gelte für den Opel Corsa: Mit jeweils 31 000 Exemplaren binnen eines halben Jahres seien etwa jeder zweite neue Corsa und Fiesta mit Kurzzulassung oder als junge Dienstwagen in den Handel gekommen, berichtet der Experte.

«Die Krönung ist der VW New Beetle mit einem Anteil von 92 Prozent taktischer Zulassungen zwischen Juni und November», stellt Dudenhöffer fest. Er führt das aber vor allem auf den Modellwechsel zurück: Seit Herbst bietet VW den neuen Käfer-Erben an, der nur noch Beetle heißt. Vergleichbare Fälle seien der 1er BMW oder der Porsche 911: Viele Fahrzeuge der jüngst abgelösten Modellgeneration stehen Dudenhöffer zufolge als Schnäppchen mit Tageszulassung oder wenigen

Kilometern auf dem Tacho bei den Händlern, oder sie sind in den Gebrauchtwagenbörsen der Autobauer zu finden. Allerdings müssten sich Autokäufer darüber im Klaren sein, dass die Vorgängermodelle sehr schnell im Wert verlieren. «Es sollten deshalb auf jeden Fall noch zusätzliche Abschläge verhandelt werden», rät er.

Die taktischen Zulassungen, die nach Dudenhöffers Einschätzung in den nächsten Monaten weiter in den Markt geschwemmt werden, werden voraussichtlich Folgen für den Gebrauchtwagenmarkt nach sich ziehen, sagt der Experte. Noch seien die Preise für Jahreswagen oder ältere Gebrauchte recht stabil. Dudenhöffer rechnet aber mit einem Abwärtstrend durch das wachsende Angebot an Autos mit Tageszulassung und jungen Dienstwagen. «Wer den Verkauf seines Autos plant, sollte sich deshalb jetzt darum kümmern. Oder er wird den Verkauf noch ein halbes oder ein Dreivierteljahr aussitzen müssen, um einen möglichst hohen Preis für seinen Alten zu erzielen», lautet Dudenhöffers Prognose. *Quelle: n-tv.de / dpa*

Autohersteller bieten immer höhere Rabatte

Duisburg. Autokäufer in Deutschland haben sich nach einer neuen Marktstudie im Dezember erneut über höhere Rabatte für Neuwagen freuen können. Vor allem die Nachlässe im Handel sowie die Zahl der Kurzzulassungen hätten sich erhöht, teilte das CAR-Center Automotive Research der Universität Duisburg-Essen. Mit einem Nachlass von mehr als 32 Prozent war der Fiat Panda das Auto mit dem höchsten Rabatt vor dem Citroën Berlingo mit gut 31 Prozent.

Die durchschnittlichen Händler-Rabatte bei Internetvermittlern für die 25 verkaufstärksten Modelle stiegen im Dezember um 0,2 auf 15,9 Prozent, wie es in der Studie des Experten Ferdinand Dudenhöffer weiter hieß. Mit 76 730 Zulassungen auf Hersteller und Handel lag die Quote der taktischen Zulassungen bei 28,5 Prozent. Wagen mit diesen Kurzzulassungen kommen dann oft nach wenigen Tagen billiger auf den Markt.

Laut der Studie ist auch der traditionell rabattscheue Volkswagen-Konzern immer mehr betroffen. So werden laut Dudenhöffer etwa der Skoda Fabia und Oktavia mit 29 beziehungsweise 25 Prozent Rabatt über Internetvermittler verkauft, und die Marke VW bezahle ihren Händlern bis zu 700 Euro zusätzliche Prämie für den VW Polo bei Erreichen der Verkaufsziele. Auch Luxushersteller wie BMW und Mercedes können sich laut Dudenhöffer von den Rabattaktionen nicht mehr abkoppeln.

Der Experte kommt zu dem Schluss, der deutsche Automobilmarkt „wird im Jahre 2012 daher nur mit viel Mühe und Geld in Bewegung gehalten werden können“. Der Beitrag des deutschen Markts zu den Unternehmensgewinnen werde sinken. – dapd