

Verloren im Rabattdschungel

HANDEL Es stehen reihenweise günstige neue Fahrzeuge bei den Händlern. Die Kunden greifen aber nicht zu. Sie haben den Überblick verloren.

VON BERNHARD FLEISCHMANN

REGENSBURG. Attraktive Tageszulassungen, hohe Nachlässe auch für gängige neue Modelle – für Autokäufer, die sparen wollen, sind die Zeiten günstig. Sie halten sich aber zurück. Der Grund: Sie blicken bei den verschiedenen Rabattsystemen längst nicht mehr durch und sind wegen Dieselgate und den Folgen ohnehin massiv verunsichert.

Mit seinen Rabatt-Analysen für den deutschen Automobilmarkt macht sich der Autoexperte Professor Ferdinand Dudenhöffer bei den Autohändlern regelmäßig unbeliebt. Das gibt der Präsident des Kraftfahrzeuggewerbes in Bayern, Albert Vetterl, unumwunden zu. Doch in zumindest einem Punkt sind sich die beiden einig: Das Tohuwabohu seit Ausbruch des Diesel-Skandals hat schier unbeschreibliche Ausmaße angenommen. Eine der Folgen ist, so Dudenhöffer, ein mittlerweile unüberschaubarer „Prämien-Wirrwarr“, der den Handel fordert und den Kunden in der Regel überfordert. Darin tummelt sich ein Mix an „Umweltprämien“ mit verschiedensten Bedingungen, Wechselprämien und jungen, ungebrauchten Gebrauchten.

Erst einmal Aufklärung

Dudenhöffer wettet gegen die Bundesregierung: Sie habe die Autofahrer und die Städte seit 2015 im Regen stehen lassen. Hätte sie schnell gehandelt, wären heute die Fahrverbote vom Tisch und damit auch die Wertverluste der Autos, meint er. Nun stehe fest, dass Dieselgate zu fundamentalen Verschiebungen auf dem deutschen Automarkt geführt habe. Noch nie seien Autos flächendeckend so stark entwertet worden.

Professor Ferdinand Dudenhöffer

FOTO: JAN SCHÜRMANN-/DPA-TMM



ES STOCKT BEI DEN DEUTSCHEN HERSTELLERN



Audi: Die Ingolstädter haben im Oktober in Europa nur halb so viele Autos verkauft wie vor einem Jahr, weil viele Modelle immer noch keine Zulassung nach dem neuen Abgastest-Standard WLTP haben. Aber bis Jahresende soll das Modellangebot wieder komplett sein.



Mercedes: Nach mehreren schwachen Monaten hat Daimler im Oktober erstmals wieder ein Plus bei den weltweiten Verkaufszahlen verbucht. In Deutschland und Europa liegen die Absatzzahlen auf Jahressicht weiter unter dem Niveau von 2017.



BMW: Die Münchener haben im dritten Quartal zwar mehr Autos verkauft als vor einem Jahr, aber unter dem Strich ein Viertel weniger Gewinn gemacht. Im Gegensatz zu Mercedes und Audi konnte BMW im dritten Quartal mehr Autos verkaufen und sogar den Umsatz steigern.



VW: Die Verkäufe in Europa wurden im Oktober von der Umstellung auf WLTP beeinträchtigt. Europaweit verbuchte VW einen Rückgang von 7,1 Prozent auf 122 000 Fahrzeuge. Besonders deutlich fiel das Minus mit 11,7 Prozent in Deutschland aus.

Betriebe geraten vermehrt in Bedrängnis. Vetterl, der eine Nissan-Vertretung in Teublitz (Kreis Schwandorf) betreibt, sagt zur Lage der Autohäuser: „Wir rollen den roten Teppich aus und warten sehnsüchtig auf Kunden.“ Doch die haben vor allem Fragen: Ist es sinnvoll, einen Diesel gegen einen Diesel zu tauschen? Welche Marke gibt unter welchen Umständen Rabatt? Wie berechnen die Händler den Restwert des Gebrauchten? Wer darf wohin fahren und zahlt wie viel Steuern?

Vetterl berichtet, dass ein Verkäufer den Kunden zunächst eine Stunde lang durch das Dickicht von Rabatten, Schadstoffnormen und möglichen Folgen führen müsse, ehe er auf ein Produkt zu sprechen komme. Ein weiterer Effekt,

der aber nicht nur Diesel, sondern alle Antriebe betraf, war die Umstellung auf den neuen Abgasstandard WLTP zum September. Weil ab diesem Zeitpunkt Autos, die nicht nach diesem Standard geprüft waren, in der EU für alle Zukunft nicht mehr neu zugelassen werden können, meldeten die Händler zigtausende solcher Fahrzeuge auf sich an – allein im August 83 400 Stück. Diese Tages- oder Kurzzeitzulassungen standen fortan – und stehen in größeren Mengen heute noch – als junge Gebrauchte mit null Kilometern auf der Uhr auf den Höfen.

Dudenhöffer hat den Markt der Eigenzulassungen, den es auch ohne WLTP-Effekt schon immer gab, beobachtet. Von Januar bis September waren 30 Prozent aller Neuzulassungen Eigenzulassungen von Händlern und Herstellern. Über 40 Prozent erreichten die Marken Fiat, Hyundai, Nissan und Opel. Auch Audi mit 34,5 Prozent

griff stark zu dieser Marktpflege. Mercedes und BMW gaben sich zurückhaltender.

Der Nachteil: Die Autos sind nun mal da und unverkauft. Dudenhöffer schätzt, dass ungefähr die Hälfte der „WLTP-Flüchtlinge“ noch zu haben seien. Sie werden mit hohen Rabatten abgegeben und bremsen so den Verkauf von – profitableren – Neuwagen.

Für Verbraucher sind solche Tageszulassungen attraktiv, sagt Dudenhöffer: „Daran ist nichts Schlechtes, wenn man die richtigen Konditionen bekommt.“ Zallererst meint er den Preis: „Kaufen Sie keine Eigenzulassung unter 20 Prozent Rabatt“, sagt er zur Mittelbayerischen. Bei einigen Modellen dürften es auch 30 Prozent sein. Um die Rabatt-Höhe zu recherchieren, empfiehlt er den Vergleich mit Angeboten etwa von „meinauto.de“.

Ein Blick auf das Datum der Erstzulassung ist wichtig, weil ab da der Garantieanspruch läuft. „Steht das Auto länger als ein halbes Jahr, kann ich einen höheren Rabatt verlangen“, so der Autoexperte. Wer unverdrossen einen Diesel haben und damit auch mal in größere Städte fahren können will, der sollte auf jeden Fall ein Modell mit der Schadstoffnorm 6d wählen.

Die Qual setzt sich fort

Wer dagegen die Ausstattung seines Autos selbst frei gestalten will, der hatte in den vergangenen Monaten eine nur eingeschränkte Auswahl. Die Hersteller hinkten mit der Zertifizierung

nach WLTP hinterher, und solange die jeweiligen Modelle und ihre Varianten das Verfahren nicht hinter sich gebracht hatten, konnten sie auch nicht an Kunden gegeben werden. Lange Lieferfristen waren und sind noch die Folge. Anbieter eines weit entfernten Herstellers wie Vetterl mit Nissan aus Japan trifft die Verzögerung noch stärker als die Europäer. Er weiß, dass seine Kunden die ersten Neuwagen nach WLTP im Februar bekommen werden. „Langsam beruhigt sich die Situation“, sagt er. Aber nur in diesem Punkt. Der Diesel-Ärger, die Fahrverbote, der Rabattdschungel, all das setzt sich fort. Während Käufer günstig kaufen könnten, sei die wirtschaftliche Lage des Handels „überhaupt nicht zufriedenstellend“.

MEHR INFORMATIONEN UNTER:
www.mittelbayerische.de