

# Die neue FOKUS-Studie

## „Gebrauchtfahrzeuge in den europäischen Kernmärkten“

„10 Schlüsseltrends“

### Schlüsseltrends im europäischen GW-Geschäft

1. Starke Umbrüche im Handel mit Auswirkungen auf das GW-Geschäft
2. Stationäre GW-Vertriebskanäle geraten in Bewegung
3. Steigende Bedeutung von Internet und Auktionen im GW-Geschäft
4. Spezifische Veränderungen in Kundenstruktur und -verhalten erkennbar
5. GW-Garantien und -Branding werden zur Kundenbindung unabdingbar
6. Dauerhafte Etablierung eines neuen Segments „Junge Gebrauchte“
7. Autovermieter und Leasingfirmen etablieren sich im GW-Handel
8. Hersteller und Importeure greifen verstärkt in das GW-Geschäft ein
9. Internationales GW-Sourcing wird weiter zunehmen
10. Nachhaltige Ertragssteigerung erfordert Optimierung aller Stellhebel

Aktuellste Zahlen,  
Daten, Fakten

### Trend 9: Internationales GW-Sourcing wird weiter zunehmen

Die „Import-/Export-Bilanz“ zeigt die Internationalität des GW-Geschäftes „Gateway“ und Belgien als zweitwichtigstem Exportland (niedrige GW-Preise)

GW-Importe Global (2004)	GW-Importe EU25 (2004)	Kernmärkte	GW-Exporte EU25 (2004)	GW-Exporte Global (2004)
80.700	70.000	Deutschland	185.400	532.600
52.900	51.100	Frankreich	79.200	140.600
63.000	59.500	Italien	23.000	96.300
81.300	71.500	Spanien	65.000	79.500
20.400	20.000	Österreich	19.300	38.900
33.700	31.200	Belgien	86.500	208.400
9.000	6.300	Holland	8.800	46.300
ca. 10.000	8.600	Schweiz	25.100	ca. 50.000
7.700	760	Schweden	1.100	19.400

Hinweis: Import/Export ohne Kernmarkt Großbritannien (veranschlagbare In-/Exporte wegen „Rechtslenker“-Problematik)  
Quelle: FOKUS-Research; Eurostat (Länderanalyse)

### Stationäre GW-Vertriebskanäle geraten in

Beispiel UK

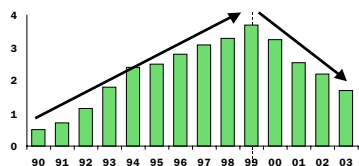
Supermarket: Carland, Großbritannien

Quelle: Carland

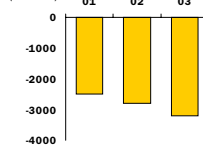
### Der Blick in die USA: Das Leasing-Geschäft hat seinen Höhepunkt bereits überschritten

Veränderung der Neuwagenpreise und des Einkommens brachten eine Trendwende im Leasinggeschäft mit gravierenden Auswirkungen auf die Restwerte

NW-Leasing-Abschlüsse (in Mio.)



Durchschnittlicher Buchverlust Restwert pro Fahrzeug\* (in US-\$)



- Zu hohe Restwert-Kalkulation zu Vertragsbeginn
- Falsche Einschätzung der GW-Markt- und Preisentwicklung

\* Hinweis: Differenz zwischen Restwert und Restwert aus Rückgaben an Leasinggeber nach Ende Laufzeit

Quelle: Markt

Beispiele europäischer Vorreiter

### Handlungsfelder und Empfehlungen für /Händlergruppen

Umsetzung der Erfolgsfaktoren im „markenfokussierten Segment“



Quelle: FOKUS-Expertise

„Blick in die USA“

Konkrete Handlungsempfehlungen