

08.06.2015 - 11:33 Uhr

Fast die Hälfte aller Occasionen ist nicht optimal eingepreist / Erster Angebotspreis bestimmt den Profit beim Gebrauchtwagenverkauf

Freienbach/Pfäffikon (ots) -

Optimale Einstiegspreise spielen eine wichtige Rolle für die Standzeiten und Profite im Gebrauchtwagenhandel. Dies ist die zentrale Erkenntnis einer aktuellen Analyse, mit der Eurotax alle in der Schweiz von Händlern auf Online-Automärkten angebotenen Occasionen ausgewertet hat. Dabei wurden die tatsächlichen Angebotspreise mit den von Eurotax täglich neu errechneten, "idealen" Angebotspreisen (Eurotax SpotPrice) verglichen und die Auswirkungen auf Angebotsdauer und Rabatte untersucht.

Für die Analyse wurde die Angebotspreisentwicklung vom ersten Erscheinen der Online-Verkaufsanzeigen bis zum jeweils letzten Publikationstag beobachtet. Das Ergebnis zeigt klar, dass ein hoher Einstiegspreis zwei Auswirkungen hat: Zum einen ist die Angebotsdauer von zu hoch eingepreisten Occasionen deutlich länger als die von günstigen Angeboten. Dies wirkt sich auf die Standkosten aus, da Fahrzeuge auf dem Gebrauchtwagenplatz Kapital binden und "betreut" werden müssen, was die Rendite mindert. Zum andern werden für hochpreisig angebotene Fahrzeuge im Durchschnitt deutlich höhere Rabatte gewährt.

Bewusstes Einpreisen von Occasionen ist kommerziell sinnvoll

Aber auch bei zu niedrig gewählten Einstiegspreisen gibt es Optimierungsbedarf. Zwar entstehen keine Zusatzkosten aufgrund überlanger Angebots- und Standzeiten. Allerdings verharrt die Angebotsdauer der Occasionen im Durchschnitt fast unverändert - gleichgültig, ob das Einstiegsangebot um Fr. 500.- oder Fr. 2000.- unter dem idealen Preis liegt.

Zusammenfassend zeigt die Analyse, dass fast die Hälfte der zum Verkauf stehenden Occasionen zu Beginn nicht optimal eingepreist wird. 20% der Fahrzeuge erzielen weniger Gewinn, als möglich wäre, weil sie von den Händlern zu günstig angeboten werden, und 25% der Occasionen sind so teuer, dass der Profit durch Rabatte und Standkosten gegen null tendiert oder sogar ins Negative dreht.

Die komplette Medienmitteilung (mit Grafik) lässt sich als PDF-Dokument downloaden.

Kontakt:

Eurotax Schweiz
Mark Ruhsam
Head of Marketing Schweiz/Österreich
Wolleraustrasse 11a
8807 Freienbach
Tel.: +41/55/415'81'00
Tel.: +41/55/415'82'54 (direkt)
E-Mail: mark.ruhsam@eurotax.ch

Diese Meldung kann unter <https://www.presseportal.ch/de/pm/10000029/100773810> abgerufen werden.