

# Gar nicht göttlich

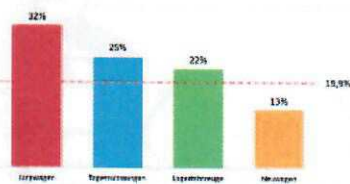
2015 stieg der Durchschnittsrabatt bei den auf autogott.at angebotenen Neuwagen, Lagerfahrzeugen und Tageszulassungen von 18,7 auf 19,9 Prozent. Jungwagen gibt es noch billiger – und ein Ende des Preiskampfes ist nicht in Sicht.

Von Philipp Hayder

Nach knapp 4 Jahren hat sich der Vorwurf, die Fahrzeugvermittlungsplattform [www.autogott.at](http://www.autogott.at) würde die Preise im Neuwagenhandel ruinieren, totgelaufen. Schließlich macht nicht das Team um die Geschäftsführer Mag. Stefan Mladek und Mag. Lorenz Loidl die Angebote – sondern der jeweilige Händler oder der hinter ihm stehende Importeur. Der neuerliche deutliche Anstieg der Nachlässe zeigt, wie hart der Wettbewerb für die rund 150 Partnerhändler ist.

## Begehrte Jungwagen und Tageszulassungen

Laut den Daten der Plattform wurden Neuwagen im vergangenen Jahr um durchschnittlich 13 Prozent, Lagerfahrzeuge um 22 Prozent und Tageszulassungen um 25 Prozent unter



2015 lag der Durchschnittsrabatt auf autogott.at bei knapp 20 Prozent – Tendenz weiter steigend.



Selbst auf der „Neuwagenplattform“ autogott.at suchen immer mehr Kunden nach Tageszulassungen



Die kumulierten Rabatte bei Neuwagen (o.) waren 2015 kaum niedriger als der Preisvorteil bei Jungwagen (u.)



Mag. Stefan Mladek (l.) und Mag. Lorenz Loidl führen die Geschäfte von autogott.at

den Listenpreisen angeboten. Dies entsprach im Schnitt einem Preisvorteil von 19,9 Prozent. Bei Jungwagen (Fahrzeugalter maximal 18 Monate, Laufleistung maximal 25.000 Kilometer) habe der durchschnittliche Preisvorteil sogar 32 Prozent betragen, berichtet Mladek.

Kein Wunder, dass diese Fahrzeugklasse immer beliebter wird: Laut einer von autogott.at durchgeführten Umfrage sucht über ein Viertel der Plattformnutzer gezielt nach jungen Gebrauchten. Tageszulassungen haben mit einem Anteil von 26 Prozent schon beinahe zu klassischen Neufahrzeugen (33 Prozent) aufgeschlossen.

## Keine Entspannung in Sicht

Jungwagen ausgenommen, wurde im Oktober mit exakt 21 Prozent der höchste Durchschnittsrabatt des Jahres 2015 verzeichnet. In der Folge habe es nur eine geringe Entspannung gegeben, erläutern Mladek und Loidl: „Dieser Trend wird sich

2016 weiter fortsetzen.“ Schon rund um die Vienna Autoshow resultierte der hohe Marktdruck in Zahlreichen Kampagnen – und Neuwagenrabatten von bis zu 39,5 Prozent. •

## Der geliebte Feind

Über 3 Millionen gespeicherte Fahrzeugkonfigurationen und mehr als 250.000 Besucher pro Monat sprechen für sich: Kaum jemand weiß so viel über die österreichischen Kunden und ihre Vorlieben wie autogott.at. Mit der Verwertung dieses unter dem Begriff „Big Data“ zusammengefassten Datenschatzes wurde der branchenerfahrene Manager Mag. Henrik Kinder (davor unter anderem bei Eurotax und JATO Dynamics tätig) beauftragt.

„Beispielsweise sind wir in der Lage, direkte Vergleiche über die Nutzung unterschiedlicher Fahrzeugkonfigurationen anzustellen“, erklärt Kinder. Noch spannender:



Mag. Henrik Kinder ist bei autogott.at für „Big Data“ verantwortlich

sind die Angaben über die tatsächlichen Transaktionspreise einschließlich individueller Optionen: „Mit mehr als 20 Prozent aller Privatzulassungen besitzt autogott.at den mit Abstand höchsten Wert an Transaktionspreisen und kann zudem detailliert analysieren, wie sich diese Preise zusammensetzen“, erläutert Kinder. Eine weitere ist die Vermittlung von Probefahrten für komplett konfigurierte Fahrzeuge – eine Dienstleistung, die bereits von mehreren Importeuren in Anspruch genommen wird. Diese Fülle an datenbasierten Dienstleistungen macht die vermeintliche Rabattplattform zu einem leistungsfähigen Branchenpartner – oder, wie es Kinder schmunzelnd ausdrückt, zum „geliebten Feind“ der Autobranche.