

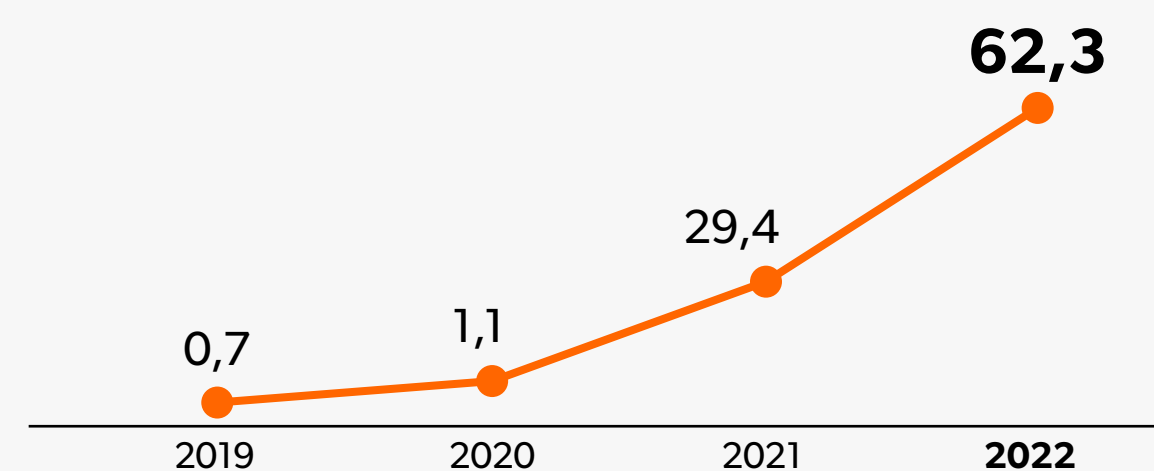
NACHHALTIGKEIT AUS ÜBERZEUGUNG UND DIGITALER KUNDENFOKUS

Das zeigt unsere Branchenstudie:

- Sie sind überzeugt von Nachhaltigkeit als Teil der Strategie.
- Sie glauben, sich über besondere Erlebnisse für Kunden definieren zu müssen, um sich von Wettbewerbern abzuheben.
- Viele bieten online Informationen zu Fahrzeugen an.

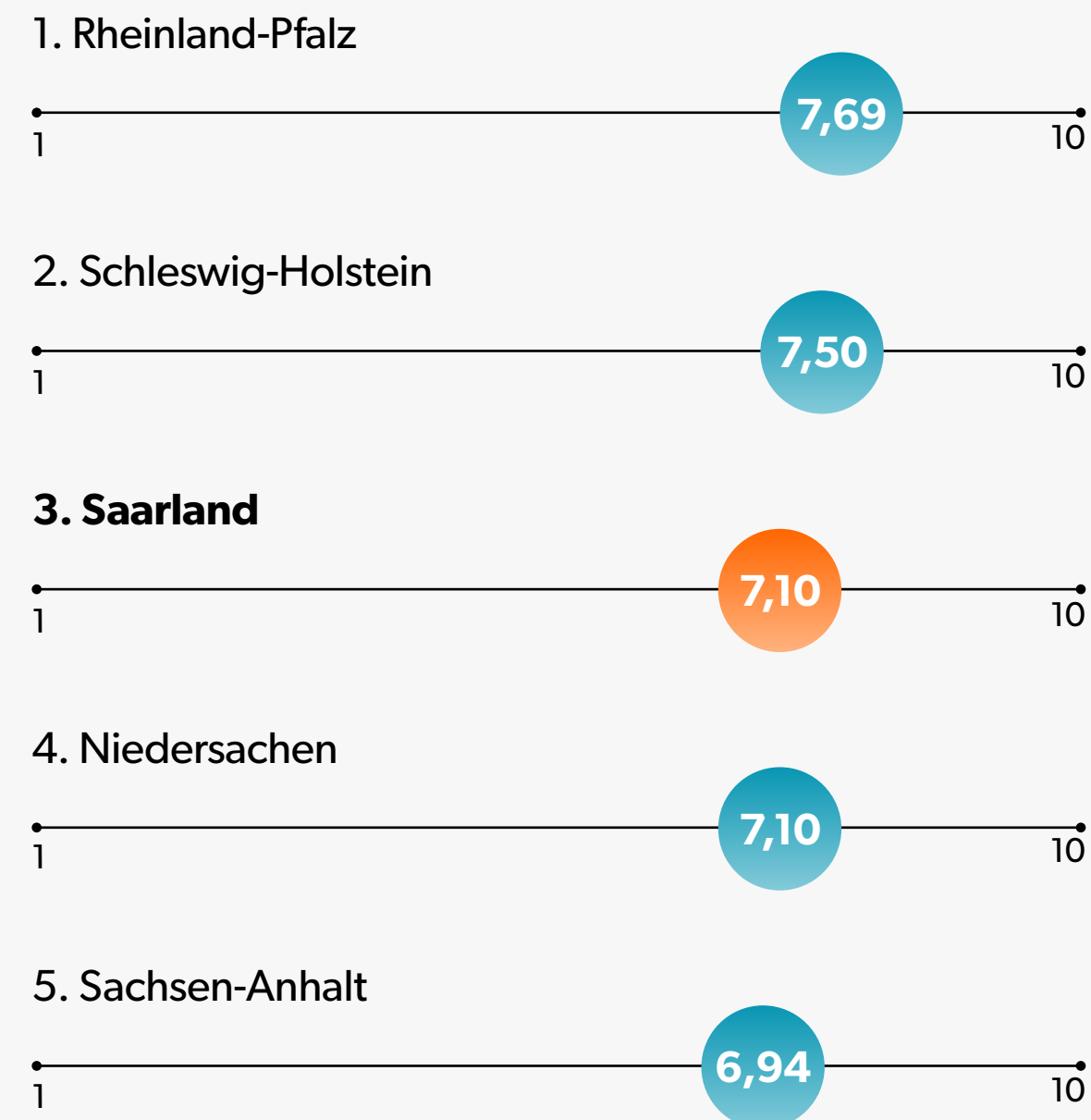
E-Antrieb nimmt zu

Anzahl der E-Autos im Saarland in Tausend¹



TOP5

Nachhaltigkeit als fester Teil der Unternehmensstrategie



1 = überhaupt nicht wichtig, 10 = sehr wichtig, MW: 6,57

Gründe, aus denen im Saarland Nachhaltigkeit verfolgt wird

Überzeugung



Wirtschaftliches Interesse



Imagegründe



Attraktiven Arbeitsplatz gestalten



Thema spielt keine Rolle



So ticken Händlerinnen und Händler im Saarland

- Sie lieben es, als Selbständige ihr eigener Chef zu sein. Viele sehen sich aber auch als Menschenfreunde, weil sie ihre Kunden lieben.
- Sie glauben etwas mehr als andere an die Macht des Kunden, der das Marktgeschehen dominiert.
- Die Preisstrategie ist ihnen sehr wichtig.





Saarland

auf einen Blick:²

0,98 Mio.

Einwohner

0,65 Mio.

zugelassene Pkws

2.237 Einwohner

auf einen Händler

10,3 Jahre

Pkw-Alter

19,6

Standtage

93.806 km

Laufleistung

TOP5

Modelle mit den meisten Aufrufen

Ø Inseratsaufrufe mobile.de, Mai 2022

1. Audi A4 472

2. VW Tiguan 448

3. Opel Astra 426

4. VW Golf 395

5. Audi A3 386

Angewendeter Filter: GW in Deutschland; max. 240 Mon. alt; max. 200.000 km Laufleistung und Mindestanzahl Listings pro Marke und Modell 5.545.



→ Hier steht Saarland bei mobile.de

12,0%

Neuwagen-Anteil (4. Platz)

4,4%

E-Auto-Anteil (1. Platz)

Ø 40,6

Inserate pro Betrieb (11. Platz)

Ø 16.962 €

für einen gebrauchten

VW Golf (13. Platz)

→ **Erfolg und Erfolgserwartungen**

- Sie finden die aktuelle Geschäftslage befriedigend und erwarten keine Veränderung im Umsatz, der im letzten Geschäftsjahr gegenüber dem vorherigen geringer war.
- Die Analyse von Online-Kundenbewertungen findet kaum statt. Betriebe, für die dies (noch) nicht spannend ist, hatten im Mittel weniger Erfolg.



→ **So blickt Saarland auf das Jahr 2030**

- Bestände kein Risiko, würden Betriebe 100.000 € in das Sortiment und die Innovation als Zukunftsbereich investieren.
- Angebote von Online-Vertragsabschlüssen und Fahrzeugen mit alternativen Antriebsformen werden für den Erfolg besonders wichtig sein.
- 50% sind der Meinung, dass Händlerinnen und Händler auf das Agenturmodell setzen, und 40%, dass sie mit anderen kooperieren werden.