



Wirtschaftsfaktor Young- und Oldtimer 2018

- Ein Milliardenmarkt im Wandel -



Frankfurt, 14. September 2018

BBE
AUTOMOTIVE

Diese Studie wurde nur durch die Unterstützung und aktive Mitarbeit der folgenden
Projektpartner möglich



Ihr Fels in der Brandung.

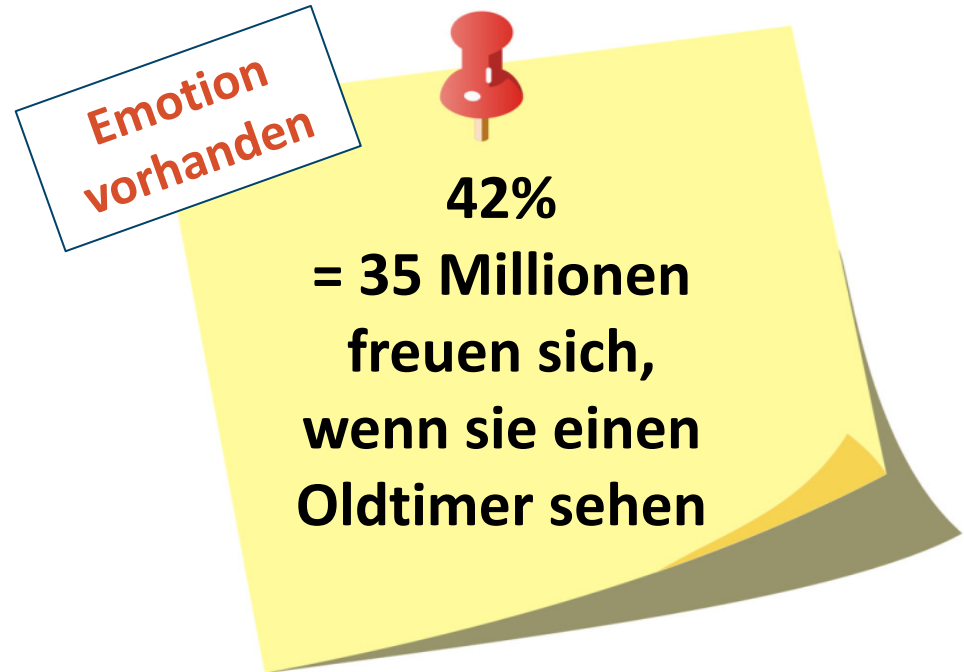
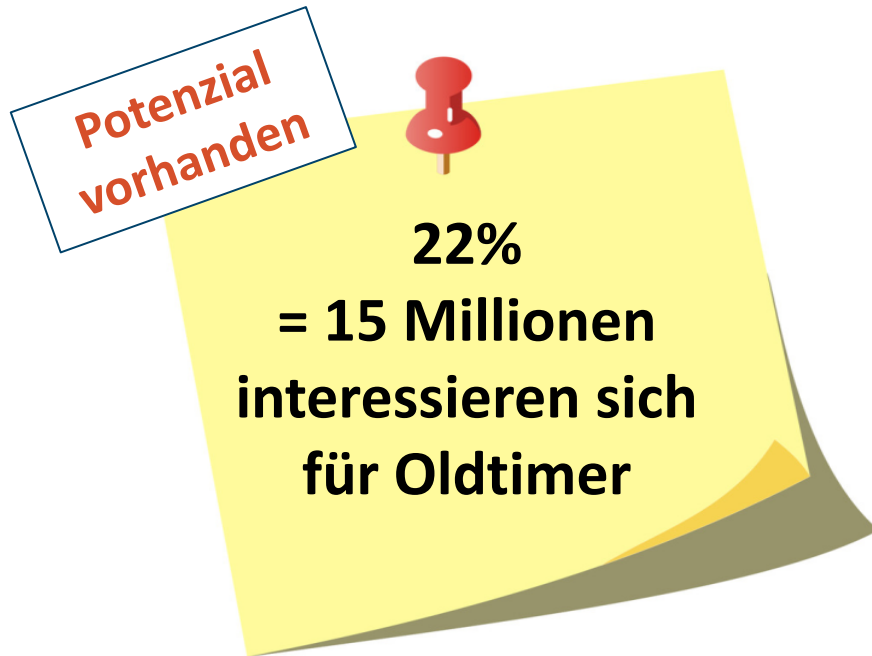




1

Classic Cars in der Gesellschaft

Potenzial und emotionale Verbundenheit sind in Deutschland vorhanden



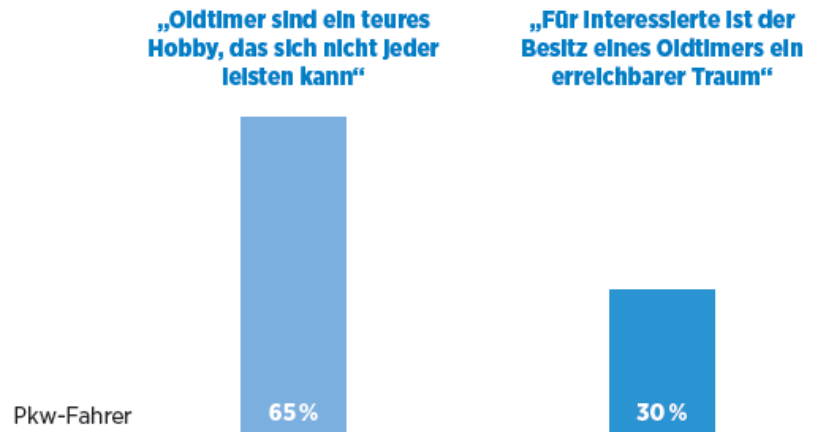
.... aber nur etwas mehr als 2 Millionen besitzen einen Oldtimer oder einen in der Freizeit genutzten älteren Youngtimer

Quelle: Studie Oldtimermarkt in Deutschland, IfD_Allensbach im Auftrag der VF Verlagsgesellschaft und des VDA

IfD Allensbach
OLDTIMER-STUDIE 2017/18

Außerhalb des Exklusiv-Touchs finden neue Zielgruppen den Einstieg

Oldtimer gelten als exklusives Hobby



- ✓ 2/3 halten Oldtimer für ein teures Hobby
- ✓ Bei Interesse sind Träume aber für jeden Dritten realisierbar

Anschaffungskosten werden überschätzt

Einen gut erhaltenen Oldtimer erhält man im günstigsten Fall für -

	insgesamt in %
unter 10.000 Euro	8
10 bis unter 15.000 Euro	16
15 bis unter 20.000 Euro	17
20 bis unter 25.000 Euro	14
mehr als 25.000 Euro	22
Unmöglich zu sagen	23

Pkw-Fahrer Bevölkerung -

53

- ✓ Der Einstieg ins Hobby scheint für viele nicht bezahlbar
- ✓ Neue Zielgruppen können erreicht werden



Der Markt

N/N																			
-----	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

CONCEPT
TEAMWORK
STRATEGY
PROGRESS
MARKETING
SALE
WWW
WEB

Markt, Emotion, unterschiedliche Segmente und wenig Struktur

Der Markt ist da !

- Rund um alle Fahrzeuge ab 15 Jahren werden ca. 15 Mrd. €/ Jahr ausgegeben
- Ca. 5 Mrd. € kommen aus dem Daily User-Segment, ca. 10 Mrd.€ von Classic Cars ab 20 Jahren

Der Markt ist emotional geprägt !

- Das Interesse an Classic Cars ist stabil
- Der Retrotrend fördert die Nachfrage
- Periphere Branchen profitieren vom Hobby und stehen für ein Volumen von fast 5 Mrd. €

Rückläufiger Markt „Daily User“ !/?

- Gesetzliche Eingriffe können den Markt stark beeinflussen
- Diesel und schadstoffreiche Benziner werden zunehmend aus dem Markt genommen und durch jüngere Fahrzeuge ersetzt

Unterschiede beim Wachstum

- Stetiges Wachstum bei den Oldtimern 30 Jahre +
- Stagnation bei den Youngtimern insgesamt
- Stetiges Wachstum bei Youngtimern > 20 Jahre

Der Markt ist wenig strukturiert !

- Es fehlt an großen Playern
- Große Teilehersteller sind wenig aktiv
- Für Fahrzeughersteller hat das Segment keine hohe Priorität

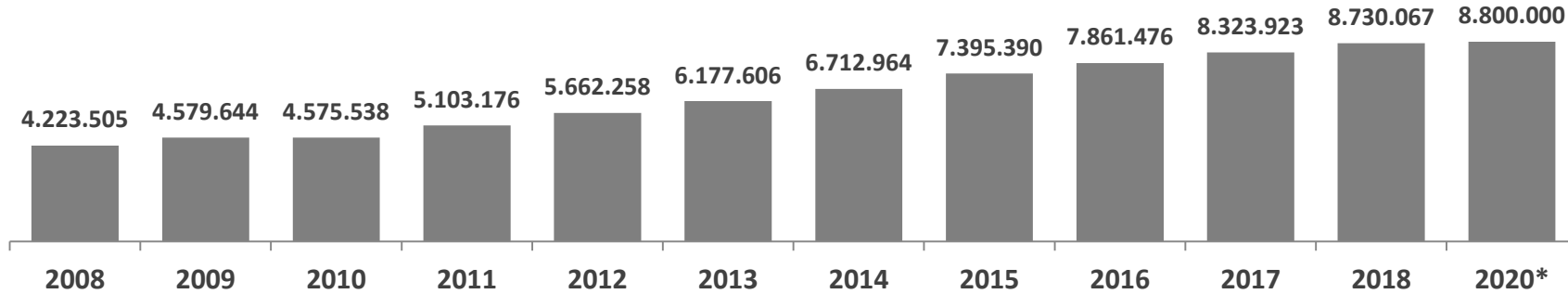
Stabiler Markt „Freizeit-Youngtimer“ !

- Cabrios und Sportwagen als stabile Größe
- Jüngere Autoliebhaber entdecken die preiswerteren Segmente
- Das Premiumsegment bleibt als stabiler Anker

**“Classic Cars”
Young- und
Oldtimer**

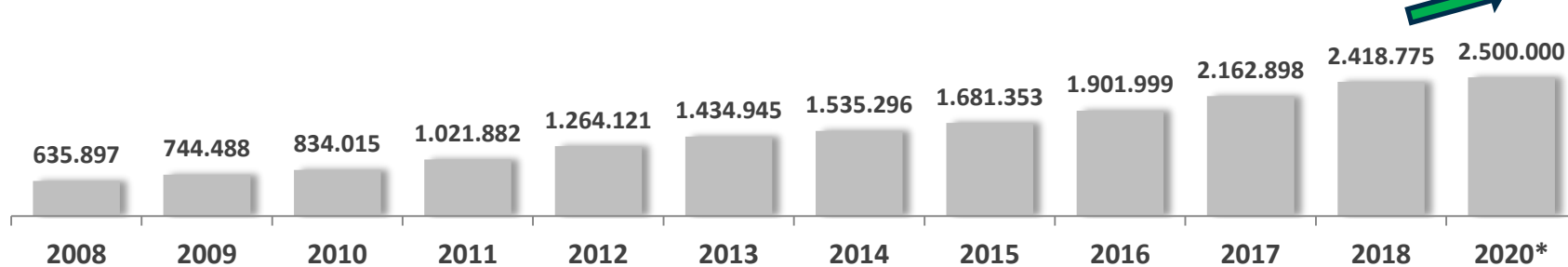
Wachstum ist bei Freizeit-Youngtimern ab 20 bei Oldtimern 30+ auch weiterhin zu erwarten, 15 bis 20 Jährige werden im Bestand zurückgehen

Entwicklung Bestand Classic Cars ab 15 Jahre (lt. KBA zugelassene Fahrzeuge)



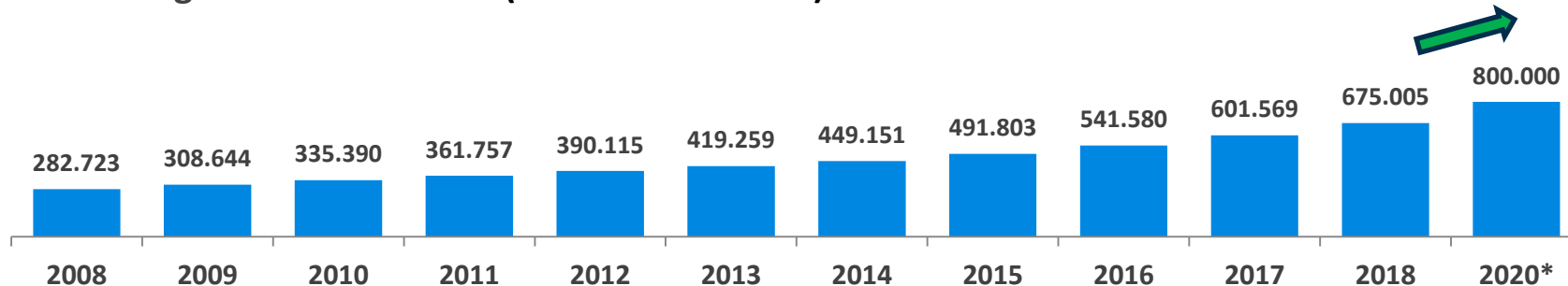
CAGR**
2008-2018
+6,8%

Entwicklung Bestand Youngtimer (20 bis 29 Jahre)



CAGR**
2008-2018
+12,9%

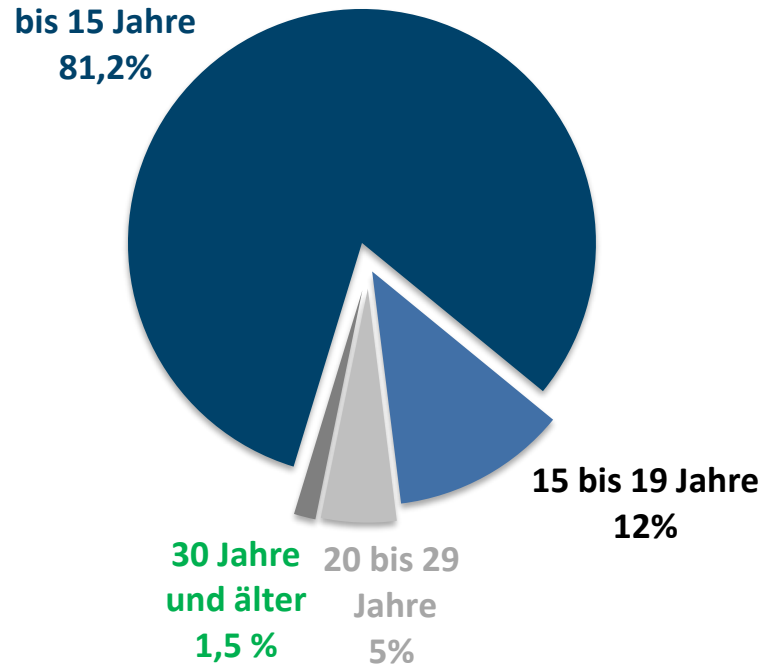
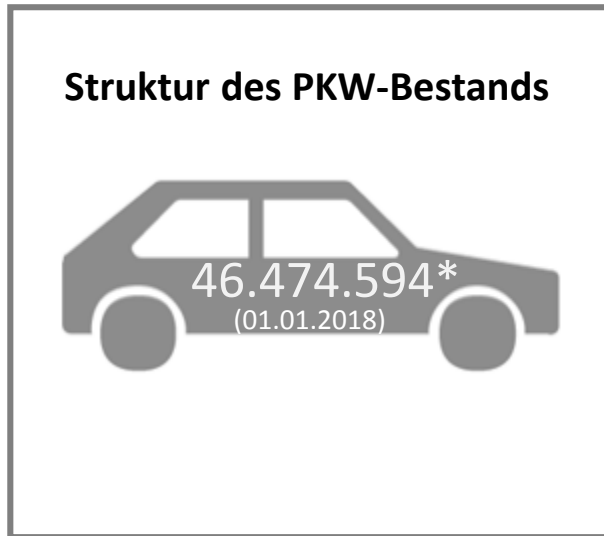
Entwicklung Bestand Oldtimer (30 Jahre und älter)



CAGR**
2008-2018
+8,2%

*Prognose BBE ** Ø jährliche Wachstumsrate

Kernpotenzial ohne die 15 bis 19-jährigen, in Summe 3,1 Millionen zugelassene Fahrzeuge, die das Alter von 20 bereits erreicht haben



Vorwiegend
Alltagsfahrzeuge
(5,6 Mio. Einheiten)



in Summe 3,1 Millionen zugelassene
Fahrzeuge

* Zugelassene Fahrzeuge, abgemeldete Fahrzeuge nicht berücksichtigt

Kernpotenzial inklusive Alltagsfahrzeuge und nicht zugelassenen Fahrzeugen, in Summe 3,4 Millionen



KBA-Bestand
(01.01.18)

3.093.780

2.418.775

675.005

07er-/ Wechsel-
kennzeichen u. nicht
zugelassene Fzg.

340.000

120.000

220.000

Gesamtbestand

3.433.780

2.538.775

895.005

Drei-Jahres-Vergleich:

Youngtimer 1.1.2015
1.681.352
Zuwachs + 44%

Oldtimer 1.1.2015
491.803
Zuwachs + 37%

Kernpotenzial ohne Alltagsfahrzeuge, in Summe 2,2 Millionen



Gesamtbestand

2.538.775

895.005

Noch im Alltag gefahren*

1.200.000

70.000

Freizeitfahrzeuge*

1.338.000

825.005

in Summe ca. 2,2 Millionen Fahrzeuge

* Anteile ermittelt aus Befragungsergebnissen von BBE und Allensbach sowie Analysen zur Bestandsstruktur

Der Markt lässt sich segmentieren !

0,9 Mio.
2,5 Mrd. €



- Sehr hohe Ausgabebereitschaft im Premiumbereich
- Höhere Ausgabebereitschaft, rückläufiges DIY, Emotion als Motivation
- Aber: Häufig auch orientiert am Fahrzeugwert bei preiswerteren Oldtimern

1,3 Mio.
2,5 Mrd. €



- Hohe Ausgabebereitschaft bei Premiumfahrzeugen
- Ausgabebereitschaft ebenfalls emotional gesteuert
- Begrenzte Ausgabebereitschaft in den Volumensegmenten

Wartung und
Reparatur von
Oldtimern
(30 Jahre und
älter)

Unterhaltskosten
von Alltags-
Youngtimern
(15 bis 29 Jahre)

Wartung und
Reparatur von
Freizeit-
Youngtimern
(20 bis 29 Jahre)

Periphere
Ausgaben rund
um das Classic-
Fahrzeug



6,8 Mio.
5 Mrd. €

- Geringe Ausgabebereitschaft bei hoher Mängelquote
- Regelmäßige Prüfung, ob Reparaturen noch lohnen
- Keine große emotionale Bindung an das Fahrzeug



2,2 Mio.
5 Mrd. €

- Bei Freizeit-Youngtimern und Oldtimern hohe Ausgabe-Volumina für Reisen und Fahrzeugunterbringung
- Sehr hohe Ausgaben im High-End-Bereich



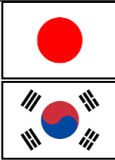
Highlights zum Fahrzeugbestand

Deutsche Marken dominieren im Classic-Markt, die Asiaten sind da

Oldtimer 30 Jahre und älter:



Deutsche Marken:
70%



Asiatische Marken:
2%



Französische Marken:
5%



Italienische Marken:
7%



Britische Marken:
6%



Amerikanische Marken:
6%

Youngtimer 15 - 29 Jahre:



Deutsche Marken:
72%



Asiatische Marken:
6%



Französische Marken:
8%



Italienische Marken:
3%



Britische Marken:
1%




Amerikanische Marken:
1%

Volkswagen und Daimler Benz dominieren im Oldtimersegment, drei japanische Marken kommen auch unter die Top 30

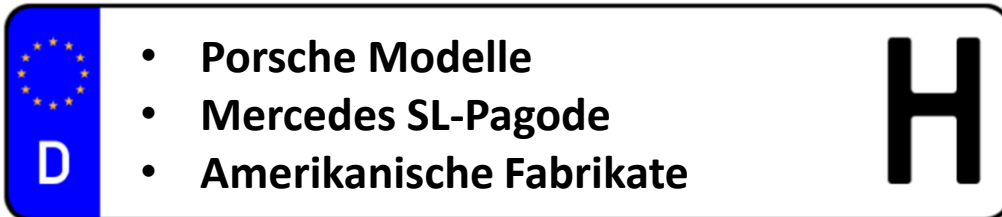
Hersteller Top 15		Oldtimer 30 Jahre und älter		
		Fahrzeuge	H-Kennzeichen	H in %
1.	VOLKSWAGEN (D; BR; USA)	143.937	80.369	56%
2.	DAIMLER-BENZ	135.294	101.397	75%
3.	OPEL	42.969	20.331	47%
4.	FORD (D, B, CDN, E, GB, NL, F, RA, USA)	39.449	24.626	62%
5.	PORSCHE	35.214	28.348	81%
6.	BMW	33.772	17.817	53%
7.	FIAT	24.181	12.375	51%
8.	SACHSENRING/ Trabant	20.131	2.820	14%
9.	AUDI	17.781	6.134	34%
10.	CITROEN	16.161	7.974	49%
11.	GENERAL MOTORS, GMC, GMC TRUCK (USA, CDN, CH, E,	13.996	12.641	90%
12.	(B) LEYLAND	12.537	11.339	90%
13.	ALFA ROMEO	12.420	10.418	84%
14.	TRIUMPH	7.691	6.975	91%
15.	JAGUAR	6.746	6.466	96%

Quelle: Quelle: Kraftfahrtbundesamt, Auswertung durch VDA und BBE Automotive

 Ø 63% H

Viele Oldtimerfahrer verzichten auf das H-Kennzeichen

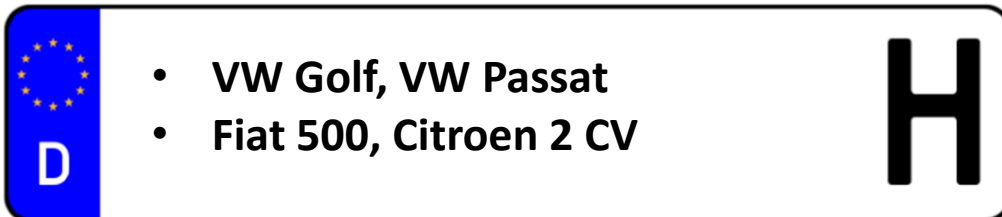
Modelle mit einer hohen Quote an H-Kennzeichen:



• Porsche Modelle
• Mercedes SL-Pagode
• Amerikanische Fabrikate

Gründe:
Image, Steuerersparnis bei großem Hubraum, Einfahrt in Umweltzonen

Modelle mit einer niedrigen Quote an H-Kennzeichen:



• VW Golf, VW Passat
• Fiat 500, Citroen 2 CV

Gründe:
H-Kennzeichen nicht erteilt, Alltagsfahrzeug, Steuerersparnis

Die Top Oldtimer-Modelle, alles in deutscher Hand, Fiat 500 und Alfa Spider schaffen es aber unter die Top 30

Top 15

	Oldtimer 30 Jahre und älter		H-Kennzeichen		Besitzumschreibung	
	Fahrzeuge	in %	Fahrzeuge	in %	Fahrzeuge	in %
VW Käfer	51.009	7,6%	36.258	71,1%	1.749	3,4%
Mercedes W 123	27.146	4,0%	19.718	72,6%	1.602	5,9%
Golf	26.074	3,9%	7.938	30,4%	1.598	6,1%
VW Bus und Trapo	22.019	3,3%	11.975	54,4%	1.365	6,2%
Trabant	20.131	3,0%	2.820	14,0%	942	4,7%
Mercedes SL R 107	19.964	3,0%	15.798	79,1%	918	4,6%
Porsche 911/912/ Carrera	17.733	2,6%	14.264	80,4%	666	3,8%
Opel Kadett	13.482	2,0%	4.930	36,6%	420	3,1%
BMW 3er	12.877	1,9%	4.679	36,3%	631	4,9%
Audi 80/90	9.733	1,4%	2.993	30,8%	501	5,1%
Mercedes "/8"	9.506	1,4%	7.503	78,9%	428	4,5%
Mercedes 190er W 201	9.351	1,4%	3.765	40,3%	767	8,2%
Opel Rekord/Olympia	8.786	1,3%	3.704	42,2%	248	2,8%
Mercedes W 124	8.556	1,3%	2.951	34,5%	796	9,3%
Mercedes W 126	7.703	1,1%	4.829	62,7%	508	6,6%

Quelle: Kraftfahrtbundesamt, Auswertung durch VDA und BBE Automotive

Der VW Golf rollt in das Oldtimer-Segment, 1/3 haben die 20 Jahre bereits erreicht

Alle Youngtimer 15 bis 29 Jahre

Nr.	Modelle	Fahrzeuge
1.	VW GOLF	903.025
2.	BMW 3er	405.817
3.	Opel ASTRA	384.228
4.	VW POLO	371.122
5.	Opel CORSA	340.447
6.	Mercedes C-KLASSE	291.242
7.	VW PASSAT	242.707
8.	Audi A4	231.362
9.	VW TRANSPORTER	174.206
10.	Mercedes A-KLASSE	155.149
11.	Ford FOCUS	147.512
12.	BMW 5er	142.261
13.	Mercedes E-KLASSE	141.251
14.	Ford FIESTA	128.947
15.	Opel VECTRA	121.732

davon 20 bis 29 Jahre

Fahrzeuge	in %
299.934	33%
145.024	36%
104.694	27%
123.112	33%
98.918	29%
93.747	32%
76.032	31%
74.440	32%
78.884	45%
749	0%
1	0%
46.874	33%
46.700	33%
35.785	28%
40.951	34%

Marken/ Segmente mit hohem Oldtimer-Potenzial



Quelle: Kraftfahrtbundesamt, Auswertung durch BBE Automotive

Experteneinschätzung:

Volumenmodelle werden als Oldtimer oft noch im Alltag gefahren

Alltagsfahrzeuge im Oldtimersegment

Französische Marken

VW Golf

VW Passat



Mercedes Benz
W 124
(Limousine)

Asiatische Marken

Mercedes Benz
W 201



- 90% der zugelassenen Oldtimer können als Kulturgut bezeichnet werden, 10% - d.h. ca. 70.000 - haben diese Bezeichnung nicht verdient und werden als altes Auto noch im Alltag bewegt

Marken/ Segmente mit hohem Oldtimer- Potenzial

Italienische

Sportwagen Mercedes SL

Cabriolets/
Coupés

Porsche



Gelände-
wagen

DDR- und
Osteuropamarken

Britische
Premiumfabrikate

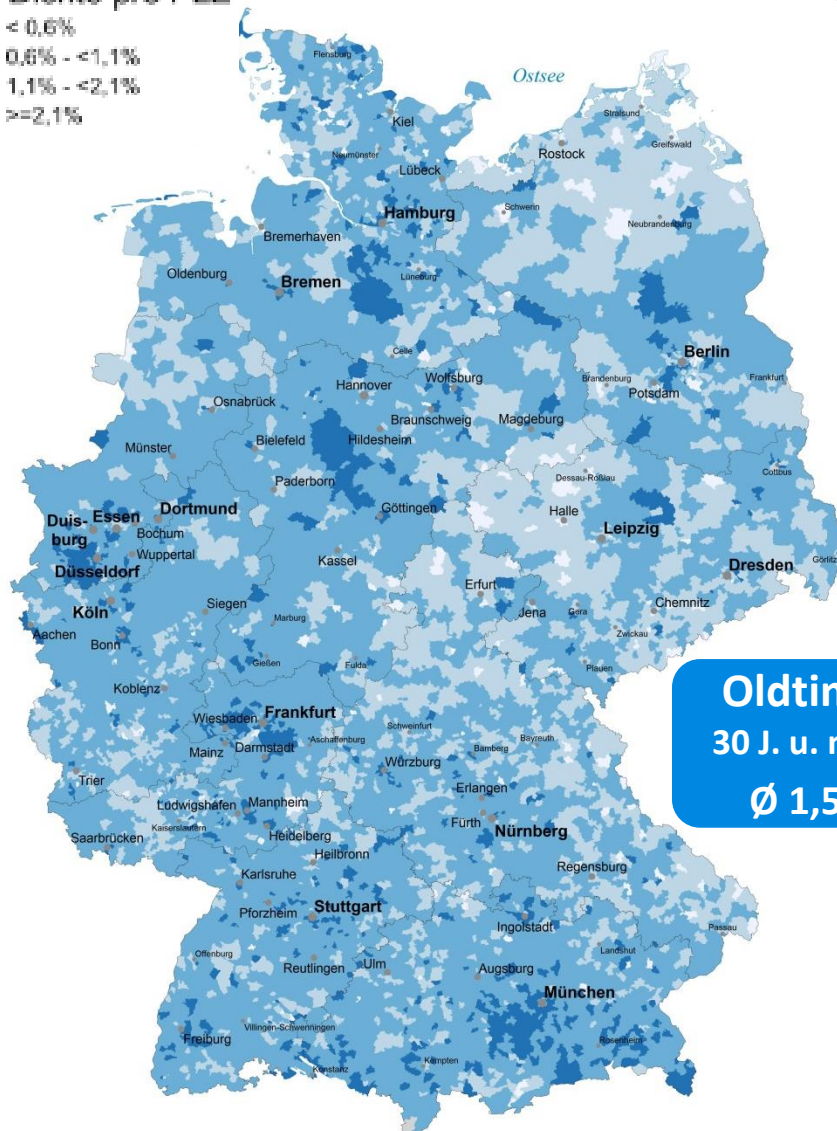
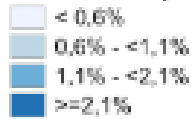


- Jährlich werden etwa 60. bis 70.000 Youngtimer den Sprung in das Oldtimersegment schaffen, da diese Autos selten, sportlich, originell oder besonders wertig sind

Berücksichtigt wurde in der Expertenrunde die Stückzahlentwicklung, die Wertentwicklung ist davon unabhängig zu betrachten

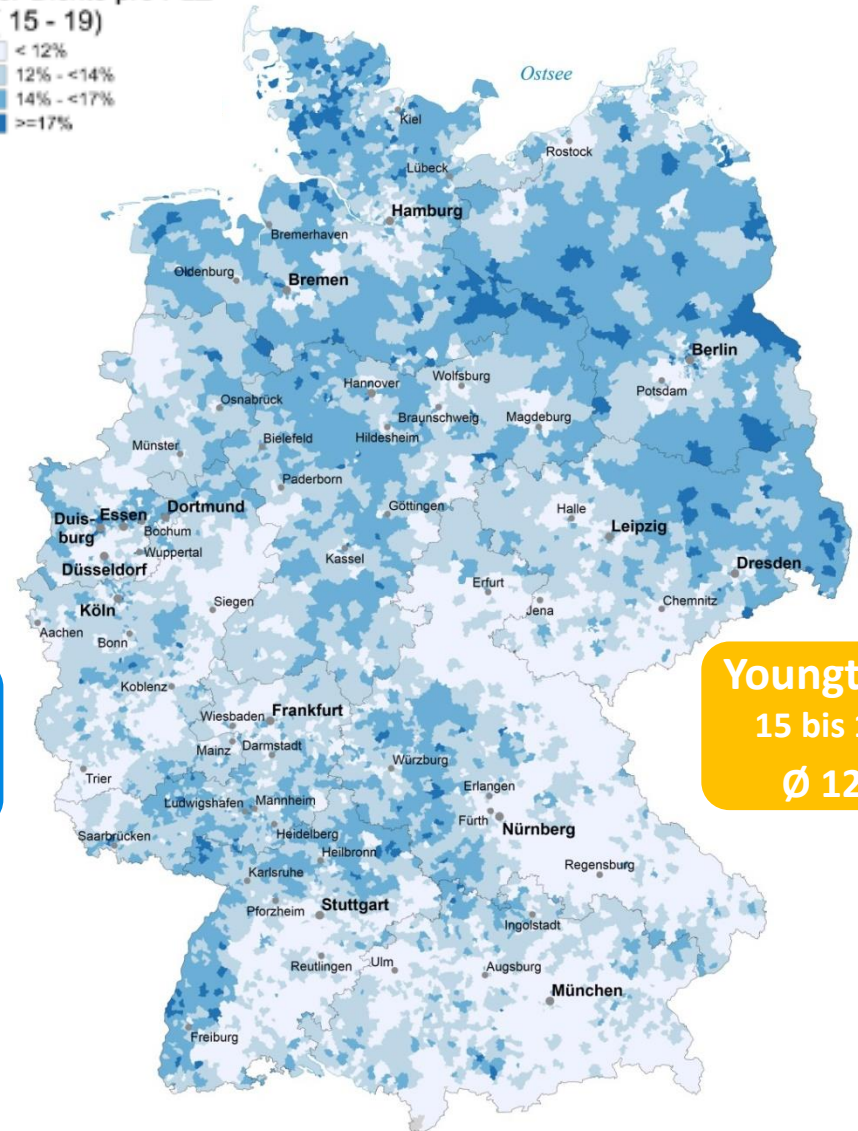
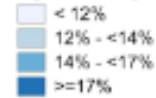
Oldtimer und Alltags-Youngtimer-Hochburgen unterscheiden sich deutlich

Oldtimer-Dichte pro PLZ



Oldtimer
30 J. u. mehr
Ø 1,5%

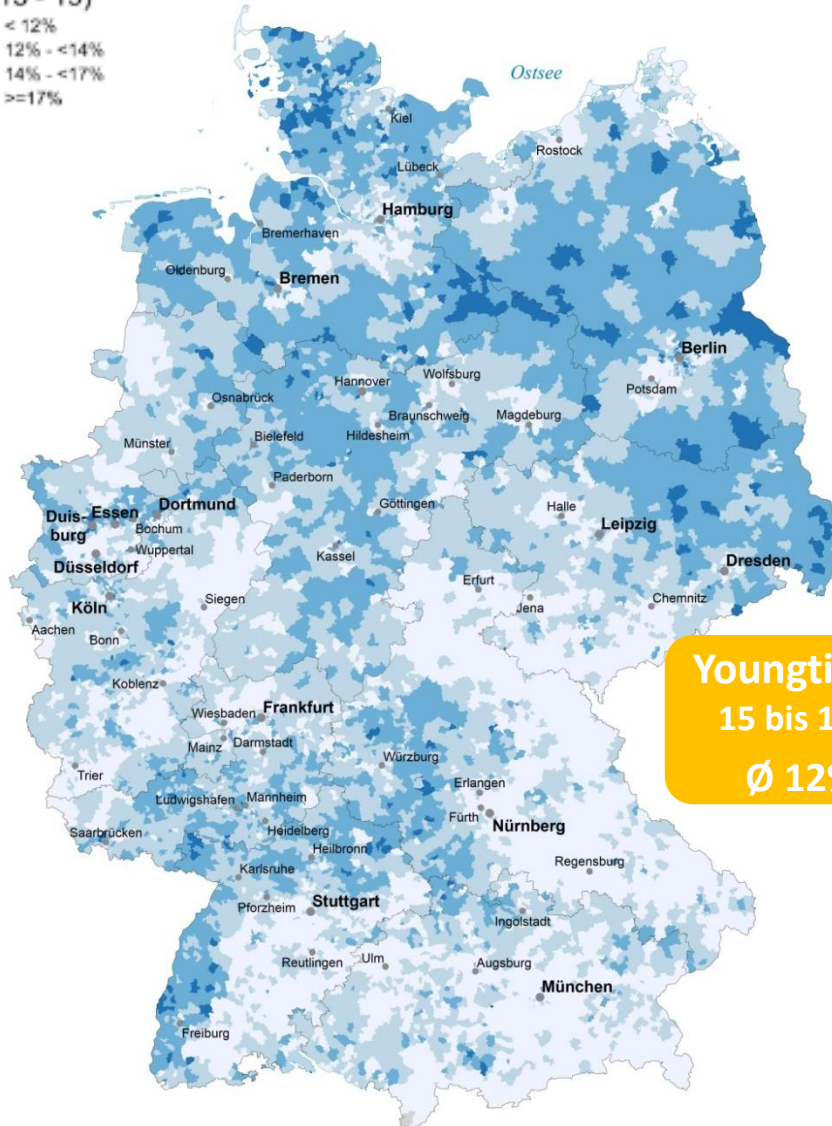
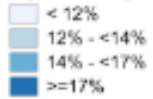
Youngtimer-Dichte pro PLZ
(15 - 19)



Youngtimer
15 bis 19 J.
Ø 12%

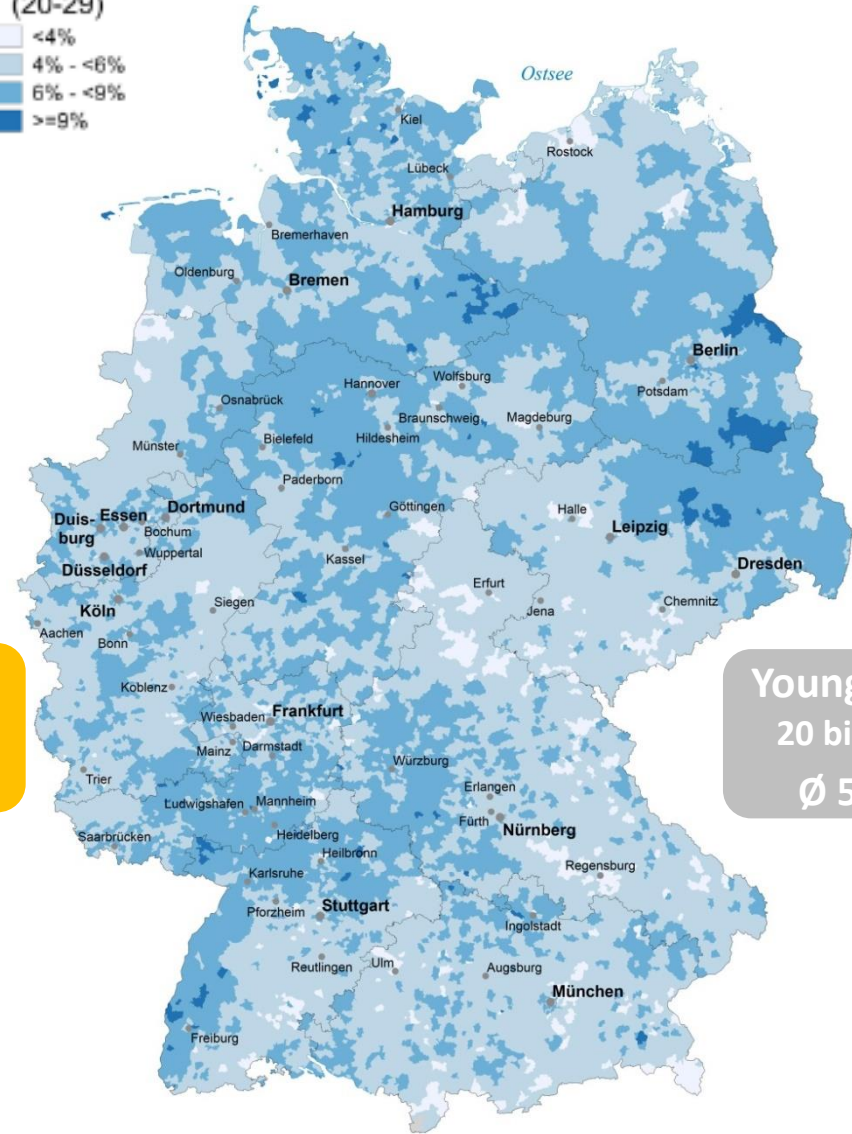
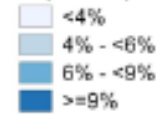
Jüngere und ältere Youngtimer-Hochburgen unterscheiden sich weniger

Youngtimer-Dichte pro PLZ
(15 - 19)



**Youngtimer
15 bis 19 J.
Ø 12%**

Youngtimer-Dichte pro PLZ
(20-29)

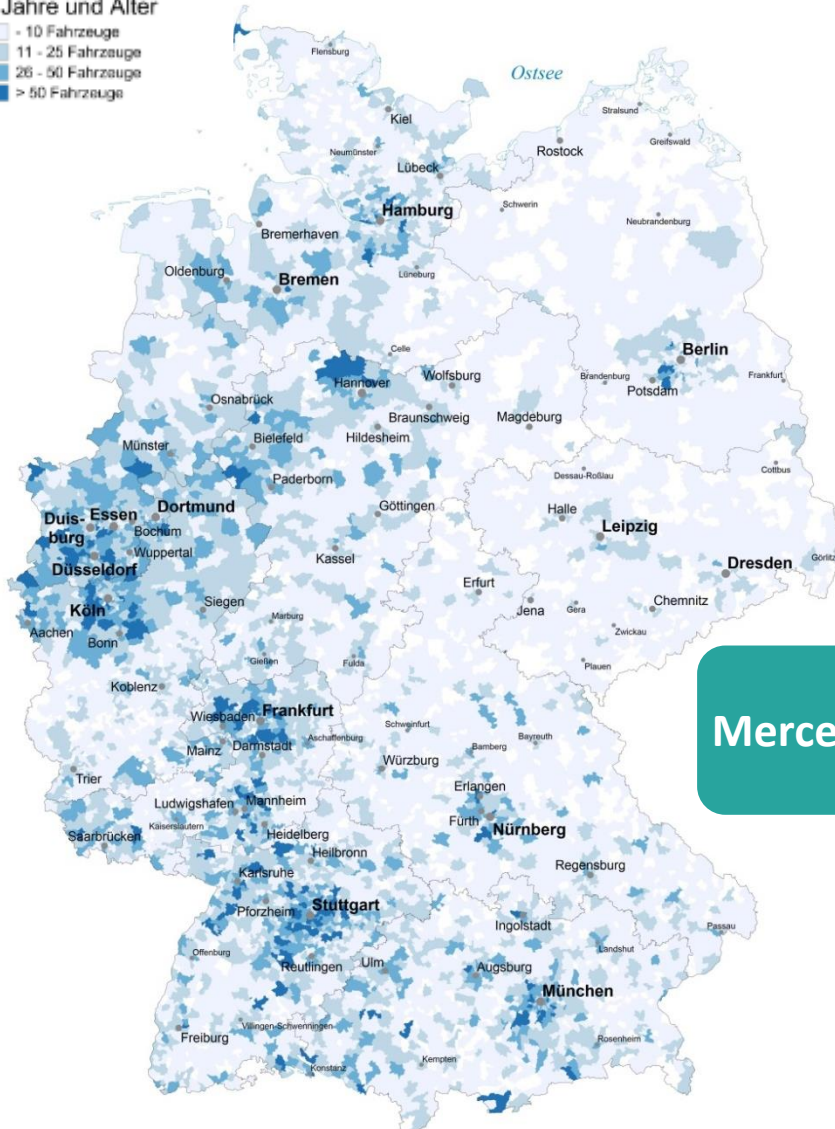


**Youngtimer
20 bis 29 J.
Ø 5,2%**

Sehr ähnliche Gebietsverteilung bei Mercedes SL und 911er Porsche

Bestand Mercedes SL
15 Jahre und Älter

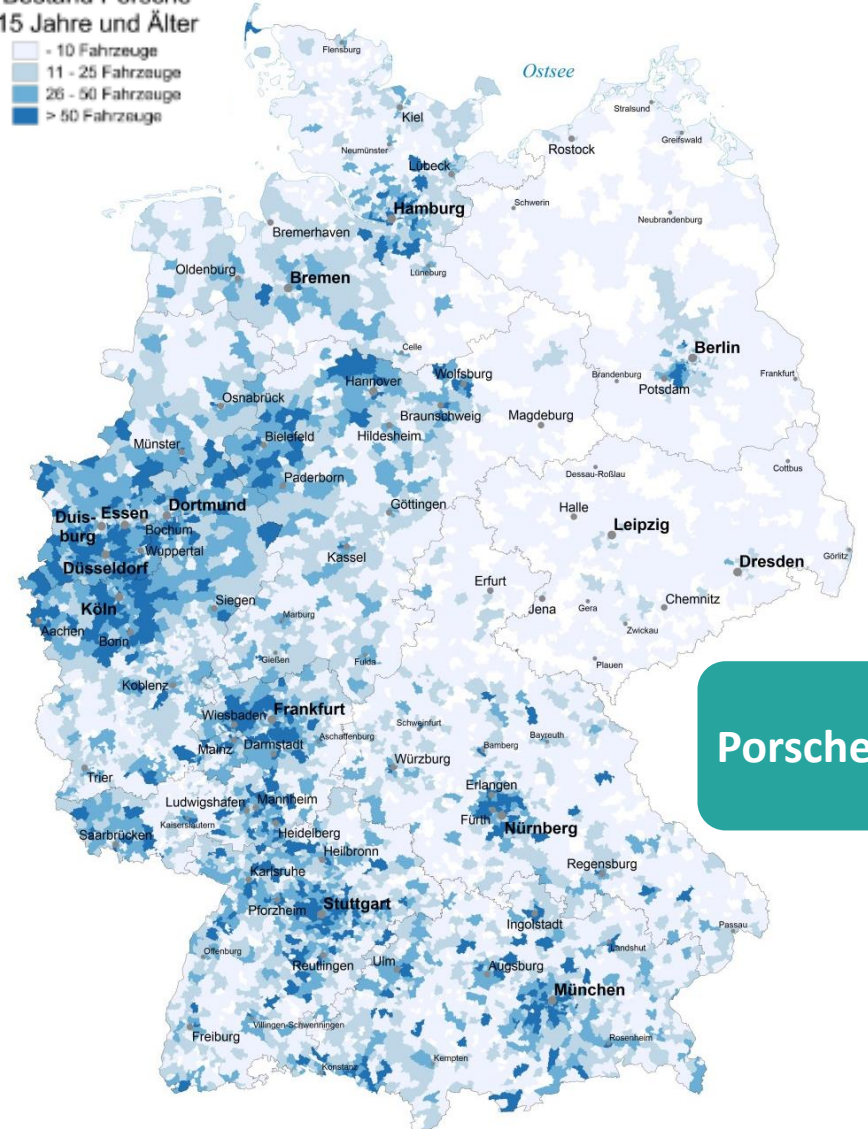
- 10 Fahrzeuge
- 11 - 25 Fahrzeuge
- 26 - 50 Fahrzeuge
- > 50 Fahrzeuge



Mercedes SL

Bestand Porsche
15 Jahre und Älter

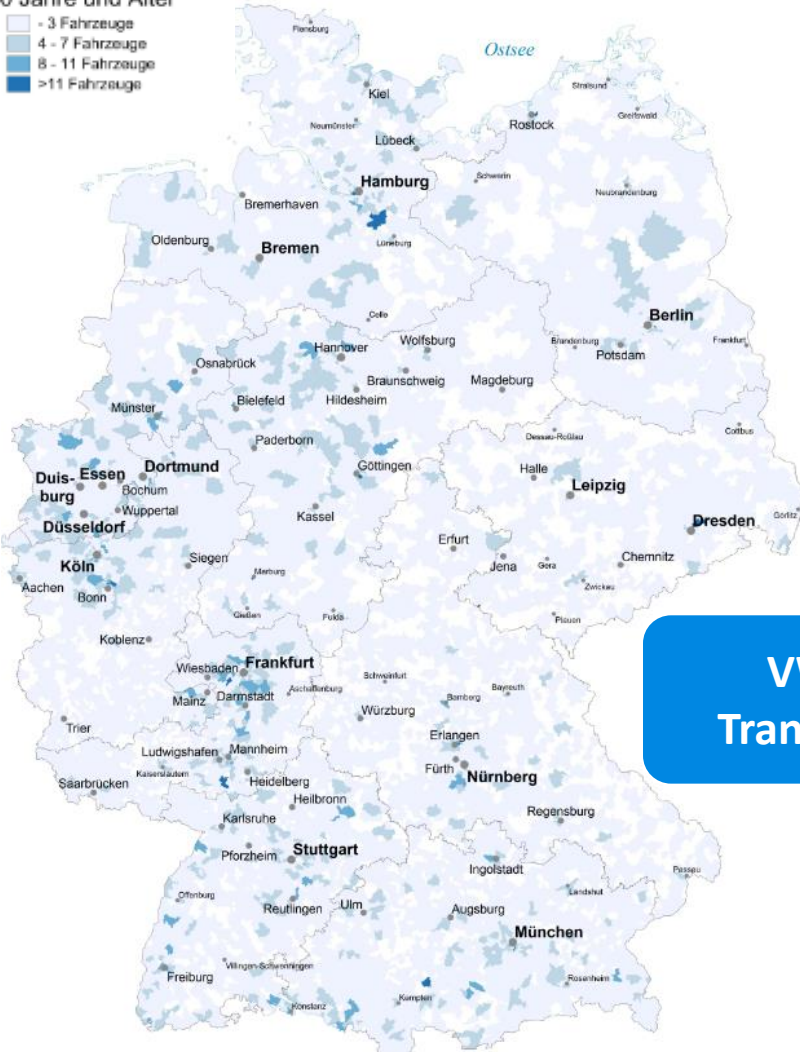
- 10 Fahrzeuge
- 11 - 25 Fahrzeuge
- 26 - 50 Fahrzeuge
- > 50 Fahrzeuge



Porsche 911

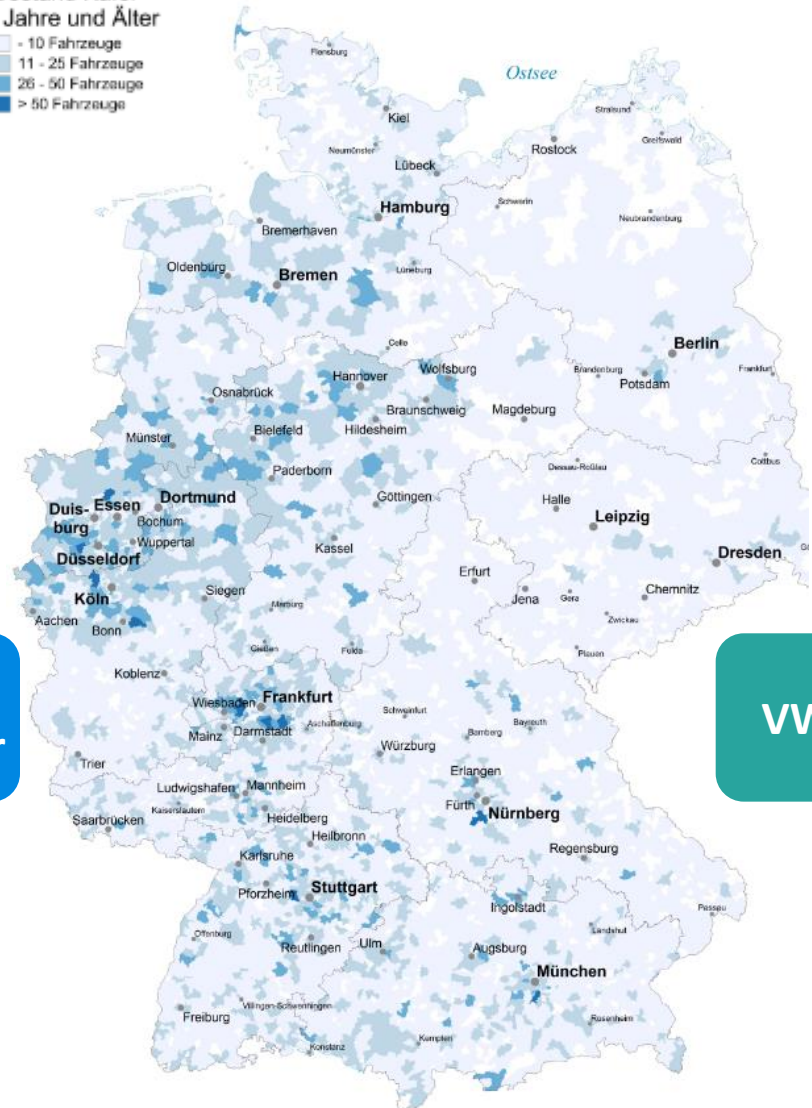
Volkswagen-Transporter verteilen sich homogener auf das gesamte Bundesgebiet, Käfer mit deutlichen Hochburgen im Westen und Norden

Bestand Transporter
30 Jahre und Älter



**VW
Transporter**

Bestand Käfer
30 Jahre und Älter



VW Käfer

Oldtimer-Hochburgen finden wir in Metropolen aber auch in ländlichen Kreisen

Ø 1,5 %

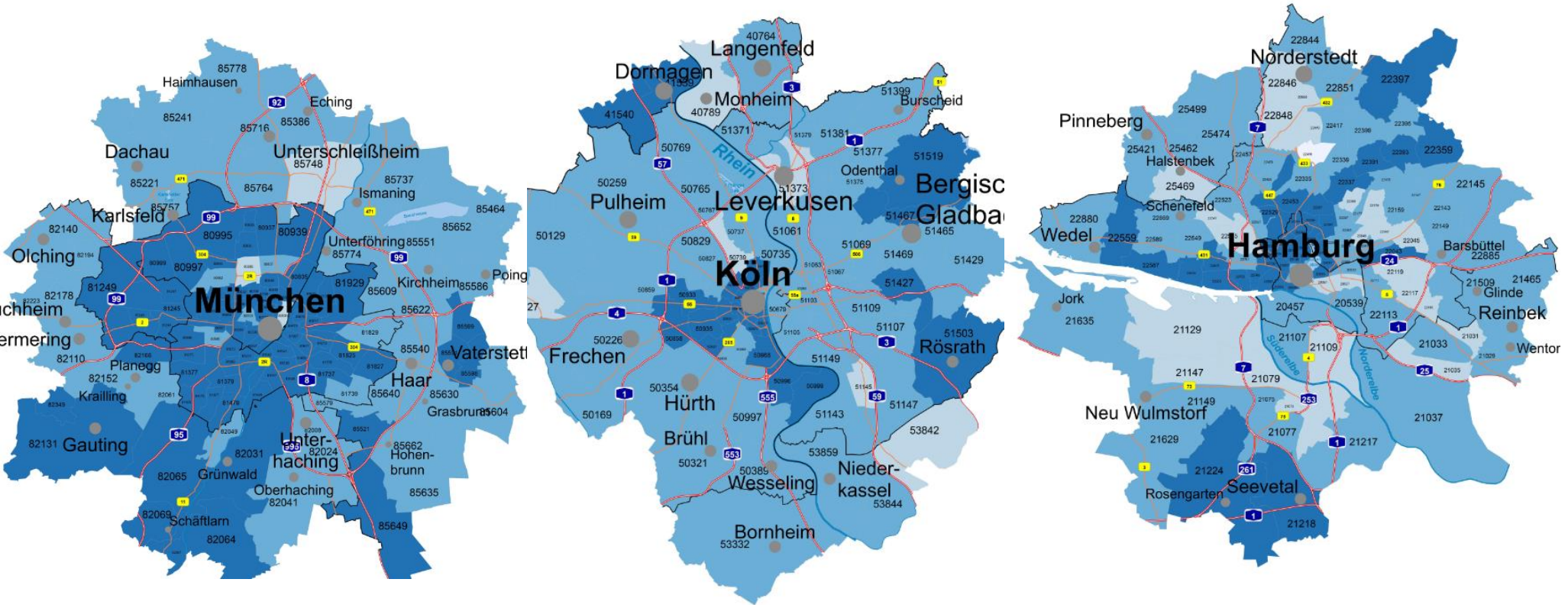
Zulassungskreis	Oldtimer-Fahrzeuge im Bestand	in % vom Bestand
München	19.633	2,7%
Berlin	17.183	1,4%
Hamburg	15.111	1,9%
Köln	9.207	1,9%
Region Hannover	8.034	1,4%
Rhein-Kreis Neuss	7.806	2,9%
Frankfurt	6.951	2,1%
Düsseldorf	6.919	2,3%
Esslingen	6.230	1,9%
Stuttgart	5.809	1,9%
Lk.Offenbach	5.247	2,5%
Bremen	5.186	2,2%
Rhein-Neckar-Kreis	4.892	1,4%
Rhein-Sieg-Kreis	4.880	1,4%
Ludwigsburg	4.866	1,5%
Recklinghausen	4.796	1,4%
Dortmund	4.635	1,6%
Rems-Murr-Kreis	4.363	1,7%
Lk.München	4.252	1,7%
Städteregion Aachen	4.198	1,5%
Bonn	4.052	2,2%
Essen	3.968	1,4%
Mettmann	3.925	1,3%
Duisburg	3.910	1,7%
Main-Kinzig-Kreis	3.895	1,6%
Mannheim	3.883	2,6%
Steinfurt	3.748	1,4%
Lk.Karlsruhe	3.709	1,4%
Main-Taunus-Kreis	3.652	2,0%
Böblingen	3.569	1,4%

Millionenstädte

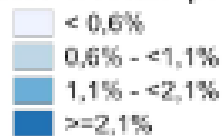
Größte Anzahl: München

Höchste Quote: Rhein-Kreis Neuss

Deutsche Millionenstädte - Oldtimer sind da, wo die Kaufkraft ist

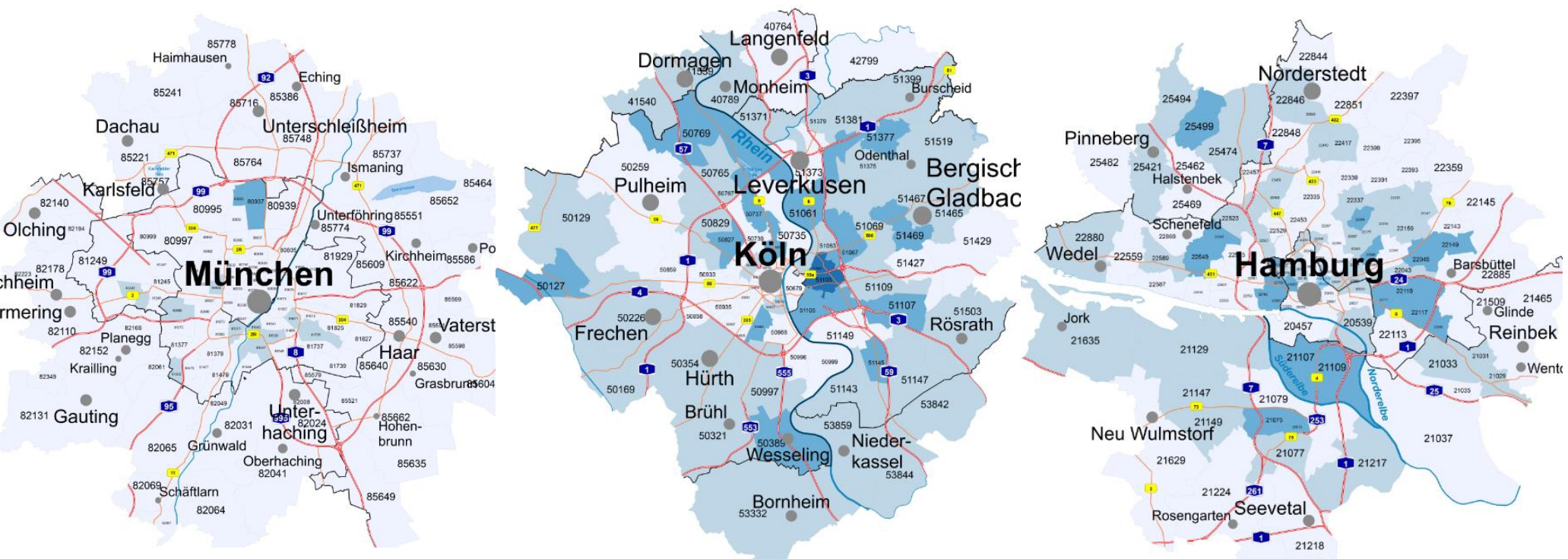


Oldtimer-Dichte pro PLZ



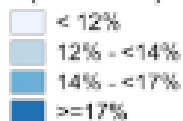
Oldtimer
 30 J. u. mehr
 Ø 1,5%

Youngtimer unter 20 Jahre werden in kaufkraftschwachen Gebieten gefahren



Youngtimer-Dichte pro PLZ

(15 - 19)



Youngtimer

15 bis 19 J.

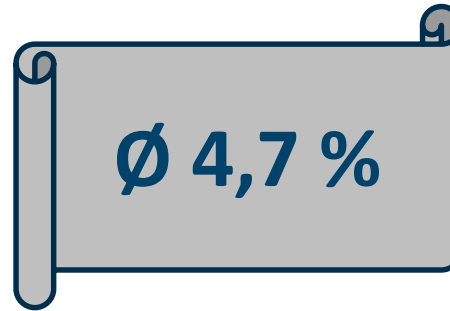
Ø 12%



Handel mit Classic Cars

Oldtimer-Besitzer sind treue Fahrzeughalter

Laut VDA, basierend auf Zahlen des Kraftfahrtbundesamtes, wurden im Jahr 2017 insgesamt 32.003 Oldtimer auf einen neuen Besitzer angemeldet. Bezogen auf etwa 675.000 Oldtimer eine Quote von:



Im Gesamtmarkt verzeichneten wir 2017 ca. 8,7 Millionen Besitzumschreibung bei einem Bestand von 46,5 Millionen Fahrzeugen. Die Quote von 19% liegt damit auf dem vierfachen Niveau.



Oldtimer-Besitzer sind treue Fahrzeughalter

Inserate auf Mobile:

Mobile konnte uns die Entwicklung von Inseraten, Preisen und Standtagen nach Youngtimern (15 bis 29 Jahre) und Oldtimern (30 Jahre und älter) bereitstellen. Die Ergebnisse für alle Fahrzeuge, alle Mercedes SL, alle Porsche 911er und alle VW Käfer sind nachfolgend zu sehen.

Es fällt auf....

- Stabile Zahl an Inseraten
- Steigende Standtage im Netz bei den Oldtimern (Ø 86 Tage)
- Stark gesunkene Inseratspreise bei Youngtimern
- Leicht gesunkene Preise bei Oldtimern
- Sinkende Preise und längere Standtage bei Mercedes SL und Porsche 911
- Steigende Standtage, aber auch steigende Preise beim VW Käfer



Marktbeobachter sehen eine Preisberuhigung und Preiskorrekturen

- Versicherungen und Marktbeobachter bestätigen rückwirkend bis 2016 konstante Preis- und Wertsteigerungen von 6 bis 8% pro Jahr

- Ab 2017 wird eine deutliche Beruhigung des Marktes gesehen, teilweise erfolgten stärkere Korrekturen in einzelnen Segmenten



- Top-Premium-Fahrzeuge (z.B. 300 SL, Z8) mussten teilweise deutliche Abschlüge hinnehmen

- Experten sehen hier typische Wellenbewegungen in einem emotional geprägten Markt

Die Einschätzungen erfolgten nur für Fahrzeuge im guten Pflege- und Erhaltungszustand 3+ und besser

Marktbeobachter sehen eine heterogene Preisentwicklung

- Deutsche Volumenmarken entwickeln sich je nach Modell sehr unterschiedlich, Fahrzeuge der frühen Nachkriegszeit sind wenig marktgängig

- Coupes / Sportwagen/ Cabrios mit Wertsteigerungspotenzial bei den Preisen, Limousinen und Kleinwagen haben weniger und teilweise kein Potenzial



- Die Preise für den Porsche 911 werden im Massenmarkt als fallend gesehen, das gilt auch für den 911 RS

- Die Preisklassen zwischen 40.000 € und 60.000 € erweisen sich als relativ wertstabil

Die Einschätzungen erfolgten nur für Fahrzeuge im guten Pflege- und Erhaltungszustand 3+ und besser

Dokumentierte Historie und Originalzustand steigern den Wert

- Bei englischen Marken erweisen sich nur gute Fahrzeuge als wertstabil

- Eine besonders dokumentierte Historie findet sich im Wert wieder



Alle Experten-Einschätzungen erfolgten nur für Fahrzeuge im guten Pflege- und Erhaltungszustand (3+ und besser)

- Wertsteigernd ist auch ein außergewöhnlicher Originalzustand bei selteneren Fahrzeugen

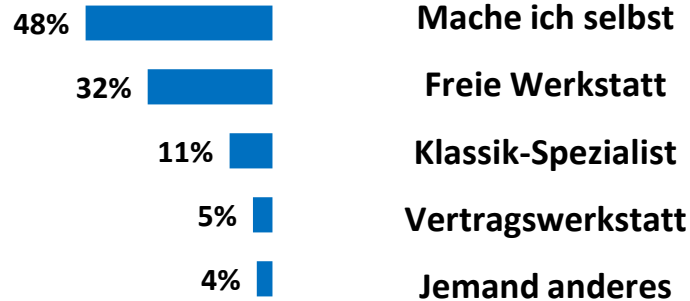
Reparatur und Wartung



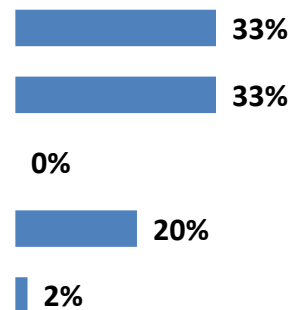
Hohe DIY-Neigung in beiden Zielgruppen, DIY als Zukunftsproblem!

Inspektion, einfache Wartung

Oldtimer im Haushalt



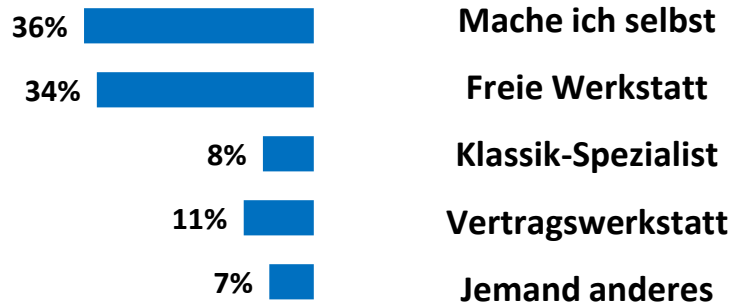
Youngtimer im Haushalt



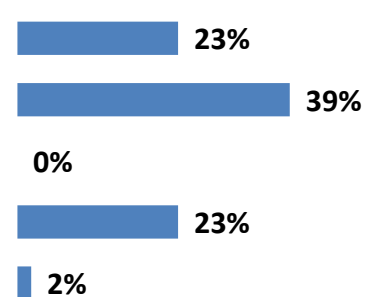
IfD Allensbach
OLDTIMER-STUDIE 2017/18

Größere mechanische Arbeiten (Rest auf 100% = kein Ereignis)

Oldtimer im Haushalt



Youngtimer im Haushalt



Quelle: Studie Oldtimermarkt in Deutschland, IFD_Allensbach im Auftrag der VF Verlagsgesellschaft und des VDA

Herausforderungen für die Branche



Basics für den Markterfolg – Finden einer eigenen Identität

Zum Spezialist werden !

- 2.000 Betriebe beschäftigen sich mit Classic-Wartung und Reparatur
- Etwa 800 können als Spezialisten betrachtet werden
- Nur wenige größere Spezialisten als Händler

Das Marktsegment finden !

- High-End- Fahrzeuge
- Hochwertige Oldtimer
- Liebhaberoldtimer
- Youngtimer mit Potenzial
- Sportwagen oder Cabrios

Positionierung
im Markt

Markt-
Segmente

Klares Profil definieren !

- Spezielle Marken
- Spezielle Länder
- Spezielle Segmente
- Spezielle Kompetenzen

Klare
Profilierung

Vernetzung

Netzwerken !

- Partner für Gewerke
- Marketingnetzwerke
- Clubs
- Gemeinsamer Außenauftritt
- Regionale Hochburgen bearbeiten

Basics für den Markterfolg – Finden einer eigenen Identität

Der Markt für Young- und Oldtimer wächst insbesondere auf der Ebene von preiswerteren Volumenmodellen.

Mit diesen Einsteigern kann man selbst wachsen und langfristige Verbindungen aufbauen.

Bei der Preisgestaltung gilt es bei Neueinsteigern Maß zu halten, Investitionen werden von diesen häufig unter Berücksichtigung des Fahrzeugwerts entschieden.

Das eigene Segment zu finden bedeutet auch Verzicht auf Masse. Eine erfolgreiche Kommunikation zum Kunden bedingt aber eine eindeutige Positionierung.

Kollegen sind zumeist keine Wettbewerber, sondern Netzwerkpartner. Kommunikation zur Zielgruppe geht gemeinsam leichter und überzeugender.

Verantwortlich für den Inhalt

❖ Download der Presse-Charts:

www.bbe-automotive.de

Gerd Heinemann

Geschäftsführer
BBE Automotive GmbH

Sachsenring 69

50677 Köln

Tel.: +49-(0)221 / 93655-252

Fax: +49-(0)221 / 93655-253

www.bbe-automotive.de

Email: GHeinemann@bbe-automotive.de



BBE
AUTOMOTIVE Das Unternehmen

- Seit 1982 in der Branche
- Forschung, Coaching, Consulting und Training
- 40 Mitarbeiter in der Unternehmensgruppe
- Internationales Research-Team
- Erfahrene Fachberater für Sales und Aftersales
- Trainingslehrgänge
- Markt-/ Branchenstudien
- Breites Netzwerk

Geschäftsfelder



Markt



Kunde



Preise



Vertrieb

