



Seine Kunden sehr genau zu kennen, ist eine der Grundvoraussetzungen, als Unternehmer erfolgreich zu sein. Das war früher schon so, gilt aber in Zeiten, in denen sich der Markt immer weiter verästelt und der Kunde immer spezifischere Wünsche hat, ganz besonders. Die Deutsche Automobil Treuhand (DAT) hat nun untersucht, nach welchen Kriterien Autofahrer beim Kauf eines neuen Autos ihre Entscheidung treffen.

Der durchschnittliche Kunde ist 41,2 Jahre alt, verfügt über 21,2 Jahre Fahrpraxis und ein Haushalts-Nettoeinkommen von 3.098 Euro. Im Schnitt gibt er 11.430 Euro für seinen Pkw aus. Immerhin 88 Prozent sind mit ihrem Wagen zufrieden und würden dasselbe Modell erneut kaufen und zwar bevorzugt beim Marken- oder freien Händler (68 Prozent).

Fast jeder zweite Neuwagen wird aus Lust gekauft

Hauptgrund für den Neukauf ist sowohl bei Neu- (44 Prozent) wie bei Gebrauchtwagenkäufern (25 Prozent) die pure Lust auf ein neues Fahrzeug. Zweithäufigster Grund für den Kauf eines Neuwagens sind ein gutes Angebot oder der Bedarf für ein Ersatzfahrzeug aufgrund hoher Reparaturkosten (jeweils 14 Prozent). Letzteres ist bei Gebrauchtwagenkäufern bedeutend häufiger Kaufgrund (24 Prozent). Für 18 Prozent ist der Gebrauchtwagen das erste Fahrzeug überhaupt. Ebenfalls interessant: 65 Prozent der Gebrauchtwagenkäufer wünschen sich ein bestimmtes Modell und suchen dann so lange, bis sie das passende Angebot gefunden haben. Nur 35 Prozent wählen ihr Fahrzeug nach dem zur Verfügung stehenden Budget aus.

Qualitätsmerkmale auto| Wirtschaftlichkeit ist wichtig!

Aber welche Fahrzeugeigenschaften sind den Käufern eigentlich besonders wichtig? Hier stehen wirtschaftliche Argumente ganz weit vorn: Zuverlässigkeit und Anschaffungspreis,

auf den Plätzen 4 und 6 dann der Kraftstoffverbrauch und die Wartungsfreundlichkeit. Sehr wichtig ist natürlich auch das Aussehen des Fahrzeugs (Platz 3) sowie der Ausstattungsumfang (Platz 5). Ein eher untergeordnetes Kriterium ist nach wie vor die Umweltverträglichkeit (Platz 14).

10 Fakten zum Autokauf

Modellwunsch vor Budget:

Wer sich einen Gebrauchtwagen kauft, der legt zu 65 % seinen Fokus auf ein bestimmtes Modell und sucht, bis er es findet. Nur 35 % kaufen das für ihr Budget passende Fahrzeug.

Prioritäten beim Gebrauchtwagenkauf 2016



Quelle: DAT-Report 2017, S. 24

Lange Haltedauer:

Die durchschnittliche Haltedauer von Pkw in Deutschland liegt zwischen 6,3 und 7 Jahren.

Quelle: DAT-Report 2017, S. 40

Lust auf was Neues:

44 % der Neuwagen- und 25 % der Gebrauchtwagenkäufer haben sich ihr Auto gekauft, einfach weil sie Lust auf ein neues Auto hatten. Bei 12 % beider Käufergruppen hat sich die familiäre Situation geändert.

Gründe für den Autokauf 2016



Quelle: DAT-Report 2017, S. 8

Wichtige Rolle des Handels:

68 % aller Gebrauchtwagen in Deutschland werden vom Handel an Endverbraucher verkauft. Beim Diesel liegt der Anteil sogar bei 74 %.

Quelle: DAT-Report 2017, S. 24

Wertverlust erst beim Verkauf:

Mit zunehmendem Alter und Kilometerstand verlieren die meisten Pkw an Wert. Wie im aktuellen **DAT Diesel-Barometer** dargestellt, gehen die Werte nicht rapide in den Keller. Der Wert der Diesel-Pkw sinkt seit Jahresbeginn etwas schneller als vergleichbare Benziner, beide Werte liegen aber noch über dem Vorjahr. Und: Der Wertverlust wird für den Halter immer erst dann spürbar, wenn er sein Fahrzeug verkauft und nicht, während er dieses fährt.

Quelle: DAT-Dieselbarometer

Wartungsfreundlichkeit vor Umweltfreundlichkeit:

Bei allen Autokäufern stehen Zuverlässigkeit, Design, Anschaffungspreis, Kraftstoffverbrauch und Wartungsfreundlichkeit weit vor den Kriterien „Umweltfreundlichkeit“ oder „Wiederverkaufswert/Restwert“.

Bewertungskriterien beim Autokauf 2016

Gesamt Rangplatz	Gebrauchtwagenkauf	Gesamt Rangplatz	Neuwagenkauf
1	Zuverlässigkeit	1	Zuverlässigkeit
2	Anschaffungspreis	2	Anschaffungspreis
3	Design	3	Design
4	Kraftstoffverbrauch	4	Kraftstoffverbrauch
5	Wartungsfreundlichkeit	5	Wartungsfreundlichkeit
6	Wartungsfreundlichkeit	6	Wartungsfreundlichkeit
7	Wartungsfreundlichkeit	7	Wartungsfreundlichkeit
8	Wartungsfreundlichkeit	8	Wartungsfreundlichkeit
9	Wartungsfreundlichkeit	9	Wartungsfreundlichkeit
10	Wartungsfreundlichkeit	10	Wartungsfreundlichkeit
11	Wartungsfreundlichkeit	11	Wartungsfreundlichkeit
12	Wartungsfreundlichkeit	12	Wartungsfreundlichkeit
13	Wartungsfreundlichkeit	13	Wartungsfreundlichkeit
14	Wartungsfreundlichkeit	14	Wartungsfreundlichkeit
15	Wartungsfreundlichkeit	15	Wartungsfreundlichkeit
16	Wartungsfreundlichkeit	16	Wartungsfreundlichkeit
17	Wartungsfreundlichkeit	17	Wartungsfreundlichkeit
18	Wartungsfreundlichkeit	18	Wartungsfreundlichkeit

Quelle: DAT-Report 2017, S. 226 u. 306

Untreue Gebrauchtwagenkäufer:

36 % der Gebrauchtwagenkäufer sind keiner Automarke verbunden, 41 % schwanken zwischen einigen wenigen Marken, nur 17 % kaufen immer die gleiche Automarke.

Quelle: DAT-Report 2017, S. 16

Schwierig ohne Auto:

Über 90 % der Autokäufer sehen sich ohne Auto in ihrer Mobilität deutlich eingeschränkt. Eine ähnlich hohe Zahl bestätigte, dass Autofahren Spaß mache.

Aussagen zum Auto 2016



Quelle: DAT-Report 2017, S. 9

Kraftstoffverbrauch weniger wichtig:

Ein Drittel der Gebrauchtwagenkäufer weiß nicht, ob der eigene Spritverbrauch höher ist als in den Herstellerangaben. Ein weiteres Drittel der Gebrauchtwagenkäufer gab zu, dass er höher ist. Diesen wurde die Frage gestellt: „Sind Sie verärgert darüber, dass der Kraftstoffverbrauch höher ist als vom Hersteller angegeben?“ Darauf antworteten 87 % der Befragten „Nein, damit habe ich gerechnet bzw. liegt in meinem Toleranzbereich“.

Quelle: DAT-Report 2017, S. 8

Kilometerleistung leicht gestiegen:

Halter von Diesel-Pkw legen im Schnitt 21.340 km pro Jahr zurück. 2012 lag dieser Wert noch bei 20.170 km. Während der gesamten Haltedauer werden von allen Fahrern rund 137.000 km zurückgelegt.

Jährliche Fahrleistung 2016



Quelle: DAT-Report 2017, S. 11 u. 40

qualitätsmerkmale auto

Quelle: DAT | Bild: Fotolia.de #172013166 Wellnhofer Design