



01.02.2016

DIE HIGHLIGHTS DES DAT-REPORTS 2016

- 1. Hohe Zustimmung zum eigenen Automobil:** Über 90 % aller knapp 4.000 für den DAT-Report befragten Endverbraucher bestätigten die Aussage „Ja, es ist heutzutage notwendig, ein Auto zu besitzen“. Die Top-3-Gründe der rund 1.200 Pkw-Halter: (1) Individuelle Mobilität, (2) Notwendigkeit für den Beruf/Wohnsituation, (3) erhebliche Zeitersparnis.
- 2. Kritische Betrachtung der Datenspeicherung im Auto:** Nur rund die Hälfte aller Befragten ist mit der Speicherung von Daten, die beim Autofahren anfallen, einverstanden. Die Top-3-Institutionen, die Zugriff auf diese Daten haben dürften, wären (1) Versicherungen, (2) der eigene Händler, (3) der Automobilhersteller/Importeur.
- 3. Carsharing ist keine Alternative zum eigenen Automobil:** Für 88 % der befragten Pkw-Halter käme Carsharing als Alternative zum eigenen Auto nicht infrage. Besonders der hohe Aufwand, den Standort des jeweiligen Pkw zu ermitteln, das fehlende Angebot am eigenen Wohnort sowie das Unbehagen, ein Fahrzeug mit jemand anderem zu teilen, waren die Top-3-Begründungen.
- 4. Die Kaufpreisentwicklung der Automobile kann mit den Einkommenssteigerungen mithalten:** Eine Beobachtung über 20 Jahre zeigt, dass der jeweilige Anschaffungspreis eines

Neu- oder Gebrauchtwagens über die Jahre hinweg einen konstanten Anteil am jährlich verfügbaren Haushaltsnettoeinkommen (HHNE) gehalten hat: Der Neuwagenpreis entspricht seit 20 Jahren stabil einem Anteil von rund 60 %, der Gebrauchtwagenpreis rund 30 % des jährlich verfügbaren HHNE der jeweiligen Käufergruppen.

5. **Autokäufer sind schnelle Entscheider:** Nur 33 Tage dauerte es durchschnittlich bei einem Gebrauchtwagenkäufer von der ersten aktiven Informationssuche bis zum Kauf des aktuellen Fahrzeugs. Ein Neuwagenkäufer benötigte im Schnitt rund 53 Tage. Acht Wochen und länger dauerte diese Phase nur bei 19 % der Gebrauchtwagen- und 38 % der Neuwagenkäufer.
6. **Hohe Investitionsbereitschaft beim Autokauf:** Durchschnittlich gab ein Gebrauchtwagenkäufer 10.620 Euro, ein Neuwagenkäufer 28.590 Euro beim Kauf seines Pkw aus. Beide Werte liegen deutlich über dem Vorjahr. 16 % der Gebrauchtwagenkäufer hätten sogar einen Neuwagen in Erwägung gezogen, sich dann aber für einen Gebrauchten entschieden.
7. **Mehr Gebrauchte wurden über den Markenhandel verkauft:** 2015 wurden 42 % und damit deutlich mehr Gebrauchtwagen beim Markenhandel gekauft als im Vorjahr (+4 Prozentpunkte). Der freie Handel kam auf 19 %. Der Privatmarkt fiel von 41 % auf 39 %. Der Markenhandel verkaufte damit erstmals seit 1996 wieder mehr Gebrauchte als der Privatmarkt.
8. **Die Bedeutung des Internets für die konkrete Kaufanbahnung ist weiter gewachsen:** Neu- und Gebrauchtwagenkäufer haben das Internet mehr genutzt als je zuvor. Während die reine Informationsbeschaffung und das Durchsehen von Angeboten weiterhin auf einem hohen Niveau stabil geblieben sind, ist 2015 die konkrete Kaufanbahnung gestiegen. Das bedeutet: Im Internet ein spezielles Auto zu finden und exakt dieses eine Modell auch dann vor Ort beim Anbieter zu kaufen – dies war häufiger denn je der Fall, denn 35 % aller Gebrauchten und 11 % aller Neuwagen haben über diesen Weg ihren neuen Besitzer gefunden. Zudem haben sich wegen des Internets 17 % der Neu- und 25 % der Gebrauchtwagenkäufer, die das Internet genutzt haben, für eine andere Marke als ursprünglich geplant entschieden.
9. **Zuverlässigkeit ist das Kriterium Nr. 1 beim Autokauf:** Neu- und Gebrauchtwagenkäufer schätzen v.a. zuverlässige Automobile. Dies stand bei beiden Käufergruppen an Platz 1 der Kaufkriterien. Bei den Neuwagenkäufern folgte das Aussehen, dann der Preis. Bei Gebrauchtwagenkäufern der Preis, dann das Aussehen. In diesem Zusammenhang wurden beim Markenhandel besonders viele Gebrauchtwagen mit Garantie erworben (86 %). Auf dem Privatmarkt hatten nur 6 % eine noch gültige Garantie.
10. **Hohe Stammkundenquote in den Werkstätten:** 81 % der befragten Pkw-Halter waren Stammkunden. Das ist eine leichte Steigerung um einen Prozentpunkt gegenüber dem Vorjahr. Die Werkstattkunden gaben ihren Werkstätten zudem insgesamt sehr gute Noten.
11. **Thema Räder und Reifen:** Gut ein Drittel der Autofahrer (36 %) wechselte die Räder in Eigenregie, 53 % ließ dies in einer Werkstatt vornehmen. Davon ließen 60 % ihre Räder auch einlagern. Besonders die Halter von jungen Fahrzeugen bis vier Jahren nutzten zu 67 % dieses Angebot.
12. **Internetrecherche zu Reparatur- oder Wartungskosten:** Wer vor einem Werkstatttermin im Internet nach Informationen gesucht hat, der orientierte sich zu 57 % auf der Homepage der jeweiligen Werkstatt oder des Autohauses. 38 % surfte auf Werkstattportalen wie z.B. fairgarage.de nach Preisinformationen für die anstehende Reparatur oder Wartung.

13. **Neuwagenkäufer sind deutlich markentreuer als Gebrauchtwagenkäufer:** Die Bindung an eine einzige Marke beim Autokauf – das kommt nur für 17 % der Käufer von Gebrauchtwagen und für 26 % der Käufer von Neuwagen infrage. Am anderen Ende der „Markentreue-Skala“ stehen 35 % der Gebrauchtwagen- und 21 % der Neuwagenkäufer, die ihren Fokus eher auf den Preis oder die Funktion eines Automobils und nicht auf die Marke legen. Die übrigen Käufer wählen zwischen zwei oder drei Marken aus. Ein neues Unterkapitel des DAT-Reports behandelt dieses Thema ausführlich und zeigt u.a., dass beispielsweise 36 % der Gebrauchtwagen- und 51 % der Neuwagenkäufer dennoch wieder einen Pkw derselben Marke gekauft haben, der sie auch bisher treu gewesen sind.
14. **Alternative Antriebe spielen bei der Kaufentscheidung kaum eine Rolle:** Das Sonderkapitel „Grüne Mobilität“ zeigt auf, welche Kenntnis über alternative Antriebe bei Autokäufern und Pkw-Haltern 2015 vorhanden war. Das Ergebnis: Intensiv beschäftigt haben sich die Pkw-Käufer zu weniger als 10 % mit diesem Thema. Zudem haben nach wie vor nur wenige Käufer alternative Antriebskonzepte überhaupt als Kauf-Option in Erwägung gezogen (22 % der Neuwagenkäufer, 14 % der Gebrauchtwagenkäufer). Auf die Frage, für welchen Antrieb sich die Autokäufer entscheiden würden, wenn es demnächst keine Benzin- und Dieselmotoren mehr geben würde, sprach sich eine Vielzahl der Autokäufer (41 % der Neuwagen- und 32 % der Gebrauchtwagenkäufer) für den Hybridantrieb aus.

Christian Simmert