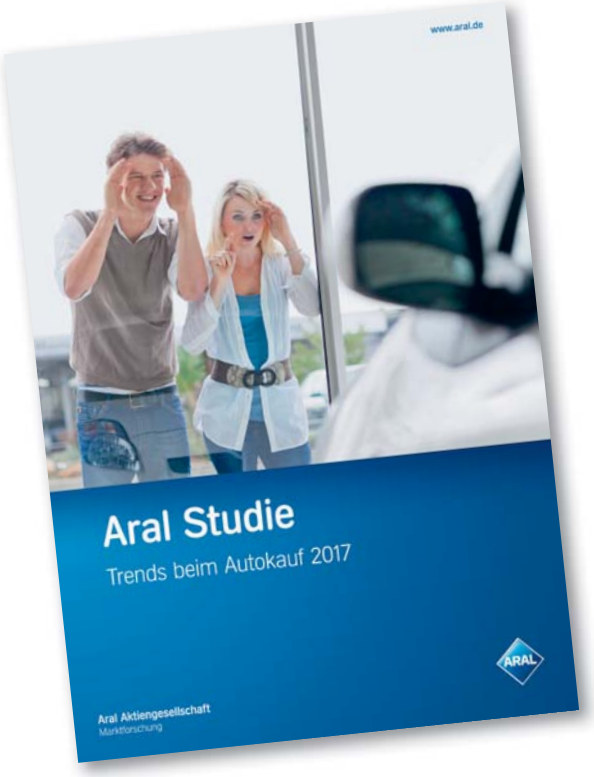
ARAL-STUDIE: TRENDS BEIM AUTOKAUF 2017

Diesel im Abwärtstrend

Geht es nach der Aral-Studie „Trends beim Autokauf 2017“, wird der nächste automobile Verkaufsschlager eine schwarze Audi-Limousine mit Benzinmotor. Bezahlart: am liebsten bar. Weitere Trends im Überblick.



Letztes Jahr legte der Dieselkraftstoff an den Tankstellen noch einen Rekord hin: Erstmals wurde deutschlandweit mehr Diesel als Benzin verkauft. Doch mittlerweile scheinen Autokäufer angesichts der Diesel-Debatten immer weniger Lust auf den Selbstzünder zu haben: Nur noch 18 Prozent wollen sich einen Diesel anschaffen – vor zwei Jahren waren es noch 31 Prozent. Das ist eines der zentralen Ergebnisse, die Arals Studie „Trends beim Autokauf 2017“ offenbart hat. Der Benziner mit 52 Prozent und der Hybridmotor mit einer Steigerung von 11 auf 15 Prozent sind die Sieger bei den beliebtesten Antriebsenergien.

Aral erhebt die Trend-Studie seit 2003 alle zwei Jahre. Für die aktuelle Ausgabe gaben im März 1.003 private Autokauf-Interessierte dem bewährten Studienpartner IfA Marktforschung Bremer + Partner GmbH online Auskunft über ihre Präferenzen. Mitte August präsentierte Aral die Ergebnisse in Frankfurt am Main.

Autofahrer in Kauflaune

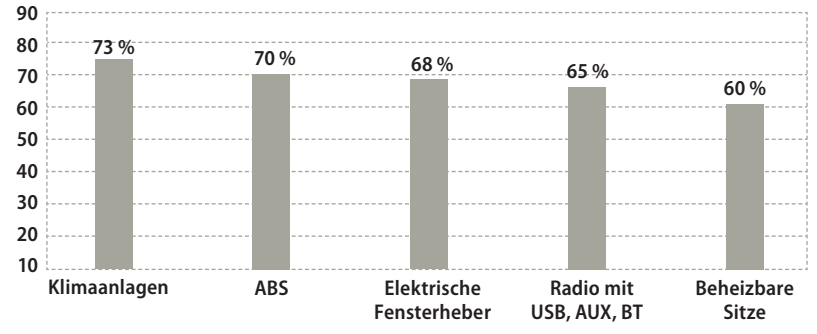
Generell prognostizieren die Umfrageergebnisse gute Geschäfte für den deutschen Autohandel: 41 Prozent der befragten Autofahrer wollen sich in den nächsten 18 Monaten ein anderes Auto zulegen – das sind fünf Prozentpunkte mehr als im Jahr 2015 und so viele wie noch nie in der Geschichte der Aral-Trendstudie. Dabei steht bei jedem Vierten ein Neuwagen auf der Einkaufsliste (+ 9 Prozentpunkte), bei jedem Zehnten ein Jahres- und bei sechs Prozent ein Gebrauchtwagen (– 4 Prozentpunkte).

„Die Voraussetzungen für ein Absatzplus im Autohandel sind so gut wie nie zuvor in der Geschichte der Trends beim Autokauf“, resümierte Dr. Peter Sauermann in Frankfurt mit Blick auf das stabile konjunkturelle Umfeld, auf die positiven Signale vom Arbeitsmarkt und auf das niedrige Zinsumfeld als Faktoren, die die Autokauflaune anheizen. Aber: „Die Automobilbranche muss sich von den Zeiten der sich langsam und berechenbar verändernden Trends verabschieden“, schränkt der Leiter der Aral Forschung ein.

Audi neuer Markenliebling

Was will er genau, der immer unbeständiger agierende Autokunde? In der Gunst der angehenden Neu- und Jahreswagen-Käufer hat Audi mit 17 Prozent den bisherigen

1 AUSSTATTUNGEN



Die Top-5-Antworten auf die Frage: „Welche Ausstattungen werden Sie höchstwahrscheinlich für Ihren nächsten Wagen kaufen oder mitbestellen.“

TRENDS IMMER KURZLEBIGER

Zwei Fragen an Dr. Peter Sauermann, Leiter der Aral Forschung.

Dr. Peter Sauermann

AH: Welche Erkenntnisse schließt das Unternehmen Aral aus der Studie?
Dr. Sauermann: Wir sehen damit, welche Interessen der zukünftige Autokäufer hat, insbesondere auch im Bereich der Kraftstoffe. Benzin steht momentan ganz oben auf der Skala, Diesel befindet sich in einem Abwärtstrend. Der Hybridmotor scheint für unsere Kunden immer interessanter zu werden. Daraus ziehen wir Konsequenzen: Wir beschäftigen uns intensiver damit im Forschungsbereich, aber auch damit, wie ein zukünftiges Design einer Tankstelle aussehen kann.

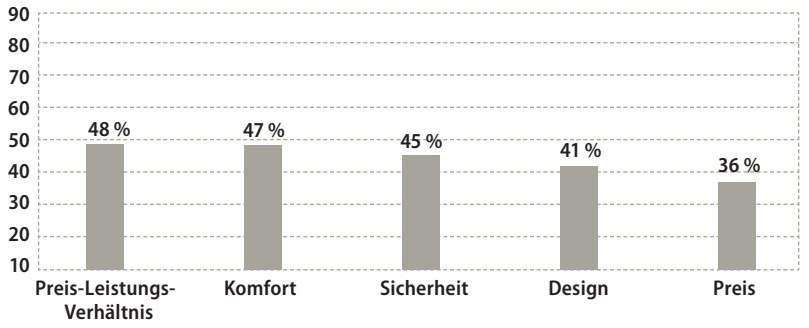
AH: Was empfehlen Sie dem Autohandel – basierend auf Ihren Studienergebnissen?
Dr. Sauermann: Die Studie zeigt deutlich das Kaufinteresse, aber auch, dass sich Trends in immer kürzeren Abständen verändern und dass die Langfristigkeit in der Planung möglicherweise weniger zuverlässig wird. Meine Empfehlung: Laufend den Markt und die Kundeninteressen beobachten und sich flexibel darauf einstellen.

Quelle Grafiken: Aral Studie „Trends beim Autokauf 2017“; Foto: Susanne Löw

Dauer-Throninhaber VW bei der Wunschmarke auf Platz drei verwiesen (13% / - 4 Prozentpunkte). Dank sechs Prozentpunkten mehr als im Jahr 2015 landet BMW mit 14 Prozent auf dem zweiten Rang, Mercedes-Benz mit 8 Prozent auf dem vierten Rang setzen damit insgesamt 52 Prozent der Autokaufinteressenten auf deutsche Hersteller – während bei der Frage nach umweltfreundlichen Marken nur eine deutsche Marke auf dem Podest unter den ersten Drei landet *(siehe Grafik 3)*.

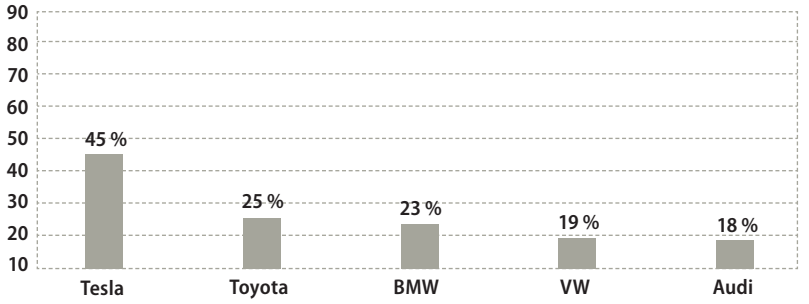
Bei der Frage nach der favorisierten Karosserieform stellten die Studienmacher mehrere Überraschungen fest: Zwar führt die Limousine die Rangliste mit 34 Prozent erneut an, gefolgt vom Kombi (21 %), doch die Fans des Kleinwagens haben deutlich nachgelassen: Nur noch sechs Prozent sehen sich damit künftig durch die City flitzen – vor zwei Jahren war es noch jeder Vierte. Zuwachs erhielten dagegen die SUV und Geländewagen (15 % gegenüber 5 % im Jahr 2015).

2 KAUFENSCHEIDUNG



Die Top-5-Antworten auf die Frage: „Was sind die Gründe, die in erster Linie zu der Entscheidung für Ihren neuen Pkw beitragen?"

3 UMWELTIMAGE



Die Top-5-Antworten auf die Frage: „Welche Automarken sind Ihrer Meinung nach umweltfreundlich?"

Skepsis bei E-Motor, autonomem Fahren und Carsharing

Weniger Begeisterung herrscht laut der Aral-Studie bei Elektrofahrzeugen – nur 5 Prozent sehen ihren nächsten Wagen mit Batterieantrieb, auch wenn sich 55 Prozent grundsätzlich für einen Stromer interessieren. Im Durchschnitt sind die Befragten bereit, 2.976 Euro mehr zu zahlen für eine E-Variante ihres Wunschautos, dafür erwarten sie aber eine Reichweite von 463 km pro Ladevorgang und für akzeptabel halten knapp 60 Prozent eine Ladezeit von bis zu 30 Minuten. Parameter, die aktuell noch an der Realität scheitern. „Wir bei Aral gehen zwar von einer wachsenden Elektrifizierung des Bestands aus, doch wie stark diese ausfällt und auch der zeitliche Verlauf lassen sich aus heutiger Sicht nicht seriös prognostizieren", so Dr. Sauermann. „Rein elektrisch angetriebene Fahrzeuge bleiben aber vorerst ein Nischenprodukt."

Zurückhaltung zeigten die Teilnehmer auch bei der Frage danach, ob sie sich vorstellen können, autonom zu fahren: Nur jeder Fünfte bejahte die Frage – vor zwei Jahren waren da noch 34 Prozent zuversichtlich. Dass bei einer Befragung von Autokauf-Interessierten das Thema Carsharing nicht auf allzu große Zustimmung stößt – nur 22 Prozent halten die Idee des Teilens für (sehr) attraktiv –, verwundert nicht. Und auch bei der Frage nach den interessantesten Funktionen des vernetzten Fahrens gab rund ein Drittel an, komplett darauf verzichten zu können.

Ob Wunsch- oder Trendauto: am liebsten bar!

Fasst man alle abgefragten Kriterien zusammen, ist das „Wunschauto 2017" eine schwarze Limousine der Marke Audi mit Ottomotor, ausgestattet mit Klimaanlage, ABS und elektrischen Fensterhebern. Kosten: 29.650 Euro. Das „Trendauto" dagegen – das die Angaben mit den größten Zuwächsen vereint – ist in diesem Jahr ein BWM-Geländewagen mit Hybridmotor zum Preis von 36.100 Euro, der mit Standheizung, Alarmanlage sowie Radio mit Bluetooth-Anschluss vorfährt.

Damit aus den automobilen Wünschen Realität wird, muss Geld fließen: Barzahlung bleibt die beliebteste Zahlart (53 %), gefolgt von Finanzierung (31 %) und Leasing (9 %). Auch in Sachen Rabatterwartung beweisen die Befragten Konstanz: Wie in den beiden vorherigen Studien erwarten die Käufer durchschnittlich 14 Prozent Nachlass. Wird dieser nicht (ausreichend) gewährt, wird ein Markenwechsel in Erwägung gezogen – unter den jungen Käufern bis 39 Jahren zu 56 Prozent, ab 40 wird die Kundschaft loyaler (47 %).

Dieseldiskussion mindert die Kauflust nicht

Als die Teilnehmer im März 2017 zu ihren automobilen Vorlieben befragt wurden, war die Diskussion um Fahrverbote für Dieselfahrzeuge zwar bereits in vollem Gange, doch die Debatte nahm bis zum Sommer aufgrund von Diesel-Gipfel, Umrüst-Diskussionen und Verkaufsprämien bekanntermaßen weiter Fahrt auf. Aral hat daher im Juni eine zusätzliche Stichprobe erhoben, die die hohe Kaufneigung trotz der heißen medialen Diskussion weitgehend bestätigt habe, wie Aral-Pressesprecher Detlef Brandenburg in Frankfurt mitteilte. *Susanne Löw* ■