

NEUWAGENHANDEL

Interesse am Showroombesuch steigt



Bild: Grimm / »kfz-betrieb«

Autohäuser werden für den Autokauf wieder bedeutsamer. Die Kunden wünschen Beratung und wollen ihr Wunschfahrzeug sehen.

Der stationäre Autohandel gewinnt in der Sicht der Kunden an Bedeutung. Laut einer repräsentativen Umfrage des Marktforschungsunternehmens Puls halten 39 Prozent der deutschen Autokäufer Autohäuser für unabdingbar. Vor einem Jahr waren noch 31 Prozent dieser Meinung. Demgegenüber sank der An-

teil derer, die der Meinung sind, dass Autos künftig im Internet gekauft werden, von 38 Prozent 2015 auf 32 Prozent in diesem Jahr, wie Puls am Dienstag mitteilte.

Für 57 Prozent der Befragten ist der Besuch eines Autohauses ein besonderes Erlebnis. Bei Männern ist dieses Gefühl dabei ausgeprägter als

bei Frauen. Auch jüngere Kunden unter 30 Jahren sehen einen Besuch im Autohaus zu 60 Prozent als wichtiges Erlebnis.

„Offensichtlich zeigt die Modernisierung der Corporate Identity vieler Händlerbetriebe und die Forcierung persönlicher Verkaufsanstrengungen Wirkung“, kommentiert Puls-Geschäftsführer Konrad Weißner die Ergebnisse. Autohäuser und Automobilverkäufer gewannen offenbar in dem Maß an Bedeutung, wie sie ihre Rolle und Wertschöpfung in Richtung Orientierung und Beratung, Probefahrten sowie Erlebnisqualität veränderten. Laut der Puls-Studie sind eine professionelle Beratung und die Fahrzeugverfügbarkeit entscheidende Gründe für den Besuch im Autohaus. **AW**