

AUTOHAUS NEXT

Pulsschlag

Diese Ausgabe wird Ihnen überreicht mit
freundlicher Empfehlung von
CarGarantie®
takes the risk out

BLICK IN DEN MARKT
Neuwagen auf Erholungs-
kurs, Gebrauchte mit
weiterem Plus.
ab Seite 3

TOP-THEMA
So stärkt der Handel
GW-Garantien für das
Gebrauchtgeschäft.
ab Seite 14

06

23. JAHRGANG
18. JUNI
2025

© Nitoomym - Fotostock



Ihr Einfluss auf den Geschäftserfolg

Gebrauchtwagen- Garantien

**TOP
THEMA**
ab
Seite 14

Premium-
partner des
Pulsschlag

 **CarGarantie®**
takes the risk out

 **Santander**

 **puls**
MARKTFORSCHUNG

Marktforschungs-
institut des
Pulsschlag



TOP-THEMA

Laut 55 Prozent der Händler werden auch Garantieangebote mit einer Laufzeit über 12 Monate hinaus – insbesondere 24 Monate – stärker nachgefragt.



KOMMENTAR

Garantien als Gamechanger: ein Muss im Gebrauchtwagenhandel

Im Vergleich zum Neuwagenkauf sind Kunden beim Gebrauchtwagenkauf **spezifischen Unsicherheiten und Kaufrisiken** ausgesetzt. Diese sind nicht immer auf den ersten Blick erkennbar. Besonders risikobehaftet sind versteckte Mängel oder technische Defekte, die häufig erst nach dem Kauf sichtbar werden und zu unerwarteten Folgekosten führen können.

Vor diesem Hintergrund ist die Einschätzung des Handels nachvollziehbar, dass eine **Gebrauchtwagen-Garantie heute als Standard und Qualitätsmerkmal** im qualifizierten Handel gilt. Laut der aktuellen AUTOHAUS Pulsschlag-Ausgabe teilen knapp 90 Prozent der befragten Händler diese Ansicht. Bei großen Händlern (96 %) und Händlern von Premiummarken (94 %) liegt die Zustimmung sogar über dem Durchschnitt, während kleinere Händler mit 84 Prozent etwas zurückhaltender sind.

Angesichts der aktuellen gesamtwirtschaftlichen Lage, die durch hohe Lebenshaltungskosten und sinkende Realeinkommensspielräume geprägt ist, gewinnt die Absicherung der teils stark gestiegenen Reparaturkosten an Bedeutung. Dies gilt nicht nur beim Kauf von hochpreisigen oder jungen Gebrauchtfahrzeugen. Rund 70 Prozent der befragten Händler beobachten vor

diesem Hintergrund eine gestiegene Nachfrage nach Fahrzeuggarantien im Vergleich zu vor fünf Jahren. Laut 55 Prozent der Händler werden auch Garantieangebote mit einer Laufzeit über 12 Monate hinaus – insbesondere 24 Monate – stärker nachgefragt.

Insgesamt ist die Gebrauchtwagen-Garantie – oder die Option zur Garantieverlängerung – somit nicht nur als Absicherungsinstrument bei Reparaturfällen, sondern auch als **vertrauensbildendes Angebot im Kundenkontakt** zu verstehen. Gerade in der derzeit häufig angespannten finanziellen Situation privater Haushalte bietet sich die Chance, Kunden gezielt und nachvollziehbar von der Sinnhaftigkeit eines Garantieabschlusses zu überzeugen.

Viele Kunden zeigen sich aktuell offen und empfänglich: Es besteht eine reale Bereitschaft, sich mit Garantieangeboten ernsthaft auseinanderzusetzen.

Prof. Dr. Stefan Reindl – Direktor | CEO – Institut für Automobilwirtschaft (IfA)

Gebrauchtwagen-Garantien

Nicht zuletzt steigende Reparaturkosten haben Käufern den Nutzen einer Garantieabsicherung für Gebrauchtwagen in den letzten Jahren vor Augen geführt. Der qualifizierte GW-Handel setzt die Gebrauchtwagen-Garantie inzwischen wie eine Art Multitool zur Stärkung des Geschäftsfelds in vielen Bereichen ein. **Alle Details lesen Sie wie immer im Tophema** dieses AUTOHAUS Pulsschlags.

Wird eine Gebrauchtwagen-Garantie von Kunden mittlerweile als Standard und Qualitätsmerkmal im qualifizierten Handel erwartet?

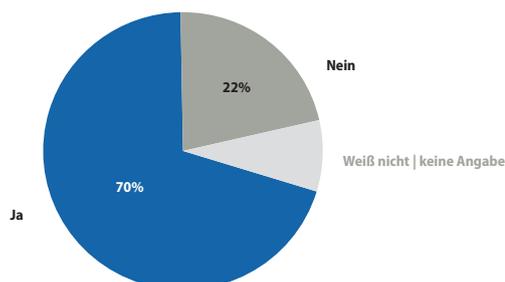


Quelle: AUTOHAUS pulsschlag 06/2025 – CarGarantie

1 GW-Garantie als Standard Das Siegel gehört dazu

- Die befragten Händler des AUTOHAUS Panels sehen in der Gebrauchtwagen-Garantie mehrheitlich (88 %) ein wichtiges Qualitätsmerkmal und einen festen Standard für gebrauchte Fahrzeuge aus dem qualifizierten Handel.

Aufgrund der gestiegenen Reparaturkosten: Wird eine Garantie generell stärker vom Kunden nachgefragt als noch vor fünf Jahren?



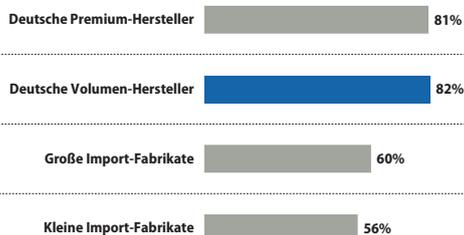
Quelle: AUTOHAUS pulsschlag 06/2025 – CarGarantie

2 Gestiegene Nachfrage Absicherung vor Kostenfallen

- Die Kosten für Teile und Löhne bei Fahrzeugreparaturen sind in den letzten 5 Jahren stark gestiegen. 70 % der Händler bestätigen, dass GW-Garantien deswegen stärker von Kunden nachgefragt werden als noch vor 5 Jahren.



Aufgrund der gestiegenen Reparaturkosten: Wird eine Garantie generell stärker vom Kunden nachgefragt als noch vor fünf Jahren?



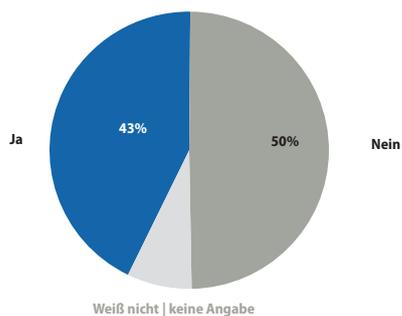
Antwort: „Ja“
Mittelwert (Gesamt): 70%

Quelle: AUTOHAUS pulsschlag 06/2025 – CarGarantie

3 Gestiegene Nachfrage (nach Markengruppen) Premium- und Volumenmarken führend

- Händler von deutschen Premium- und Volumenfabrikaten verzeichnen eine besonders hohe Nachfrage-Steigerung (jeweils über 80 %) nach GW-Garantien.

Ist die Preisbereitschaft für Garantien beim Kunden gestiegen?



Quelle: AUTOHAUS pulsschlag 06/2025 – CarGarantie

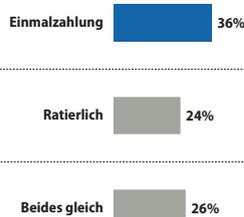
4 Preisbereitschaft für Garantien 43 % sehen Potenzial

- Auch wenn es gute Gründe gibt: Niemand zahlt gerne mehr für eine Leistung, die zuvor günstiger war. Doch bei Gebrauchtwagen-Garantien erkennen 43 % der Händler eine erhöhte Zahlungsbereitschaft der Kunden für Garantieabsicherungen. 50 % hingegen sind der Meinung, dass eine Garantie ein selbstverständlicher Standard im Handel sein sollte.



© Ndoornym - adobestock

Bevorzugt der Kunde eine Einmalzahlung oder möchte er ratierlich zahlen?



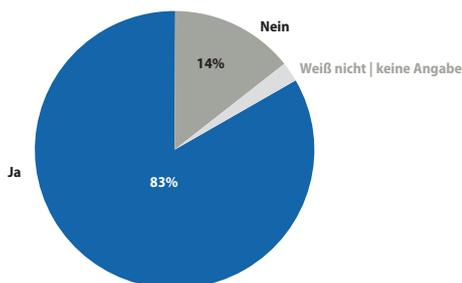
Differenz zu 100%: Weiß nicht | keine Angabe

Quelle: AUTOHAUS pulsschlag 06/2025 – CarGarantie

5 Bevorzugte Zahlweise
Einmalzahlung und ratierliche Zahlung gefragt

- Kunden zahlen ihre Garantieabsicherung für den Gebrauchten am liebsten per Einmalzahlung, das sagen 36 % der Händler. 26 % der Kunden ist die Zahlweise weitgehend egal – 24 % bevorzugen eine ratierliche Zahlung.

Bieten Sie Ihren Kunden eine Garantieverlängerung aktiv an?



Quelle: AUTOHAUS pulsschlag 06/2025 – CarGarantie

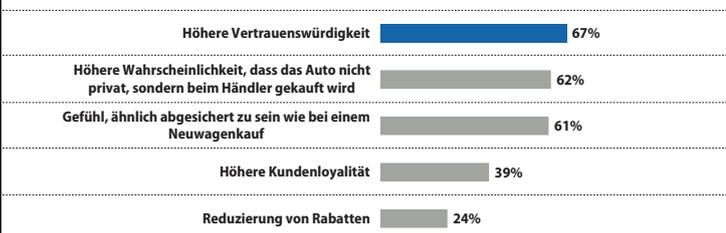
6 Aktives Angebot
Nicht dem Zufall überlassen

- Die Vermarktung von GW-Garantien gilt als lukrativ, sichert Werkstattumsätze, fördert unter anderem Kundenbindung und Kundenzufriedenheit: Das wollen die meisten Betriebe nicht dem Zufall überlassen. Statt auf Kundenanfragen zu warten, vermarkten sie GW-Policen in 83 % der Fälle aktiv .



© littlewolf1989 - adobestock

Wie beeinflusst das Angebot einer GW-Garantie Ihr GW-Geschäft?



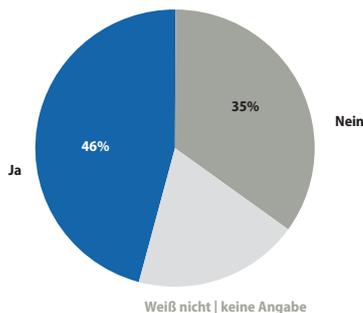
Mehrfachnennungen möglich

Quelle: AUTOHAUS pulsschlag 06/2025 – CarGarantie

7 Einfluss auf das GW-Geschäft Vertrauen als harte Währung

- Die Black-Box "Gebrauchtwagen" kämpft beim Kunden vor allem um dessen Vertrauen. Ist technisch alles in Ordnung? Das Siegel einer GW-Garantie ist dafür der beste Beweis: 67 % der Händler sagen, das Angebot von GW-Garantien fördere vor allem die Vertrauenswürdigkeit ihrer Angebote.
- 62 % der Händler bestätigen, dass eine GW-Garantie ihnen einen Wettbewerbsvorteil im Vergleich zum Privatmarkt verschafft. 61 % sagen, eine GW-Garantie gebe Kunden das Gefühl, ähnlich abgesichert zu sein wie beim Kauf eines Neuwagens.

Entscheidet sich ein Käufer eher für ein E-Fahrzeug, wenn dieses mit entsprechender Absicherung durch eine Garantie angeboten wird?



Quelle: AUTOHAUS pulsschlag 06/2025 – CarGarantie

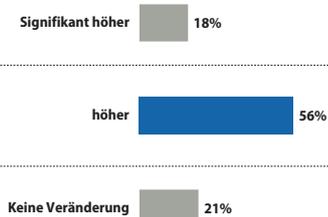
8 Absicherung gebrauchter BEV Bessere Verkaufschancen

- Das Vertrauen privater Käufer in gebrauchte Elektroautos (BEV) ist oft gering – nicht zuletzt aufgrund fehlender eigener Erfahrungen. Kann eine Gebrauchtwagen-Garantie hier Vertrauen schaffen und die Verkaufschancen verbessern? Eine Mehrheit von 46 % der Händler beantwortet diese Frage mit ja.



© Olivier Le Moal – adobeStock

Wie bewerten Sie den Einfluss eines strukturierten Garantieangebotes auf Ihre Servicekundenquote?



Quelle: AUTOHAUS pulsschlag 06/2025 – CarGarantie

**9 Einfluss auf die Servicekundenquote
Deutlich positiver Effekt**

- Der gezielte Einsatz eines strukturierten Garantieangebots kann helfen, die Zahl der Kunden, die später auch Werkstatteleistungen nutzen, zu erhöhen: 18 % der Befragten sprechen von einer signifikanten Erhöhung, 56 % von einem positiven Effekt. 21 % registrieren keine Veränderung.

Wie beeinflussen GW-Markenprogramme Ihr GW-Geschäft?



Quelle: AUTOHAUS pulsschlag 06/2025 – CarGarantie

**10 GW-Markenprogramme
Mehr und bessere Abschlüsse**

- GW-Markenprogramme der Hersteller haben einen positiven Einfluss auf die Qualität und die Quantität der GW-Verkaufsabschlüsse im Handel: 16 % der befragten Händler berichten von einer deutlichen Steigerung der Verkaufsabschlüsse, 33 % von einer höheren Qualität der Verkaufsabschlüsse. 41 % spüren keinen Effekt.