

AUTOHAUS next

Pulsschlag

BLICK IN DEN MARKT

Kräftiger Aufwind in allen Geschäftsbereichen zum Frühjahrsstart.

ab Seite 3

TOP-THEMA

Besseres Image, bessere Geschäfte: Immer mehr Händler nutzen GW-Garantien.

ab Seite 14

03

24. JAHRGANG
16. MÄRZ
2026

Endkunden und Autohandel befragt

GW-Garantien im Trend

TOP
THEMA
ab
Seite 14



Premium-
partner des
Pulsschlag :

 **CarGarantie®**
takes the risk out <

 **Santander**

 **puls**
MARKTFORSCHUNG

: Marktforschungs-
institut des
Pulsschlag

Eine GW-Garantie wird im Markt weitgehend als Bestandteil eines professionellen Gebrauchtwagenangebots verstanden.



KOMMENTAR

Gebrauchtwagengarantie: Vertrauen als Geschäftsmodell

Die Gebrauchtwagen-Garantie ist im qualifizierten Handel längst kein schmückendes Zusatzprodukt mehr. **Die präsentierten Ergebnisse zeigen sie als Multifunktionsinstrument:** Sie reduziert wahrgenommenes Kaufrisiko, stärkt Vertrauen in Händlerangebote, erleichtert die Argumentation im Verkauf und stabilisiert Erlöse im After-Sales-Geschäft. **Gerade vor dem Hintergrund steigender Reparatur- und Ersatzteilkosten** gewinnt dieses Instrument weiter an strategischem Gewicht. Die aktuelle AUTOHAUS Pulsschlag-Befragung zeigt: 89 Prozent der Händler sehen die Gebrauchtwagengarantie heute als wesentliches Qualitätsmerkmal des professionellen Handels. Insgesamt verdeutlichen die Ergebnisse jedoch, dass die Garantie im Markt weitgehend als **Bestandteil eines professionellen Gebrauchtwagenangebots** verstanden wird. Auch auf Kundenseite wird das Thema relevanter. 70 Prozent der Händler beobachten eine gestiegene Nachfrage nach Gebrauchtwagengarantien im Vergleich zu vor fünf Jahren. Parallel dazu nimmt laut Umfrage auch das Interesse an längeren Laufzeiten zu: 55 Prozent der Händler registrieren eine stärkere Nachfrage nach Garantien mit 24 Monaten Laufzeit. Kunden suchen damit zunehmend nach Lösungen, die nicht nur den Fahrzeugkauf absichern, sondern auch Planungssicherheit für die erste Nutzungsphase bieten.

Wesentliche Treiber dieser Entwicklung sind die in den vergangenen Jahren deutlich gestiegenen Reparatur- und Ersatzteilkosten. Damit rückt für viele Käufer die **Frage der finanziellen Planbarkeit** stärker in den Mittelpunkt der Kaufentscheidung. Eine Garantie bietet in diesem Zusammenhang nicht nur Schutz vor unerwarteten Kosten, sondern erhöht zugleich die Kalkulierbarkeit der Fahrzeughaltung in der ersten Nutzungsphase.

Gerade bei batterieelektrischen Fahrzeugen kann eine Garantie zudem eine wichtige Rolle beim **Abbau von Kaufunsicherheiten** spielen. Fragen zur Lebensdauer von Hochvoltbatterien oder zu potenziellen Reparaturkosten führen im Gebrauchtwagenmarkt teilweise noch zu Zurückhaltung. Erweiterte Garantieangebote können hier dazu beitragen, Vertrauen in diese Antriebstechnologie zu stärken und Kaufentscheidungen zu erleichtern.

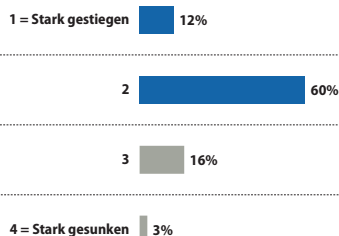
Die Ergebnisse der Befragung zeigen allerdings auch: Für Händler liegt das Potenzial weniger in höheren Preisen als vielmehr in einer **überzeugenden Nutzenkommunikation**. Garantien werden von Kunden vor allem dann akzeptiert, wenn ihr Mehrwert im Gesamtangebot des Händlers klar erkennbar ist – etwa durch transparente Leistungsumfänge, längere Laufzeiten oder die Einbindung in ein umfassendes Serviceversprechen. Die Gebrauchtwagengarantie ist damit heute weit mehr als ein Absicherungsinstrument für Reparaturfälle. Sie ist zunehmend als **vertrauensbildendes Element im Verkaufsprozess** aufzufassen – und sie stärkt zugleich die Position des professionellen Handels insbesondere gegenüber privaten Verkaufsangeboten. Gerade in wirtschaftlich angespannten Zeiten bietet sie Händlern die Chance, Kunden den Mehrwert eines Fahrzeugkaufs im qualifizierten Handel nachvollziehbar zu vermitteln. Damit wird Vertrauensaufbau zunehmend zu einem zentralen Bestandteil des Geschäftsmodells im Gebrauchtwagenhandel.

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

GW-Garantien im Trend

Die Nachfrage nach Gebrauchtwagen-Garantien steigt von Jahr zu Jahr. Das liegt einmal am wachsenden Bedarf auf Kundenseite – aber auch am zunehmenden Qualitätsbewusstsein im Handel. Hinzu kommen strategische Überlegungen, die mit kaum einem anderen Instrument effektiver abzubilden sind als mit dem Angebot einer langfristigen Absicherungen für das teuerste mobile Gut unserer Tage. Diese AUTOHAUS Pulsschlag-Befragung von Händlern UND Endkunden spürt den aktuellen Entwicklungen nach.

Wie hat sich Ihrer Einschätzung nach die Nachfrage nach Gebrauchtwagen Garantien in den letzten 5 Jahren entwickelt?



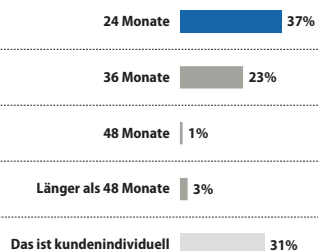
Differenz zu 100%: Weiß nicht | keine Angabe

Quelle: AUTOHAUS pulsschlag 06/2025 – CarGarantie

1 Entwicklung der Nachfrage 72 % sehen Steigerungen

- 72 % der befragten AUTOHAUS Pulsschlag-Händler berichten, dass die Nachfrage nach GW-Garantien in den vergangenen fünf Jahren (stark) gestiegen ist.
- Die Gründe dafür sind mannigfaltig. Klar ist: Der Einsatz von GW-Garantien folgt meist einer klaren strategischen Zielsetzung des jeweiligen Betriebs.

Welche Garantielaufzeit bevorzugen Sie, wenn Sie Kunden einen Initiativvorschlag machen?



Differenz zu 100%: Weiß nicht | keine Angabe

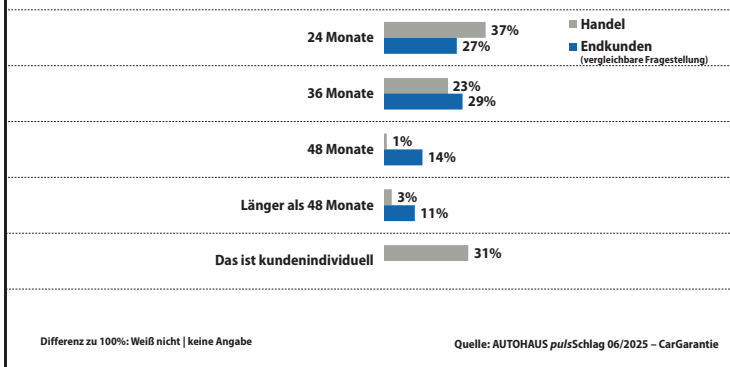
Quelle: AUTOHAUS pulsschlag 06/2025 – CarGarantie

2 Vom Handel bevorzugte Garantielaufzeiten 24-36 Monate beliebt – Kunden wollen mehr

- Für einen Initiativvorschlag bevorzugen 37 % der Händler eine Laufzeit von 24 Monaten – die meistgenannte Einzelkategorie. 23 % favorisieren 36 Monate.
- 31 % treffen die Laufzeitsentscheidung kundenindividuell. 23 % sprechen standardmäßig 36 Monate aus.
- Laufzeiten ab 48 Monaten empfehlen zusammen nur 4 % der Händler aktiv – ein deutlicher Kontrast zu den Endkundenpräferenzen, wie sich in den folgenden Charts noch zeigen wird.



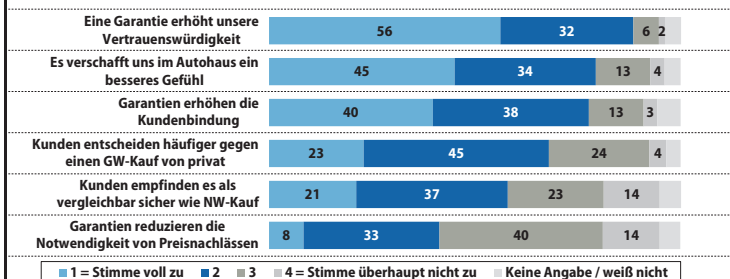
Welche Garantielaufzeit bevorzugen Sie, wenn Sie Kunden einen Initiativvorschlag machen?



3 Garantielaufzeiten: Kunden vs. Handel Kundenwünsche vom Handel unterschätzt

- Befragte Endkunden präferieren häufiger Garantielaufzeiten von 36 Monaten (29 %) – oder sogar deutlich längere. Laufzeiten von 48 Monaten oder mehr wünschen sich immerhin 25 % der Endkunden (14 % + 11 %), aber nur 4 % der Händler sprechen diese aktiv an.
- Das Ergebnis zeigt: Händler unterschätzen den Kundenwunsch nach langfristiger Absicherung deutlich.

Inwieweit stimmen Sie den folgenden Aussagen zur Wirkung einer Gebrauchtwagengarantie zu?

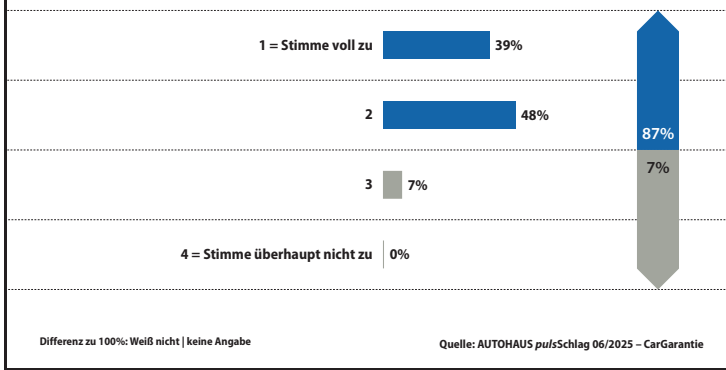


4 Wirkung von GW-Garantien Vertrauen, gutes Gefühl, Kundenbindung

- Die am stärksten bestätigten Garantiewirkungen: Vertrauenswürdigkeit des Autohauses steigern (88 %, Antworten 1+2), gefolgt von einem besseren Gefühl im Betrieb (79 %) und gesteigerter Kundenbindung (78 %).
- **Besonders wertvoll für einen werthaltigen Automobilverkauf:** Dass GW-Garantien Forderungen nach Preisnachlässen dämpfen können, bestätigen erstaunliche 41 % der Händler. Kaum eine andere Maßnahme im Handel erreicht diesbezüglich eine vergleichbare Schlagkraft.



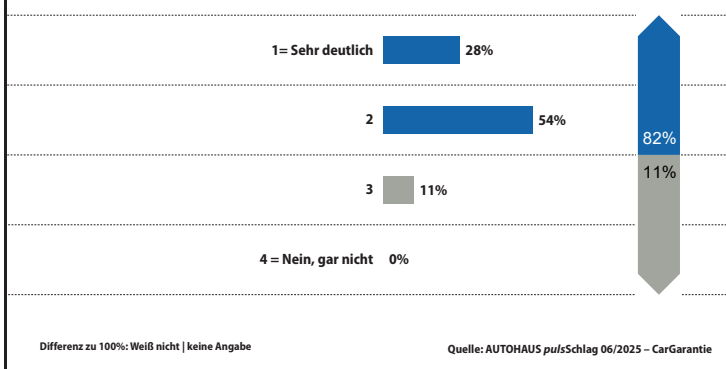
Inwieweit stimmen Sie zu:
Eine längere GW-Garantielaufzeit (über 12 Monate hinaus) steigert
aus Kundensicht die Vertrauenswürdigkeit des Händlers.



5 Steigerung der Vertrauenswürdigkeit Große Mehrheit sieht positiven Effekt

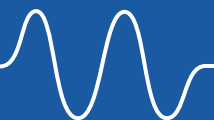
- 87 % der Händler (Antworten 1+2) stimmen zu, dass eine GW-Garantielaufzeit von über 12 Monaten die Händler-Vertrauenswürdigkeit aus Kundensicht steigert.
- Die Vertrauenswirkung längerer Laufzeiten gehört zu den am breitesten geteilten Überzeugungen im Panel.

Erhöhen kostenintensive Reparaturen und/oder Servicearbeiten die
Akzeptanz für Reparaturkosten- oder Garantieversicherungen?

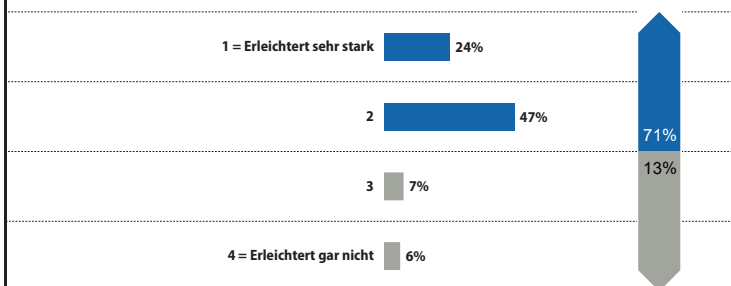


6 Hohe Kosten als Akzeptanztreiber Kundenwunsch nach Absicherung steigt

- 82 % der Händler (Antworten 1+2) bestätigen, dass teure Reparaturen und Servicearbeiten die Kundenakzeptanz für Garantie- oder Reparaturkostenversicherungen erhöhen – 28 % sogar sehr deutlich.
- Viele Kunden werden aus schmerzlichen Erfahrungen beim nächsten Autokauf darauf zurückkommen: Überraschende Kosten zu vermeiden ist für viele Pkw-Halter ein hohes Gut, für das sie bereit sind zu investieren.



Würde eine zusätzliche Batterieabsicherung über die Herstellergarantie hinaus die Vermarktung von Elektrofahrzeugen für Sie erleichtern?



Differenz zu 100%: Weiß nicht | keine Angabe

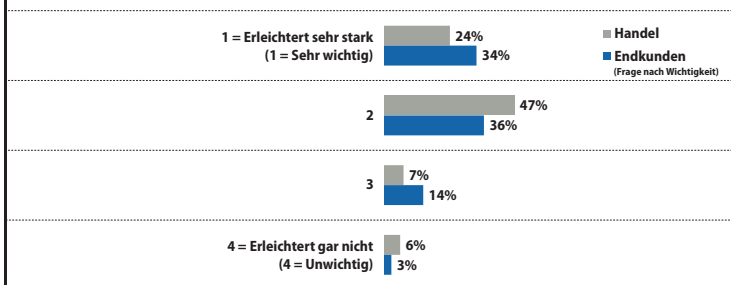
Quelle: AUTOHAUS pulsschlag 06/2025 – CarGarantie

7 Erleichterung für BEV-Vermarktung

71 % der Händler stimmen zu

- Vertrauen in die neue Technologie ist gut, eine zusätzliche Garantie ist besser: 71 % der Händler (Antworten 1+2) sehen eine zusätzliche Batterieabsicherung über die Herstellergarantie hinaus als positiven Impuls für die E-Auto-Vermarktung.

Würde eine zusätzliche Batterieabsicherung über die Herstellergarantie hinaus die Vermarktung von Elektrofahrzeugen für Sie erleichtern?



Differenz zu 100%: Weiß nicht | keine Angabe

Quelle: AUTOHAUS pulsschlag 06/2025 – CarGarantie

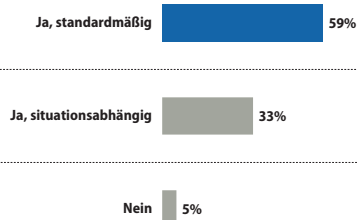
8 BEV-Vermarktung: die Kundensicht

Auch Kunden finden das wichtig

- Auch 70 % der Endkunden geben in dieser Befragung zu Protokoll, dass ihnen eine zusätzliche Absicherung des teuren Bauteils "Traktionsbatterie" wichtig ist, für 34 % sogar sehr wichtig.



Bieten Sie GW-Garantieerlängerungen aktiv im Verkaufsgespräch an?



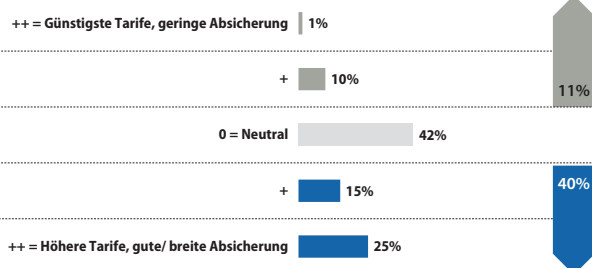
Differenz zu 100%: Weiß nicht | keine Angabe

Quelle: AUTOHAUS pulsschlag 06/2025 – CarGarantie

9 Aktives Angebot von Garantieerlängerungen Inzwischen ein Routinejob

- 59 % der Händler bieten GW-Garantieerlängerungen standardmäßig im Verkaufsgespräch an; 33 % tun dies situationsabhängig.
- Damit sprechen insgesamt 92 % das Thema aktiv an – nur 5 % verzichten gänzlich darauf.
- GW-Garantien sind damit im Verkaufsprozess fest etabliert und werden von der großen Mehrheit der Befragten als fester Bestandteil eines Beratungsgesprächs behandelt.

Wie möchten Sie Ihr Garantieangebot in den nächsten 3 Jahren strategisch ausrichten?



Differenz zu 100%: Weiß nicht | keine Angabe

Quelle: AUTOHAUS pulsschlag 06/2025 – CarGarantie

10 Strategische Ausrichtung Trend zur breiten Absicherung

- 40 % der GW-Händler (Antworten + und ++) wollen ihr Garantieangebot in den nächsten drei Jahren in Richtung höherer Tarife und breiterer Absicherung entwickeln.
- Der Trend signalisiert eine klare Bewegung hin zu hochwertiger Absicherung. Der Handel geht hier also nicht den einfachen Weg, sondern legt zunehmend Wert auf eine qualitativ gute Absicherung, die ihm letztlich auch bei den Werkstatteerträgen zugutekommt.

KOMMENTAR

Praxis-Einschätzung: Bedeutung von GW-Garantien wird weiter zunehmen



Sascha Schüren,
General Manager Deutschland,
CarGarantie

Die Ergebnisse der Studie decken sich sehr klar mit unseren Erfahrungen aus der täglichen Zusammenarbeit mit Handelspartnern in ganz Deutschland. **Wir beobachten seit einiger Zeit trotz bereits hohem Niveau eine weiter steigende Nachfrage nach Gebrauchtwagen-Garantien.** Gerade in wirtschaftlich unsicheren Zeiten gewinnt das Thema Absicherung beim Fahrzeugkauf weiter an Bedeutung.

Dass 72 Prozent der Befragten von einer stark gestiegenen Nachfrage berichten, können wir aus der Praxis absolut bestätigen. **Kunden achten immer stärker auf transparente und verlässliche Absicherungen,** gerade auch, weil Reparaturkosten weiter deutlich steigen. Für viele Käufer ist die Garantie daher ein entscheidender Baustein, um sich gegen unerwartete Kosten abzusichern. Händler wiederum profitieren davon, weil sie ihren Kunden diese Sicherheit aktiv anbieten können.

Besonders bemerkenswert ist auch, dass 87 Prozent der Händler davon überzeugt sind, **dass eine Gebrauchtwagen-Garantie ihr Image stärkt** und sie gegenüber den Kunden vertrauenswürdiger macht. Genau diesen Effekt erleben wir im Markt: Eine Garantie ist längst nicht mehr nur ein Zusatzprodukt, sondern ein wichtiges Vertriebs- und Vertrauenselement. Händler, die ihren Kunden eine Garantie anbieten, signali-

sieren Qualität, Verlässlichkeit und langfristige Kundenorientierung. **Vor diesem Hintergrund erwarten wir, dass die Bedeutung von Gebrauchtwagen-Garantien im Handel weiter zunehmen wird,** sowohl als Instrument zur Kundenbindung als auch zur Differenzierung im Wettbewerb und als wichtiger Beitrag zu **mehr Vertrauen und Ertragssicherung im Gebrauchtwagenmarkt.**

Herzliche Grüße,

Ihr Sascha Schüren