

Land der Autonarren?

Mehr als das Summen seiner Teile



(ots) Eine Umfrage des Online-Automarktplatzes YesAuto zeigt, wie wenig viele deutsche Autofahrer über ihre Autos wissen. Das führt zu Stress und Kopfzerbrechen beim Autokauf.

Verwirrend, stressig und zu kompliziert. Eine repräsentative Studie des Markt- und Meinungsforschungsinstituts YouGov in Zusammenarbeit mit dem Online-Automarktplatz YesAuto gibt Einblicke in das Wissen der Deutschen über ihr vermeintlich liebstes Kind.

Überraschende Wissenslücken

Deutschland, Land der Autonarren? Von wegen. Die Deutschen lieben zwar ihre Autos, beim Wissen über ihre Fahrzeuge tun sich allerdings erstaunliche Wissenslücken auf. Nur 27% der deutschen Autofahrer bezeichnen sich selbst als sachkundig. Besonders schlecht steht es um die Autokenntnisse der jüngeren Befragten. Unter den 18 bis 24-jährigen attestierten sich nur 13% der jungen Frauen und 19% der jungen Männer gutes bis sehr gutes Verständnis ihrer Autos.

Gerade beim Wissen um die technischen Spezifikationen tappen viele der Befragten im Dunkeln. Ein Viertel der Autobesitzer konnte die Leistung ihres Motors nicht benennen. 21% wissen nicht, wie sie die Motorhaube öffnen sollen. Das Ölnachfüllen bereitet fast 40% der Deutschen Schwierigkeiten – das beginnt schon beim Finden des Ölmesstabes (30%) und geht beim Messen des Ölstandes (33%) weiter. Ähnlich sieht es beim Thema Reifen aus. 35% der befragten Autofahrer trauen sich nicht zu, ohne

Hilfe den Reifendruck zu überprüfen, ganze 38% scheitern am Aufpumpen.

Wissenslücken gibt es aber nicht nur im Bereich der Automobiltechnologie. Auch die Komfortfunktionen bereiten Autofahrern Schwierigkeiten. 31% wissen nicht, wie sie die Uhrzeit-Anzeige ihres PKWs anpassen können und nur 50% trauen sich zu, auf Anhieb ein Handy per Bluetooth mit ihrem Auto zu verbinden. Was genau Herausforderungen aufwirft, ist oft eine Frage der Generation: Das Verstellen der Uhrzeit empfinden 48% der 18-24-jährigen als komplex, während 59% der über 55-Jährigen an der Bluetooth Verbindung scheitern. Unglaublich, aber wahr: 12% aller Autobesitzer konnten ihre Scheibenwischer nicht problemlos an- oder abschalten.

Egal ob Motor, Reifen oder Assistenzsysteme – 44% der Deutschen finden Autos zumindest teilweise verwirrend.

Stress beim Autokauf

Kein Wunder also, dass der Autokauf vielen Deutschen Kopfschmerzen bereitet. Die technischen Eigenschaften des neuen Autos sind zwar ein theoretisch wichtiges Kaufkriterium, am Ende entscheidend sind aber häufig weniger komplexe Faktoren, wie Preis (74%), Sitzheizung (37%) oder Farbe (37%). Für immerhin 11% der deutschen Autofahrer ist der Getränkehalter mit-maßgeblich für die Kaufentscheidung.

Mit einem Autokauf sind hohe finanzielle Investitionen verbunden. Wer nicht genau versteht, was er eigentlich kauft, empfindet den Kauf als Stresssituation. Das bestätigt auch die aktuelle YesAuto Studie. 57% der befragten Autofahrer gaben an, sie empfänden den Autokauf als stressig, 48% wünschen sich, ein Auto zu kaufen wäre einfacher. Hauptstressfaktoren: Fehlende Routine (49%), fehlendes Autowissen (32%) und der nicht verstandene Autofachjargon (17%). Ebenso viele sind sich so unsicher in ihrem Autowissen, dass sie sich nicht zutrauen, dem Verkäufer die korrekten Fragen zu stellen.

Viele Deutsche brauchen Hilfe beim Autokauf

Entsprechend lange brauchen die Deutschen, sich für ein neues Auto zu entscheiden. 59% nehmen sich mindestens drei Wochen Zeit, knapp ein Viertel plant sogar mit drei Monaten oder mehr. So viel ist klar: Die Deutschen brauchen mehr Unterstützung beim Autokauf, als oft angenommen – doch nur 56% haben schon einmal um Hilfe gebeten.

Thomas Fuchs, Director Sales & Business Development von YesAuto schafft Lösungen: „Wir können nicht alle Autonarren sein. Unsere Studie zeigt, dass vielen Autofahrern das technische Grundwissen zu ihren Fahrzeugen fehlt. Der Autokauf ist für viele dadurch schwieriger und anstrengender, als er sein muss. Ein Auto ist eine große finanzielle Investition, die man als Käufer natürlich verstehen möchte. Wir bei YesAuto unterstützen unsere User deshalb in jeder Phase des Kaufes. Wir sorgen dafür, dass sie zu jedem Zeitpunkt verstehen, was genau sie eigentlich kaufen.“

Alles aus einer Hand: YesAuto ist One-Stop-Online-Shop und Informations-Plattform in einem. Kunden finden auf der Website umfassende Hintergrundinhalte in denen Automobilexperten komplexe Sachverhalte einfach erklären – in eigens verfassten Artikeln oder per Video. Die umfassenden Recherche-Möglichkeiten werden ergänzt durch innovative VR-Technologie, die die offline Ausstellungsräume der Händler für den Käufer online erlebbar macht. Mit jedem erfolgreich vollzogenen Autokauf wird die Informationslage für die nächsten Käufer weiter optimiert. Neben Experten kommen auf der Plattform nämlich auch die Käufer selbst zu Wort.

„Viele Menschen finden nicht nur Autos an sich verwirrend, sondern auch den Autokauf selbst“, sagt Thomas Fuchs. „Oft wissen die Autokäufer gar nicht, was sie genau brauchen, oder welche Optionen ihnen überhaupt zur Verfügung stehen. Die YesAuto Plattform ist darauf ausgelegt, den Kaufprozess so angenehm und verständlich zu gestalten, dass er unseren Kunden

wieder Spaß macht und sie am Ende eine informierte Kaufentscheidung treffen können – ganz ohne Hilfe von befreundeten Autonarren oder Experten.“



Eine Werbeschaltung bei uns
ist viel günstiger als sie denken.

Fragen sie uns danach

Original-Content von: YesAuto