

## Pressemitteilung

### Spontanität versus Beratung

- **AutoScout24 Studie: 25 Prozent der Kaufinteressenten aus dem Internet besuchen Autohäuser spontan**
- **Wer beim Autokauf bestens beraten sein möchte, sollte seinen Besuch im Autohaus vorher ankündigen**

**München, 25. September 2014** – Ein Viertel der deutschen Kaufinteressenten von Gebrauchtwagen bei AutoScout24 gehen nach der Informationssuche auf dem Portal direkt in ein Autohaus, und zwar ohne vorher anzurufen oder eine E-Mail zu schreiben. Sie vergessen dabei: Wer sich vorher anmeldet bzw. eine Probefahrt vereinbart, erhält meist die bessere Beratung.

#### **Mehr als die Hälfte ruft an**

Gut die Hälfte (52 Prozent) der Interessenten nehmen zunächst telefonisch Kontakt mit dem Verkäufer auf, wenn sie sich näher für ein Fahrzeug im Internet interessieren. 23 Prozent nutzen die direkte Kontaktmöglichkeit bei AutoScout24 und schreiben über den Online-Fahrzeugmarkt eine E-Mail an den Händler. Das heißt: Drei Viertel der Interessenten nehmen Kontakt auf, bevor sie im Autohaus vorbeischauchen.

#### **Kontaktaufnahme immer sinnvoll**

Sich vor dem Besuch im Autohaus zu melden, lohnt sich. Das bestätigt auch Michael Gebhardt, Autoexperte bei AutoScout24: „So erfahren die Käufer, ob das Wunschfahrzeug noch zu haben ist, und sie können bereits erste Fragen stellen.“ Durch die Vorankündigung erhält der Händler die Möglichkeit, Zeit für ein ausführliches Beratungsgespräch einzuplanen und sich bereits für den Interessenten passende Fahrzeugalternativen zu überlegen. „Unsere Händler berichten uns oft, dass sie bei spontanen Kundenbesuchen im Autohaus nicht die Zeit haben, die sie sich gerne für eine ausführliche Beratung nehmen würden“, so Gebhardt weiter.

#### **Spontane Holländer, akkurate Österreicher**

Im europäischen Vergleich sind die deutschen Autokäufer mit 25 Prozent Direktbesuchen ähnlich spontan wie die Autokäufer in Frankreich (24 Prozent Direktbesuche) und in Österreich (23 Prozent Direktbesuche). Damit liegen sie aber nicht im Spitzenfeld. Denn die Holländer sind immer gut für einen Überraschungsbesuch im Autohaus: 38 Prozent der befragten AutoScout24 Nutzer dort gaben an, bei Interesse an einem Fahrzeug einfach im Autohaus vorbeizuschauen. Damit liegen sie noch vor den Italienern und den Spaniern (je 31 Prozent) sowie den Belgiern (30 Prozent).

AutoScout24 befragte für die Studie europaweit online 4.526 Nutzer des Online-Automarkts (davon 550 in Deutschland), die sich für Gebrauchtwagen von einem Händler interessierten. Die Erhebung fand zwischen April und August 2014 statt.

Seite 2

### **Über AutoScout24**

AutoScout24 ist europaweit der größte Online-Automarkt. Bei AutoScout24 stehen den jährlich knapp 20 Millionen Nutzern (ACTA 2013) rund um die Uhr über 2 Millionen Fahrzeugangebote auf vier verschiedenen Bereichen zur Verfügung: Neufahrzeuge, Gebrauchtwagen und Motorräder, Nutzfahrzeuge sowie Teile & Zubehör. Mehr als 40.000 Händler nutzen AutoScout24 europaweit. Mit dem Werkstattportal von AutoScout24 lassen sich zudem Werkstatteleistungen finden, vergleichen und buchen. Über den unabhängigen Online-Bewertungsdienstleister eKomi zeichneten 17.000 Kunden AutoScout24 mit durchschnittlich 4,4 von 5 Sternen aus (04/14). Im Jahr 2014 erhielt AutoScout24 außerdem zum zweiten Mal in Folge das Great Place to Work® Gütesiegel als einer der 100 besten Arbeitgeber in Deutschland.

AutoScout24 gehört zur Scout24-Gruppe mit ihren Marken FinanceScout24, FriendScout24, ImmobilienScout24, JobScout24 und TravelScout24. Zu erreichen ist die Webseite unter [www.autoscout24.de](http://www.autoscout24.de)

### **Kontakt:**

Marion Modes  
Senior PR Manager  
AutoScout24 GmbH  
Dingolfinger Str. 1-15  
D-81673 München  
Tel.: +49 89 444 56-1380  
Fax: +49 89 444 56 19-1380  
Mail: [mmodes@autoscout24.de](mailto:mmodes@autoscout24.de)  
[www.autoscout24.de](http://www.autoscout24.de)