

## **PRESSE-INFORMATION**

### **Autokauf trotz Corona – Verbraucher achten stärker auf Preis, Größe und Motorisierung**

Hamburg, 20. August 2020 – Viele Automobilhersteller wurden vom weltweiten Lockdown und der unsicheren Wirtschaftslage infolge der Corona-Krise hart getroffen. Laut der internationalen ›Mobility Navigator‹-Studie des Markt- und Meinungsforschungsunternehmens Ipsos besteht inzwischen aber durchaus wieder Grund zur Zuversicht. Bei einer Mehrheit der deutschen Konsumenten, die schon vor dem Corona-Shutdown einen Autokauf planten, haben sich die Kaufabsichten nicht verändert (57%). Jeder vierte Interessent (27%) gibt an, dass sich seine Anschaffungspläne seitdem sogar verstärkt haben, nur bei jedem Siebten (15%) sind die Kaufabsichten wegen Corona kleiner geworden. Auch in anderen wichtigen Märkten zeigt sich ein ähnlich positives Bild.

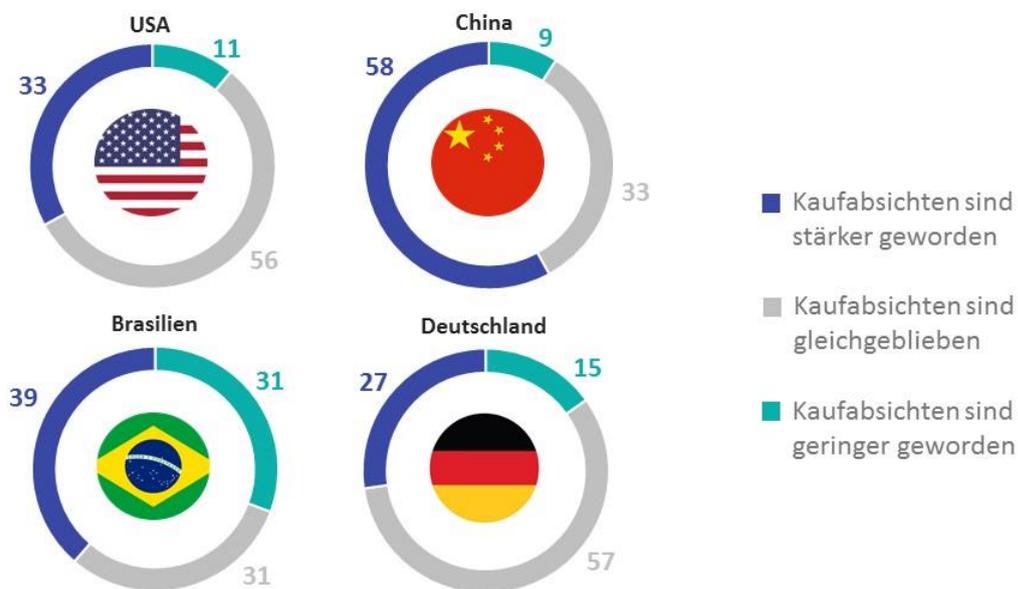
### **Chinesische Konsumenten besonders kaufwillig**

Vor allem chinesische Verbraucher lassen sich vergleichsweise selten von ihren Autokaufabsichten abbringen (9%). Bei jedem dritten Interessenten aus China (33%) sind die Anschaffungspläne während der Corona-Krise gleichgeblieben, eine Mehrheit dieser Gruppe (58%) will sich nun sogar verstärkt ein Auto anschaffen. Eine etwas verhaltenere, aber dennoch positive Reaktion zeigen die US-amerikanischen Konsumenten. Auch hier gibt es deutlich mehr Menschen, bei denen sich die Autokaufabsicht seit Beginn der Pandemie verstärkt hat (33%), als Verbraucher, die ihre Anschaffungspläne inzwischen wieder überdacht haben (11%). Am zurückhaltendsten äußern sich die Befragten aus Brasilien (31%), Italien (31%) und Spanien (34%), wo etwa jeder dritte Autokaufinteressent wegen Corona mittlerweile weniger kaufwillig ist.

# PRESSE-INFORMATION

## Ländervergleich: Veränderte Kaufabsichten durch Corona

Ipsos



„Inwiefern haben sich Ihre Pläne zum Kaufen oder Leasen eines Fahrzeugs durch den COVID-19-Ausbruch geändert?“. Basis: Online-Befragung in 11 Ländern unter 10.405 Personen, die vor der Corona-Krise einen Autokauf geplant hatten. Feldzeit: 17. Juni bis 03. Juli 2020.

GAME CHANGERS



### Verbraucher warten auf Preissenkungen und staatliche Subventionen

Diejenigen Autokaufinteressenten, deren Kaufbereitschaft seit dem Ausbruch des Coronavirus zurückgegangen ist, nennen vor allem finanzielle Sorgen als Hauptbeweggrund für ihr Zögern – sowohl in Deutschland (48%) als auch weltweit (66%). Viele Verbraucher spekulieren derzeit aber auch noch auf einen besseren Deal – vor allem in Deutschland. Beinahe jeder dritte Befragte dieser Gruppe (30%) wartet momentan noch darauf, dass die Preise aufgrund der aktuellen wirtschaftlichen Situation sinken werden. Fast jeder Fünfte (18%) will den Autokauf laut eigener Aussage hinauszögern, bis Anreizprogramme der Bundesregierung in Kraft treten.

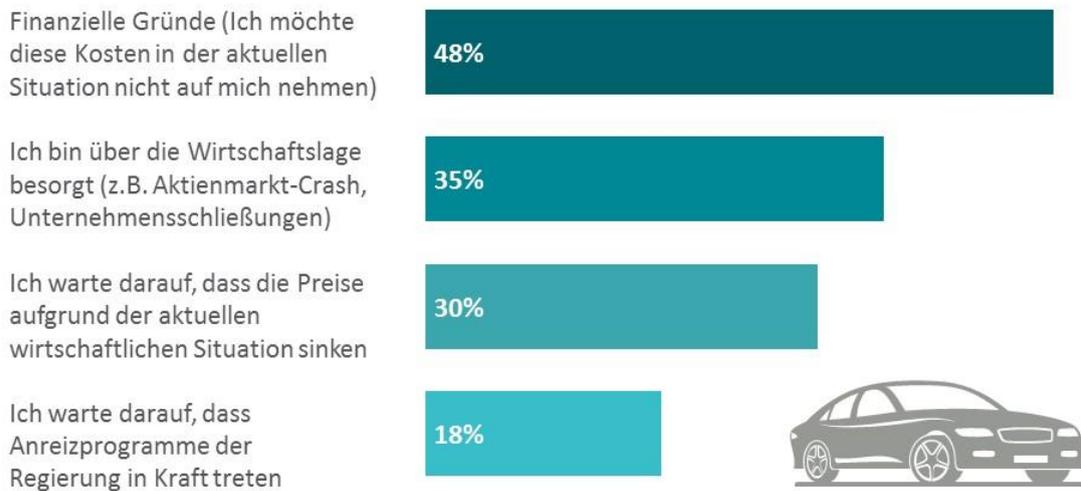


## PRESSE-INFORMATION

### Darum zögern deutsche Verbraucher beim Autokauf

Ipsos

Welche der folgenden Gründe haben dazu geführt, dass ihre Kaufabsichten abgenommen haben?



Basis: Online-Befragung in 11 Ländern unter 1.932 Personen, deren Autokaufabsicht sich seit dem COVID-19-Ausbruch vermindert hat. Deutschland: n = 2.000.  
Feldzeit: 17. Juni bis 03. Juli 2020.

GAME CHANGERS



### Kleiner, günstiger, elektronischer: Corona verändert Konsumverhalten

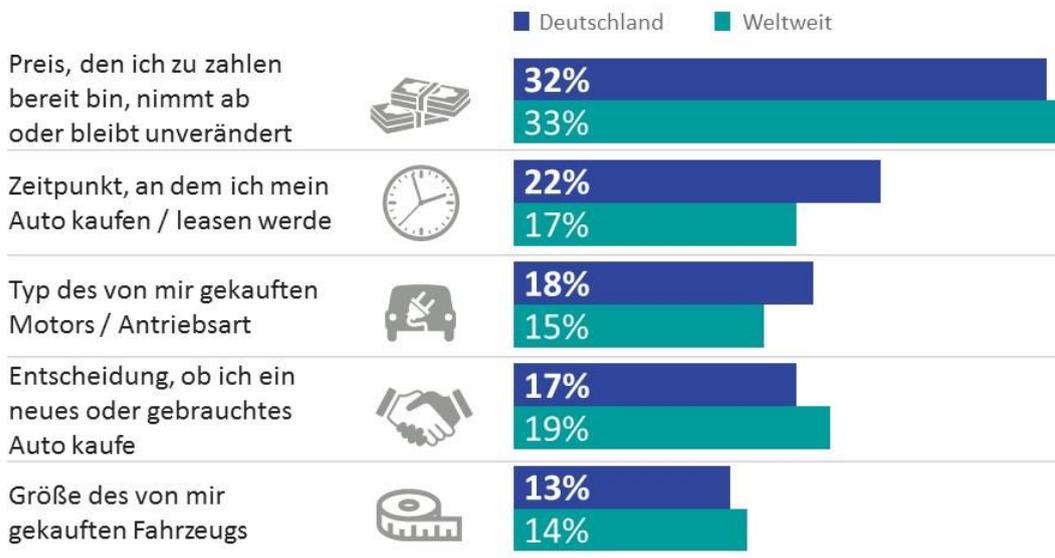
Auch wenn das Coronavirus immer weniger Verbraucher dazu veranlasst, ihre Autokaufabsichten grundsätzlich in Frage zu stellen, so führt es doch zu massiven Verschiebungen beim Konsumverhalten. Knapp jeder dritte deutsche Autokaufinteressent (32%) würde infolge der Corona-Krise maximal den gleichen Preis für ein Auto ausgeben, oder weniger. Für mehr als jeden Fünften (22%) nimmt die Pandemie Einfluss auf den Zeitpunkt des Autokaufs, 18 Prozent überdenken den Typ des Motors bzw. die Antriebsart. Rund jeder achte Verbraucher (13%) glaubt außerdem, dass die Folgen des Coronavirus die Größe des nächsten gekauften Fahrzeuges beeinflussen wird.

# PRESSE-INFORMATION

## Was sich für Autokäufer durch Corona verändern wird

Ipsos

„Erwarten Sie, dass sich einer der folgenden Punkte durch die Folgen der Corona-Krise ändern wird?“



Quelle: »Ipsos Mobility Navigator«. Online-Befragung in 11 Ländern unter 10.405 Personen, die vor dem Corona-Ausbruch einen Autokauf geplant hatten. Feldzeit: 17. Juni bis 03. Juli 2020.

GAME CHANGERS



**Alexandra Stein**, Chief Client Officer von Ipsos in Deutschland, zu den Studienergebnissen: »Die Corona-Krise hat die Dynamik in der Automobilbranche stark verändert. Konsumenten schauen momentan verstärkt auf günstige Angebote und Händlerrabatte und überlegen sich den geeigneten Zeitpunkt eines Autokaufs genau. Verändern wird sich aber auch die Motorisierung und die Größe der Autos. Bei der Fahrzeuggröße beobachten wir aktuell ein Downgrading, also die Wahl von Automobilen kleinerer Fahrzeugklassen. In Sachen Motorisierung sehen wir seit einiger Zeit einen klaren – und durch Corona beschleunigten – Trend hin zur Elektromobilität, zu Hybridmotoren und zu reinen Elektromotoren. Die nächste Ausgabe unserer »Mobility Navigator«-Studie wird sich daher auch im Kern mit Elektromobilität und den Anforderungen und Erwartungen der Kunden beschäftigen.«

Ipsos GmbH  
Sachsenstraße 6  
20097 Hamburg

Kontakt:  
E-mail:  
Phone:

Gudrun Witt,  
Manager Communications  
[gudrun.witt@ipsos.com](mailto:gudrun.witt@ipsos.com)  
+49 40 80096 4179

GAME CHANGERS



## **PRESSE-INFORMATION**

### **Über die Studie:**

Für diese Studie hat Ipsos insgesamt 22.005 Erwachsene in 11 Ländern befragt: Brasilien, China, Deutschland, Frankreich, Großbritannien, Indien, Italien, Japan, Russland, Spanien und die USA.

Die erhobenen Daten werden so gewichtet, dass die Zusammensetzung der Stichprobe jedes Landes das demografische Profil der erwachsenen Bevölkerung gemäß den jüngsten Volkszählungsdaten des Landes am besten widerspiegelt. Die erhobenen Daten werden auch gewichtet, um jedem Land ein gleiches Gewicht in der gesamten "globalen" Stichprobe zu geben.

In Deutschland, Frankreich, Großbritannien, Italien, Japan, Spanien und den USA können die Online-Erhebungen als repräsentativ für die allgemeine Bevölkerung im erwerbsfähigen Alter angesehen werden. Die Stichproben in Brasilien, China, Indien und Russland sind städtischer, gebildeter und/oder wohlhabender als die allgemeine Bevölkerung. Die Ergebnisse spiegeln daher eher die Ansichten der besser "vernetzten" Bevölkerung wieder.

### **Für weitere Informationen kontaktieren Sie:**

Alexandra Stein | Chief Client Officer Germany

[alexandra.stein@ipsos.com](mailto:alexandra.stein@ipsos.com)

Tel: +49 911 32153 3328

Mobil: +49 151 40782904

Peter Otto | Chief Client Officer – Automotive

Ipsos Group – Global Partnering

[peter.otto@ipsos.com](mailto:peter.otto@ipsos.com)

Fon: +49 89 99600 1177

Mobil: +49 175 5874140

## PRESSE-INFORMATION

### Ipsos

Ipsos ist die Nummer 3 weltweit in der Marktforschungsbranche mit mehr als 18.000 Mitarbeitern und starker Präsenz in 90 Ländern.

Unsere Forschungsexperten, Analysten und Wissenschaftler verfügen über das breite Know-How von Multi-Spezialisten, das tiefe Insights in Handlungen, Meinungen und Motivationen von Bürgern, Konsumenten, Patienten, Käufern oder Mitarbeitern ermöglicht. Wir haben die große Bandbreite unserer Lösungsansätze in 18 Service Lines zusammengefasst und unterstützen damit über 5000 Kunden weltweit.

1975 in Paris gegründet, wird Ipsos bis heute von Forschern geführt. In Deutschland sind wir mit ca. 700 Mitarbeitern an sechs Standorten präsent: Hamburg, Mölln, Berlin, Frankfurt, Nürnberg und München.

Ipsos ist seit dem 1. Juli 1999 an der Euronext in Paris notiert. Das Unternehmen ist Teil des SBF 120 und des Mid-60 Index und hat Anspruch auf den Deferred Settlement Service (SRD).

ISIN code FR0000073298, Reuters ISOS.PA, Bloomberg IPS:FP  
www.ipsos.de | [www.ipsos.com](http://www.ipsos.com)

## PRESSE-INFORMATION

### Auszug aus dem Fragebogen:

**Sie haben zuvor angegeben, dass Sie geplant hatten, in {Angabe des Zeitpunktes} ein Fahrzeug zu kaufen oder zu leasen. Inwiefern haben sich Ihre Pläne zum Kaufen oder Leasen eines Fahrzeugs durch den Coronavirus- bzw. COVID-19-Ausbruch geändert?**

Keine Änderung / genau wie vorher

Größere Wahrscheinlichkeit zum Kaufen eines neues Fahrzeugs

Größere Wahrscheinlichkeit zum Kaufen eines gebrauchten Fahrzeugs

Geringere Wahrscheinlichkeit zum Kaufen eines neuen Fahrzeugs

Geringere Wahrscheinlichkeit zum Kaufen eines gebrauchten Fahrzeugs

### **Welche der folgenden Gründe haben dazu geführt, dass ihre Kaufabsichten abgenommen haben?**

Der berufliche Status hat sich geändert, oder ich bin besorgt, dass er sich in naher Zukunft ändern wird (Stelle gestrichen oder ausgesetzt).

Ich möchte keinen Händler aufsuchen.

Mein Händler ist geschlossen oder bietet nur begrenzte Services an.

Ich warte darauf, dass die Preise aufgrund der aktuellen wirtschaftlichen Situation sinken.

Der Händler kann das von mir gewünschte Fahrzeug derzeit nicht beschaffen.

Heimarbeit – ich benötige derzeit kein neues Fahrzeug.

Ich bin über die Wirtschaftslage besorgt (z. B. Zusammenbruch des Aktienmarktes, Unternehmensschließungen).

Ich befürchte, dass die Versicherungskosten oder sonstigen Kosten (z. B. Zulassungskosten usw.) beim Kauf eines neuen Fahrzeugs wesentlich höher sein werden als beim derzeitigen Fahrzeug.

Ich warte darauf, dass Anreizprogramme der Regierung in Kraft treten.

Sonstige (bitte angeben).

## PRESSE-INFORMATION

**Erwarten Sie, dass sich einer der folgenden Punkte durch die Folgen des Coronavirus- bzw. COVID-19-Ausbruchs ändern wird?**

Der von mir gekaufte Fahrzeugtyp (z. B. SUV, Crossover, Limousine).

Die Entscheidung, ob ich ein neues oder gebrauchtes Fahrzeug kaufe.

Der Typ des von mir gekauften Motors/Antriebsart (z. B. Batterie-elektrisch, Hybrid, Gas).

Die Größe des von mir gekauften Fahrzeugs (z. B. größer, kleiner).

Der Preis, den ich für ein Fahrzeug zu zahlen bereit bin, nimmt ab oder bleibt unverändert.

Der Preis, den ich für ein Fahrzeug zu zahlen bereit bin, nimmt zu.

Der Zeitpunkt, an dem ich mein Fahrzeug kaufen / leasen werde (früher oder später als ursprünglich geplant).

Die von mir gekaufte Marke (z. B. Ford, Toyota, Kia, Volkswagen).

Das von mir gekaufte Modell (z.B. Accord, Corolla, Golf).

Ob ich kaufe oder lease.

Mit wem ich die Finanzierung realisieren werde (z. B. Ford oder GM Credit, Ally Financial, lokale Bank oder Kreditgenossenschaft).

Sonstige (bitte angeben).