

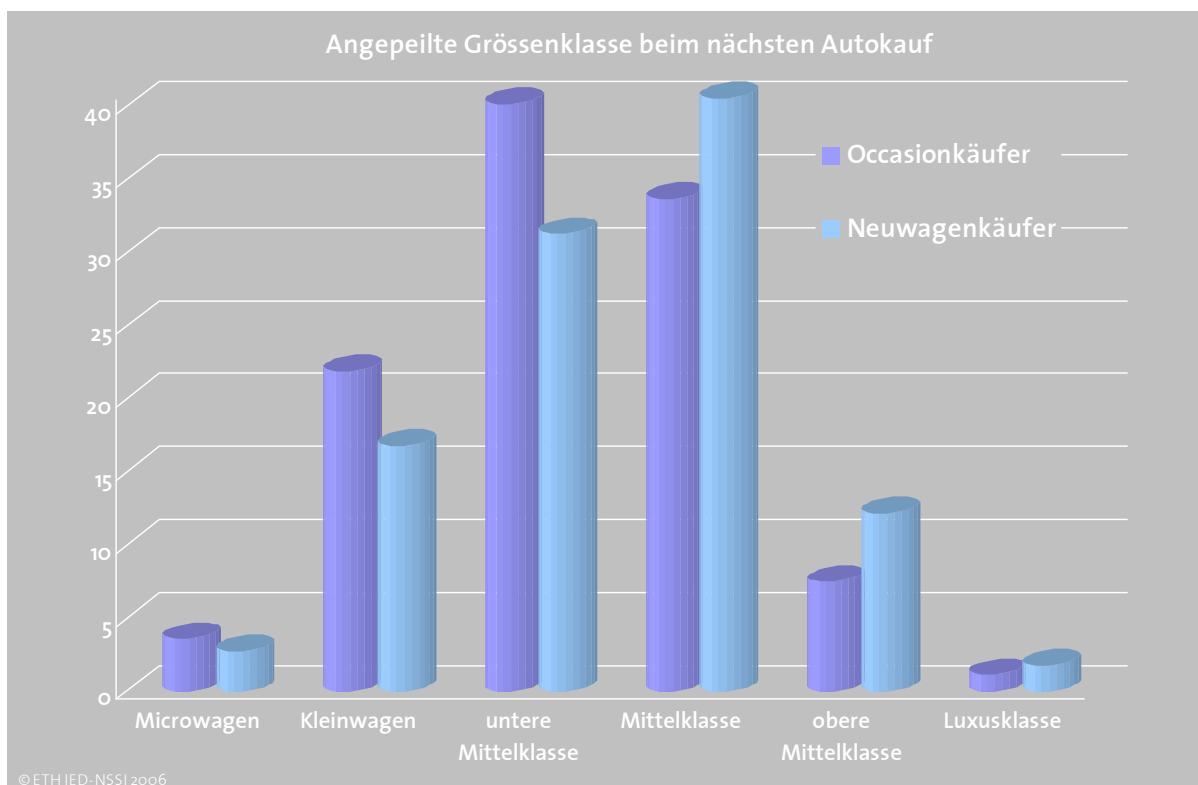
Berichte zum Schweizer Autokaufverhalten Nr. 11

Der Autokäufer – seine Charakteristika und Präferenzen

Ergebnisbericht im Rahmen des Projekts „Entscheidungsfaktoren
beim Kauf treibstoff-effizienter Neuwagen“

Zürich, 21. November 2006

AP, PdH



Preferred citation style:

Peters, A., de Haan, P., 2006. Der Autokäufer – seine Charakteristika und Präferenzen. Ergebnisbericht im Rahmen des Projekts „Entscheidungsfaktoren beim Kauf treibstoff-effizienter Neuwagen“. Berichte zum Schweizer Autokaufverhalten Nr. 11 (in German). ETH Zurich, IED-NSSI, report EMDM2024, 39 pages (download from <http://www.nssi.ethz.ch/res/emdm/>)

Danksagung

Das Forschungsprojekt „Entscheidungsfaktoren beim Kauf treibstoff-effizienter Fahrzeuge“ wird von Mitte 2004 bis Mitte 2007 durch Sponsoring der auto-schweiz, Vereinigung Schweizerischer Automobil-Importeure, und des Forschungsfonds der schweizerischen Erdöl-Vereinigung ermöglicht.

© 2006 ETH Zurich, IED-NSSI, 8092 Zurich, Switzerland. All rights reserved.

For further information please contact:

ETH Zurich, Dept. of Environmental Sciences

Institute for Environmental Decisions (IED)

Natural and Social Science Interface (NSSI)

Universitaetstrasse 22, CHN J76.2

8092 Zurich

Switzerland

Tel. +41-44-632 58 92 (secretariat)

Fax. +41-44-632 29 10

www.nssi.ethz.ch/res/emdm/

Author contact:

Anja Peters anja.peters@env.ethz.ch www.nssi.ethz.ch/people/staff/apeters +41-44-632 66 76

Peter de Haan dehaan@env.ethz.ch www.nssi.ethz.ch/people/staff/pdehaan +41-44-632 49 78

Inhaltsverzeichnis

Kurzfassung	4
1. Einleitung	6
2. Eckdaten der Befragung und Stichprobe	8
3. Der letzte Autokauf	12
3.1. Entscheidungsdauer beim letzten Autokauf	12
3.2. Anzahl in Erwägung gezogener Alternativen	13
4. Der nächste Autokauf: Zeitpunkt, Zustand, Vorgängerautos	14
4.1. Absicht für einen nächsten Autokauf	14
4.2. Voraussichtlicher Kaufzustand: Neu oder occasion?	15
4.3. Voraussichtlicher Zeitraum des nächsten Autokaufes	15
4.4. Art des nächsten Autokaufes: Erst-, Ersatz- oder Zusatzauto?	16
5. Der nächste Autokauf: Vorgaben des Arbeitgebers	18
5.1. Voraussichtliche Finanzierung	18
5.2. Vorgaben des Arbeitgebers bei überwiegend geschäftlicher Finanzierung	18
5.3. Zahlungsweise bei überwiegend privater Finanzierung	19
6. Der nächste Autokauf: Präferenzen und Kriterien	21
6.1. Bevorzugte Autogrößenklasse	21
6.2. Voraussichtliche Markentreue	22
6.3. Bevorzugte Antriebsenergie	23
6.4. Bevorzugte Schaltung	24
6.5. Entscheidungskriterien	25
7. Der nächste Autokauf: Einfluss beteiligter Personen	27
8. Schlussfolgerung	29
Literatur	30
Anhang – Befragungsdaten Teil Entscheidungskriterien	31

Kurzfassung

Die Bedeutung des Autos. Der grösste Teil der Schweizer Bevölkerung, auch von jenen, die viel mit öffentlichen Verkehrsmitteln unterwegs sind, besitzt einen Führerausweis und hat Zugang zu einem Auto. Zu jedem Auto, das erworben wird, gehört ein vorangehender Entscheidungsprozess, in welchem Kosten und Nutzen eines Autos gegeneinander abgewogen werden. Beim "Nutzen" geht es nicht nur darum, von A nach B zu gelangen, sondern auch um Aspekte wie Sicherheitsempfinden, Komfort und Freude am Fahren. Ebenso spielen Design und Marke eine nicht zu vernachlässigende Rolle, denn das Auto ist ein für Aussenstehende sehr sichtbares Element unseres Lebensstiles und wird so oftmals zusammen mit Aussehen, Kleidern, Armbanduhr und Schmuck ein Teil unserer "Visitenkarte". Zum "Nutzen" gehört nicht zuletzt, dass man mit einem vernünftigen Zeitaufwand einen vernünftigen Entscheid fällen möchte. Wichtig ist darum auch, dass der gefällte Entscheid robust ist und man ihn nicht im Nachhinein bedauern wird. Angesichts einer Angebotsfülle von über 5000 erhältlichen Neuwagen-Modellvarianten muss dabei jeder Autokäufer vereinfachende Entscheidungsregeln anwenden.

Das Forschungsprojekt. Im Rahmen des ETH-Forschungsprojekts „Entscheidungsfaktoren beim Kauf treibstoff-effizienter Neuwagen“ wurde im Juni 2005 eine telefonbuch-repräsentative Stichprobe der Schweiz von rund 6000 Haushalten zu ihrem Autokaufverhalten befragt. Zwei Fragebogenversionen wurden eingesetzt, in denen die Basisfragen zur Mobilitätssituation, Soziodemographie und zum Entscheidungsverhalten gleich sind und jeweils bestimmte Aspekte wie die Mobilitätsgeschichte, die Relevanz verschiedener Entscheidungskriterien und die Akzeptanz sowie mögliche Reaktionen auf Massnahmen zur Reduktion des Treibstoffverbrauches und detailliert untersucht werden. Der Rücklauf erreichte 39.6% (2333 Fragebögen).

Neuwagen- versus Occasionskäufer. Der vorliegende Bericht stellt aus der Befragung die Ergebnisse zur Soziodemographie sowie zum Entscheidungsverhalten beim Autokauf dar. Ein Schwerpunkt liegt dabei bei jenen Befragten, welche in den nächsten 10 Jahren wahrscheinlich oder sicher ein Auto kaufen werden, also bei den Autokäufern. Das ETH-Forschungsprojekt beschäftigt sich mit dem Autokauf unter dem Blickwinkel einer Erhöhung der Treibstoffeffizienz. Dabei spielen die *Neuwagenkäufer* die entscheidende Rolle, welche die Fahrzeuge in Verkehr setzen und weiterverkaufen, mit denen sich die *Occasionskäufer* im Wesentlichen begnügen müssen. Nahezu alle Ergebnisse werden deshalb einerseits für die Gesamtheit der Autokäufer, andererseits für Neuwagenkäufer und für Occasionskäufer separat dargestellt. Damit wird zugleich ein Bild des schweizerischen Automarkts gezeichnet und ein Schlaglicht auf die soziodemographischen Unterschiede zwischen Neuwagen- und Occasionskäufern geworfen. Der vorliegende Bericht mag dabei einige landläufige Annahmen widerlegen, und stellt wichtige Grundlagen bereit für das Verständnis der heutigen Rolle des Entscheidungsfaktors „Treibstoff-Effizienz“ beim Neuwagenkauf.

Resultate. Der durchschnittliche Neuwagenkäufer ist 50 Jahre alt. Wenn man dies nach Marktsegmenten getrennt betrachtet, sind die Cabrio/Coupé-Käufer am jüngsten, aber immer noch 45 Jahre alt – ungeachtet der Tatsache, dass Werbung im allgemeinen und die Autowerbung im besonderen sich oft an jüngere Personen zu richten scheint. 27% der Neuwagenkäufer sind dabei über 60 Jahre alt. Angesichts der demographischen Tendenzen (Zunahme der Lebenserwartung und gleichzeitige Abnahme der Geburtenrate) wird dieser Anteil in den nächsten Jahren stark zunehmen. Im Vergleich zu Occasionskäufern sind die Neuwagenkäufer nicht nur älter, sondern haben auch höhere Einkommen und leben weniger häufig in Haushalten mit Kindern. Die potentiellen Neuwagenkäufer geben auch an, grössere Autos kaufen zu wollen, als dies die potentiellen Occasionskäufer tun (sh. Titelgraphik).

Die Entscheidungsdauer beim Autokauf ist oft kurz: 41% der Befragten geben an, dazu beim letzten Autokauf weniger als 2 Wochen benötigt zu haben, weitere 18% zwischen 2 und 4 Wochen. Auch der Griff zum Bewährten prägt den Automarkt wesentlich: 55% der Befragten geben an, beim letzten Autokauf nur eine

Marke „ernsthaft“ in Betracht gezogen zu haben; gar 75% sagen, sie hätten dann nur ein Automodell genau geprüft.

Nur 7.1% der befragten Privathaushalte geben an, dass der letzte Autokauf massgeblich oder vollständig durch den Arbeitgeber finanziert wurde. Von diesen 114 Personen, etwa zur Hälfte Selbständige, hatten 70% völlig freie Hand bei der Wahl des Automodells, während die übrigen 30% Einschränkungen oder Vorgaben des Arbeitgebers zu berücksichtigen hatten. Damit scheint der Einfluss der Arbeitgeber auf die privat gekauften und gehaltenen Fahrzeuge begrenzt.

Ca. 9% der Neuwagenkäufer (und immerhin bereits 5% der Occasionskäufer) geben an, beim nächsten Autokauf einen Hybridantrieb erwerben zu wollen. Der Hybridantrieb steht damit in der Käufergunst im Vergleich zu Gasautos deutlich vorne, und zwar im Verhältnis 3:1. Dabei ist in Erinnerung zu rufen, dass die Umfrage im Juni 2005 durchgeführt wurde. Dass Mitte 2005 bereits 9% der Neuwagenkäufer den Kauf eines Hybridantriebs bei ihrem nächsten Autokauf für möglich/wahrscheinlich halten/ ernsthaft in Erwägung ziehen würden, lässt den Schluss zu, dass die Hybridtechnologie offenbar jene Mischung an Eigenschaften und Ausprägungen mit sich bringt, welche einen Durchbruch in den Massenmarkt ermöglicht.

Schlussfolgerungen dieses Berichts. Jedes Auto fährt bis zu seinem technischen Lebensende im Schnitt 11 Jahre und wechselt dabei drei Mal den Besitzer. Die Occasions- und die Neuwagenkäufer bilden aber zwei getrennte Käufergruppen: Sie haben unterschiedliche Charakteristika und Präferenzen. Dies führt dazu, dass die Neuwagenbesitzer grössere Autos kaufen, als die Occasionskäufer eigentlich wünschen. – Sehr oft ist der Autokaufentscheid von Einschränkungen geprägt: Oft ist die Zeit knapp und es wird nur eine Marke und/oder nur wenige Modelle ernsthafter betrachtet. Gleichzeitig sind aber 5144 (Stand Juli 2006) Modellvarianten auf dem Markt erhältlich. Deshalb besteht grundsätzlich die Gefahr, dass innovative, energie-effiziente Antriebstechnologien erst mit Verzögerung wahrgenommen und gekauft würden. – Es zeigt sich, dass beim Entscheidungsprozess neben der Treibstoff-Effizienz viele weitere Faktoren eine Rolle spielen. Für eine Erhöhung der Bedeutung des Entscheidungsfaktors „Treibstoff-Effizienz“ beim Neuwagenkauf scheint es deshalb zentral, dass entsprechende Informationen einfach und verständlich sind, und dazu noch in der richtigen Phase des Kaufprozesses den potentiellen Autokäufer erreichen. Gelingt dies, so kann die Bedeutung der Treibstoff-Effizienz beim Autokauf zunehmen, und könnten auch indirekt vom Occasionsmarkt stärkere Marktsignale an den Neuwagenmarkt gesendet werden.

Schlagworte

Autokauf, Neuwagen, Gebrauchtwagen, Occasionsfahrzeuge, Entscheidungsverhalten, Präferenzen

1. Einleitung

Der Transportsektor verbraucht heute weltweit ca. 22% des totalen primären Energieverbrauchs, bis 2050 könnte dieser Anteil auf fast 35% steigen. Die Zunahme des Treibhauseffekts wie auch die gleichzeitige Verknappung des Angebots an konventionellem Erdöl treiben die Suche nach Verbesserungen in der Fahrzeugtechnologie an. Es stehen dazu drei Handlungsmöglichkeiten offen:

1. die Nachfrage zu reduzieren, d.h. die Anzahl Kilometer pro Person bzw. die Anzahl Autokilometer;
2. die Energieintensität pro Autokilometer zu reduzieren;
3. die CO₂-Intensität von Energie zu reduzieren.

Das ETH-Forschungsprojekt „Entscheidungsfaktoren beim Kauf treibstoff-effizienter Neuwagen“ konzentriert sich dabei auf die zweite Handlungsmöglichkeit: Reduktion der Energieintensität pro Autokilometer. Wie kaufen die Konsumenten ihre Neuwagen, was ist ihnen wichtig? Welche Rolle spielt dabei der Treibstoffverbrauch heute? Könnte sich dies ändern, und welche Auswirkungen hätte dies?

Zur Einhaltung der Kyoto-Verpflichtungen in der Schweiz schreibt das CO₂-Gesetz bis 2010 eine Reduktion der CO₂-Emissionen des Treibstoffsektors um –8% gegenüber 1990 vor. Bis August 2005 war jedoch ein Anstieg von +8,5% zu verzeichnen. Dies ist auf die steigende Fahrleistung von jährlich +2% bis +3% zurückzuführen, denn der durchschnittliche Normverbrauch der Neuwagen sinkt jährlich um –1.2% (Benzinautos) bis –1.7% (Dieselfahrzeuge) (auto-schweiz, 2006). Weitere Massnahmen, mit denen Treibstoffverbrauch und somit CO₂-Ausstoss des Autoverkehrs gesenkt werden können, sind deshalb notwendig. Ziel des Projektes „Entscheidungsfaktoren beim Kauf treibstoff-effizienter Neuwagen“ ist die Bewertung von Massnahmen, mit denen der durchschnittliche Treibstoffverbrauch der gesamten Autoflotte der Schweiz reduziert werden kann. Eine der wirkungsvollsten Einflussmöglichkeiten, wenn nicht gar die wirkungsvollste überhaupt, ist beim Neuwagenkauf. Im Schnitt fährt ein Personenwagen über 160'000 km. Bereits kleine Fortschritte in Richtung erhöhter Treibstoffeffizienz können eine grosse Wirkung entfalten: So bestand Anfang 2004 ein Verbrauchsunterschied von ca. 50% zwischen dem Kauf des effizientesten und einem nicht-effizienten Mittelklasse-PW gleicher Funktionalität. Über die Gesamtfahrleistung eines PW berechnet, sind dies 10 t CO₂ Differenz.

Zur Bewertung von Massnahmen, mit denen der Treibstoff-Verbrauch des Autoverkehrs gesenkt werden kann, ist ein vertieftes Verständnis nötig, in welchen Phasen der Entscheidungsprozess des Autokäufers abläuft, wann die CO₂-relevanten Entscheide fallen und wie sich dies hinsichtlich höherer Treibstoffeffizienz steuern lässt.

Hauptziele des Projektes sind:

- > Erstellung eines prognosefähigen Modells zum Kaufverhalten bei Personenwagen in Bezug auf Treibstoffeffizienz
- > Bewertung von Massnahmen, mit denen der durchschnittliche Treibstoffverbrauch und CO₂-Ausstoss der gesamten Autoflotte der Schweiz reduziert werden kann.

Der grösste Teil der Schweizer Bevölkerung, auch von jenen, die viel mit öffentlichen Verkehrsmitteln unterwegs sind, besitzt einen Führerausweis und hat Zugang zu einem Auto. Zu jedem Auto, das erworben wird, gehört ein vorangehender Entscheidungsprozess, in welchem Kosten und Nutzen eines Autos gegeneinander abgewogen werden. Beim "Nutzen" geht es nicht nur darum, von A nach B zu gelangen, sondern auch um Aspekte wie Sicherheitsempfinden, Komfort und Freude am Fahren. Ebenso spielen Design und Marke eine nicht zu vernachlässigende Rolle, denn das Auto ist ein für Aussenstehende sehr sichtbares Element unseres Lebensstiles und wird so oftmals zusammen mit Aussehen, Kleidern, Armbanduhr und Schmuck ein Teil unserer "Visitenkarte". Zum "Nutzen" gehört nicht zuletzt, dass man mit einem vernünftigen Zeitaufwand einen vernünftigen Entscheid fällen möchte. Wichtig ist darum auch, dass der

gefällte Entscheid robust ist und man ihn nicht im Nachhinein bedauern wird. Angesichts einer Angebotsfülle von über 5000 erhältlichen Neuwagen-Modellvarianten muss dabei jeder Autokäufer vereinfachende Entscheidungsregeln anwenden.

Kernstück des Forschungsprojekts ist eine schriftliche, telefonbuch-repräsentative Befragung zu Mobilität und Autokauf, die in drei einzelne Befragungen („Wellen“) gestaffelt ist. Diese wurden bzw. werden im Juni 2005, Juni 2006 bzw. Juni 2007 durchgeführt. Für eine ausführliche Darstellung des Projektdesigns, des Fragebogens sowie der Durchführung der Befragung sei auf de Haan und Scholz (in Vorbereitung) und Peters, de Haan und Müller (2006 a, b, c) verwiesen.

In der ersten Befragungswelle werden zwei Fragebogenversionen (Basisfragebogen und Fragebogen mit Lebensverlaufskalender) eingesetzt, die in grossen Teilen gleich sind, aber jeweils unterschiedliche Aspekte vertiefen. Insgesamt umfasst diese Befragung damit Basisthemen wie die Mobilitätssituation der Befragten und die Bedeutung des Themas Autokauf für sie, Autos im Haushalt und ihre Soziodemographie. Das Autokaufverhalten selbst wird detailliert untersucht durch Fragen zu Präferenzen, zu den relevanten Entscheidungskriterien, zum Entscheidungsverhalten und den Rahmenbedingungen des Kaufes. Weitere Fragen beziehen sich auf die Akzeptanz derzeit diskutierter Massnahmen zur Senkung des Treibstoffverbrauches und auf mögliche Reaktionen auf Bonusprämien.

Der vorliegende Bericht konzentriert sich auf die oben genannten Aspekte des Autokaufverhaltens und stellt hier die Ergebnisse aus der ersten Befragung im Juni 2005 dar. Damit hat er zum Ziel, Einblicke in die Grundlagen der Entscheidungsfindung der Schweizer Autofahrer beim nächsten Fahrzeugkauf zu bieten.

In Kapitel 2 wird ein kurzer Überblick zu den Eckdaten der Befragung sowie zu den soziodemographischen Charakteristika der Stichprobe gegeben. Anschliessend werden in den folgenden Kapiteln Ergebnisse zu folgenden Themen dargestellt:

- > zum letzten Autokauf:
 - > Entscheidungsdauer
 - > Anzahl in Erwägung gezogener Alternativen
- > zum nächsten Autokauf:
 - > Absicht, voraussichtlicher Kaufzustand und Zeitraum für einen nächsten Autokauf sowie Art des nächsten Autokaufes (Erst-, Ersatz- oder Zusatzauto)
 - > Voraussichtliche Finanzierung, Vorgaben des Arbeitgebers bei überwiegend geschäftlicher Finanzierung und Zahlungsweise bei überwiegend privater Finanzierung
 - > Präferenzen (Marken, Autogrössenklasse, Antriebsenergie, Schaltung) und Entscheidungskriterien
 - > Einfluss beteiligter Personen

Die Ergebnisse zu den Fragen, die in beiden Fragebögen enthalten sind, umfassen dabei jeweils die Gesamtstichprobe, die Ergebnisse zu den Fragen aus einer der beiden Fragebogenversionen, beziehen sich dementsprechend auf eine kleinere Stichprobe.

2. Eckdaten der Befragung und Stichprobe

Die erste Befragungswelle (mit den Fragebögenversionen W1A, W1B) wurde im Juni 2005 an eine telefonbuch-repräsentative Stichprobe von insgesamt 6000 Haushalten verschickt. Der Rücklauf erreichte unbereinigt 38.9% und bereinigt um die nicht-zustellbaren Fragebögen 39.6%. Tabelle 1 zeigt die soziodemographischen Charakteristika für die Gesamtstichprobe der Basisbefragung (N=1581) und der Befragung mit Lebensverlaufskalender (N=752), sowie im Vergleich dazu für die Stichproben der „Autobesitzer“, der „potentiellen Autokäufer“ insgesamt, der „potentiellen Neuwagenkäufer“ und der „potentiellen Occasionswagenkäufer“.

Dabei werden diese **Untergruppen** folgendermassen definiert (vgl. Peters et al., 2006a):

- > Definition „Autobesitzer“: jene Personen, welche in einem Haushalt mit Auto leben.
- > Definition „potentielle Autokäufer“: jene Personen, welche in den **nächsten 10 Jahren sicher** oder **wahrscheinlich** ein Auto (**neu oder occasion**) kaufen wollen.
- > Definition „potentielle Neuwagenkäufer“: jene Personen, welche in den **nächsten 10 Jahren sicher** oder **wahrscheinlich** ein **neues** Auto kaufen wollen.
- > Definition „potentielle Occasionskäufer“: jene Personen, welche in den **nächsten 10 Jahren sicher** oder **wahrscheinlich** einen **Occasionswagen** kaufen wollen.

Tabelle 1. Soziodemographische Charakteristika der Gesamtstichprobe sowie relevanter Untergruppen (*Die Prozentzahl ist immer auf die jeweilige Stichprobe bezogen.).

CHARAKTERISTIKA		Prozent*				
		Total	Auto- besitzer	Autokäufer	Neu- käufer	Occasions- käufer
% der Gesamtstichprobe (Anzahl)		100 (2333)	83.3 (1943)	71.9 (1677)	29.9 (698)	38.6 (900)
Geschlecht des Befragten: % Frauen		34.9	30.6	30.3	26.3	33.1
Alter des Befragten						
	Mittelwert	50.55	50.19	47.0	50.16	43.93
	18 bis 39 Jahre	28.6	27.9	33.0	23.6	41.3
	40 bis 59 Jahre	40.3	42.2	45.0	49.3	42.4
	60 und älter	31.1	29.9	22.0	27.1	16.3
höchste abgeschlossene Ausbildung des Befragten						
	obligatorische Schule	8.3	7.1	5.9	5.4	6.0
	Berufslehre bzw. vorbereit. Schule	44.3	45.0	42.1	37.6	45.5
	Matura / Lehrkräfte-Seminarien	8.9	8.2	8.7	9.9	7.9
	höhere Fach- und Berufsausbildung	14.5	15.7	17.0	18.6	16.1
	Fachhochschule	8.8	9.2	10.1	10.7	9.4
	Universität	14.4	14.3	15.7	17.4	14.6
Erwerbssituation						
	in Ausbildung	5.1	4.2	6.1	4.0	8.1
	erwerbstätig	68.7	72.0	78.5	76.7	80.5
Haushaltsgrösse (Personen pro Haushalt)						
	Mittelwert	2.37	2.50	2.56	2.53	2.59
Kinder/Jugendliche < 18 Jahren pro Haushalt						
	Mittelwert	0.52	0.57	0.62	0.55	0.67
Monatliches Haushaltsbruttoeinkommen						
	Median	6001-8000	6001-8000	6001-8000	8001-10'000	6001-8000

Im Folgenden wird die Stichprobe durch Daten zur Mobilitätssituation der Befragten, welche auf die Bedeutung des Themas Automobilität und -kauf für die Befragten schliessen lassen, näher beschrieben.

Von der Gesamtgruppe gaben 92.1% an, einen Führerausweis zu besitzen. Von diesen Personen mit Führerausweis fuhren zum Zeitpunkt der Befragung 87.5% als Lenker Auto, egal ob dies ein eigenes oder ein fremdes Auto ist.

Wie Tabelle 2 zeigt, besitzen 89.1% aller Haushalte mindestens ein Auto¹. Rund ein Drittel (35.5%) besitzen sogar mehr als ein Auto. Wie zu erwarten ist, schwankt die Anzahl Autos je nach Haushaltsgrösse.

¹ Diese Zahl (die auf die Gesamtzahl der Antworten bei dieser Frage bezogen ist) weicht von Tabelle 4 (83.3 Autobesitzer bezogen auf die Gesamtzahl der Befragten) ab, da die Angabe zum Autobesitz für 153 Personen fehlt, die wahrscheinlich kein Auto haben.

Tabelle 2. Autobesitz der Haushalte je nach Haushaltsgrösse.

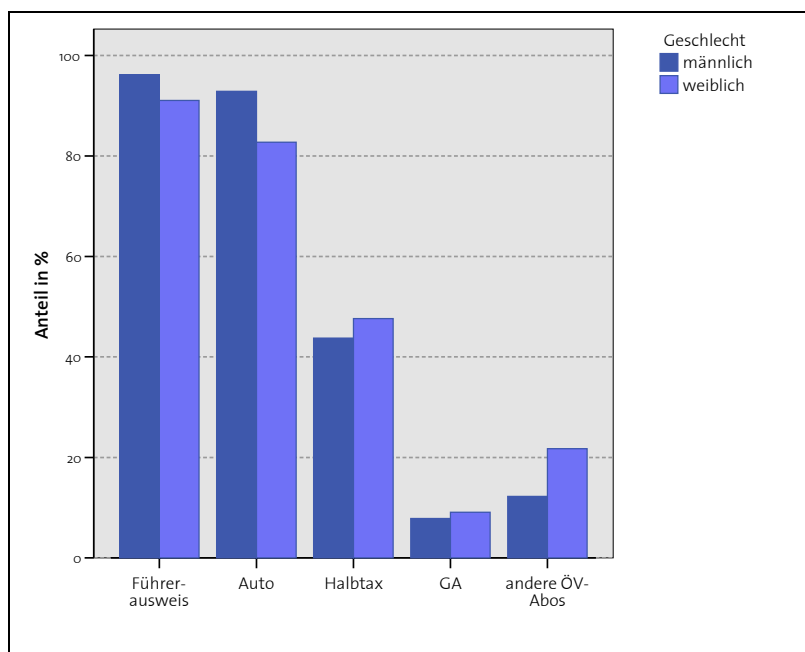
(in % innerhalb der jeweiligen Haushaltsgrösse)

Anzahl Autos im Haushalt	Anzahl Personen im Haushalt					Total
	1 Pers.	2 Pers,	3 Pers,	4 Pers,	mehr als 4	
kein Auto	24.6	7.6	5.8	3.6	3.4	10.8
mit Auto	75.4	92.4	94.2	96.4	96.6	89.2
1 Auto	69.1	51.8	43.3	46.2	44.8	53.8
2 Auto	5.6	35.5	40.0	40.2	38.6	29.4
3 und mehr	0.8	5.1	10.8	10.1	13.1	6.1

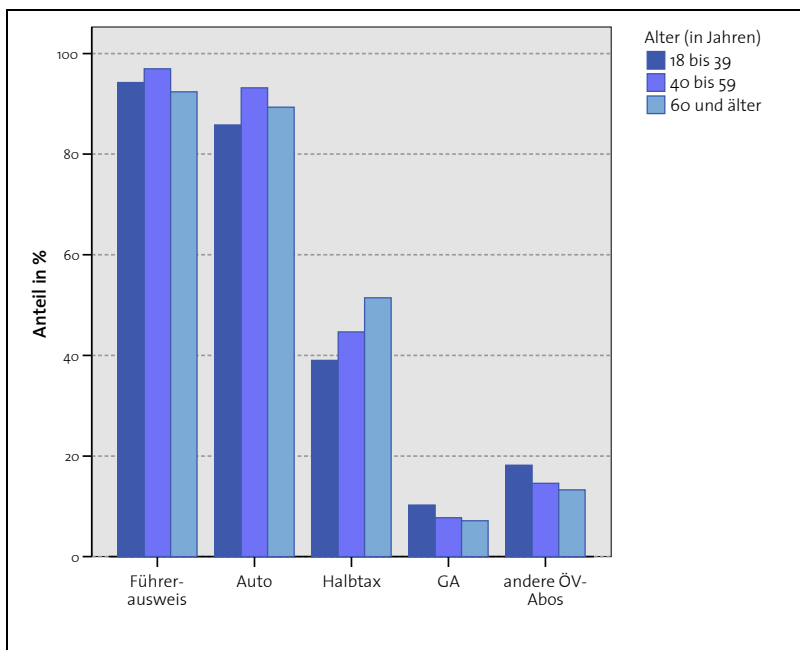
N=2018

Von den Befragten besitzen 59.4% irgendein Abonnement für den öffentlichen Verkehr. Den grössten Anteil an der Gesamtstichprobe haben dabei die Halbtaxbesitzer mit 45.3%, ein Generalabo (GA) haben 8.9% und ein anderes ÖV-Abo (Abo für den lokalen Verkehr oder Streckenabo) 16.4%.

Figur 1 und Figur 2 zeigen den Führerausweisbesitz, den Autobesitz sowie den ÖV-Abonnementbesitz in Abhängigkeit von Geschlecht und Alter der befragten Personen.

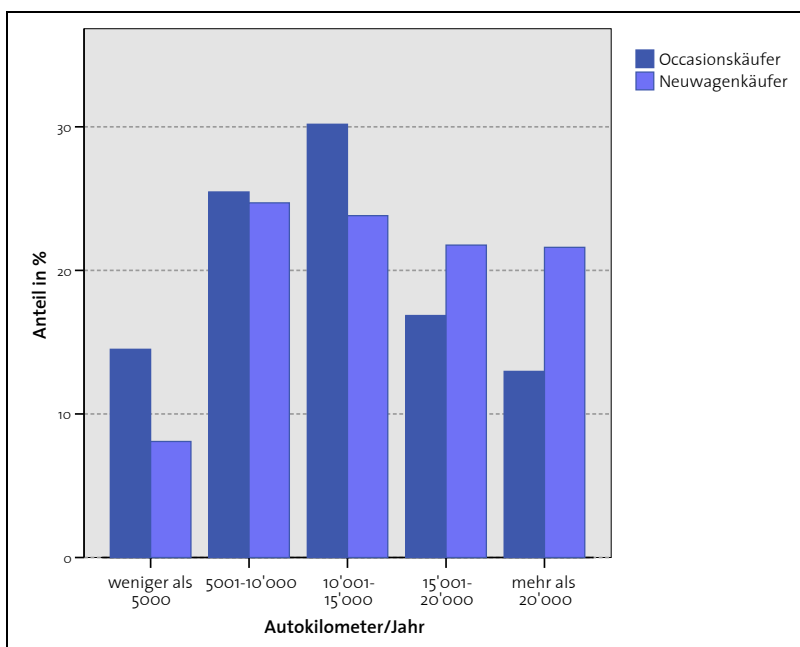


Figur 1. Führerausweis-, Auto- und ÖV-Abonnementbesitz der befragten Personen in Abhängigkeit vom Geschlecht (N=2287).



Figur 2. Führerausweis-, Auto- und ÖV-Abonnementbesitz der befragten Personen in Abhängigkeit vom Alter (N=2287).

Für einen Eindruck der Fahrleistung der Befragungsgruppe zeigt **Figur 3** die jährliche Fahrleistung der Befragten, hier differenziert nach Occasions- vs. Neuwagenkäufern. Die Neuwagenkäufer fahren im Durchschnitt deutlich mehr als Occasionskäufer.



Figur 3. Fahrleistung pro Jahr (km/Jahr) für die Occasions- vs. Neuwagenkäufer.

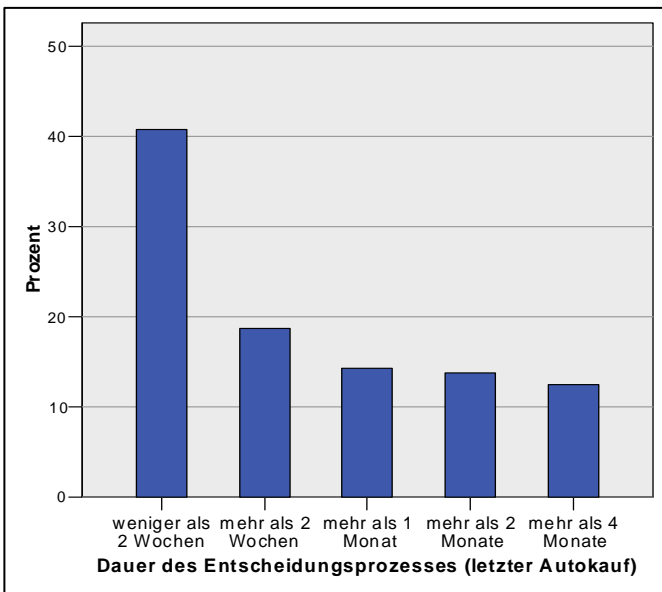
3. Der letzte Autokauf

Sofern die Befragten seit Anfang 2000 ein Auto gekauft hatten, wurden ihnen verschiedene Fragen zum Entscheidungsprozess gestellt. Dieser Abschnitt präsentiert die Ergebnisse zur Entscheidungsdauer und zu den Alternativen, die im Entscheidungsprozess ernsthafter in Erwägung gezogen worden sind. Unter anderem liefern diese Daten Hinweise auf den Entscheidungsaufwand, den die Befragten beim Autokauf einzugehen bereit sind. 61 % der Befragten (des Basisfragebogens) beantworteten die Fragen zu einem Autokauf seit Anfang 2000 (N, gleich die Zahl der Antworten bei der jeweiligen Frage, ist zum Teil aber auch kleiner, da bei einzelnen Fragen fehlende Werte von Personen vorliegen).

3.1. Entscheidungsdauer beim letzten Autokauf

16. Wie lange hat es gedauert vom Grundsatzentscheid, ein Auto zu kaufen, bis feststand, welches Automodell Sie kaufen würden?

weniger als 2 Wochen mehr als 2 Wochen mehr als 1 Monat mehr als 2 Monate mehr als 4 Monate



Figur 4. Dauer der Entscheidung beim letzten Autokauf vom Grundsatzentscheid, ein Auto zu kaufen, bis zur Entscheidung für ein konkretes Automodell (N=965).

Von den Personen, die angeben, ihren letzten Autokauf nach Anfang 2000 getätigt zu haben, geben 42.4% der Befragten an, die Entscheidung für das schliesslich gekaufte Automodell innerhalb von 2 Wochen getroffen zu haben (vgl. Figur 4). Dies ist ein recht kurzer Zeitraum angesichts der Grössenordnung und der Nichtalltäglichkeit eines solchen Kaufes und des Angebots, das auf dem Markt ist. Allerdings weisen diese Ergebnisse darauf hin, dass angesichts von Alltagsbedingungen wie begrenzte Zeit und Motivation bei einer Fülle von verfügbaren Informationen zu einer Vielzahl von Automodellen ein Grossteil der Autokäufer den Entscheidungsprozess vereinfacht, indem Heuristiken herangezogen werden.

3.2. Anzahl in Erwägung gezogener Alternativen

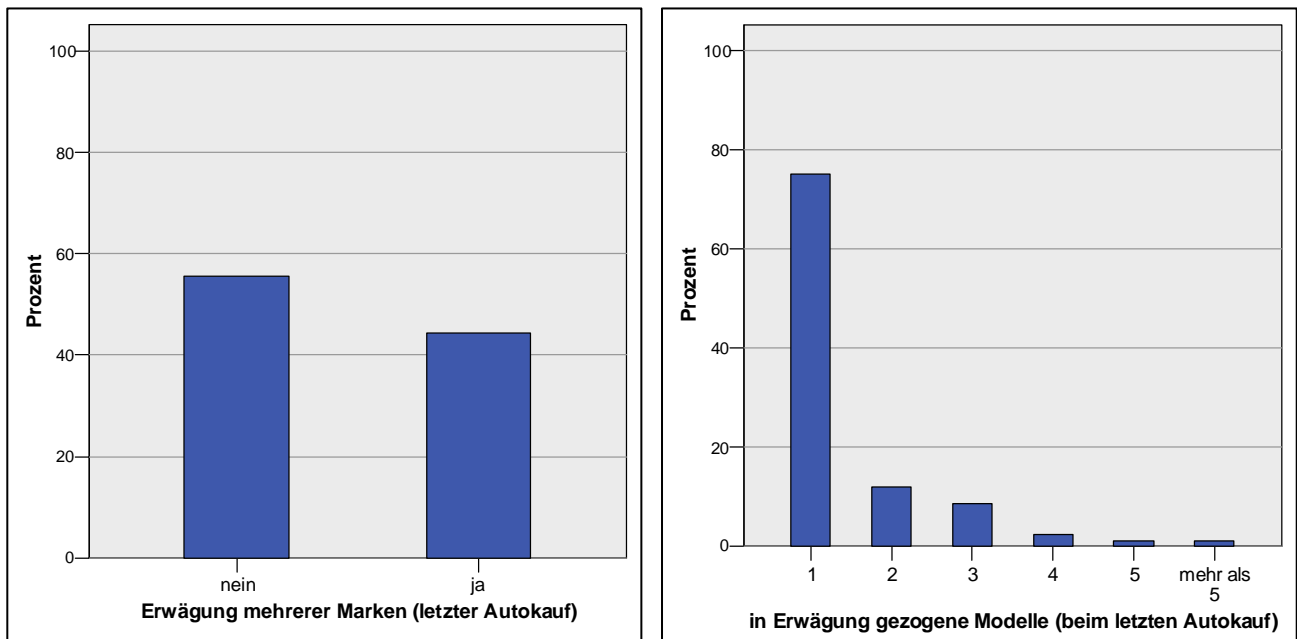
Um weitere Hinweise auf die Breite des Entscheidungsprozesses zu erhalten, wurden die Personen weiterhin nach den alternativen Marken und Modellen gefragt, die sie beim letzten Autokauf in Erwägung gezogen haben.

18. Haben Sie auch andere Marken in Erwägung gezogen? nein ja, und zwar folgende:

19. Haben Sie auch andere Modelle ernsthaft in Erwägung gezogen, bei denen Sie sich also auch vorstellen konnten, diese zu kaufen?
 nein ja, und zwar: 1 2 3 4 5 oder mehr
 ↳ Wenn ja: Welche? (wenn mehr als 2, nennen Sie bitte die Alternativen, die in der engsten Auswahl waren)

Marke	Modell	Motorgrösse in Litern	Treibstoff	Schaltung
_____	_____	_____	<input type="checkbox"/> Benzin <input type="checkbox"/> Diesel <input type="checkbox"/> anderer	<input type="checkbox"/> handgeschaltet <input type="checkbox"/> automatik <input type="checkbox"/> variomat/tiptronic
_____	_____	_____	<input type="checkbox"/> Benzin <input type="checkbox"/> Diesel <input type="checkbox"/> anderer	<input type="checkbox"/> handgeschaltet <input type="checkbox"/> automatik <input type="checkbox"/> variomat/tiptronic

Wie Figur 5 zeigt, wurden von 58,5% der zum letzten Autokauf befragten Personen nur eine Marke und von 78,1 nur ein Modell, nämlich das schliesslich gekaufte, ernsthafter betrachtet. Dieser Befund entspricht dem obigen Bild, das der Entscheidungsaufwand beim Autokauf häufig recht eingeschränkt ist.



Figur 5. In Erwägung gezogene Marken (s. links) und Modelle (s. rechts) beim letzten Autokauf (N=962 bzw. 867).

4. Der nächste Autokauf: Zeitpunkt, Zustand, Vorgängerautos

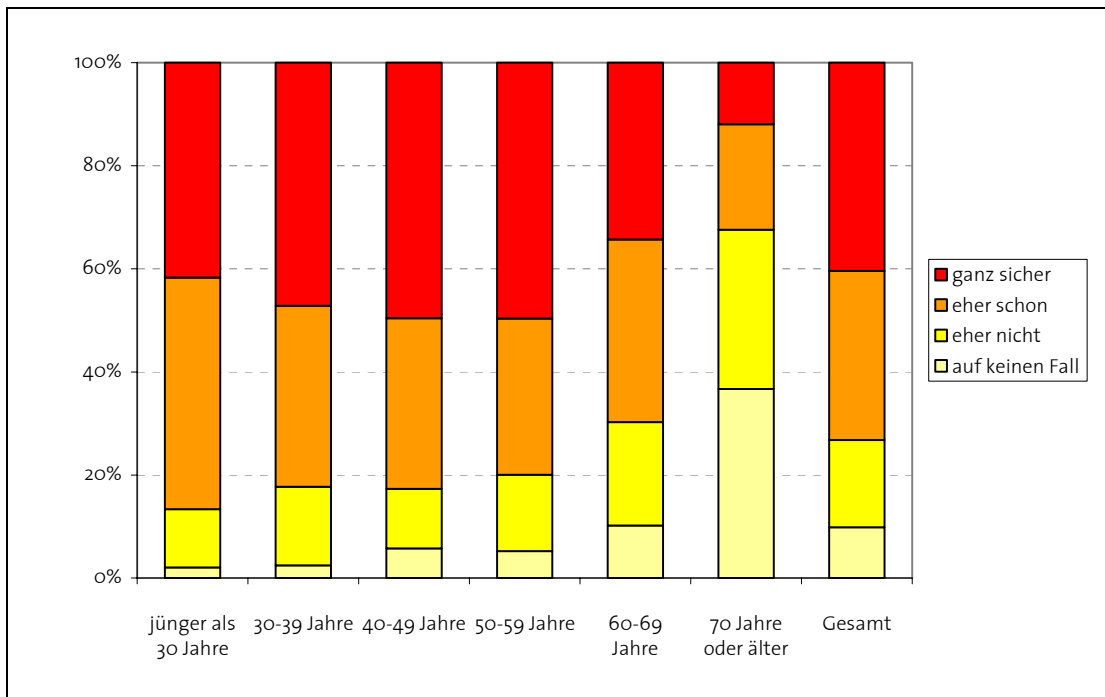
Um Kriterien, Präferenzen und Absichten für einen nächsten(bzw. ersten) Autokauf zu untersuchen, wurden die Befragten gebeten, sich vorzustellen, dass sie diesen Autokauf in den nächsten Wochen tätigen wollten. Auf dieser Basis beantworteten sie Fragen zu ihren Präferenzen hinsichtlich Autogrößenklasse, Marken, Antriebsenergie und Schaltung, zu den relevanten Entscheidungskriterien und zum voraussichtlichen Kaufzustand, Finanzierung und Zahlungsweise und zu den beteiligten Personen. Die Ergebnisse werden im Folgenden dargestellt.

Der erste Abschnitt geht dabei zunächst auf die grundsätzliche Absicht der Befragten ein, in den nächsten 10 Jahren ein Auto zu kaufen. Die anschliessenden Abschnitte stellen dann jeweils für die Stichprobe der potentiellen Autokäufer, d.h. derer, die sich dies eher schon oder ganz sicher vorstellen können (71.9 % der Gesamtstichprobe = 1677 Personen) (vgl. Kap. 2), die Rahmenbedingungen, Präferenzen und relevanten Entscheidungskriterien für einen nächsten Autokauf dar.

4.1. Absicht für einen nächsten Autokauf

24. Werden Sie in den nächsten 10 Jahren ein Auto kaufen?	auf keinen Fall	eher nicht	eher schon	ganz sicher
	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Figur 6 stellt die Antworten der Befragten getrennt für Zehnjahresaltersgruppen dar. Insgesamt haben 40.4% der Befragten ganz sicher und 32.8% eher schon vor ein Auto in den nächsten 10 Jahren zu kaufen. Der Anteil der potentiellen Autokäufer, d.h. beider Antwortkategorien zusammen ist dabei in den ersten vier Altersgruppen (unter 60 Jahren) recht stabil um und über 80%. Dabei nimmt der Anteil an Sicherheit dieser Absicht zu. Ab dem 60. Lebensjahr nimmt der Anteil der potentiellen Käufer deutlich ab.

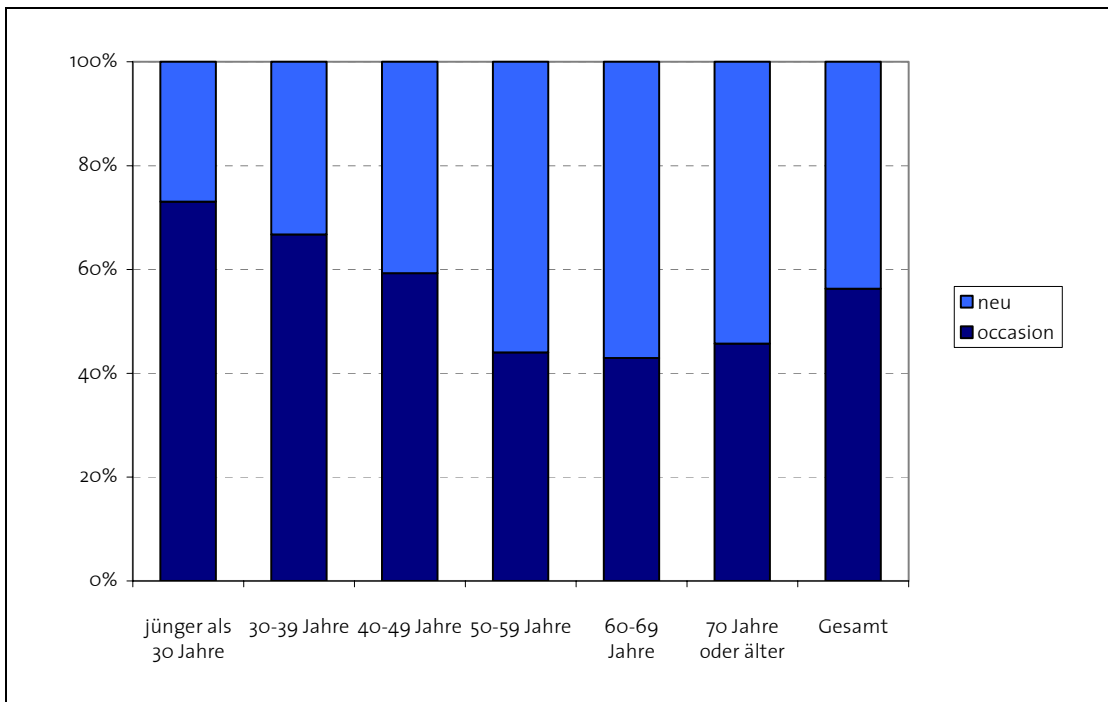


Figur 6. Absicht für einen Autokauf in den nächsten 10 Jahren in Prozent nach Altersgruppen sowie für die Gesamtstichprobe der potentiellen Autokäufer (N=2275).

4.2. Voraussichtlicher Kaufzustand: Neu oder occasion?

29. Kaufen Sie eher neu oder occasion? neu occasion

Figur 7 stellt für die Stichprobe der potentiellen Autokäufer den angegebenen voraussichtlichen Kaufzustand des nächsten Autos in Abhängigkeit von der Altersgruppe der Befragten dar. Dabei steigt der Anteil derer, die bei ihrem nächsten Auto eher einen Neuwagen kaufen würden, von rund einem Viertel in der Gruppe der unter 30-Jährigen kontinuierlich an und erreicht bei den Altersgruppen über 50 einen Anteil von über 50%. Über alle Altersgruppen hinweg können sich 43.7% der potentiellen Autokäufer vorstellen, dass sie als nächstes Auto einen Neuwagen erwerben werden.



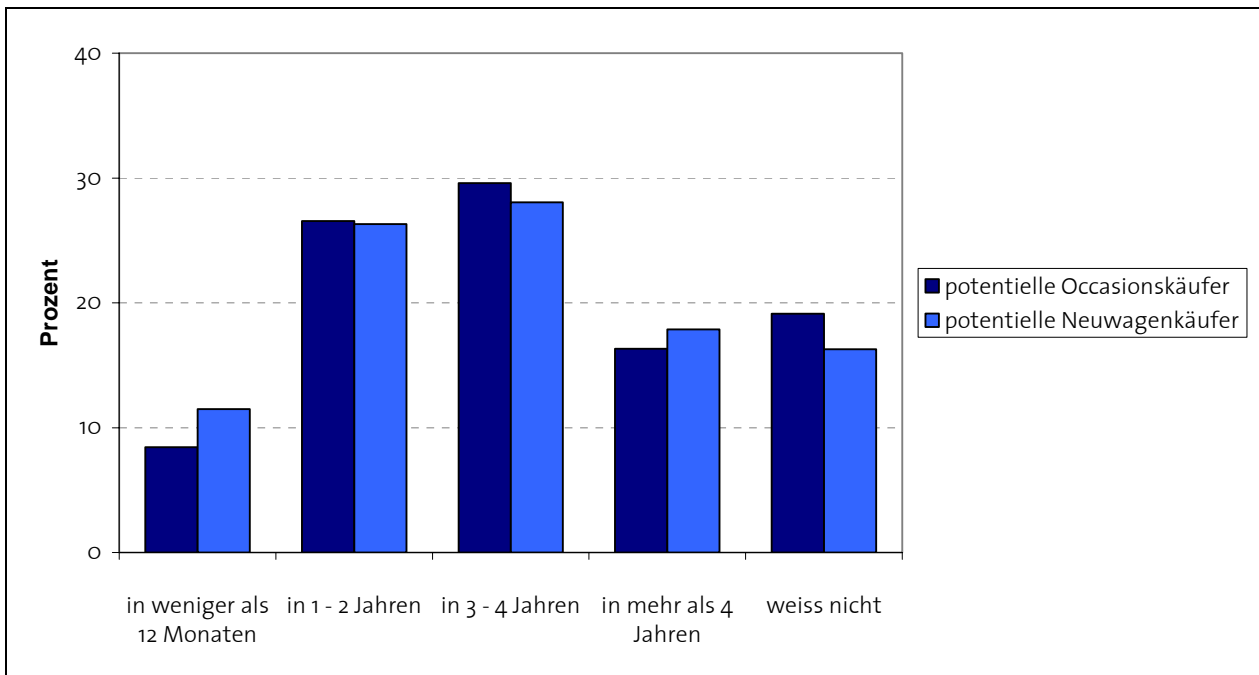
Figur 7. Voraussichtlicher Kaufzustand des nächsten Autos in Abhängigkeit von der Altersgruppe der Befragten sowie für die Gesamtstichprobe der potentiellen Autokäufer (N=1588).

4.3. Voraussichtlicher Zeitraum des nächsten Autokaufes

25. Wann kaufen Sie vermutlich Ihr nächstes/erstes Auto?

in weniger als 12 Monaten
 in 1 - 2 Jahren
 in 3 -4 Jahren
 in mehr als 4 Jahren
 weiss nicht

Figur 8 stellt für die Gruppe der potentiellen Autokäufer dar, wann der nächste Autokauf wahrscheinlich stattfinden wird, getrennt danach ob eher ein Neuwagen oder eher ein Occasionswagen gekauft würde. Die Verteilung ist bei beiden Gruppen sehr ähnlich. Etwa 10% geben an, dass Ihr nächster Kauf vermutlich noch innerhalb des nächsten Jahres sein wird.



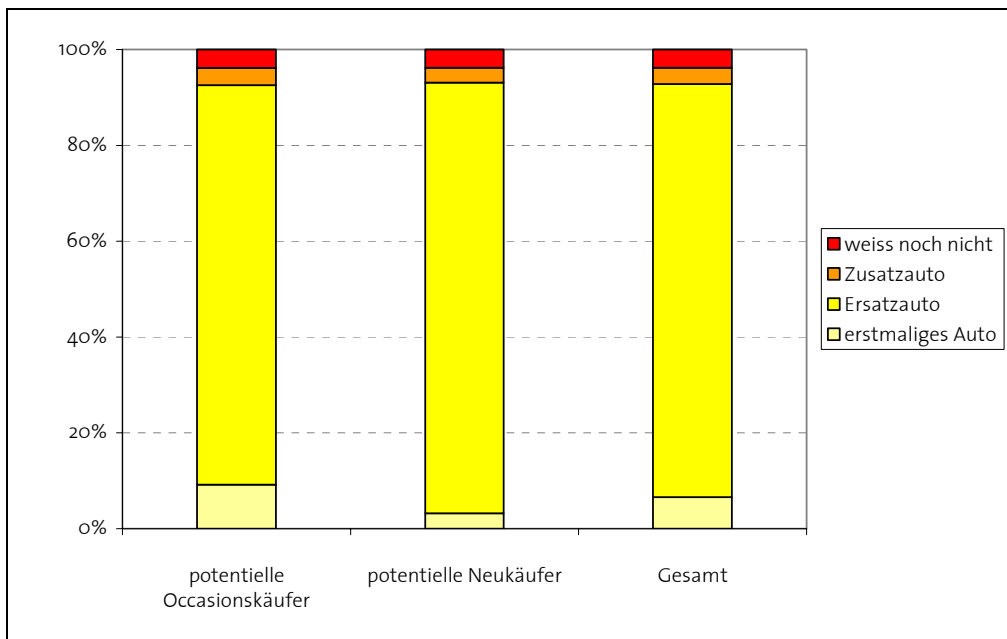
Figur 8. Zeitraum, in dem der nächste Autokauf wahrscheinlich stattfindet (N=1638).

4.4. Art des nächsten Autokaufes: Erst-, Ersatz- oder Zusatzauto?

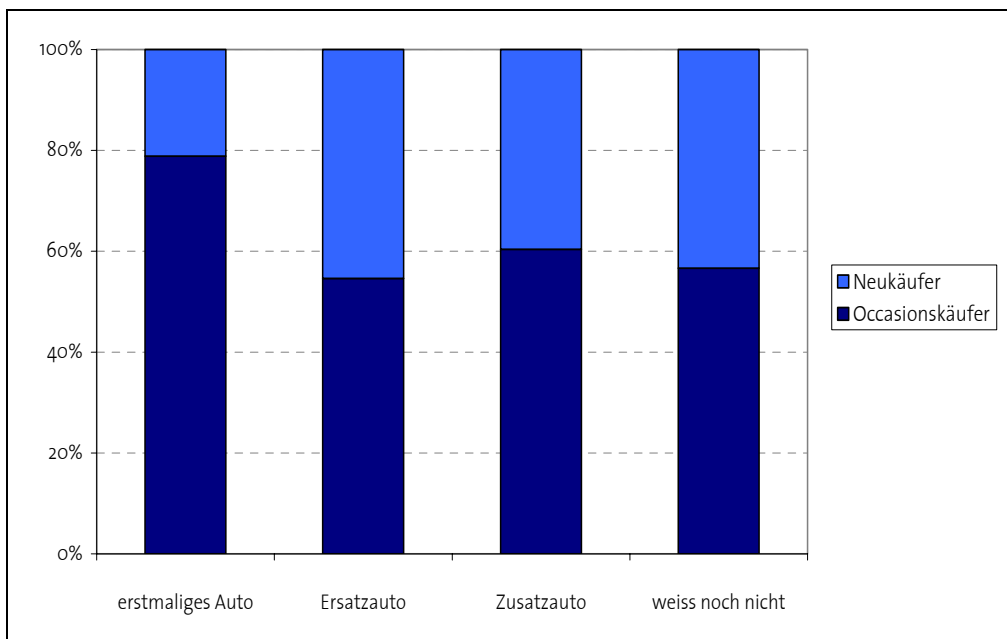
26. Wird das nächste Auto Zusatz- oder Ersatzauto sein?

erstmaliges Auto (ich/wir haben zurzeit kein Auto) <input type="checkbox"/>	Ersatzauto (ich/wir werden ein heutiges Auto ersetzen) <input type="checkbox"/>	Zusatzauto (ich/wir werden ein Auto mehr besitzen als heute) <input type="checkbox"/>	weiss noch nicht <input type="checkbox"/>
--	--	--	--

Von den Befragten wird mit dem nächsten Autokauf in der Regel ein Auto ersetzt werden. (86.2%; vgl. Figur 9). 6.6% der Käufer geben an, mit einem zukünftigen Kauf ein erstes Auto zu erwerben. Dabei zeigt Figur 10, dass diese Erstkäufe gemäss Angaben der Befragten zum Grossteil Occasionswagen sein werden (78.8%).



Figur 9. Art des nächsten Autokaufes jeweils für potentielle Occasionskäufer und potentielle Neukäufer sowie für die Gesamtstichprobe der potentiellen Autokäufer (N=1570).



Figur 10. Anteil potentieller Occasions- und Neukäufen je nach voraussichtlicher Art des Autokaufes. (N=1570).

5. Der nächste Autokauf: Vorgaben des Arbeitgebers

Bei den Ergebnissen zur Finanzierung ist zu beachten, dass mit dieser Befragung Privathaushalte nach ihrem Kaufverhalten gefragt wurden. Flottenkäufer wurden nicht einbezogen. Da aber auch viele Firmenwagen auch privat genutzt werden, ist zu erwarten, dass auch Käufe, die zum Teil oder vollständig geschäftlich finanziert werden, in den Daten abgebildet werden. Je weniger Vorgaben der Arbeitgeber bei einer geschäftlichen Finanzierung macht, umso mehr ist zu vermuten, dass grosse Ähnlichkeiten beim Entscheidungsprozess mit einem privat finanzierten Kauf bestehen. Ein wichtiger Unterschied ist natürlich, dass das Budget bei einem geschäftlich finanzierten Autokauf einen deutlich anderen Charakter hat.

Die Ergebnisse zur Finanzierung des nächsten Kaufes sowie – bei überwiegend oder geschäftlicher Finanzierung – zu den Vorgaben durch den Arbeitgeber geben einen Einblick, wie weit die Arbeitgeber die für die private Nutzung gekauften Autos mitfinanzieren und welche Vorgaben in diesem Falle gemacht werden.

5.1. Voraussichtliche Finanzierung

34. Wird dieses Auto privat finanziert oder (teilweise) geschäftlich?
(Falls das Geschäft Ihnen eine Fahrspesen- oder Kilometerentschädigung vergütet, auf den Autokauf aber keinen Einfluss ausübt, kreuzen Sie bitte „vollständig privat“ an)
- | | | | |
|--------------------------|---|--|-----------------------------|
| vollständig
privat | zum grössten Teil privat, das
Geschäft leistet einen Beitrag | zum grössten Teil geschäftlich,
ich/wir zahlen etwas dazu | vollständig
geschäftlich |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |

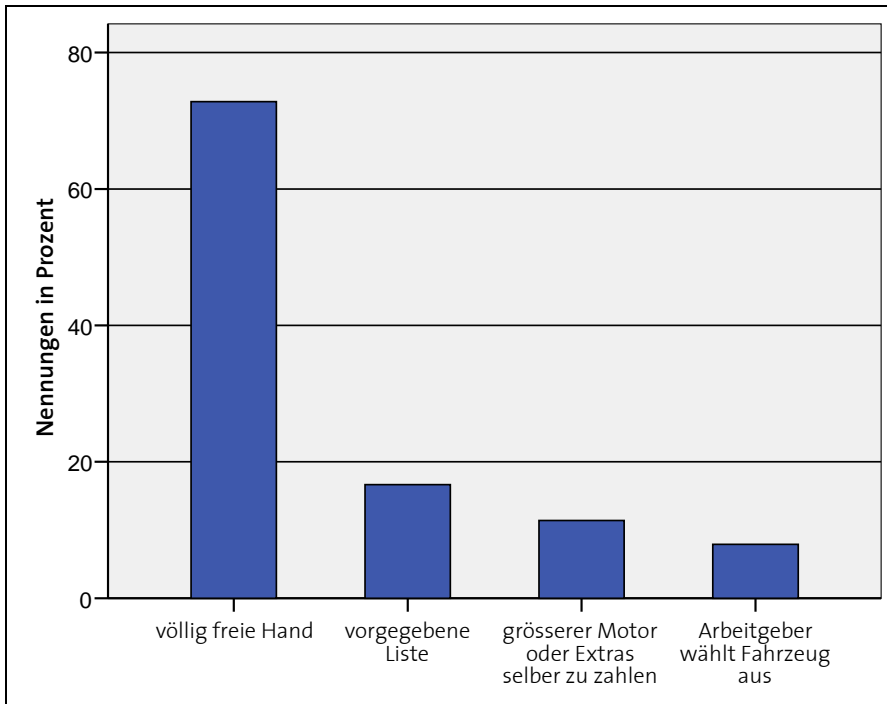
Von den potentiellen Autokäufern gaben 7.1% (117 Personen) an, dass ihr nächster Kauf wahrscheinlich grösstenteils oder vollständig geschäftlich finanziert würde. Für diese Gruppe sind im folgenden die Angaben zu den Vorgaben des Arbeitgebers dargestellt. Für die Gruppe derer, die ihren nächsten Kauf überwiegend oder vollständig privat finanzieren, ist im anschliessenden Abschnitt die voraussichtliche Zahlungsart dargestellt.

5.2. Vorgaben des Arbeitgebers bei überwiegend geschäftlicher Finanzierung

34. Wird dieses Auto privat finanziert oder (teilweise) geschäftlich?
(Falls das Geschäft Ihnen eine Fahrspesen- oder Kilometerentschädigung vergütet, auf den Autokauf aber keinen Einfluss ausübt, kreuzen Sie bitte „vollständig privat“ an)
- | | | | |
|--------------------------|---|--|-----------------------------|
| vollständig
privat | zum grössten Teil privat, das
Geschäft leistet einen Beitrag | zum grössten Teil geschäftlich,
ich/wir zahlen etwas dazu | vollständig
geschäftlich |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
- ↳ Falls teilweise oder vollständig geschäftlich:
- a) Welche Vorgaben macht der Arbeitgeber/das Geschäft bei der Autowahl?
- Ich habe völlig freie Hand.
 - Ich bin gebunden an eine Liste bestimmter Importeure/Marken/Modelle.
 - Für einen grösseren Motor oder Extras muss ich die Zusatzkosten selber bezahlen.
 - Der Arbeitgeber beschliesst, welches Fahrzeug ich erhalte.

Aus Figur 11 wird deutlich, dass der Grossteil (72.8%) nicht durch Vorgaben des Arbeitgebers eingeschränkt wird bei der Auswahl. Hierbei ist zu berücksichtigen, dass, zieht man die Daten zur beruflichen Stellung dieser Personen heran, 48.3% selbständig und somit ihr eigener Arbeitgeber sind. Für einen grösseren Motor oder Extras müssen 11.4% die Zusatzkosten selber tragen. Für 16.7% der Antwortenden ist die Auswahl durch

eine vorgegebene Liste bestimmter Importeure, Marken oder Modelle eingeschränkt. Bei 7.9% sind keine Entscheidungsmöglichkeiten gegeben, da der Arbeitgeber das Fahrzeug auswählt.



Figur 11. Vorgaben durch den Arbeitgeber, genannt von denjenigen den potentiellen Autokäufern, die für den nächsten Autokauf eine zum grössten Teil oder vollständig geschäftliche Finanzierung angeben (N=114).

5.3. Zahlungsweise bei überwiegend privater Finanzierung

34. Wird dieses Auto privat finanziert oder (teilweise) geschäftlich?
(Falls das Geschäft Ihnen eine Fahrspesen- oder Kilometerentschädigung vergütet, auf den Autokauf aber keinen Einfluss ausübt, kreuzen Sie bitte „vollständig privat“ an)

vollständig privat	zum grössten Teil privat, das Geschäft leistet einen Beitrag	zum grössten Teil geschäftlich, ich/wir zahlen etwas dazu	vollständig geschäftlich
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

↳ Falls teilweise oder vollständig geschäftlich:

a) Welche Vorgaben macht der Arbeitgeber/das Geschäft bei der Autowahl?

- Ich habe völlig freie Hand.
- Ich bin gebunden an eine Liste bestimmter Importeure/Marken/Modelle.
- Für einen grösseren Motor oder Extras muss ich die Zusatzkosten selber bezahlen.
- Der Arbeitgeber beschliesst, welches Fahrzeug ich erhalte.

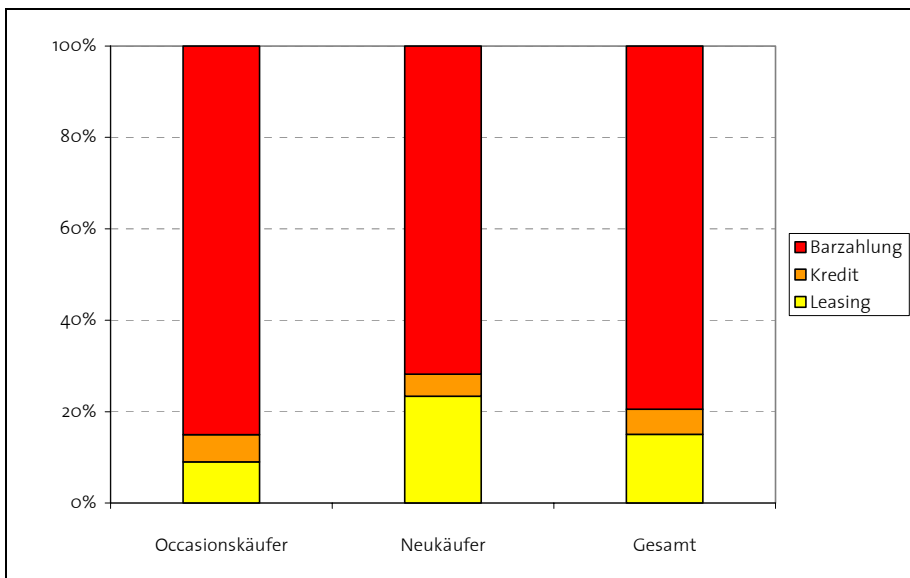
↳ Falls teilweise oder vollständig privat:

b) Wie werden Sie Ihr Auto wahrscheinlich zahlen?

Leasing	Kredit	Barzahlung
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Für die Personen, die eine überwiegend private Finanzierung, ihres nächsten Autos angaben, stellt **Figur 12** sowohl insgesamt als auch getrennt für die Occasionskäufer und Neukäufer die voraussichtliche Zahlungsweise beim nächsten Autokauf dar. Insgesamt rechnen knapp 80% damit ihr Auto bar zu bezahlen, bei den Occasionskäufern deutlich mehr als bei den Neukäufern. Bei letzteren zeigt sich das Leasing mit

23.4% als voraussichtlich gewählte Finanzierungsoption. Der Autokauf auf Kredit erscheint nur für insgesamt 5.5% als am realistischsten für ihren nächsten Kauf.



Figur 12. Zahlungsweise bei überwiegend oder vollständig privater Finanzierung je nach voraussichtlichem Kaufzustand des nächsten Autos sowie für die Gesamtgruppe der Privatfinanzierer (N=1383).

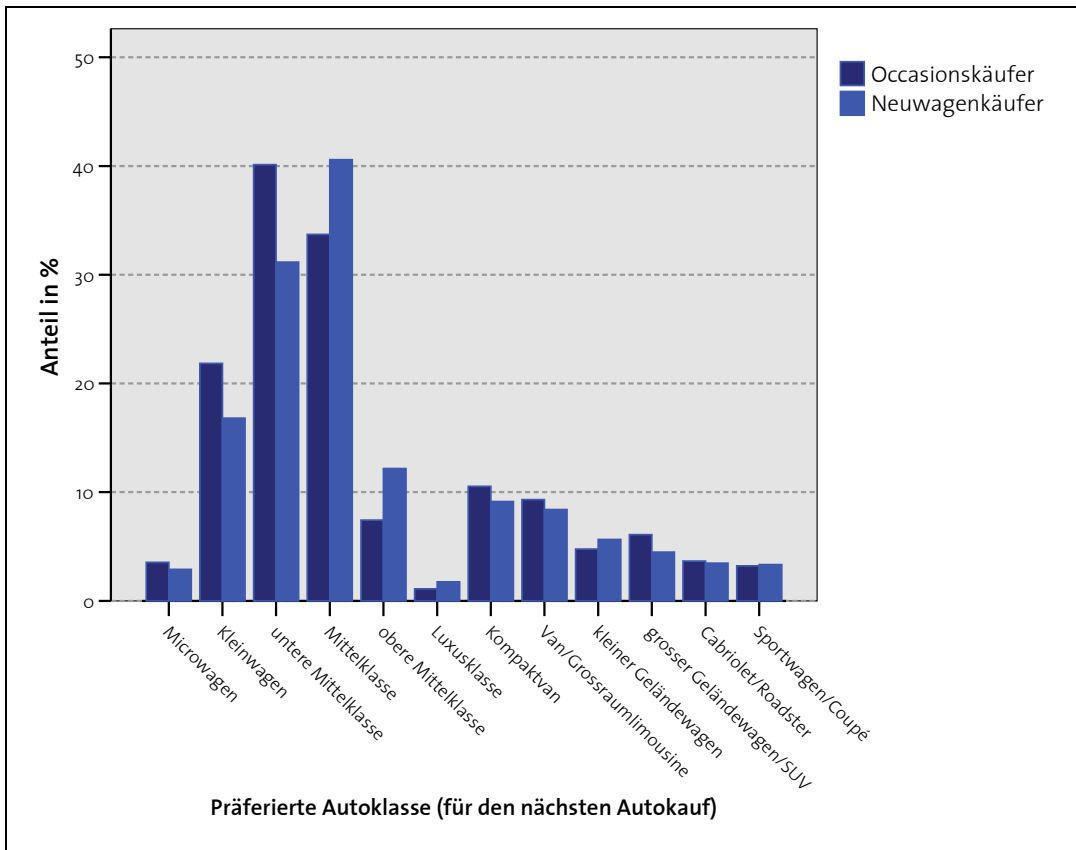
6. Der nächste Autokauf: Präferenzen und Kriterien

6.1. Bevorzugte Autogrößenklasse

Die Frage 28 des Fragebogens lautete wie folgt:

28. Für welche Größenklasse entscheiden Sie sich? (max. 2 Nennungen)

- Microwagen
(z.B. Smart Fortwo, Renault Twingo, Opel Agila, Hyundai Atos, Fiat Panda, Daewoo Matiz, Daihatsu Cuore, VW Lupo usw.)
- Kleinwagen
(z.B. Peugeot 206, VW Polo, Toyota Yaris, Opel Corsa, Nissan Micra, Citroën C2+C3, Fiat Punto, Renault Clio, Ford Ka+Fiesta, Mini Cooper, Seat Ibiza, Hyundai Getz, Honda Jazz, Lancia Y, Mitsubishi Colt, Daewoo Kalos usw.)
- Untere Mittelklasse
(z.B. VW Golf, Peugeot 307, Opel Astra, Toyota Corolla, Ford Focus, Renault Mégane, Audi A2+A3, Alfa Romeo 147, Mercedes A-Klasse, Citroën Xsara, Subaru Impreza, Fiat Stilo, Skoda Fabia, Seat Leon, Honda Civic usw.)
- Mittelklasse
(z.B. Audi A4, VW Passat, Mercedes C-Klasse, Ford Mondeo, Skoda Octavia, Renault Laguna, Opel Vectra + Signum, BMW 3er, Honda Accord, Hyundai Sonata, Toyota Avensis, Volvo S40+V50+S60, Citroën C5, Jaguar X-Type usw.)
- Obere Mittelklasse
(z.B. Mercedes E-Klasse, Audi A6, Volvo V70+S80, Citroën C6, BMW 5er, Saab 9-5, Hyundai XG350, Jaguar S-Type, Peugeot 607, Renault VelSatis, Skoda Superb usw.)
- Luxusklasse
(z.B. Mercedes S-Klasse, Audi A8, Jaguar XJ, 7er BMW, Lexus LS, VW Phaeton usw.)
- Kompaktvan
(z.B. Opel Zafira, Renault Modus+Scénic+Kangoo, Mitsubishi Space Star, VW Touran, Opel Meriva, Citroën Picasso usw.)
- Van/Grossraumlimousine
(z.B., Renault Espace, Citroën C8, VW Sharan, Peugeot 807, Ford Galaxy, Mercedes Vaneo+Viano, Hyundai Trajet, Fiat Ulysse, Seat Alhambra, Chrysler Voyager usw.)
- Kleiner Geländewagen
(z.B. Toyota RAV4, Subaru Forester+Outback, Nissan X-Trail, Honda CR-V+HR-V, Jeep Wrangler, Suzuki Vitara, Ford Maverick, Hyundai Santa Fe, Mazda Tribute usw.)
- Grosser Geländewagen/Sport Utility Vehicle (SUV)
(z.B. BMW X3+X5, Volvo XC70+XC90, Kia Sorento, VW Touareg, Mercedes M-Klasse+G-Klasse, Lexus RX300, Mitsubishi Pajero, Jeep Cherokee, Land Rover usw.)
- Cabriolet/Roadster
(z.B. BMW Z4, VW New Beetle, Ford Streetka, Mercedes SL+SLK, Audi TT Roadster, Mazda MX-5, Toyota MR2, usw.)
- Sportwagen/Coupé
(z.B. Mercedes CL+CLK, Porsche 911, Hyundai Coupe, BMW 6er+M3, Toyota Celica, Honda NSX, Mazda RX-8, usw.)



Figur 13. Für den nächsten Autokauf präferierte Autoklasse, differenziert nach Occasions- vs. Neuwagenkäufern (N=1586).

Figur 13 stellt die von den potentiellen Autokäufern präferierte Autoklasse dar, getrennt für die Occasions- und die Neukäufer. Betrachtet man die ersten sechs, herkömmlichen Autoklassen (Microwagen bis Luxusklasse), so wählen die Occasionskäufer im Vergleich zu den Neukäufern erwartungsgemäss mehr die unteren Autoklassen, während die Neukäufer bei den oberen überwiegen. Bei den übrigen Autoklassen sind die Nennungen dagegen recht ähnlich.

6.2. Voraussichtliche Markentreue

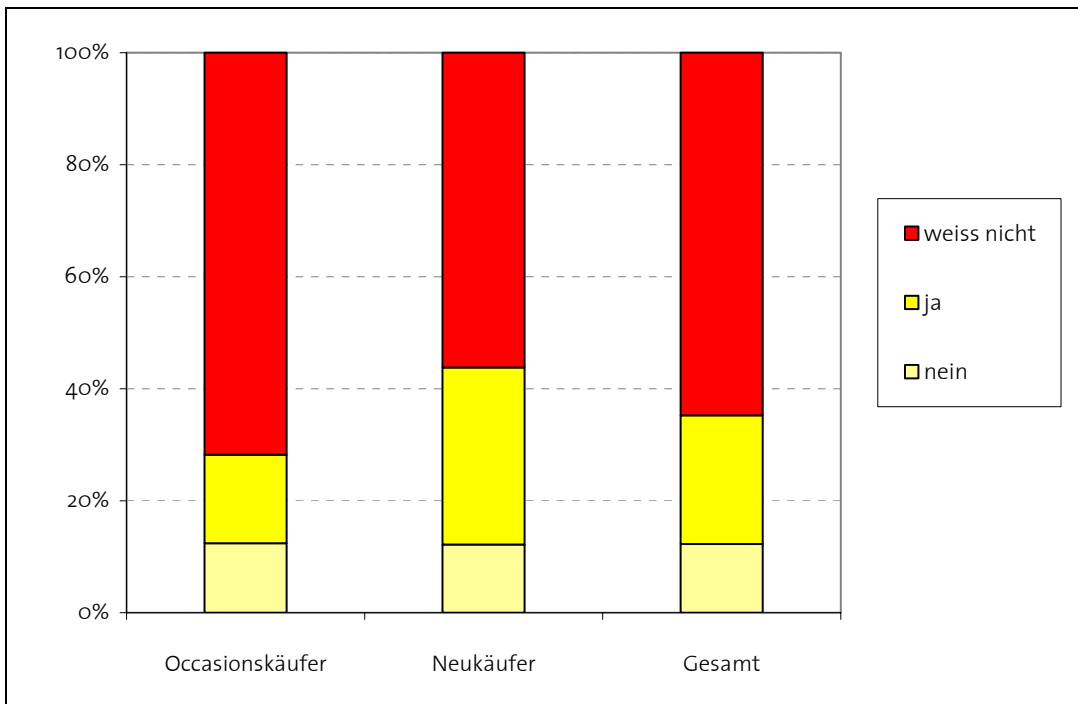
Gefragt wurde auch, ob die Befragten beabsichtigen, bei der bisherigen Marke zu bleiben oder nicht:

26. Wird das nächste Auto Zusatz- oder Ersatzauto sein?

erstmaliges Auto (ich/wir haben zurzeit kein Auto)	Ersatzauto (ich/wir werden ein heutiges Auto ersetzen)	Zusatzauto (ich/wir werden ein Auto mehr besitzen als heute)	weiss noch nicht
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

↳ Falls Ersatzauto oder Zusatzauto:
 b) Wird Ihr nächstes Auto von der gleichen Marke sein wie ein heutiges?

ja	nein	weiss nicht
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

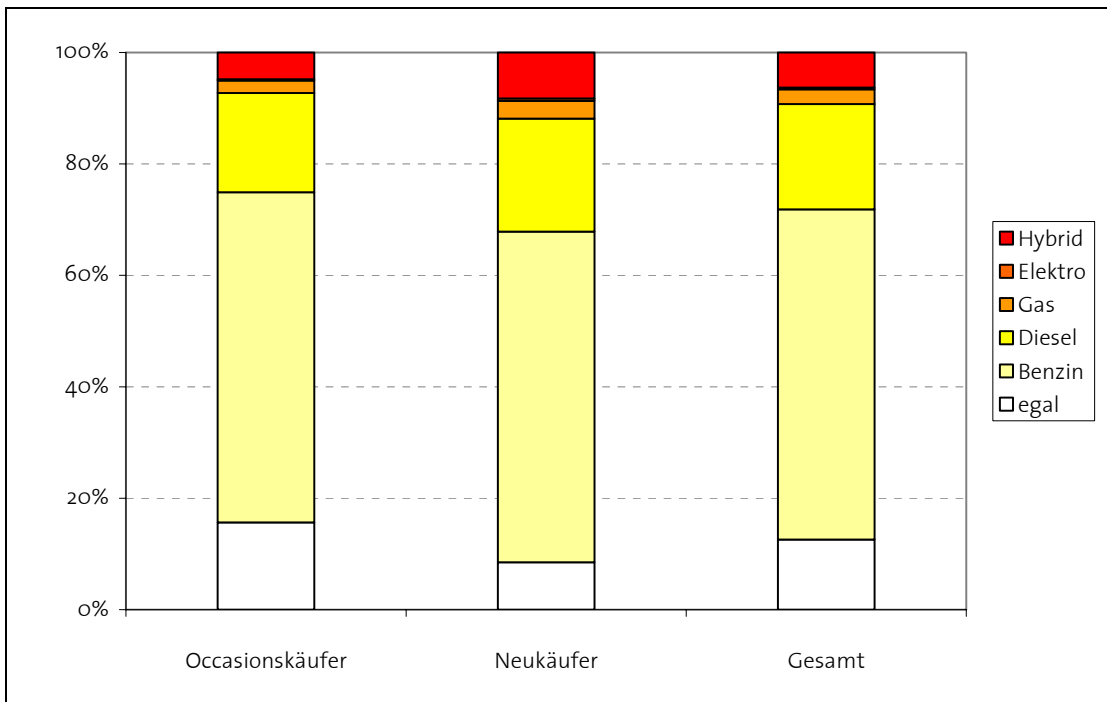


Figur 14. Angegebene voraussichtliche Markentreue für die potentiellen Autokäufer mit mindestens einem Auto im Haushalt (N=854).

6.3. Bevorzugte Antriebsenergie

31. Für welchen Treibstoff bzw. welche Antriebsart entscheiden Sie sich?
- ist mir egal, wird beim Kaufentscheid keine wesentliche Rolle spielen
 - wahrscheinlich Benzin
 - wahrscheinlich Diesel
 - wahrscheinlich Gas (mit zusätzlichem Benzintank)
 - wahrscheinlich Elektroantrieb
 - wahrscheinlich Hybridantrieb

Der Grossteil der Antworten entfällt auf Benzin mit knapp 60% unabhängig davon, ob es sich voraussichtlich um einen Neuwagen oder einen Occasionswagen handeln wird (vgl. Figur 15). Diesel ist für jeweils knapp ein Fünftel der Käufer die wahrscheinlichste Option. Für Gas oder einen Elektroantrieb würden sich nach eigener Angabe nur wenige Käufer entscheiden (insgesamt 2.7% bzw. 0.3%). Ein Hybridantrieb wird dagegen insbesondere für die Neuwagenkäufer eine realistische Variante, so dass hier 8.2% diese Wahl als am wahrscheinlichsten einstufen.

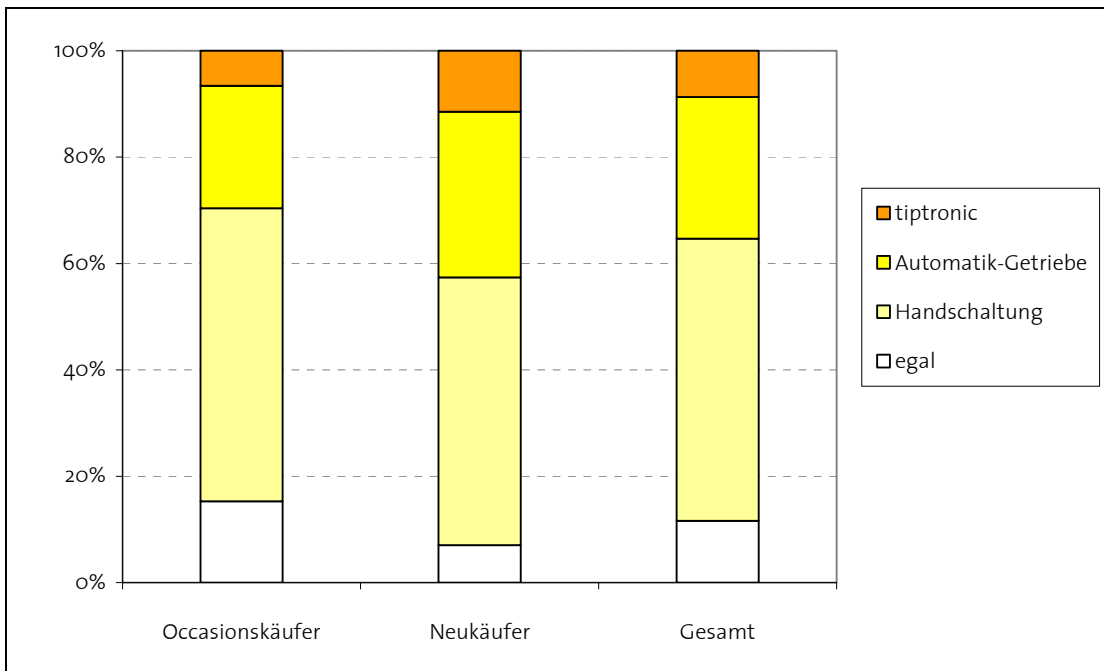


Figur 15. Bevorzugte Antriebsenergie für die potentiellen Occasions- und Neukäufer sowie für die Gesamtgruppe der potentiellen Autokäufer (N=1584).

6.4. Bevorzugte Schaltung

32. Für welche Schaltung entscheiden Sie sich?
- ist mir egal, wird beim Kaufentscheid keine wesentliche Rolle spielen
 - wahrscheinlich manuell/Handschtaltung
 - wahrscheinlich Automatik-Getriebe
 - wahrscheinlich Tiptronic oder ähnliches (manuelle Schaltung mit automatisierter Kupplung)

53% der Befragten geben an, sich bei einem nächsten Autokauf wahrscheinlich für eine manuelle Schaltung zu entscheiden, wobei sich Occasions- und Neukäufer nicht wesentlich unterscheiden (vgl. **Figur 16**). Unterschiede treten dagegen bei den anderen Varianten auf. Für die Occasionskäufer spielt die Getriebeart beim Autokauf eine deutlich geringere Rolle, 15,3% gaben an, dass ihnen dieses Kriterium egal ist, gegenüber 7% der Neukäufer. Dementsprechend entscheiden die Neukäufer sich häufiger für Automatik- (31,3%) und tiptronic-Getriebe (11,4%).



Figur 16. Bevorzugte Getriebeart für die potentiellen Occasions- und Neukäufer sowie für die Gesamtgruppe der potentiellen Autokäufer (N=1067).

6.5. Entscheidungskriterien

Um die Bedeutung verschiedener Entscheidungskriterien zu untersuchen, wurden im Basisfragebogen drei unterschiedliche Methoden eingesetzt: eine Frage mit offenem Antwortformat, eine Frage, welche untersucht, in welcher Reihenfolge welche Kriterien festgelegt werden und ein so genanntes Paired Choices-Design (vgl. Peters et al., 2006 a).

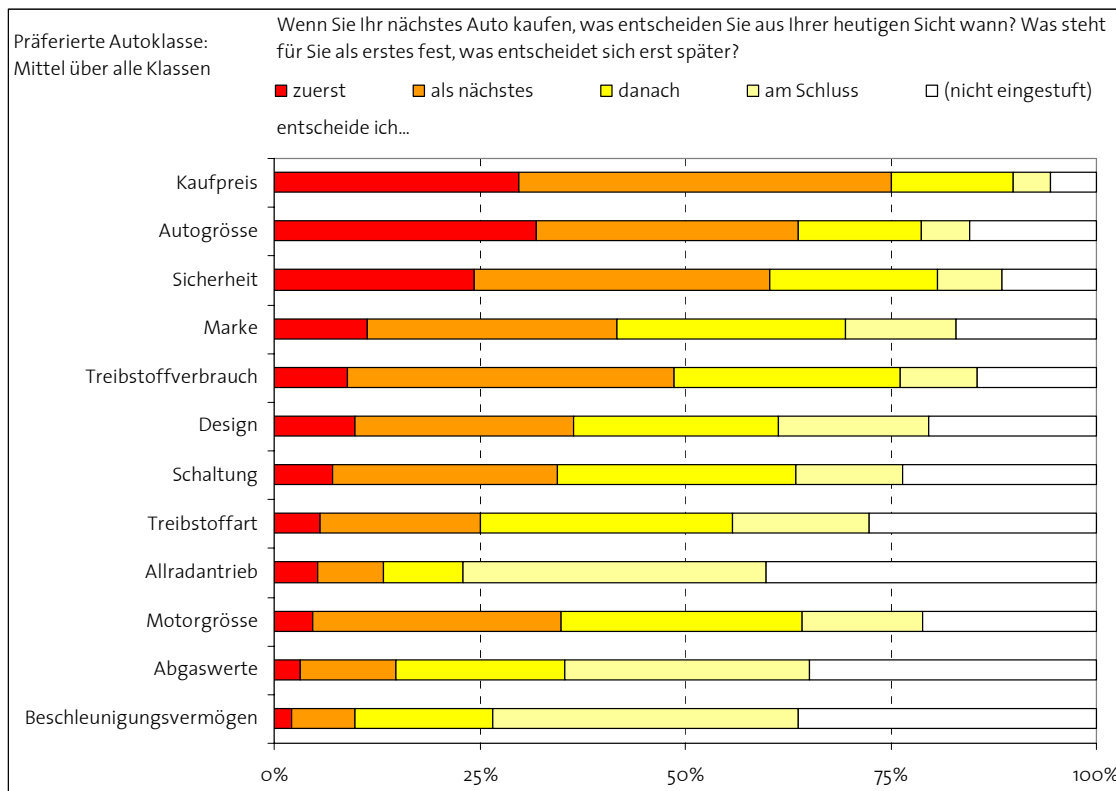
In diesem Bericht werden die Ergebnisse dargestellt, welche die Bedeutung der verschiedenen Entscheidungskriterien durch die Abfolge im Entscheidungsprozess ausdrücken. Die Ergebnisse aller drei Methoden und ihr Vergleich werden zu einem späteren Zeitpunkt publiziert.

Wichtigkeit ausgedrückt durch die Abfolge der Einzel-Entscheidungen

33. Wenn Sie Ihr nächstes Auto kaufen, was entscheiden Sie aus Ihrer heutigen Sicht wann? Was steht für Sie als erstes fest, was entscheidet sich erst später?

	<i>zuerst entscheide ich... (nur 1 Kreuz)</i>	<i>als nächstes entscheide ich... (max. 4 Kreuze)</i>	<i>danach entscheide ich... (max. 4 Kreuze)</i>	<i>am Schluss entscheide ich... (max. 4 Kreuze)</i>
• Sicherheit (ABS, EPS, mehr Airbags)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
• Design	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
• Motorgrösse (Hubraum)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
• Kaufpreis	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
• Autogrösse („Kombi“, „Van“, „Kleinwagen“, usw.)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
• Schaltung (manuell/automat)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
• Marke	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
• Treibstoffverbrauch	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
• Treibstoffart (Benzin, Diesel, Gas, usw.)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
• Allradantrieb	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
• Abgaswerte	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
• Beschleunigungsvermögen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Figur 17 zeigt die entsprechenden Nennungen im schweizerischen Mittel. Die Kriterien sind in etwa nach absteigender Nennungshäufigkeit des wichtigsten Kriteriums geordnet, wobei Kaufpreis und Treibstoffverbrauch wegen des höheren Anteils Zweitnennungen je mit dem Ranghöheren tauschen.



Figur 17. Entscheidungskriterien beim Autokauf (N=1307).

7. Der nächste Autokauf: Einfluss beteiligter Personen

Die Frage 35 lautete wie folgt:

35. Treffen Sie die Wahl für das neue Auto alleine oder haben andere Personen Einfluss auf die Entscheidung?

allein	mit Ehemann/frau, Lebenspartner/in	mit anderer/anderen Person/en
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

↳ Falls eine oder mehrere andere Personen Einfluss haben (bei mehreren Personen beantworten Sie bitte die folgenden drei Fragen für die wichtigste Person):

a) Welchen Geschlechts ist diese Person? männlich weiblich

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
--------------------------	--------------------------

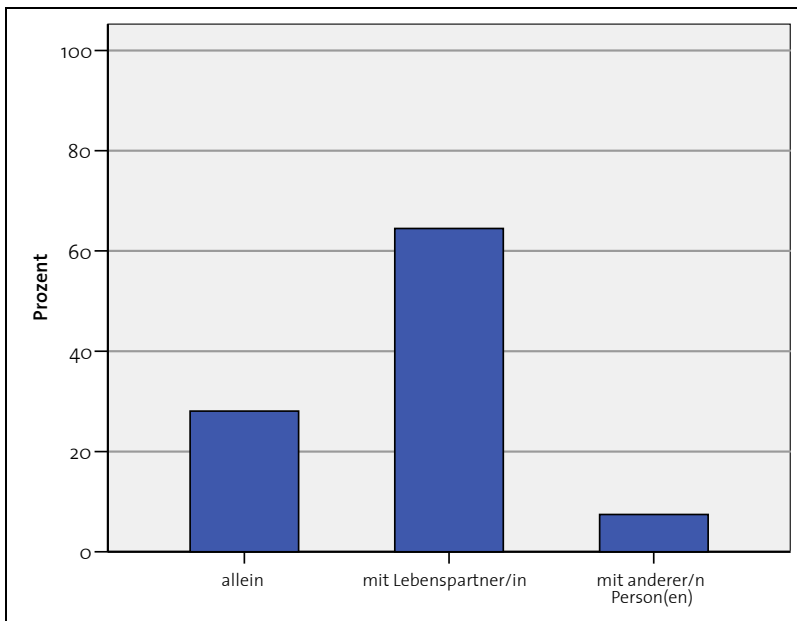
b) Nutzt diese Person das neue Auto auch? ja nein

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
--------------------------	--------------------------

c) Welchen Einfluss nimmt diese Person?

	ihr Einfluss ist...			in Richtung ...	
	klein	mittel	gross	„weniger“	„mehr“
	1	2	3	-	+
• auf die Grösse des Fahrzeugs	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
• auf den Treibstoffverbrauch	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
• auf die Auswahl des Motors (Grösse, Leistung, usw.)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Figur 18 zeigt, dass gemäss den Befragten bei der nächsten Autokaufentscheidung meist andere Personen beteiligt sind, und zwar bei 64.5% der Befragten der Lebenspartner bzw. die Lebenspartnerin und bei 7.4% der Befragten eine oder mehrere andere Personen.



Figur 18. Antworten der potentiellen Autokäufer, ob die Entscheidung für das nächste Auto alleine oder mit anderen Personen getroffen wird (N=1090).

Wie in Kapitel 2 dargestellt, sind in der Gesamtstichprobe Männer mit einem Anteil von knapp zwei Dritteln der Stichprobe deutlich stärker vertreten als Frauen. Somit ist das Ergebnis, welchen Geschlechts die

(wichtigste) beteiligte Person ist, nicht überraschend: Bei den Befragten, bei denen andere Personen voraussichtlich an der nächsten Kaufentscheidung beteiligt sind, ist dies zu 70.3% eine weiblich Person.

78.6% geben an, dass diese Person Mitnutzer des neuen Autos ist.

Hinsichtlich des Einflusses, den diese Person auf Autogrösse, Treibstoffverbrauch und Motor nimmt, zeigen sich je nach Geschlecht der beteiligten Person Unterschiede beim Einfluss auf den Treibstoffverbrauch und die Motorgrösse, nicht aber auf die Autogrösse (vgl. Tabelle 3, Tabelle 4 und Tabelle 5). Frauen beeinflussen Treibstoffverbrauch und Motorgrösse, somit häufiger in Richtung „weniger“, Männer eher in Richtung „mehr“.

Tabelle 3. Zusammenhang zwischen dem Geschlecht der beteiligten Person und der Richtung ihres Einflusses auf die Autogrösse (kein signifikanter Zusammenhang).

Geschlecht der beteiligten Person		beteiligte Person beeinflusst Autogrösse in Richtung	
		weniger	mehr
männliche Person beteiligt	Häufigkeit	62	79
	% von "männliche Person beteiligt"	44.0%	56.0%
weibliche Person beteiligt	Häufigkeit	153	198
	% von "weibliche Person beteiligt"	43.6%	56.4%
insges. (Person beteiligt)	Häufigkeit	215	277
	% von "Person beteiligt"	43.7%	56.3%

Tabelle 4. Zusammenhang zwischen dem Geschlecht der beteiligten Person und der Richtung ihres Einflusses auf den Treibstoffverbrauch (signifikanter Zusammenhang: $\chi^2(1, N = 490) = 20.17, p < .001$).

Geschlecht der beteiligten Person		beteiligte Person beeinflusst Treibstoffverbrauch in Richtung	
		weniger	mehr
männliche Person beteiligt	Häufigkeit	71	69
	% von "männliche Person beteiligt"	50.7%	49.3%
weibliche Person beteiligt	Häufigkeit	252	98
	% von "weibliche Person beteiligt"	72.0%	28.0%
insges. (Person beteiligt)	Häufigkeit	323	167
	% von "Person beteiligt"	65.9%	34.1%

Tabelle 5. Zusammenhang zwischen dem Geschlecht der beteiligten Person und der Richtung ihres Einflusses auf die Motorgrösse (signifikanter Zusammenhang: $\chi^2(1, N = 488) = 62.26, p < .001$).

Geschlecht der beteiligten Person		beteiligte Person beeinflusst Motorgrösse in Richtung	
		weniger	mehr
männliche Person beteiligt	Häufigkeit	49	88
	% von "männliche Person beteiligt"	35.8%	64.2%
weiblich Person beteiligt	Häufigkeit	260	91
	% von "weibliche Person beteiligt"	74.1%	25.9%
insges. (Person beteiligt)	Häufigkeit	309	179
	% von "Person beteiligt"	63.3%	36.7%

8. Schlussfolgerung

Jedes Auto fährt bis zu seinem technischen Lebensende im Schnitt 11 Jahre und wechselt dabei drei Mal den Besitzer. Die Occasions- und die Neuwagenkäufer bilden aber zwei getrennte Käufergruppen: Sie haben unterschiedliche Charakteristika und Präferenzen. Dies führt dazu, dass die Neuwagenbesitzer grössere Autos kaufen, als die Occasionskäufer eigentlich wünschen.

Sehr oft ist der Autokaufentscheid von Einschränkungen geprägt: Oft ist die Zeit knapp und es wird nur eine Marke und/oder nur wenige Modelle ernsthafter betrachtet. Gleichzeitig sind aber 5144 (Stand Juli 2006) Modellvarianten auf dem Markt erhältlich. Deshalb besteht grundsätzlich die Gefahr, dass innovative, energie-effiziente Antriebstechnologien erst mit Verzögerung wahrgenommen und gekauft würden.

Es zeigt sich, dass beim Entscheidungsprozess neben der Treibstoff-Effizienz viele weitere Faktoren eine Rolle spielen. Für eine Erhöhung der Bedeutung des Entscheidungsfaktors „Treibstoff-Effizienz“ beim Neuwagenkauf scheint es deshalb zentral, dass entsprechende Informationen einfach und verständlich sind, und dazu noch in der richtigen Phase des Kaufprozesses den potentiellen Autokäufer erreichen. Gelingt dies, so kann die Bedeutung der Treibstoff-Effizienz beim Autokauf zunehmen, und könnten auch indirekt vom Occasionsmarkt stärkere Marktsignale an den Neuwagenmarkt gesendet werden.

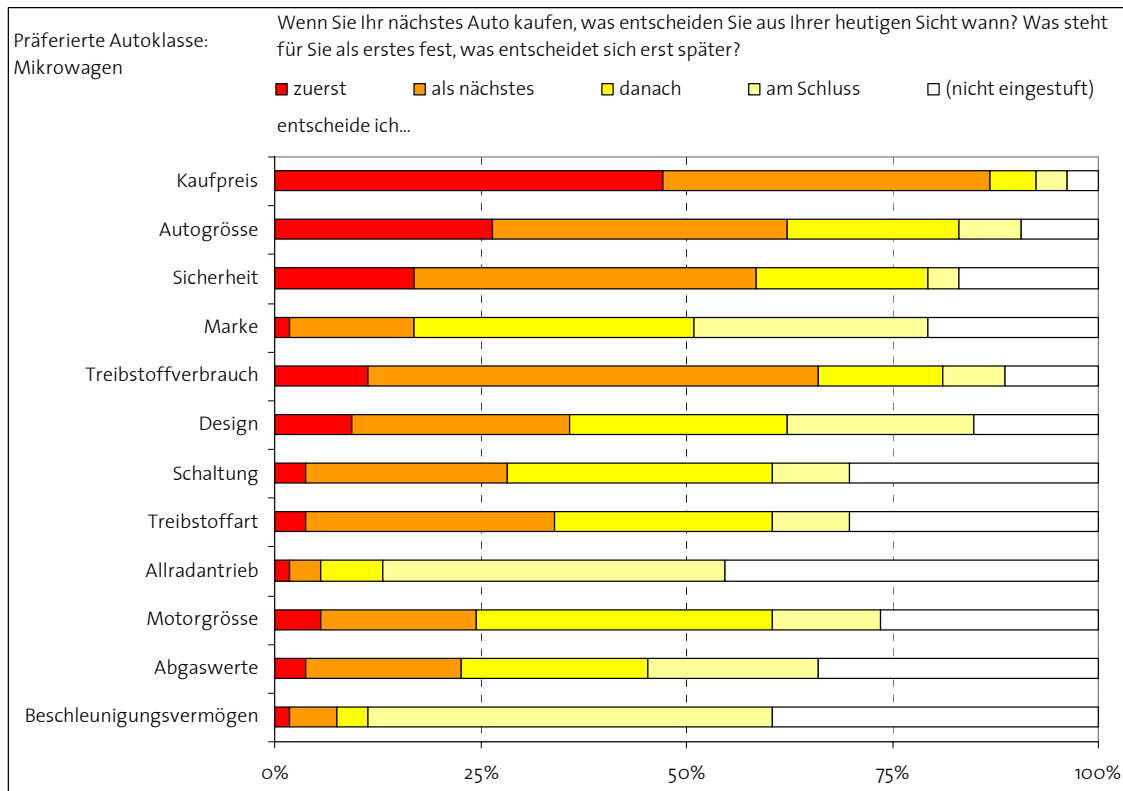
Literatur

- auto-schweiz (2006). 10. *Berichterstattung im Rahmen der Energieverordnung über die Absenkung des spezifischen Treibstoff- Normverbrauchs von Personenwagen 2005*. Bern: auto-schweiz, Vereinigung Schweizerischer Automobil-Importeure
- de Haan, P., & Scholz, R.W. (in Vorbereitung). *Erforschung des Autokaufverhaltens hinsichtlich Treibstoffeinsparung und Technologieakzeptanz. Forschungsplan zum Projekt „Entscheidungsfaktoren beim Kauf verbrauchsgünstiger Neuwagen“*. Berichte zum Schweizer Autokaufverhalten Nr. 2. ETH Zurich, IED-NSSI, report EMDM1065 (erscheint Januar 2007).
- Peters, A., de Haan, P. & Müller, M. G. (2006a). *Wave 1A der Grossbefragung „Mobilität und Autokauf“ (Befragung mit Lebensverlaufskalender). Hintergrundbericht im Rahmen des Projekts „Entscheidungsfaktoren beim Kauf verbrauchsgünstiger Neuwagen“*. Berichte zum Schweizer Autokaufverhalten Nr. 4. ETH Zurich, IED-NSSI, report EMDM2021, 63 Seiten.
- Peters, A., de Haan, P. & Müller, M. G. (2006b). *Wave 1B der Grossbefragung „Mobilität und Autokauf“ (Befragung mit Lebensverlaufskalender). Hintergrundbericht im Rahmen des Projekts „Entscheidungsfaktoren beim Kauf verbrauchsgünstiger Neuwagen“*. Berichte zum Schweizer Autokaufverhalten Nr. 5. ETH Zurich, IED-NSSI, report EMDM2022, 47 Seiten.
- Peters, A., de Haan, P. & Müller, M. G. (2006c). *Wave 2 der Grossbefragung „Mobilität und Autokauf“*. *Hintergrundbericht im Rahmen des Projekts „Entscheidungsfaktoren beim Kauf verbrauchsgünstiger Neuwagen“*. Berichte zum Schweizer Autokaufverhalten Nr. 9. ETH Zürich, IED-NSSI, report EMDM2131, 55 Seiten.

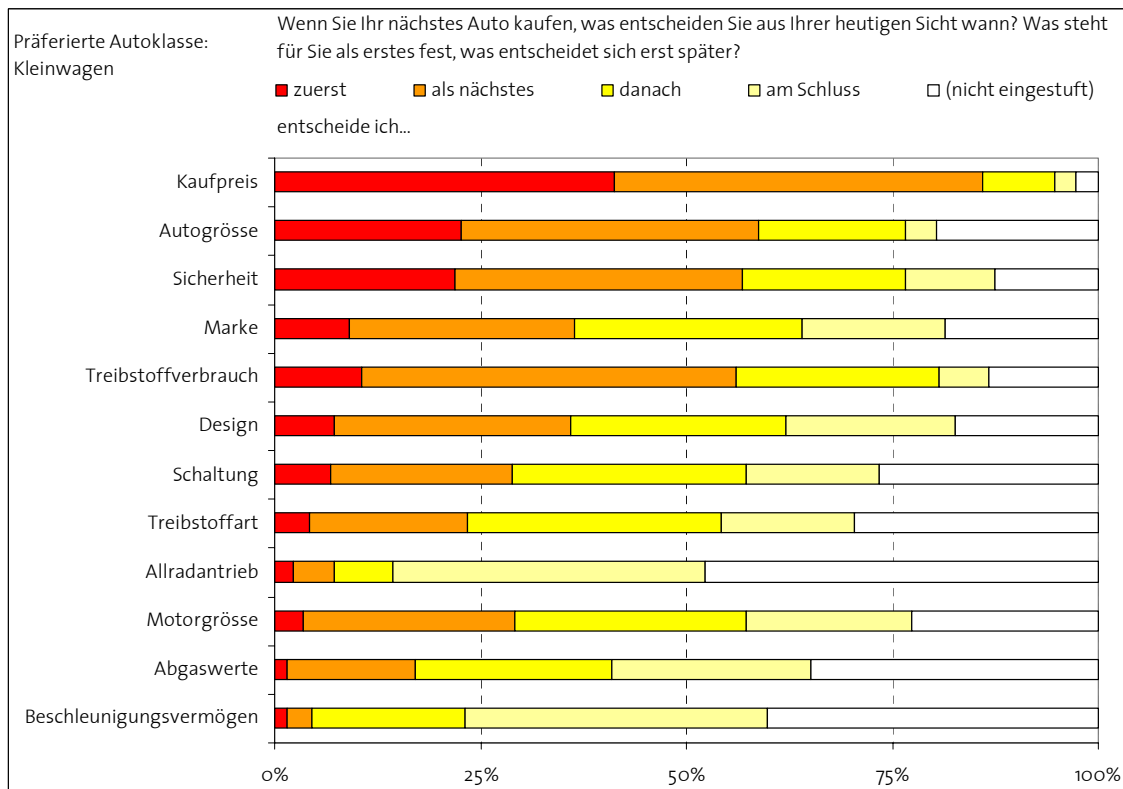
Anhang – Befragungsdaten Teil Entscheidungskriterien

Die folgenden 10 Seiten enthalten das Antwortverhalten zu der Frage 33 in Abhängigkeit der beim nächsten Autokauf angepeilten Autogrössenklasse, zuerst grafisch dargestellt, dann tabellarisch:

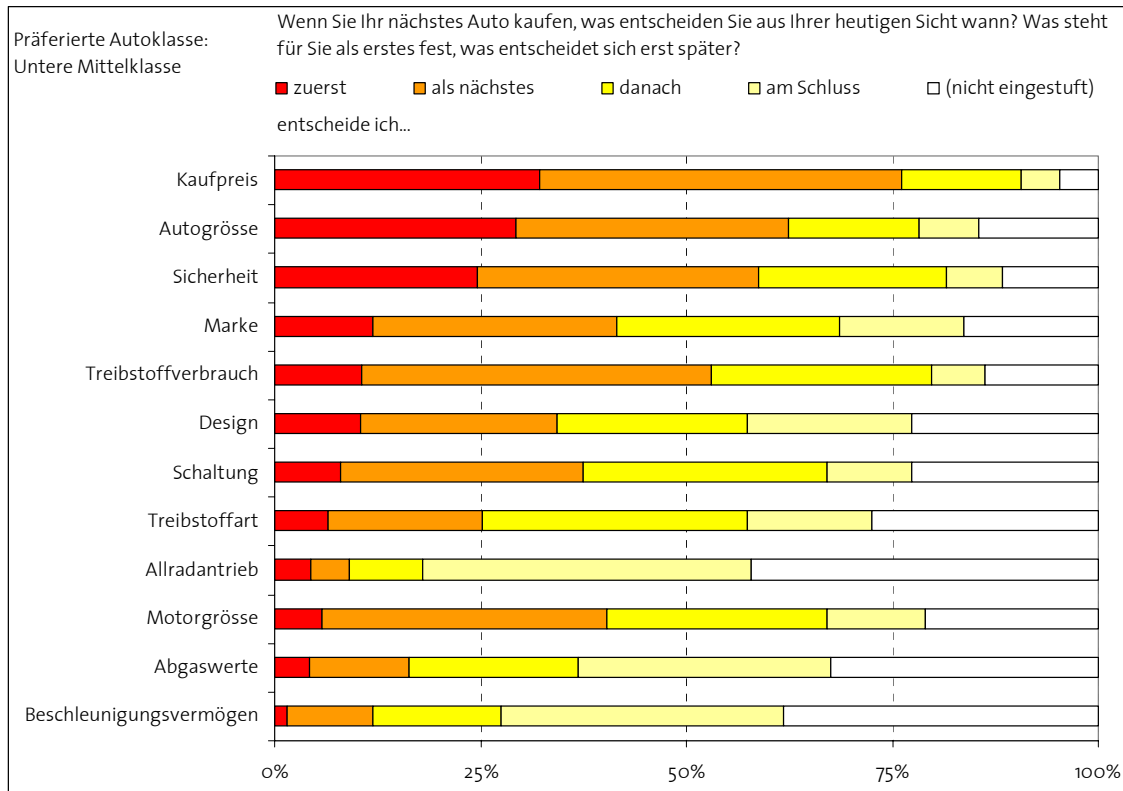
- Künftige KäuferInnen von Mikrowagen
- Künftige KäuferInnen von Kleinwagen
- Künftige KäuferInnen der unteren Mittelklasse
- Künftige KäuferInnen der Mittelklasse
- Künftige KäuferInnen der oberen Mittelklass
- Künftige KäuferInnen von Luxuswagen
- Künftige KäuferInnen von Kompaktvans
- Künftige KäuferInnen von Vans/Grossraumlimousinen
- Künftige KäuferInnen kleiner Geländewagen
- Künftige KäuferInnen grosser Geländewagen/SUV's
- Künftige KäuferInnen von Cabriolets und Roadsters
- Künftige KäuferInnen von Sportwagen und Coupés.



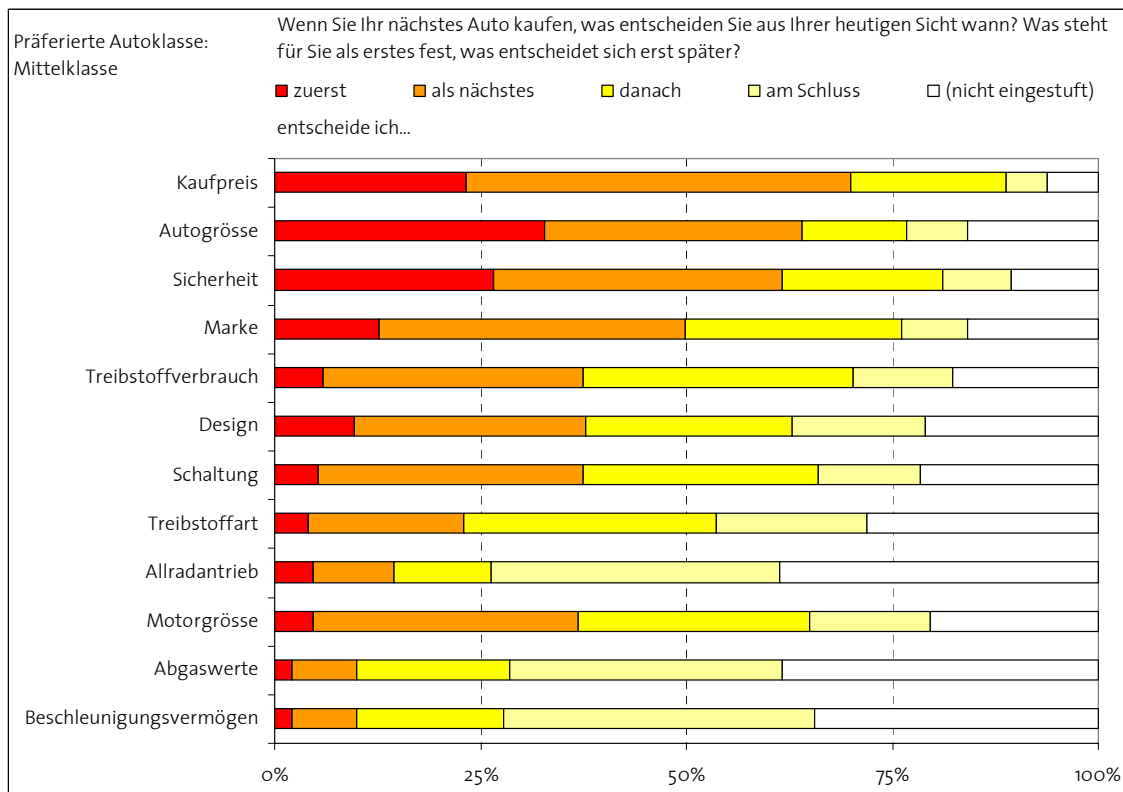
Figur 19. Entscheidungskriterien beim Autokauf für bevorzugte Klasse des nächsten Autos: Mikrowagen.



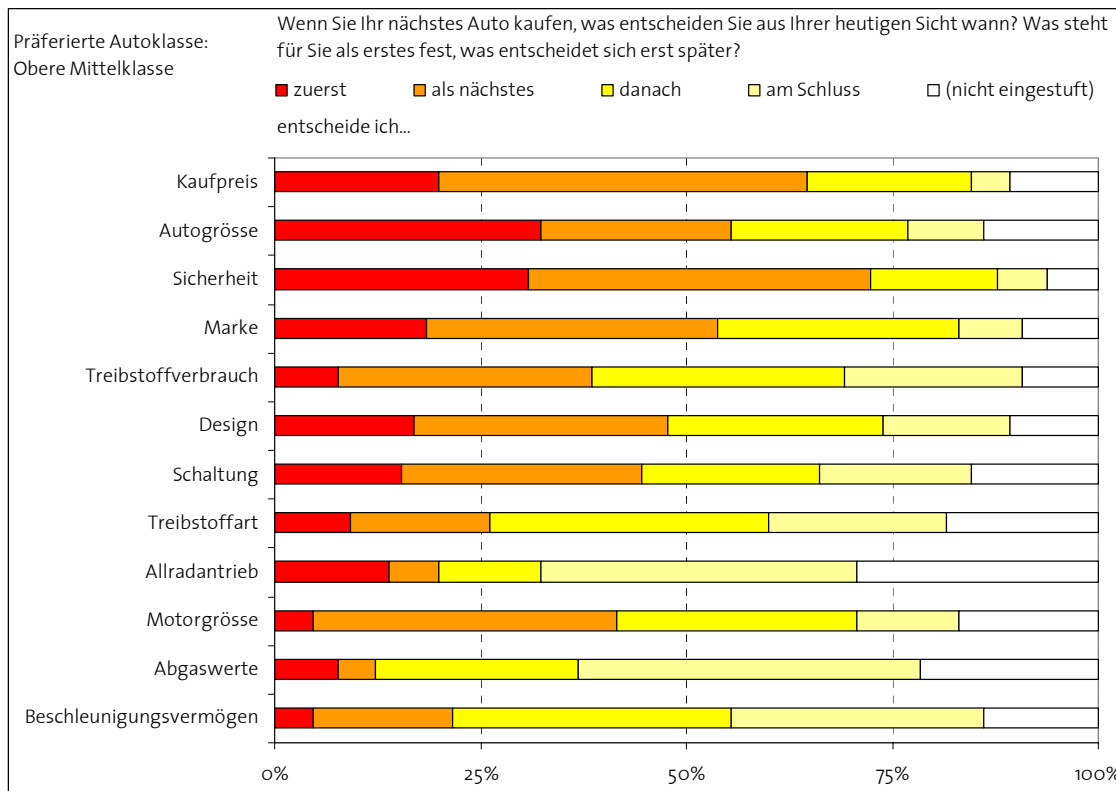
Figur 20. Entscheidungskriterien beim Autokauf für bevorzugte Klasse des nächsten Autos: Kleinwagen.



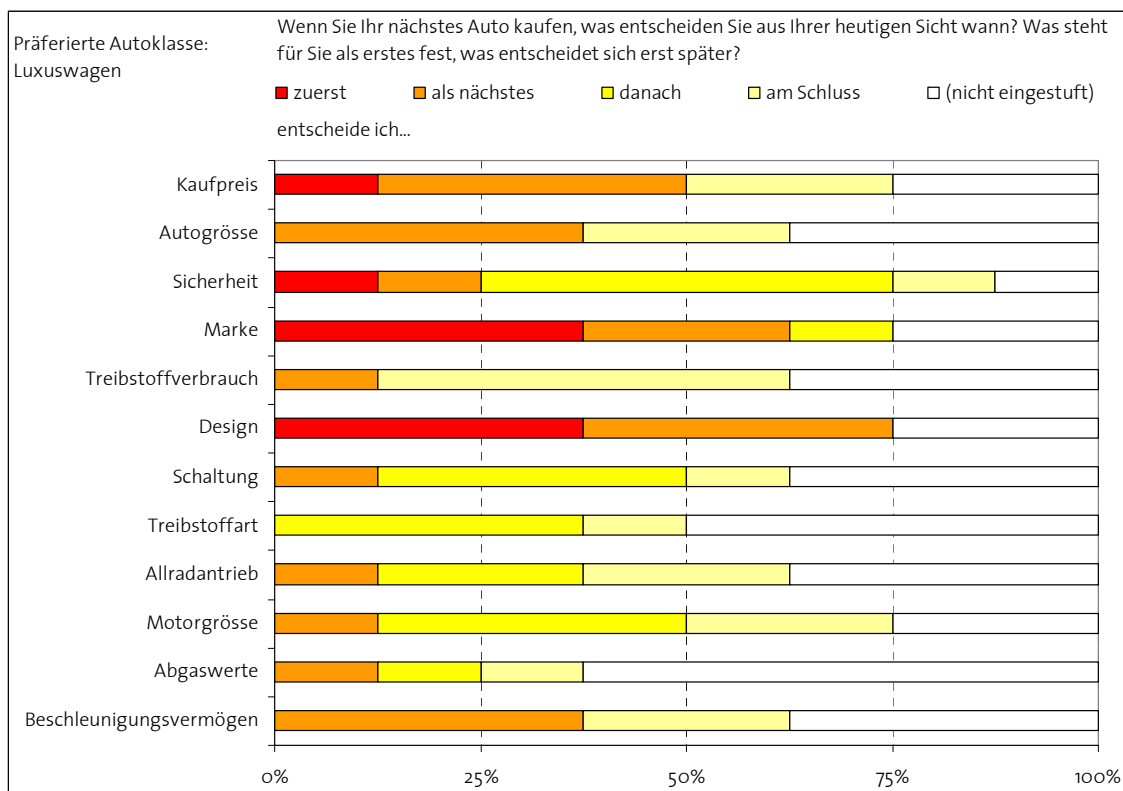
Figur 21. Entscheidungskriterien beim Autokauf für bevorzugte Klasse des nächstes Autos: Untere Mittelklasse.



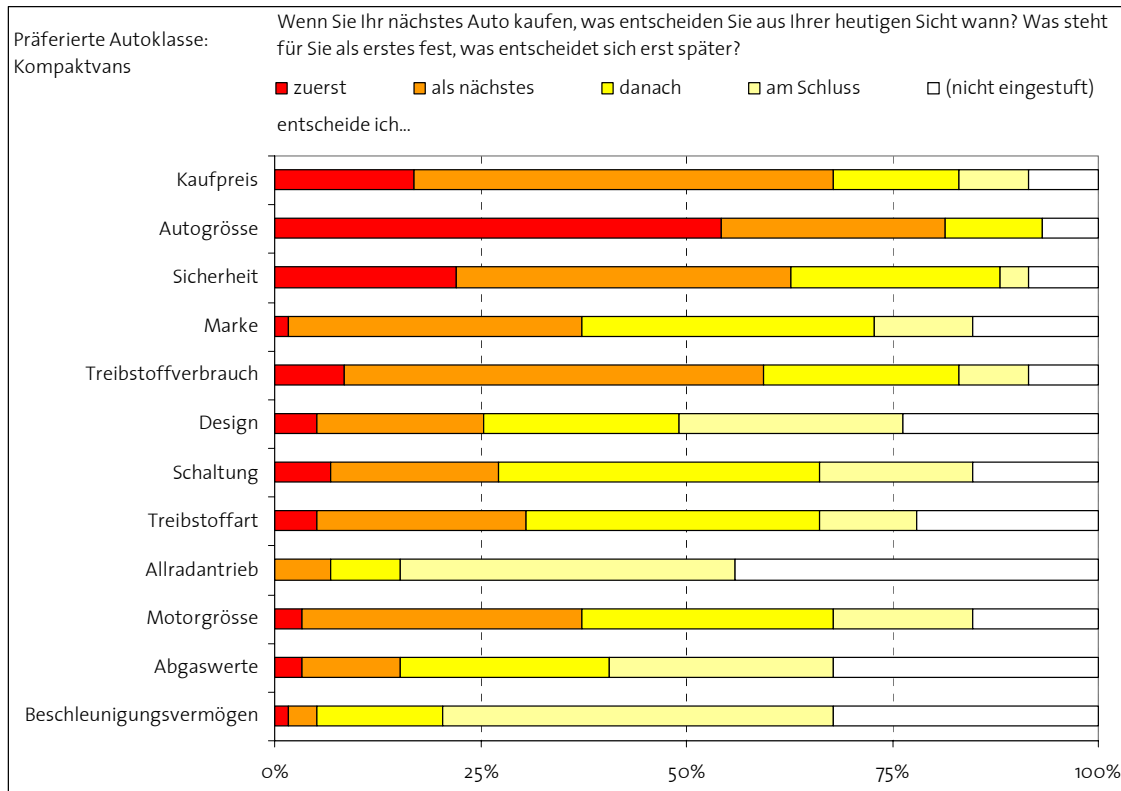
Figur 22. Entscheidungskriterien beim Autokauf für bevorzugte Klasse des nächstes Autos: Mittelklasse.



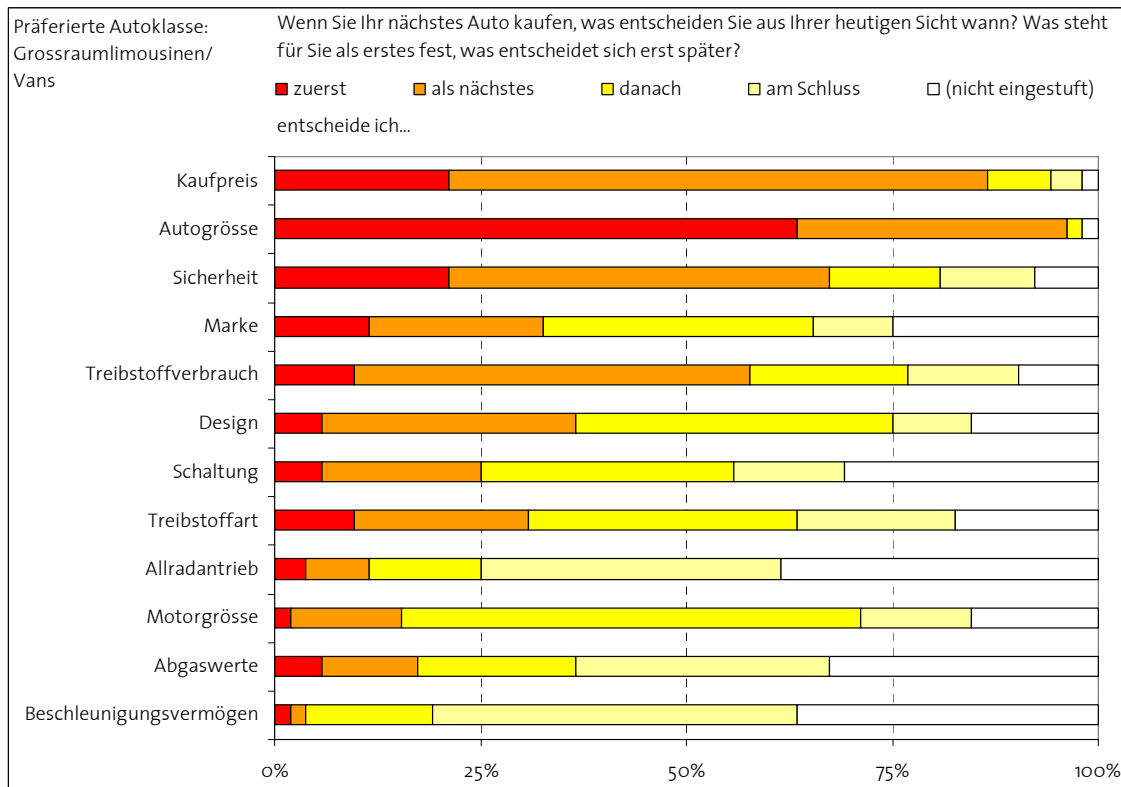
Figur 23. Entscheidungskriterien beim Autokauf für bevorzugte Klasse des nächstes Autos: Obere Mittelklasse.



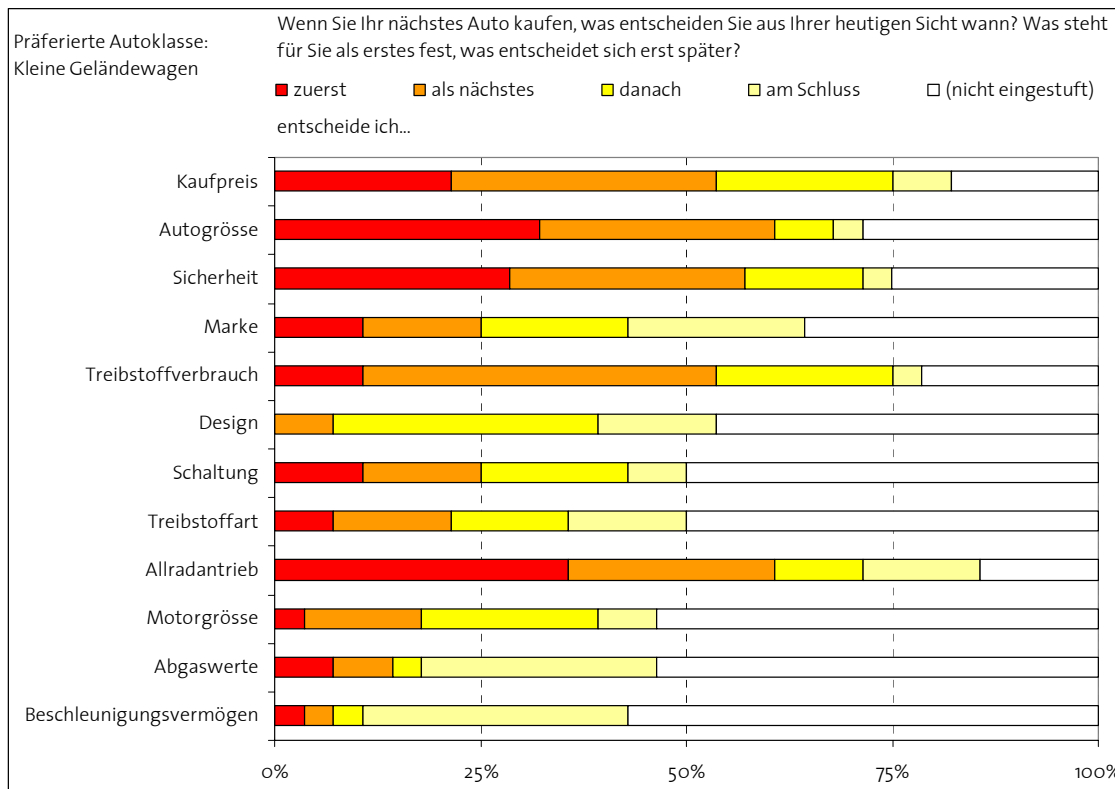
Figur 24. Entscheidungskriterien beim Autokauf für bevorzugte Klasse des nächstes Autos: Luxusklasse.



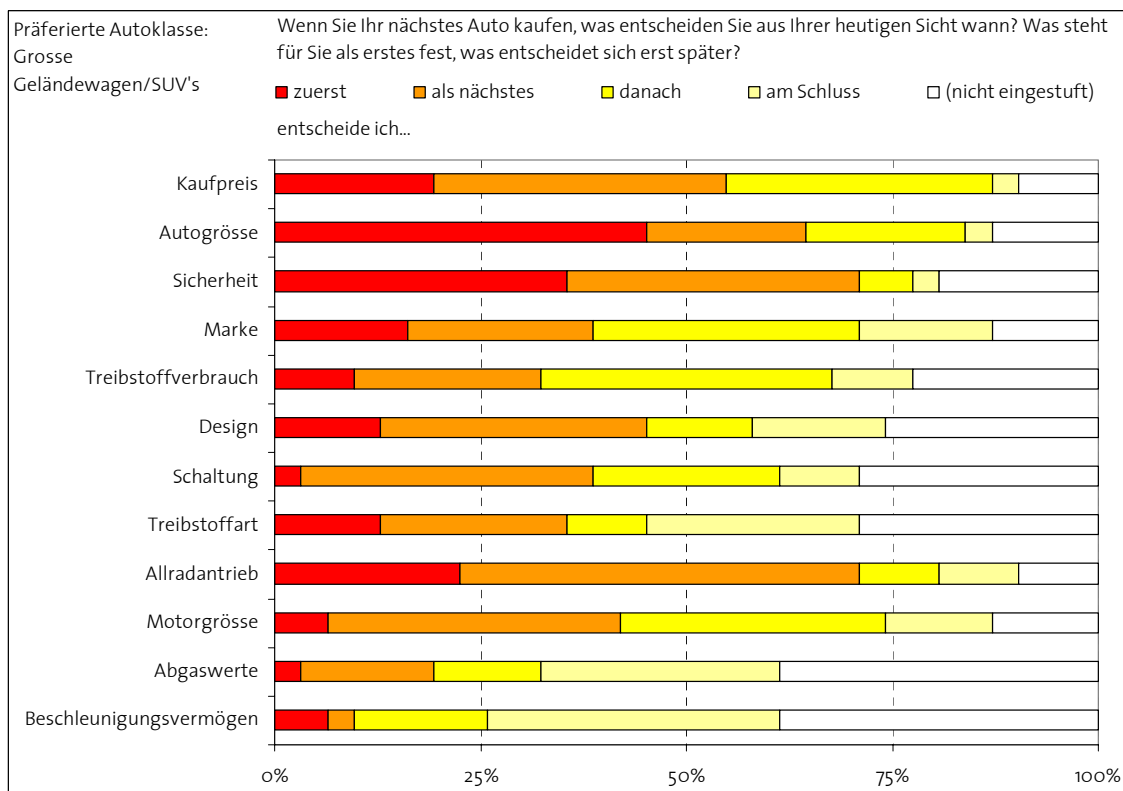
Figur 25. Entscheidungskriterien beim Autokauf für bevorzugte Klasse des nächsten Autos: Kompaktvans.



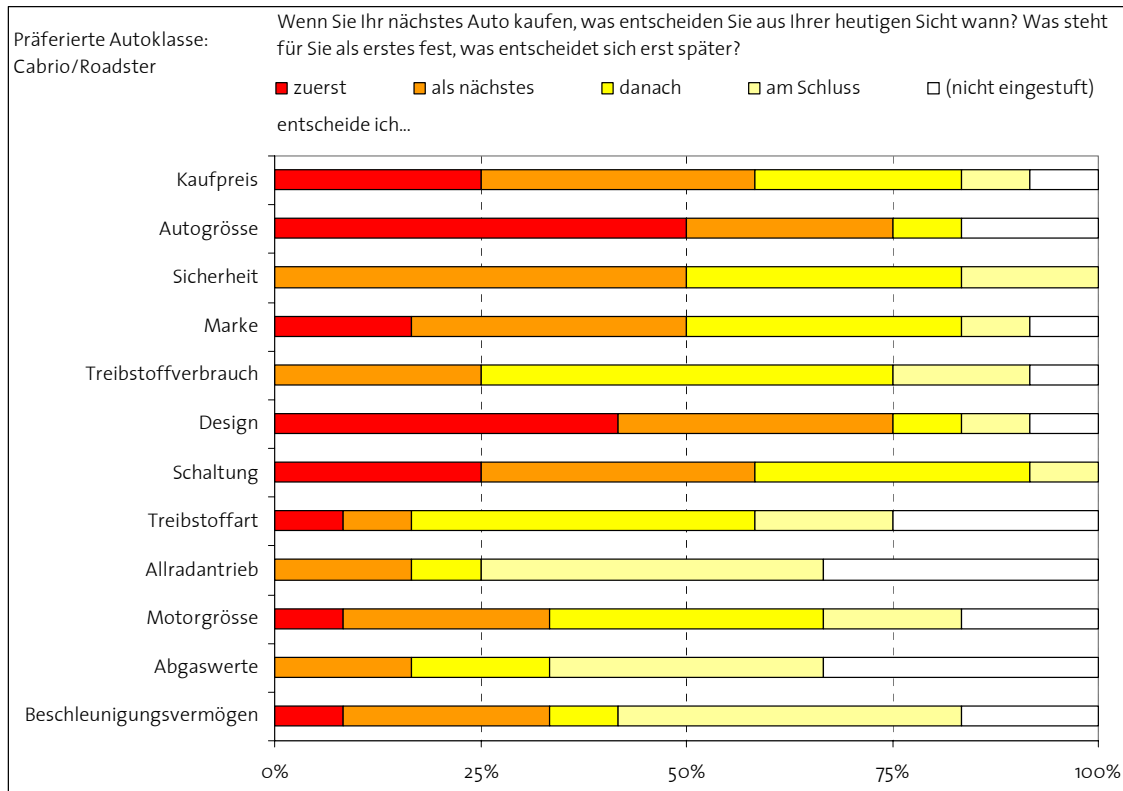
Figur 26. Entscheidungskriterien beim Autokauf für bevorzugte Klasse des nächsten Autos: Grossraumlimousine/Van.



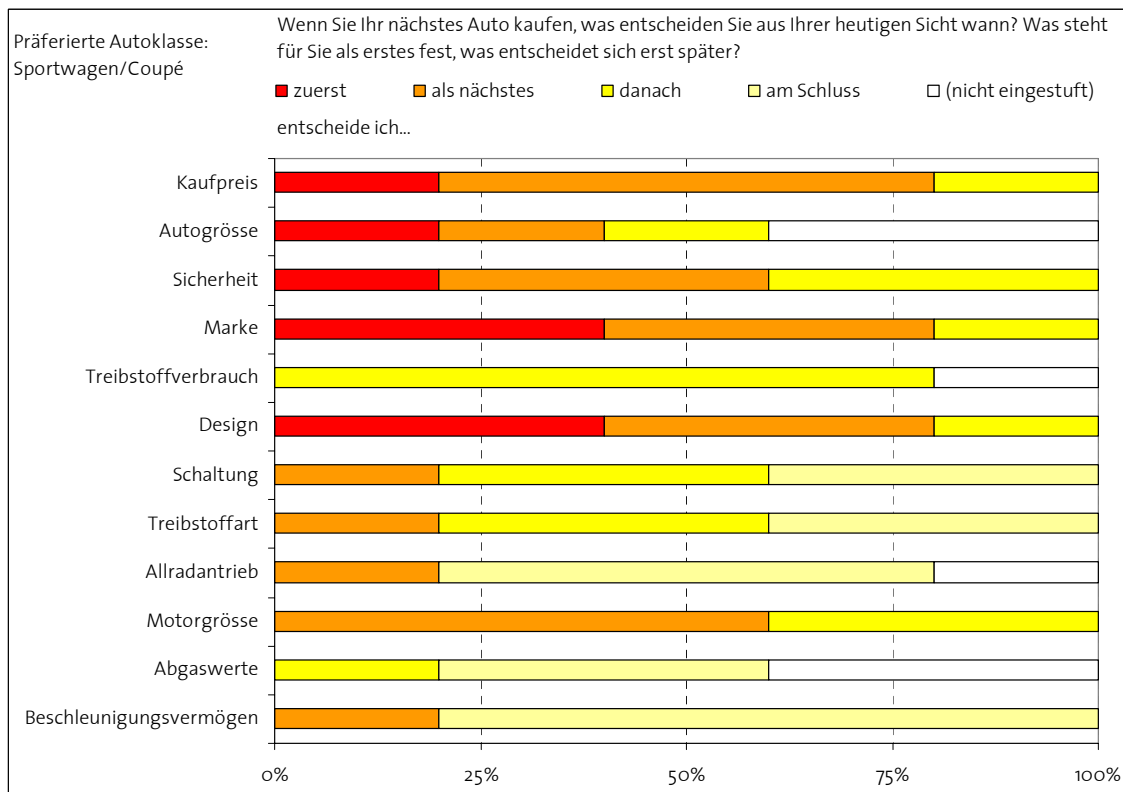
Figur 27. Entscheidungskriterien beim Autokauf für bevorzugte Klasse des nächsten Autos: Kleiner Geländewagen.



Figur 28. Entscheidungskriterien beim Autokauf für bevorzugte Klasse des nächsten Autos: Grosser Geländewagen/SUV.



Figur 29. Entscheidungskriterien beim Autokauf für bevorzugte Klasse des nächsten Autos: Cabrio/Roadster.



Figur 30. Entscheidungskriterien beim Autokauf für bevorzugte Klasse des nächsten Autos: Sportwagen/Coupé.

Angepeilte Klasse beim nächsten Autokauf:		Mikrowagen				Antwortverhalten		Item 33	
33. Wenn Sie Ihr nächstes Auto kaufen, was entscheiden Sie wann? Was steht für Sie als erstes fest, was entscheiden Sie später?	zuerst	als		danach	am Schluss	(nicht	ganze Fr. 33	Total	
	entscheide	nächstes	entscheide	entscheide	entscheide	ange-	nicht		
	ich...	ich...	ich...	ich...	ich...	kreuzt)	beantw.		
Sicherheit	9	22	11	2	9	1	54		
Design	5	14	14	12	8	1	54		
Motorgrösse	3	10	19	7	14	1	54		
Kaufpreis	25	21	3	2	2	1	54		
Autogrösse	14	19	11	4	5	1	54		
Schaltung	2	13	17	5	16	1	54		
Marke	1	8	18	15	11	1	54		
Treibstoffverbrauch	6	29	8	4	6	1	54		
Treibstoffart	2	16	14	5	16	1	54		
Allradantrieb	1	2	4	22	24	1	54		
Abgaswerte	2	10	12	11	18	1	54		
Beschleunigungsvermögen	1	3	2	26	21	1	54		

Angepeilte Klasse beim nächsten Autokauf:		Kleinwagen				Antwortverhalten		Item 33	
33. Wenn Sie Ihr nächstes Auto kaufen, was entscheiden Sie wann? Was steht für Sie als erstes fest, was entscheiden Sie später?	zuerst	als		danach	am Schluss	(nicht	ganze Fr. 33	Total	
	entscheide	nächstes	entscheide	entscheide	entscheide	ange-	nicht		
	ich...	ich...	ich...	ich...	ich...	kreuzt)	beantw.		
Sicherheit	58	92	52	29	33	1	265		
Design	19	76	69	54	46	1	265		
Motorgrösse	9	68	74	53	60	1	265		
Kaufpreis	109	118	23	7	7	1	265		
Autogrösse	60	95	47	10	52	1	265		
Schaltung	18	58	75	43	70	1	265		
Marke	24	72	73	46	49	1	265		
Treibstoffverbrauch	28	120	65	16	35	1	265		
Treibstoffart	11	51	81	43	78	1	265		
Allradantrieb	6	13	19	100	126	1	265		
Abgaswerte	4	41	63	64	92	1	265		
Beschleunigungsvermögen	4	8	49	97	106	1	265		

Angepeilte Klasse beim nächsten Autokauf:		Untere Mittelklasse				Antwortverhalten		Item 33	
33. Wenn Sie Ihr nächstes Auto kaufen, was entscheiden Sie wann? Was steht für Sie als erstes fest, was entscheiden Sie später?	zuerst	als		danach	am Schluss	(nicht	ganze Fr. 33	Total	
	entscheide	nächstes	entscheide	entscheide	entscheide	ange-	nicht		
	ich...	ich...	ich...	ich...	ich...	kreuzt)	beantw.		
Sicherheit	95	131	88	26	45	3	388		
Design	40	92	89	77	87	3	388		
Motorgrösse	22	133	103	46	81	3	388		
Kaufpreis	124	169	56	18	18	3	388		
Autogrösse	113	127	61	28	56	3	388		
Schaltung	31	113	114	40	87	3	388		
Marke	46	114	104	58	63	3	388		
Treibstoffverbrauch	41	163	103	25	53	3	388		
Treibstoffart	25	72	124	58	106	3	388		
Allradantrieb	17	18	34	154	162	3	388		
Abgaswerte	16	47	79	118	125	3	388		
Beschleunigungsvermögen	6	40	60	132	147	3	388		

Angepeilte Klasse beim nächsten Autokauf:	Mittelklasse				Antwortverhalten		Item 33	
33. Wenn Sie Ihr nächstes Auto kaufen, was entscheiden Sie wann? Was steht für Sie als erstes fest, was entscheiden Sie später?	zuerst	als	danach	am Schluss	(nicht	ganze Fr. 33	Total	
	entscheide	nächstes	entscheide	entscheide	ange-	nicht		
	ich...	ich...	ich...	ich...	kreuzt)	beantw.		
Sicherheit	90	119	66	28	36	1	340	
Design	33	95	85	55	71	1	340	
Motorgrösse	16	109	95	50	69	1	340	
Kaufpreis	79	158	64	17	21	1	340	
Autogrösse	111	106	43	25	54	1	340	
Schaltung	18	109	97	42	73	1	340	
Marke	43	126	89	27	54	1	340	
Treibstoffverbrauch	20	107	111	41	60	1	340	
Treibstoffart	14	64	104	62	95	1	340	
Allradantrieb	16	33	40	119	131	1	340	
Abgaswerte	7	27	63	112	130	1	340	
Beschleunigungsvermögen	7	27	60	128	117	1	340	

Angepeilte Klasse beim nächsten Autokauf:	Obere Mittelklasse				Antwortverhalten		Item 33	
33. Wenn Sie Ihr nächstes Auto kaufen, was entscheiden Sie wann? Was steht für Sie als erstes fest, was entscheiden Sie später?	zuerst	als	danach	am Schluss	(nicht	ganze Fr. 33	Total	
	entscheide	nächstes	entscheide	entscheide	ange-	nicht		
	ich...	ich...	ich...	ich...	kreuzt)	beantw.		
Sicherheit	20	27	10	4	4	0	65	
Design	11	20	17	10	7	0	65	
Motorgrösse	3	24	19	8	11	0	65	
Kaufpreis	13	29	13	3	7	0	65	
Autogrösse	21	15	14	6	9	0	65	
Schaltung	10	19	14	12	10	0	65	
Marke	12	23	19	5	6	0	65	
Treibstoffverbrauch	5	20	20	14	6	0	65	
Treibstoffart	6	11	22	14	12	0	65	
Allradantrieb	9	4	8	25	19	0	65	
Abgaswerte	5	3	16	27	14	0	65	
Beschleunigungsvermögen	3	11	22	20	9	0	65	

Angepeilte Klasse beim nächsten Autokauf:	Luxuswagen				Antwortverhalten		Item 33	
33. Wenn Sie Ihr nächstes Auto kaufen, was entscheiden Sie wann? Was steht für Sie als erstes fest, was entscheiden Sie später?	zuerst	als	danach	am Schluss	(nicht	ganze Fr. 33	Total	
	entscheide	nächstes	entscheide	entscheide	ange-	nicht		
	ich...	ich...	ich...	ich...	kreuzt)	beantw.		
Sicherheit	1	1	4	1	1	0	8	
Design	3	3	0	0	2	0	8	
Motorgrösse	0	1	3	2	2	0	8	
Kaufpreis	1	3	0	2	2	0	8	
Autogrösse	0	3	0	2	3	0	8	
Schaltung	0	1	3	1	3	0	8	
Marke	3	2	1	0	2	0	8	
Treibstoffverbrauch	0	1	0	4	3	0	8	
Treibstoffart	0	0	3	1	4	0	8	
Allradantrieb	0	1	2	2	3	0	8	
Abgaswerte	0	1	1	1	5	0	8	
Beschleunigungsvermögen	0	3	0	2	3	0	8	

Angepeilte Klasse beim nächsten Autokauf:	Kompaktvans					Antwortverhalten Item 33		
33. Wenn Sie Ihr nächstes Auto kaufen, was entscheiden Sie wann? Was steht für Sie als erstes fest, was entscheiden Sie später?		als						Total
	zuerst	nächstes	danach	am Schluss	(nicht	ganze Fr. 33		
	entscheide	entscheide	entscheide	entscheide	ange-	nicht		
	ich...	ich...	ich...	ich...	kreuzt)	beantw.		
Sicherheit	13	24	15	2	5	0	59	
Design	3	12	14	16	14	0	59	
Motorgrösse	2	20	18	10	9	0	59	
Kaufpreis	10	30	9	5	5	0	59	
Autogrösse	32	16	7	0	4	0	59	
Schaltung	4	12	23	11	9	0	59	
Marke	1	21	21	7	9	0	59	
Treibstoffverbrauch	5	30	14	5	5	0	59	
Treibstoffart	3	15	21	7	13	0	59	
Allradantrieb	0	4	5	24	26	0	59	
Abgaswerte	2	7	15	16	19	0	59	
Beschleunigungsvermögen	1	2	9	28	19	0	59	

Angepeilte Klasse beim nächsten Autokauf:	Vans/Grossraumlimousinen					Antwortverhalten Item 33		
33. Wenn Sie Ihr nächstes Auto kaufen, was entscheiden Sie wann? Was steht für Sie als erstes fest, was entscheiden Sie später?		als						Total
	zuerst	nächstes	danach	am Schluss	(nicht	ganze Fr. 33		
	entscheide	entscheide	entscheide	entscheide	ange-	nicht		
	ich...	ich...	ich...	ich...	kreuzt)	beantw.		
Sicherheit	11	24	7	6	4	0	52	
Design	3	16	20	5	8	0	52	
Motorgrösse	1	7	29	7	8	0	52	
Kaufpreis	11	34	4	2	1	0	52	
Autogrösse	33	17	1	0	1	0	52	
Schaltung	3	10	16	7	16	0	52	
Marke	6	11	17	5	13	0	52	
Treibstoffverbrauch	5	25	10	7	5	0	52	
Treibstoffart	5	11	17	10	9	0	52	
Allradantrieb	2	4	7	19	20	0	52	
Abgaswerte	3	6	10	16	17	0	52	
Beschleunigungsvermögen	1	1	8	23	19	0	52	

Angepeilte Klasse beim nächsten Autokauf:	kleiner Geländewagen					Antwortverhalten Item 33		
33. Wenn Sie Ihr nächstes Auto kaufen, was entscheiden Sie wann? Was steht für Sie als erstes fest, was entscheiden Sie später?		als						Total
	zuerst	nächstes	danach	am Schluss	(nicht	ganze Fr. 33		
	entscheide	entscheide	entscheide	entscheide	ange-	nicht		
	ich...	ich...	ich...	ich...	kreuzt)	beantw.		
Sicherheit	8	8	4	1	7	0	28	
Design	0	2	9	4	13	0	28	
Motorgrösse	1	4	6	2	15	0	28	
Kaufpreis	6	9	6	2	5	0	28	
Autogrösse	9	8	2	1	8	0	28	
Schaltung	3	4	5	2	14	0	28	
Marke	3	4	5	6	10	0	28	
Treibstoffverbrauch	3	12	6	1	6	0	28	
Treibstoffart	2	4	4	4	14	0	28	
Allradantrieb	10	7	3	4	4	0	28	
Abgaswerte	2	2	1	8	15	0	28	
Beschleunigungsvermögen	1	1	1	9	16	0	28	

Angepeilte Klasse beim nächsten Autokauf:		grosser Geländewagen/SUV				Antwortverhalten		Item 33	
33. Wenn Sie Ihr nächstes Auto kaufen, was entscheiden Sie wann? Was steht für Sie als erstes fest, was entscheiden Sie später?	zuerst	als		danach	am Schluss	(nicht	ganze Fr. 33	Total	
	entscheide	nächstes	entscheide	entscheide	entscheide	ange-	nicht		
	ich...	ich...	ich...	ich...	ich...	kreuzt)	beantw.		
Sicherheit	11	11	2	1	6	0	31		
Design	4	10	4	5	8	0	31		
Motorgrösse	2	11	10	4	4	0	31		
Kaufpreis	6	11	10	1	3	0	31		
Autogrösse	14	6	6	1	4	0	31		
Schaltung	1	11	7	3	9	0	31		
Marke	5	7	10	5	4	0	31		
Treibstoffverbrauch	3	7	11	3	7	0	31		
Treibstoffart	4	7	3	8	9	0	31		
Allradantrieb	7	15	3	3	3	0	31		
Abgaswerte	1	5	4	9	12	0	31		
Beschleunigungsvermögen	2	1	5	11	12	0	31		

Angepeilte Klasse beim nächsten Autokauf:		Cabriolet/Roadster				Antwortverhalten		Item 33	
33. Wenn Sie Ihr nächstes Auto kaufen, was entscheiden Sie wann? Was steht für Sie als erstes fest, was entscheiden Sie später?	zuerst	als		danach	am Schluss	(nicht	ganze Fr. 33	Total	
	entscheide	nächstes	entscheide	entscheide	entscheide	ange-	nicht		
	ich...	ich...	ich...	ich...	ich...	kreuzt)	beantw.		
Sicherheit	0	6	4	2	0	0	12		
Design	5	4	1	1	1	0	12		
Motorgrösse	1	3	4	2	2	0	12		
Kaufpreis	3	4	3	1	1	0	12		
Autogrösse	6	3	1	0	2	0	12		
Schaltung	3	4	4	1	0	0	12		
Marke	2	4	4	1	1	0	12		
Treibstoffverbrauch	0	3	6	2	1	0	12		
Treibstoffart	1	1	5	2	3	0	12		
Allradantrieb	0	2	1	5	4	0	12		
Abgaswerte	0	2	2	4	4	0	12		
Beschleunigungsvermögen	1	3	1	5	2	0	12		

Angepeilte Klasse beim nächsten Autokauf:		Sportwagen/Coupé				Antwortverhalten		Item 33	
33. Wenn Sie Ihr nächstes Auto kaufen, was entscheiden Sie wann? Was steht für Sie als erstes fest, was entscheiden Sie später?	zuerst	als		danach	am Schluss	(nicht	ganze Fr. 33	Total	
	entscheide	nächstes	entscheide	entscheide	entscheide	ange-	nicht		
	ich...	ich...	ich...	ich...	ich...	kreuzt)	beantw.		
Sicherheit	1	2	2	0	0	0	5		
Design	2	2	1	0	0	0	5		
Motorgrösse	0	3	2	0	0	0	5		
Kaufpreis	1	3	1	0	0	0	5		
Autogrösse	1	1	1	0	2	0	5		
Schaltung	0	1	2	2	0	0	5		
Marke	2	2	1	0	0	0	5		
Treibstoffverbrauch	0	0	4	0	1	0	5		
Treibstoffart	0	1	2	2	0	0	5		
Allradantrieb	0	1	0	3	1	0	5		
Abgaswerte	0	0	1	2	2	0	5		
Beschleunigungsvermögen	0	1	0	4	0	0	5		