

14.05.10

## Studie: Milliardenmarkt für Neuwagenhandel im Netz

Duisburg (dpa) - Einen Milliardenmarkt für den Handel mit Neuwagen im Internet sieht eine Studie des Center Automotive Research (CAR) der Universität Duisburg-Essen.

Während der Gebrauchtwagenkauf im Netz bereits seit Jahren etabliert ist, gewinnt der Online-Handel mit Neuwagen gerade erst an Bedeutung.

Internet-Vermittler, die mit traditionellen Autohändlern zusammenarbeiten, bieten dabei «Autokauf ohne Service und deshalb mit hohen Rabatten», sagte CAR-Direktor Professor Ferdinand Dudenhöffer am Freitag in Duisburg.

Auf den Internetseiten der Vermittler können die Kunden sich ihr Auto individuell zusammenstellen und bekommen dafür ohne feilschen zu müssen durchschnittlich 15 Prozent Rabatt auf gängige Modelle wie VW Golf oder Audi A 3. Per Telefon gibt der Kunde seine Bestellung auf und bekommt dann eine Bestätigung vom Vermittler.

Anschließend bestellt und bezahlt der Käufer das Auto beim Händler. Der Vermittler erhält eine Provision vom Händler. Abholen muss der Kunde den Wagen bei dem Autohaus vor Ort, «das allerdings auch mal 100 Kilometer entfernt sein kann», sagte Dudenhöffer.

Probefahrten sind vor dem Online-Kauf aber nicht möglich. Auch seinen alten Gebrauchtwagen kann der Kunde beim Vermittler nicht in Zahlung geben. Ansonsten gelten laut Dudenhöffer dieselben Bedingungen wie beim traditionellen Autokauf, zum Beispiel in Hinsicht auf Garantien und Fahrzeugfinanzierung.

Eine Online-Befragung von 500 potenziellen Autokäufern durch das Duisburger Autoinstitut habe ergeben, dass eine überwiegende Mehrheit sich vorstellen könnte, ihren nächsten Neuwagen im Internet zu kaufen. Vor allem die hohen Rabatte gäben dafür Ausschlag. Daher rechnet der Auto-Professor mittelfristig mit einem Umsatzpotenzial von acht Milliarden Euro für den neuen Markt im Internet.

## Studie: Viele würden Neuwagen übers Web kaufen

Duisburg (dpa/tmn) - Die Mehrzahl der potenziellen Neuwagenkäufer kann sich gut vorstellen, den fahrbaren Untersatz online zu erwerben. Das geht aus einer Befragung des CAR-Instituts der Uni Duisburg-Essen hervor.

Demnach schließen nur 15 Prozent der 526 Befragten aus, einen Wagen bei einem der noch recht neuen Web-Vermittler oder -Anbieter zu kaufen. Für die übrigen 85 Prozent ist das grundsätzlich eine Option. Die meisten von ihnen schauen aber genau auf die Höhe des Preisvorteils. So würden lediglich 5 Prozent aller Befragten einen Neuwagen im Web kaufen, wenn der Vorteil nur 2 Prozent betrüge. Bei einem Rabatt von 4 Prozent würden immerhin 19 Prozent der Befragten zugreifen. Der volle Wert von 85 Prozent der Befragten war bei einem Preisvorteil von 12 Prozent erreicht.

Während der Gebrauchtwagenkauf im Netz bereits seit Jahren etabliert ist, gewinnt der Online-Handel mit Neuwagen gerade erst an Bedeutung. Internet-Vermittler, die mit traditionellen Autohändlern zusammenarbeiten, bieten dabei «Autokauf ohne Service und deshalb mit hohen Rabatten», sagte CAR-Direktor Professor Ferdinand Dudenhöffer am Freitag in Duisburg.

Auf den Internetseiten der Vermittler können die Kunden sich ihr Auto individuell zusammenstellen und bekommen dafür ohne feilschen zu müssen durchschnittlich 15 Prozent Rabatt auf gängige Modelle wie VW Golf oder Audi A 3. Per Telefon gibt der Kunde seine Bestellung auf und bekommt dann eine Bestätigung vom Vermittler. Anschließend bestellt und bezahlt der Käufer das Auto beim Händler. Der Vermittler erhält eine Provision vom Händler. Abholen muss der Kunde den Wagen bei dem Autohaus vor Ort, «das allerdings auch mal 100 Kilometer entfernt sein kann», sagte Dudenhöffer.

Probefahrten sind vor dem Online-Kauf aber nicht möglich. Auch seinen alten Gebrauchtwagen kann der Kunde beim Vermittler nicht in Zahlung geben. Ansonsten gelten laut Dudenhöffer dieselben Bedingungen wie beim traditionellen Autokauf, zum Beispiel in Hinsicht auf Garantien und Fahrzeugfinanzierung.

**Kölnische Rundschau**  
rundschau-online

Schöne Momente:  
exklusive Adressen  
in Köln 

Zeitungsanzeigen: » lesen » aufgeben

NACHRICHTEN | LOKALES | VIDEOS | Web | Archiv | Google Benutzerdefinierte Suche 

Aus aller Welt | Politik | Wirtschaft | Kultur | Sport | Tagesthema | Magazin | Ratgeber | Computer | Spiele | Auto

## Studie: Viele würden Neuwagen übers Web kaufen

14.05.10

**Die Mehrzahl der potenziellen Neuwagenkäufer kann sich gut vorstellen, den fahrbaren Untersatz online zu erwerben. Das geht aus einer Befragung des CAR-Instituts der Uni Duisburg-Essen hervor.**

Duisburg - Die Mehrzahl der potenziellen Neuwagenkäufer kann sich gut vorstellen, den fahrbaren Untersatz online zu erwerben. Das geht aus einer Befragung des CAR-Instituts der Uni Duisburg-Essen hervor.

Demnach schließen nur 15 Prozent der 526 Befragten aus, einen Wagen bei einem der noch recht neuen Web-Vermittler oder -Anbieter zu kaufen. Für die übrigen 85 Prozent ist das grundsätzlich eine Option. Die meisten von ihnen schauen aber genau auf die Höhe des Preisvorteils. So würden lediglich 5 Prozent aller Befragten einen Neuwagen im Web kaufen, wenn der Vorteil nur 2 Prozent betrüge. Bei einem Rabatt von 4 Prozent würden immerhin 19 Prozent der Befragten zugreifen. Der volle Wert von 85 Prozent der Befragten war bei einem Preisvorteil von 12 Prozent erreicht.

Während der Gebrauchtwagenkauf im Netz bereits seit Jahren etabliert ist, gewinnt der Online-Handel mit Neuwagen gerade erst an Bedeutung. Internet-Vermittler, die mit traditionellen Autohändlern zusammenarbeiten, bieten dabei «Autokauf ohne Service und deshalb mit hohen Rabatten», sagte CAR-Direktor Professor Ferdinand Dudenhöffer am Freitag in Duisburg.

Auf den Internetseiten der Vermittler können die Kunden sich ihr Auto individuell zusammenstellen und bekommen dafür ohne feilschen zu müssen durchschnittlich 15 Prozent Rabatt auf gängige Modelle wie VW Golf oder Audi A 3. Per Telefon gibt der Kunde seine Bestellung auf und bekommt dann eine Bestätigung vom Vermittler. Anschließend bestellt und bezahlt der Käufer das Auto beim Händler. Der Vermittler erhält eine Provision vom Händler. Abholen muss der Kunde den Wagen bei dem Autohaus vor Ort, «das allerdings auch mal 100 Kilometer entfernt sein kann», sagte Dudenhöffer.

Probefahrten sind vor dem Online-Kauf aber nicht möglich. Auch seinen alten Gebrauchtwagen kann der Kunde beim Vermittler nicht in Zahlung geben. Ansonsten gelten laut Dudenhöffer dieselben Bedingungen wie beim traditionellen Autokauf, zum Beispiel in Hinsicht auf Garantien und Fahrzeugfinanzierung.

CAR-Institut der Uni Duisburg-Essen: [www.uni-due.de/car](http://www.uni-due.de/car)



## Studie: Viele würden Neuwagen übers Web kaufen

**Duisburg (dpa/tmn) - Die Mehrzahl der potenziellen Neuwagenkäufer kann sich gut vorstellen, den fahrbaren Untersatz online zu erwerben. Das geht aus einer Befragung des CAR-Instituts der Uni Duisburg-Essen hervor.**

Demnach schließen nur 15 Prozent der 526 Befragten aus, einen Wagen bei einem der noch recht neuen Web-Vermittler oder -Anbieter zu kaufen. Für die übrigen 85 Prozent ist das grundsätzlich eine Option. Die meisten von ihnen schauen aber genau auf die Höhe des Preisvorteils. So würden lediglich 5 Prozent aller Befragten einen Neuwagen im Web kaufen, wenn der Vorteil nur 2 Prozent betrüge. Bei einem Rabatt von 4 Prozent würden immerhin 19 Prozent der Befragten zugreifen. Der volle Wert von 85 Prozent der Befragten war bei einem Preisvorteil von 12 Prozent erreicht.

Während der Gebrauchtwagenkauf im Netz bereits seit Jahren etabliert ist, gewinnt der Online-Handel mit Neuwagen gerade erst an Bedeutung. Internet-Vermittler, die mit traditionellen Autohändlern zusammenarbeiten, bieten dabei «Autokauf ohne Service und deshalb mit hohen Rabatten», sagte CAR-Direktor Professor Ferdinand Dudenhöffer am Freitag in Duisburg.

Auf den Internetseiten der Vermittler können die Kunden sich ihr Auto individuell zusammenstellen und bekommen dafür ohne feilschen zu müssen durchschnittlich 15 Prozent Rabatt auf gängige Modelle wie VW Golf oder Audi A 3. Per Telefon gibt der Kunde seine Bestellung auf und bekommt dann eine Bestätigung vom Vermittler. Anschließend bestellt und bezahlt der Käufer das Auto beim Händler. Der Vermittler erhält eine Provision vom Händler. Abholen muss der Kunde den Wagen bei dem Autohaus vor Ort, «das allerdings auch mal 100 Kilometer entfernt sein kann», sagte Dudenhöffer.

Probefahrten sind vor dem Online-Kauf aber nicht möglich. Auch seinen alten Gebrauchtwagen kann der Kunde beim Vermittler nicht in Zahlung geben. Ansonsten gelten laut Dudenhöffer dieselben Bedingungen wie beim traditionellen Autokauf, zum Beispiel in Hinsicht auf Garantien und Fahrzeugfinanzierung.

## Milliardenmarkt für Neuwagenhandel im Netz

14. Mai 2010, 15:03

### Internet-Vermittler, die mit traditionellen Händlern zusammenarbeiten, Autokauf ohne Service mit hohen Rabatten

Einen Milliardenmarkt für den Handel mit Neuwagen im Internet sieht eine Studie des Center Automotive Research (CAR) der Universität Duisburg-Essen. Während der Gebrauchtwagenkauf im Netz bereits seit Jahren etabliert ist, gewinnt der Online-Handel mit Neuwagen gerade erst an Bedeutung. Internet-Vermittler, die mit traditionellen Autohändlern zusammenarbeiten, bieten dabei "Autokauf ohne Service und deshalb mit hohen Rabatten", sagte CAR-Direktor Professor Ferdinand Dudenhöffer am Freitag in Duisburg.

#### Auto individuell zusammenstellen

Auf den Internetseiten der Vermittler können die Kunden sich ihr Auto individuell zusammenstellen und bekommen dafür ohne feilschen zu müssen durchschnittlich 15 Prozent Rabatt auf gängige Modelle wie VW Golf oder Audi A3. Per Telefon gibt der Kunde seine Bestellung auf und bekommt dann eine Bestätigung vom Vermittler. Anschließend bestellt und bezahlt der Käufer das Auto beim Händler. Der Vermittler erhält eine Provision vom Händler. Abholen muss der Kunde den Wagen bei dem Autohaus vor Ort, "das allerdings auch mal 100 Kilometer entfernt sein kann", sagte Dudenhöffer.

#### Kein Probefahren

Probefahrten sind vor dem Online-Kauf aber nicht möglich. Auch seinen alten Gebrauchtwagen kann der Kunde beim Vermittler nicht in Zahlung geben. Ansonsten gelten laut Dudenhöffer dieselben Bedingungen wie beim traditionellen Autokauf, zum Beispiel in Hinsicht auf Garantien und Fahrzeugfinanzierung. (APA)

## Studie

### Milliardenmarkt für Neuwagenhandel im Netz

**Einen Milliardenmarkt für den Handel mit Neuwagen im Internet sieht eine Studie des Center Automotive Research (CAR) der Universität Duisburg-Essen.**

Duisburg (dpa) - Einen Milliardenmarkt für den Handel mit Neuwagen im Internet sieht eine Studie des Center Automotive Research (CAR) der Universität Duisburg-Essen.

Während der Gebrauchtwagenkauf im Netz bereits seit Jahren etabliert ist, gewinnt der Online-Handel mit Neuwagen gerade erst an Bedeutung.

Internet-Vermittler, die mit traditionellen Autohändlern zusammenarbeiten, bieten dabei «Autokauf ohne Service und deshalb mit hohen Rabatten», sagte CAR-Direktor Professor Ferdinand Dudenhöffer am Freitag in Duisburg.

Auf den Internetseiten der Vermittler können die Kunden sich ihr Auto individuell zusammenstellen und bekommen dafür ohne feilschen zu müssen durchschnittlich 15 Prozent Rabatt auf gängige Modelle wie VW Golf oder Audi A 3. Per Telefon gibt der Kunde seine Bestellung auf und bekommt dann eine Bestätigung vom Vermittler.

Anschließend bestellt und bezahlt der Käufer das Auto beim Händler. Der Vermittler erhält eine Provision vom Händler. Abholen muss der Kunde den Wagen bei dem Autohaus vor Ort, «das allerdings auch mal 100 Kilometer entfernt sein kann», sagte Dudenhöffer.

Probefahrten sind vor dem Online-Kauf aber nicht möglich. Auch seinen alten Gebrauchtwagen kann der Kunde beim Vermittler nicht in Zahlung geben. Ansonsten gelten laut Dudenhöffer dieselben Bedingungen wie beim traditionellen Autokauf, zum Beispiel in Hinblick auf Garantien und Fahrzeugfinanzierung.

Eine Online-Befragung von 500 potenziellen Autokäufern durch das Duisburger Autoinstitut habe ergeben, dass eine überwiegende Mehrheit sich vorstellen könnte, ihren nächsten Neuwagen im Internet zu kaufen. Vor allem die hohen Rabatte gäben dafür Ausschlag. Daher rechnet der Auto-Professor mittelfristig mit einem Umsatzpotenzial von acht Milliarden Euro für den neuen Markt im Internet.

DPA

## Studie: Milliardenmarkt für Neuwagenhandel im Netz

Einen Milliardenmarkt für den Handel mit Neuwagen im Internet sieht eine Studie des Center Automotive Research (CAR) der Universität Duisburg-Essen. Während der Gebrauchtwagenkauf im Netz bereits seit Jahren etabliert ist, gewinnt der Online-Handel mit Neuwagen gerade erst an Bedeutung. Internet-Vermittler, die mit traditionellen Autohändlern zusammenarbeiten, bieten dabei "Autokauf ohne Service und deshalb mit hohen Rabatten", sagte CAR-Direktor Professor Ferdinand Dudenhöffer am Freitag in Duisburg.

Auf den Internetseiten der Vermittler können die Kunden sich ihr Auto individuell zusammenstellen und bekommen dafür ohne feilschen zu müssen durchschnittlich 15 Prozent Rabatt auf gängige Modelle wie Volkswagen Golf oder Audi A 3. Per Telefon gibt der Kunde seine Bestellung auf und bekommt dann eine Bestätigung vom Vermittler. Anschließend bestellt und bezahlt der Käufer das Auto beim Händler. Der Vermittler erhält eine Provision vom Händler. Abholen muss der Kunde den Wagen bei dem Autohaus vor Ort, "das allerdings auch mal 100 Kilometer entfernt sein kann", sagte Dudenhöffer.

Probefahrten sind vor dem Online-Kauf aber nicht möglich. Auch seinen alten Gebrauchtwagen kann der Kunde beim Vermittler nicht in Zahlung geben. Ansonsten gelten laut Dudenhöffer dieselben Bedingungen wie beim traditionellen Autokauf, zum Beispiel in Hinsicht auf Garantien und Fahrzeugfinanzierung.

Eine Online-Befragung von 500 potenziellen Autokäufern durch das Duisburger Autoinstitut habe ergeben, dass eine überwiegende Mehrheit sich vorstellen könnte, ihren nächsten Neuwagen im Internet zu kaufen. Vor allem die hohen Rabatte gäben dafür Ausschlag. Daher rechnet der Auto-Professor mittelfristig mit einem Umsatzpotenzial von acht Milliarden Euro für den neuen Markt im Internet./waj/DP/sk

ISIN DE0007664039



## Studie: Milliardenmarkt für Neuwagenhandel im Netz

DUISBURG (dpa-AFX) - Einen Milliardenmarkt für den Handel mit Neuwagen im Internet sieht eine Studie des Center Automotive Research (CAR) der Universität Duisburg-Essen. Während der Gebrauchtwagenkauf im Netz bereits seit Jahren etabliert ist, gewinnt der Online-Handel mit Neuwagen gerade erst an Bedeutung. Internet-Vermittler, die mit traditionellen Autohändlern zusammenarbeiten, bieten dabei 'Autokauf ohne Service und deshalb mit hohen Rabatten', sagte CAR-Direktor Professor Ferdinand Dudenhöffer am Freitag in Duisburg.

Auf den Internetseiten der Vermittler können die Kunden sich ihr Auto individuell zusammenstellen und bekommen dafür ohne feilschen zu müssen durchschnittlich 15 Prozent Rabatt auf gängige Modelle wie Volkswagen Golf oder Audi A 3. Per Telefon gibt der Kunde seine Bestellung auf und bekommt dann eine Bestätigung vom Vermittler. Anschließend bestellt und bezahlt der Käufer das Auto beim Händler. Der Vermittler erhält eine Provision vom Händler. Abholen muss der Kunde den Wagen bei dem Autohaus vor Ort, 'das allerdings auch mal 100 Kilometer entfernt sein kann', sagte Dudenhöffer.

Probefahrten sind vor dem Online-Kauf aber nicht möglich. Auch seinen alten Gebrauchtwagen kann der Kunde beim Vermittler nicht in Zahlung geben. Ansonsten gelten laut Dudenhöffer dieselben Bedingungen wie beim traditionellen Autokauf, zum Beispiel in Hinsicht auf Garantien und Fahrzeugfinanzierung.

Eine Online-Befragung von 500 potenziellen Autokäufern durch das Duisburger Autoinstitut habe ergeben, dass eine überwiegende Mehrheit sich vorstellen könnte, ihren nächsten Neuwagen im Internet zu kaufen. Vor allem die hohen Rabatte gäben dafür Ausschlag. Daher rechnet der Auto-Professor mittelfristig mit einem Umsatzpotenzial von acht Milliarden Euro für den neuen Markt im Internet./waj/DP/sk

**Autor:** dpa-AFX



Auto

## Studie: Milliardenmarkt für Neuwagenhandel im Netz

Einen Milliardenmarkt für den Handel mit Neuwagen im Internet sieht eine Studie des Center Automotive Research (CAR) der Universität Duisburg-Essen.

Während der Gebrauchtwagenkauf im Netz bereits seit Jahren etabliert ist, gewinnt der Online-Handel mit Neuwagen gerade erst an Bedeutung.

Internet-Vermittler, die mit traditionellen Autohändlern zusammenarbeiten, bieten dabei „Autokauf ohne Service und deshalb mit hohen Rabatten“, sagte CAR-Direktor Professor Ferdinand Dudenhöffer am Freitag in Duisburg.

Auf den Internetseiten der Vermittler können die Kunden sich ihr Auto individuell zusammenstellen und bekommen dafür ohne feilschen zu müssen durchschnittlich 15 Prozent Rabatt auf gängige Modelle wie VW Golf oder Audi A 3. Per Telefon gibt der Kunde seine Bestellung auf und bekommt dann eine Bestätigung vom Vermittler.

Anschließend bestellt und bezahlt der Käufer das Auto beim Händler. Der Vermittler erhält eine Provision vom Händler. Abholen muss der Kunde den Wagen bei dem Autohaus vor Ort, „das allerdings auch mal 100 Kilometer entfernt sein kann“, sagte Dudenhöffer.

Probefahrten sind vor dem Online-Kauf aber nicht möglich. Auch seinen alten Gebrauchtwagen kann der Kunde beim Vermittler nicht in Zahlung geben. Ansonsten gelten laut Dudenhöffer dieselben Bedingungen wie beim traditionellen Autokauf, zum Beispiel in Hinsicht auf Garantien und Fahrzeugfinanzierung.

Eine Online-Befragung von 500 potenziellen Autokäufern durch das Duisburger Autoinstitut habe ergeben, dass eine überwiegende Mehrheit sich vorstellen könnte, ihren nächsten Neuwagen im Internet zu kaufen. Vor allem die hohen Rabatte gäben dafür Ausschlag. Daher rechnet der Auto-Professor mittelfristig mit einem Umsatzpotenzial von acht Milliarden Euro für den neuen Markt im Internet.

dpa