



Spotlight-Sessions zum DAT Report 2026

So tickt der Markt

Dr. Martin Endlein

Wissen basiert auf Endverbrauchersicht

GW-Käufer



NW-Käufer



Pkw-Halter

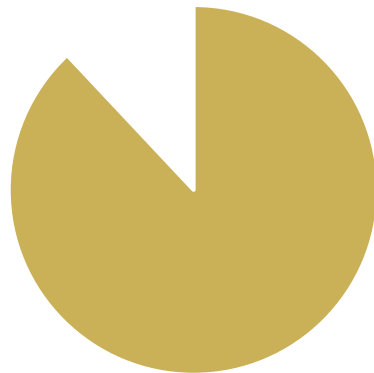


Der Pkw-Bestand

49,6 Mio. davon
Pkw im Bestand



2 Mio.
BEV



88% PRIVAT
43,8 Mio.

Pkw-Halter

Der private Pkw-Halter 2025

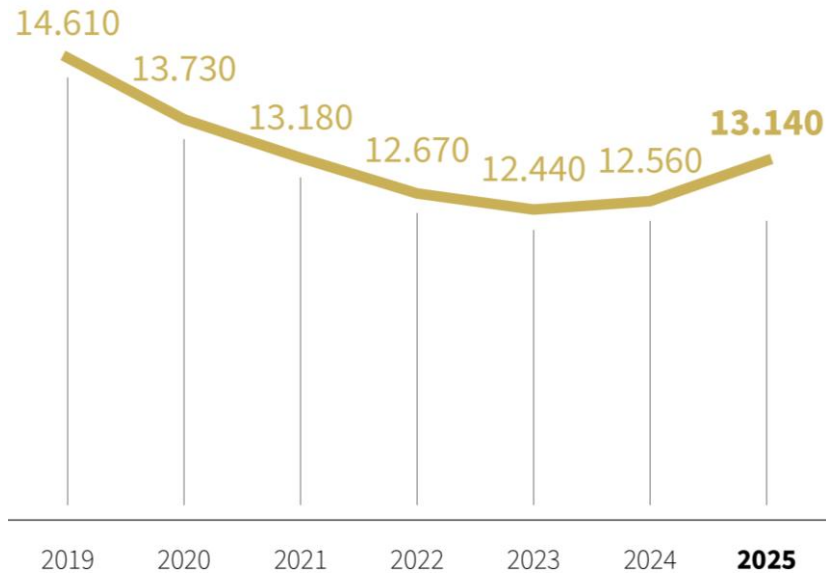
Aktueller Pkw: **9,5** Jahre alt

2015: **7,6** Jahre alt

2005: **6,2** Jahre alt



Jährliche Kilometerlaufleistung



Pkw-Halter



Fünf Basis-Erkenntnisse: Bestand

1. Pkw-Bestand ist fest in Privathand (88%)
2. Pkw-Bestand altert (9,5 Jahre)
3. Pkw werden wieder mehr gefahren (2. Jahr in Folge)
4. Pkw-Bestand besteht zu 4% aus BEV
5. Eigener Pkw für über 80% der Halter notwendig



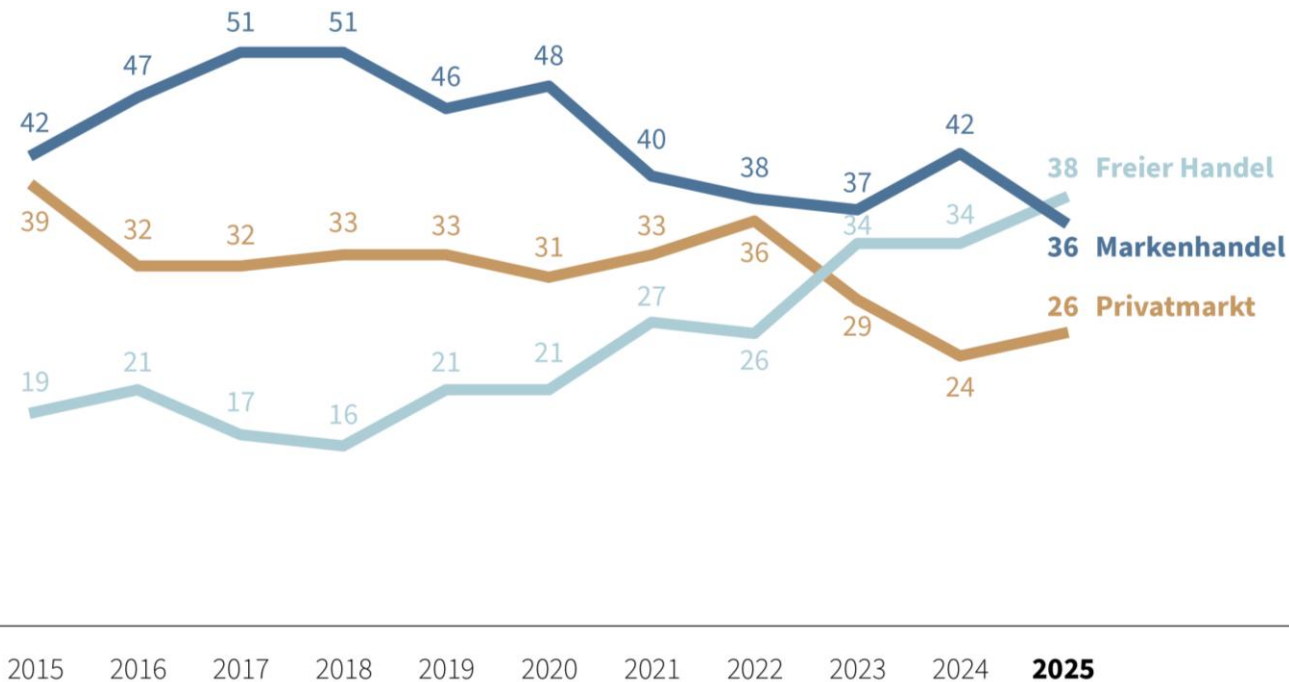
Fünf Basis-Erkenntnisse: Verhalten

1. Gesamtwirtschaftliche Situation schwierig
2. Angst vor hohen Pkw-Unterhaltskosten
3. Viele warten ab, wie sich E-Mobilität entwickelt (76%)
4. Zuhause laden als zentrales Kriterium für BEV (72%)
5. Eigene BEV-Erfahrung gestiegen von 26 auf 30%



Pkw-Käufer

Marktanteile im Gebrauchtwagenengeschäft



Fünf Basis-Erkenntnisse: GW-Kauf

1. Gekauft wird, wenn es wirklich notwendig ist (80%)
2. Gekauft wird nach immer längerer Haltedauer
3. Gekauft wird, was günstig ist (Ø-Preis nicht gestiegen)
4. Gekauft werden mehr ältere GW beim freien Handel
5. Gekauft wird, weil sich die Lebenssituation ändert



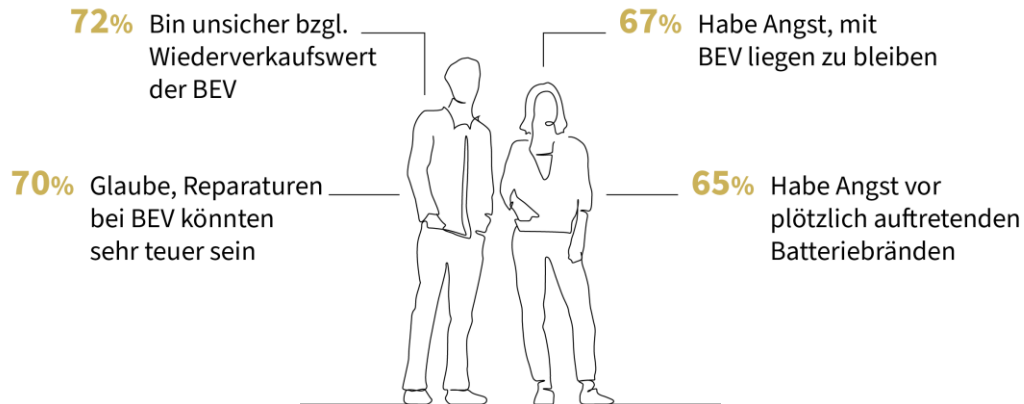
Fünf Basis-Erkenntnisse: NW-Kauf

1. Neuwagenkauf rein online: unter 10%
2. Privatleasinganteil Ø 23%: BEV (45%), PHEV (47%)
3. Gekauft wird, was günstig ist (Ø-Preis leicht gestiegen)
4. Gekauft werden v. a. kleinere und kompakte NW
5. Gekauft wird, weil sich die Lebenssituation ändert



Elektromobilität

Bedenken hinsichtlich BEV 2025



Fünf Basis-Erkenntnisse: E-Mobilität

1. Vorbehalte bei Akku bei 2/3 (liegen bleiben, Brand)
2. Angst vor höheren BEV-Werkstattkosten (72%)
3. Unsicherheit beim BEV-Wiederverkauf (70%)
4. Privates Laden als Haupt-Anschaffungsgrund
5. Zuwendung zu BEV spürbar vorhanden

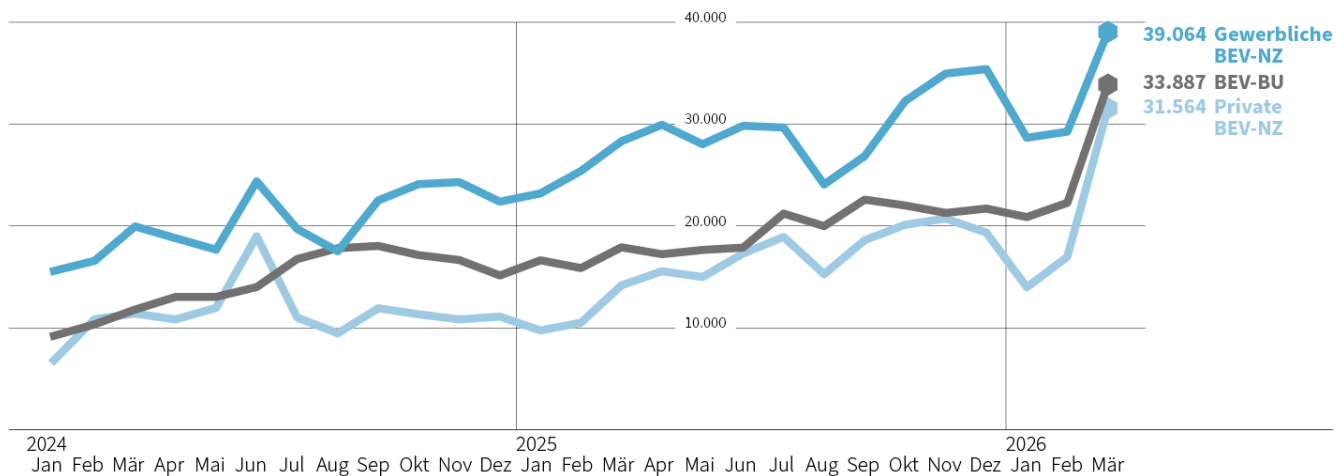


Fünf Basis-Erkenntnisse: E-Mobilität

1. BEV-Marktanteil bei Neuzulassungen: 20%
2. Potenzial: 1/3 denkt über BEV-Anschaffung nach
3. Händler für BEV-Käufer wichtiger geworden
4. Umweltgründe spielen zentrale Rolle (Emissionen)
5. Privat werden mehr gebrauchte als neue BEV gekauft



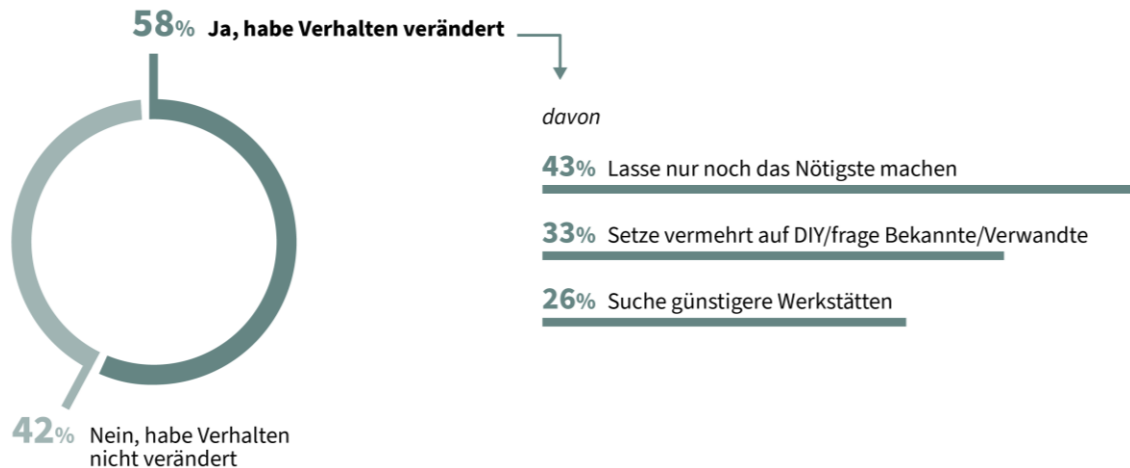
BEV: Neuzulassungen und Besitzumschreibungen



Werkstattkunden

Verändertes Werkstattverhalten 2025

Haben Sie vor dem Hintergrund der gestiegenen Preise in den letzten 2-3 Jahren ihr Werkstattverhalten geändert?



Fünf Basis-Erkenntnisse: Werkstatt

1. Hohe Treue zur Werkstatt bei gleichzeitiger Skepsis
2. Kosten für Wartung und Reparatur deutlich gestiegen
3. Verhaltensänderung wegen der hohen Kosten
4. Je nach Reparatur wird die Werkstatt gewechselt
5. Pro-aktive Ansprache oft Fehlanzeige



Learnings

Fünf Basis-Learnings

1. Stammkunden auf Wechsel ansprechen (Statistik)
2. Ansprache und Abschluss von Zusatzleistungen
3. „Einwandfreier technischer Zustand“ (90%)
4. Die zwei Werkstatttermine pro Jahr nutzen
5. Passt die Sortimentspolitik zur Situation?



DAT Report 2026

Wir sind für Sie da

Team DAT Report

Uta.Heller@dat.de

Martin.Endlein@dat.de

+49 175 587 4675