AVILOO

BATTERY DIAGNOSTICS

AVILOO
WHITEPAPER

REMARKETING GEBRAUCHTER E-AUTOS

Können Batterie-Zertifikate den Verkauf beschleunigen und den Wert steigern?

Die Unsicherheit über den Batteriezustand hemmt den Markt für gebrauchte E-Autos. Unsere Forschung zeigt:
Eine unabhängige Zertifizierung stärkt das Vertrauen, beschleunigt den Verkauf um 36 % und erhöht den Wiederverkaufswert. Dieses Whitepaper liefert Strategien für Händler zur optimalen Nutzung.

INKLUDIERT **MANHEIM EXPRESS** CASE:
SO BESCHLEUNIGT DAS AVILOO-ZERTIFIKAT DEN VERKAUF

AKTIVIERUNG DES GEBRAUCHTWAGEN-MARKTES FÜR ELEKTRO-FAHRZEUGE DURCH UNABHÄNGIGE BATTERIE-ZERTIFIKATE

Executive Summary: Der Markt für gebrauchte Elektrofahrzeuge (EVs) wächst rasant, doch einige zentrale Herausforderungen verhindern sein volles Potenzial. Die größte Unsicherheit besteht hinsichtlich des Batteriezustands, der das Vertrauen der Verbraucher, den Wiederverkaufswert und die gesamte Marktdynamik direkt beeinflusst.

Eine umfassende Studie*) in sechs Ländern (Deutschland, Frankreich, Großbritannien, Schweden, Norwegen und Belgien) liefert überzeugende Daten darüber, wie eine unabhängige Zertifizierung der Antriebsbatterie den Gebrauchtwagenmarkt für EVs transformieren kann. Eine Zertifizierung steigert nicht nur das Käuferinteresse und beschleunigt den Wiederverkauf, sondern baut auch Skepsis ab und macht gebrauchte EVs für eine breitere Käuferschicht attraktiver.

Dieses Whitepaper untersucht aktuelle Marktentwicklungen, die Rolle unabhängiger Batterie-Zertifikate und praxisnahe Strategien für Autohändler, um durch Zertifizierungen höhere Verkaufszahlen und mehr Vertrauen zu erzielen.

EINBLICKE IN DIE PRÄFERENZEN VON VERBRAUCHERN BEIM KAUF VON ELEKTROFAHRZEUGEN (EVS), INSBESONDERE IM HINBLICK AUF DEN MARKT FÜR GEBRAUCHTE EVS

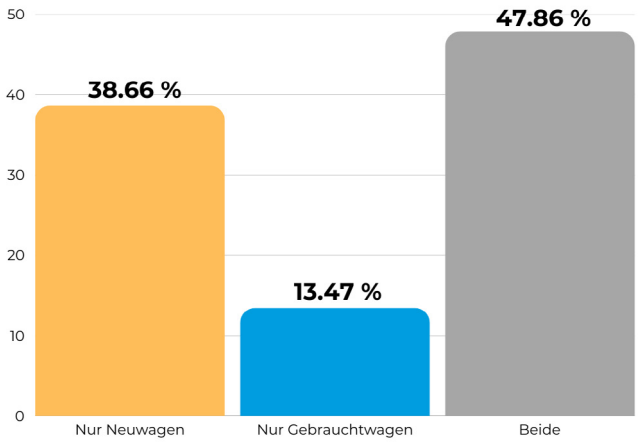
1. Präferenzen für neue vs. gebrauchte Fahrzeuge

- Die orangefarbene Säule (**38,66 %**) stellt Verbraucher dar, die ausschließlich ein neues EV in Betracht ziehen. Diese Gruppe trägt nicht zum Gebrauchtwagenmarkt bei.
- Die blaue Säule (**13,47 %**) stellt Verbraucher dar, die ausschließlich ein gebrauchtes EV in Betracht ziehen – also direkte potenzielle Käufer für den Gebrauchtmarkt.
- Die graue Säule (**47,86 %**) zeigt Verbraucher, die sowohl für neue als auch für gebrauchte EVs offen sind, womit sie potenzielle Kunden für beide Märkte darstellen.

2. Marktpotenzial für gebrauchte EVs

- Der potenzielle Markt für Wiederverkäufer gebrauchter EVs umfasst sowohl die blaue (nur gebrauchte Fahrzeuge) als auch die graue (sowohl neue als auch gebrauchte Fahrzeuge) Gruppe.
- Zusammengenommen (**13,47 %** + **47,86 %**) ergibt sich, dass **61,33 %** der Verbraucher bereit wären, ein gebrauchtes EV zu kaufen.
- Dies zeigt eine bedeutende Marktchance für Händler von gebrauchten EVs.

Hätten Sie eine Präferenz für den Kauf eines Elektroautos?



EV-Präferenz der Verbraucher: Neue vs. gebrauchte E-Fahrzeuge

Wichtige Erkenntnis:
Die Daten zeigen, dass zwar **38,66 %** der Verbraucher ausschließlich neue EVs bevorzugen, jedoch **61,33 %** offen für den Kauf eines gebrauchten EVs sind. Dies deutet auf eine starke Nachfrage nach gebrauchten EVs hin und macht den Gebrauchtwagenmarkt zu einem vielversprechenden Segment für Wiederverkäufer.

*) Internationale AVILOO Remarketing-Studie, im Feld Juni, Juli 2024, Van Westendorp Methode

DEN KÄUFER VON GEBRAUCHTEN EVS VERSTEHEN: „NEUWAGEN-FANS“ ALS VERSTECKTE CHANCE

Viele Käufer wissen, dass Elektrofahrzeuge schneller an Wert verlieren als Benzin- oder Dieselautos, dennoch entscheiden sich viele für einen Neuwagen anstelle eines gebrauchten EVs. Das Verständnis der Kaufmotive und Bedenken ist entscheidend, um das volle Potenzial des Gebrauchtwagenmarktes auszuschöpfen.

1. Verbraucher erkennen die Wertminderung von EVs an, bevorzugen aber trotzdem Neuwagen

- Viele Käufer wissen, dass gebrauchte EVs schneller an Wert verlieren als konventionelle Fahrzeuge.
- Trotz dieses Wissens entscheiden sich viele für neue EVs, was auf ein Vertrauensproblem im Gebrauchtwagenmarkt hinweist.

2. Bedenken hinsichtlich der Batterie verhindern Käufe gebrauchter EVs

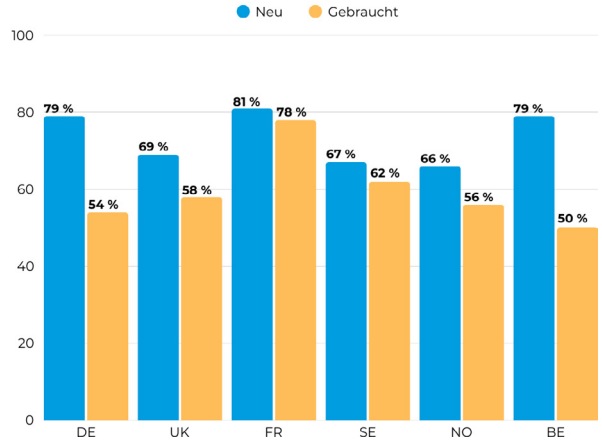
- **45,7 %** der Befragten stimmen „eher zu“, dass Bedenken bezüglich der Batterie sie vom Kauf eines gebrauchten EVs abhalten.
- **32,9 %** stimmen dieser Aussage „voll und ganz“ zu.
- Das wahrgenommene finanzielle Risiko durch mögliche Batterieausfälle hält viele potenzielle Käufer davon ab, gebrauchte EVs in Betracht zu ziehen.

3. Unabhängige Batterie-Zertifizierung erhöht die Akzeptanz gebrauchter EVs

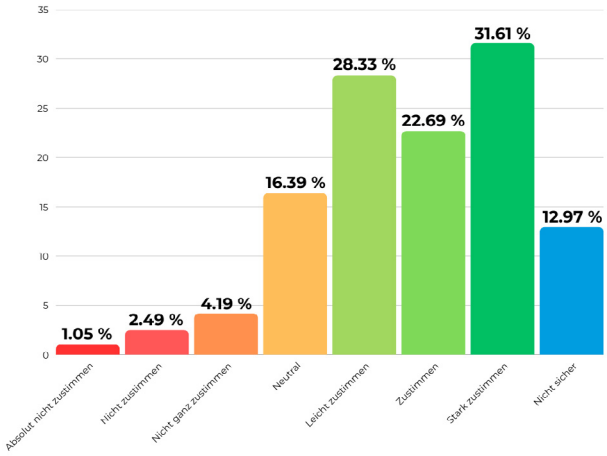
- **57 %** der Verbraucher, die ursprünglich nur Neuwagen bevorzugten, würden ein gebrauchtes EV in Betracht ziehen, wenn eine unabhängige „State of Health“ (SoH)-Zertifizierung vorliegt.
- **39,1 %** stimmen dem „eher zu“, **17,6 %** „voll und ganz“.

Wichtige Erkenntnis:
Gebrauchtwagenhändler sollten gezielt Neuwagen-Käufer ansprechen, indem sie zertifizierte gebrauchte EVs anbieten. Die Batterie-Zertifizierung nimmt Ängste und kann Kaufentscheidungen in Richtung Gebrauchtwagen lenken.

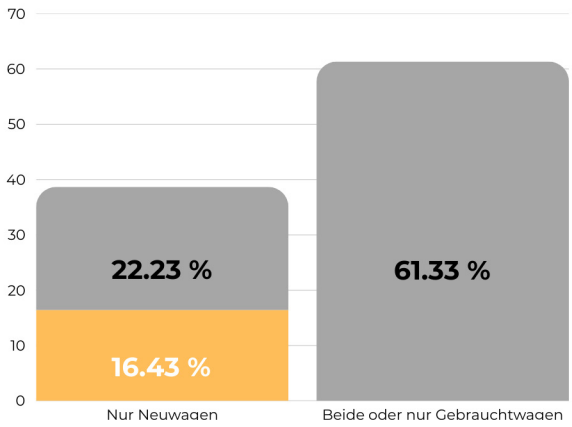
Vereinbarungen über gebrauchte E-Fahrzeuge verlieren schneller an Wert als gebrauchte Verbrennungsfahrzeuge (segmentiert nach Märkten).



Gebrauchte E-Fahrzeuge bergen ein finanzielles Risiko wegen hoher Batteriereparaturkosten.



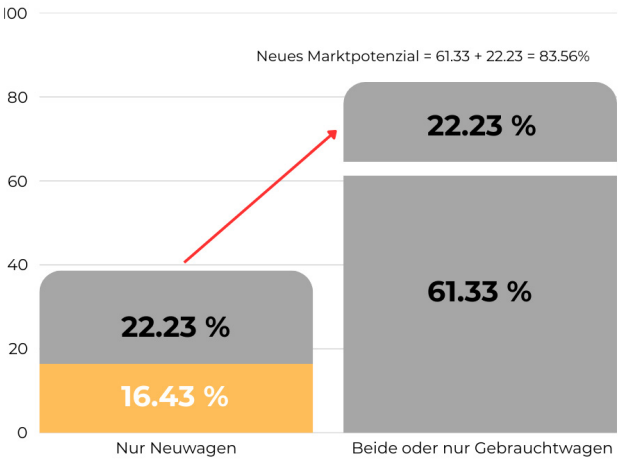
57 % der Käufer neuer E-Autos würden mit einem Batteriezertifikat ein gebrauchtes in Betracht ziehen.



DAS MARKTPOTENZIAL DER BATTERIE-ZERTIFIZIERUNG

1. Batterie-Zertifizierung erhöht das Käuferinteresse

- Der gesamte potenzielle Markt für den Wiederverkauf gebrauchter EVs beträgt **61,33 %**.
- Unter Käufern, die ursprünglich nur Neuwagen bevorzugten, würden **57 %** ein gebrauchtes EV mit Zertifikat in Betracht ziehen.
- Eine zertifizierte Batterie erhöht den Pool potenzieller Käufer von **61 %** auf **83 %**.

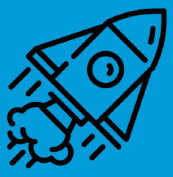


EV-Präferenz der Verbraucher: Neue vs. gebrauchte E-Fahrzeuge - Auswirkung von unabhängigen Zertifikaten

2. Vertrauen und Nachfrage nach Zertifizierung

- **75 %** der Gebrauchtwagenkäufer erwarten ein unabhängiges Batterie-Zertifikat beim Kauf.
- **81 %** der Käufer halten Händler, die ein solches Zertifikat anbieten, für besonders vertrauenswürdig.
- Fahrzeuge mit einem unabhängigen Batterie-Zertifikat verkaufen sich **36 %** schneller.

Wichtige Erkenntnis:
Händler, die unabhängige Batterie-Zertifikate in ihr Angebot integrieren, gewinnen mehr Kunden und verkaufen schneller.



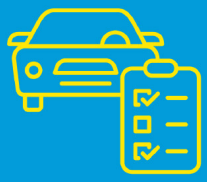
Batterietest-Zertifikate und -Reports erhöhen die Verkaufswahrscheinlichkeit von gebrauchten E-Fahrzeugen um

36 %

Mit einem unabhängigen Batterie-Zertifikat sind Käufer gebrauchter E-Autos bereit, mindestens

€ 550 – 1,100

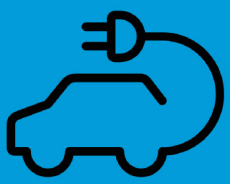
mehr zu bezahlen.



Viele EV-Kunden sind Neuwagenkäufer.

57 %

von ihnen würden aber mit unabhängigen Batteriediagnose-Reports auch einen Gebrauchten in Betracht ziehen.



75 %

der Käufer gebrauchter E-Autos erwarten ein unabhängiges Batterietest-Zertifikat.

Händler, die unabhängige Batterietests anbieten, werden von

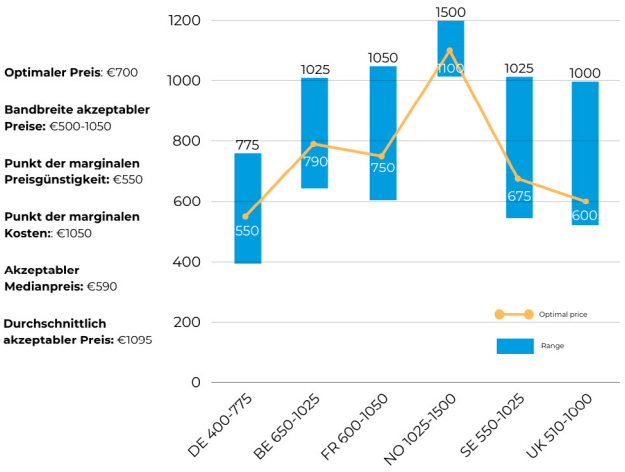
81 %

der Käufer gebrauchter EVs als besonders vertrauenswürdig erachtet.

ZENTRALE BEDENKEN VON KÄUFERN GEBRAUCHTER ELEKTROFAHRZEUGE

- **69 %** der Befragten befürchten hohe Reparaturkosten aufgrund möglicher Batterieausfälle.
- **76 %** sehen ein finanzielles Risiko beim Kauf eines gebrauchten EVs, da die Batterielebensdauer ungewiss ist.
- **64 %** sind der Meinung, dass gebrauchte EVs schneller an Wert verlieren als Benzin- oder Dieselfahrzeuge.
- Käufer sind bereit, **€ 550–1.100** mehr für ein gebrauchtes EV zu zahlen, wenn ein unabhängiges Batterie-Zertifikat vorliegt.

Akzeptierte Preis-Aufschläge für gebrauchte EVs mit unabhängigem Batterie-Zertifikat



Wichtige Erkenntnis:
Unabhängige Batterie-Zertifikate adressieren direkt die wichtigsten Verbraucherbedenken und machen gebrauchte EVs zu einer sichereren und attraktiveren Wahl. Händler sollten diese Vorteile betonen, um mehr Verkäufe abzuschließen.

DIE BEDEUTUNG UNABHÄNGIGER BATTERIE-ZERTIFIKATE

1. Finanzielle Vorteile für Händler von gebrauchten EVs

- Käufer sind bereit, **€ 550–1.100** mehr für ein gebrauchtes EV mit einem unabhängigen Batterie-Zertifikat zu zahlen.
- Zertifizierte Fahrzeuge verkaufen sich **bis zu 36 % schneller** als nicht zertifizierte.
- Transparenz ermöglicht es Wiederverkäufern, **höhere Preise** durchzusetzen.

2. Marktvertrauen durch Zertifikate stärken

- Ein unabhängiges Zertifikat reduziert Skepsis und stärkt das Vertrauen der Käufer.
- **57 % der Neuwagenkäufer** würden ein gebrauchtes EV in Betracht ziehen, wenn ein unabhängiges Batterie-Zertifikat vorliegt.
- Unabhängige Zertifikate könnte **22,23 % der Neuwagenkäufer** in den Gebrauchtwagenmarkt lenken und das Marktpotenzial von **61,33 %** auf **83,56 %** steigern.

3. Bedeutung für Händler und Käufer

- Die meisten Verbraucher bevorzugen den Kauf gebrauchter EVs von Händlern anstelle von Privatverkäufern.
- Händler, die eine unabhängige Batterie-Zertifizierung anbieten, verbessern ihr Markenimage und genießen ein höheres Verbrauchervertrauen.
- Zertifizierung wird als Qualitätsmerkmal und als Zeichen von Kompetenz und Professionalität angesehen.

Wichtige Erkenntnis:
Händler, die Batterie-Zertifizierungen in ihr Verkaufsmodell integrieren, positionieren sich als Branchenführer. Eine Zertifizierung als Standardleistung stärkt das Vertrauen der Kunden und steigert die Rentabilität.

STRATEGISCHE EMPFEHLUNGEN FÜR GEBRAUCHTWAGEN-HÄNDLER

1. Batterie-Zertifikate als Branchenstandard etablieren

- Hersteller und Händler sollten u**nabhängige Batterie-Zertifikate** als festen Bestandteil ihrer EV-Remarketing-Strategie integrieren.
- Zertifizierungsprogramme sollten über verschiedene Märkte hinweg standardisiert werden, um Einheitlichkeit und Zuverlässigkeit zu gewährleisten.

2. Verbraucheraufklärung über Batteriezustand

- Aufklärungskampagnen sollten Kunden über die **Bedeutung und Auswirkungen des „State of Health" (SoH)** informieren.
- **Transparente Berichte** über den Batteriezustand sollten in Gebrauchtwagen-Anzeigen enthalten sein.

3. Optimierung der Preisstrategien für Zertifizierungsdienste

- Unterschiedliche **Zertifizierungsstufen** für verschiedene Käufertypen anbieten – von budgetbewussten Käufern bis hin zu Premium-Kunden.
- **Preismodelle** sollten sich an der Zahlungsbereitschaft der Verbraucher orientieren, um eine breite Akzeptanz zu gewährleisten.

4. Händler-Reputation durch Zertifizierung verbessern

- Händler sollten Batterie-Zertifizierung als **Vertrauenssignal** nutzen, um sich in einem wettbewerbsintensiven Markt abzuheben.
- **Partnerschaften mit anerkannten Zertifizierungsstellen** können die Glaubwürdigkeit weiter steigern.

Wichtige Erkenntnis:
Batterie-Zertifizierung ist nicht nur ein zusätzliches Angebot, sondern ein **entscheidender Wettbewerbsvorteil**. Händler, die sie in ihr Geschäftsmodell integrieren, profitieren von **höheren Verkaufszahlen, größerer Kundenloyalität und besseren Wiederverkaufswerten.**

Fazit
Das Wachstum des Gebrauchtwagenmarktes für EVs hängt davon ab, zentrale Verbraucherbedenken zu lösen – insbesondere **Batteriezustand, Wertverlust und technologische Unsicherheiten.**

Unabhängige Batterie-Zertifizierung erweist sich als **Schlüsselfaktor**, um das Vertrauen der Verbraucher zu stärken, Wiederverkaufswerte zu steigern und den Käuferkreis zu erweitern.

Händler, die **transparente Zertifizierungsprozesse** implementieren, positionieren sich als **Marktführer**, erhöhen ihre Umsätze und tragen zur Etablierung eines florierenden **Sekundärmarktes für EVs** bei.

Erkenntnis:
Die Zukunft des Gebrauchtwagenmarktes für Elektrofahrzeuge liegt in der unabhängigen Batterie-Zertifizierung – sie schafft Vertrauen, steigert die Verkaufszahlen und sichert langfristigen Erfolg.

MANHEIM EXPRESS: REALE MARKTDATEN ZUR WIRKUNG DER AVILOO-ZERTIFIZIERUNG

Die Herausforderung: Mehr Transparenz in der EV-Auktion

Manheim Express, einer der führenden europäischen Auktionsanbieter, stand vor der Herausforderung, **mehr Transparenz im Gebrauchtwagenmarkt für EVs** zu schaffen. Unklarheiten über den Batteriezustand beeinflussten sowohl das **Bieterverhalten** als auch die **endgültigen Verkaufspreise**. Um dieses Problemzu lösen, integrierte Manheim Express im Frühjahr 2024 eine unabhängige Batteriezertifizierung von **AVILOO Battery Diagnostics**.

Die AVILOO-Lösung: Unabhängig und datenbasiert

Manheim Express führte den **AVILOO Batterie-Performance-Report** ein, der folgende Analysen umfasst:

Reichweitenanalyse – Vergleich der realen Reichweite mit WLTP-Werten für mehr Transparenz.
Degradationsüberwachung – Messung des SoH-Verfalls pro 100 Ladezyklen.
Nahtlose Integration – Vereinfachte Batterieprüfung im Auktionsprozess.

Messbare Wirkung: Vertrauen steigert Verkäufe

Nach **9 Monaten** Implementierung analysierte Manheim Express die Leistung zertifizierter Fahrzeuge:

+29.3 % more bids per vehicle
+22.4 % more bidders
+33.4 % higher sales rate

Diese Ergebnisse bestätigen, dass Batterietransparenz das Engagement der Käufer erhöht, was zu mehr Wettbewerb und höheren Abschlusspreisen führt.

Die wichtigsten Vorteile der AVILOO-Zertifizierung für Händler & Auktionen

Verlässliche Batterieanalyse – Unabhängige Überprüfung von Degradation und Lebensdauer.
Nahtlose Integration – Plug-and-Play-Lösung für bestehende Prozesse.
Nachweislicher Markteffekt – Schnellere Verkäufe, mehr Gebote, höheres Käufervertrauen.

Warum Batterie-Transparenz ein Wettbewerbsvorteil ist

Unsicherheit über den Batteriezustand ist eines der größten Hindernisse beim Verkauf gebrauchter EVs. Selbst wenn Batterien in gutem Zustand sind, zögern Käufer ohne unabhängige Bestätigung. Eine defekte Batterie kann hohe Reparaturkosten verursachen – deshalb ist eine **vertrauensbildende Zertifizierung unerlässlich.** Durch die Bereitstellung einer **unabhängigen Überprüfung** eliminiert AVILOO das wahrgenommene Risiko, erhöht das Vertrauen der Käufer und führt zu:

- → **Mehr Wettbewerb**
- → **Höheren Geboten**
- → **Schnelleren Verkaufsabschlüssen**

AVILOO

BATTERY DIAGNOSTICS

AVILOO GmbH
IZ NÖ-Süd, Straße 16, Objekt 69/5
2355 Wiener Neudorf, Austria
AT +43 2236 514 010
DE +49 89 3801 2609
CH +41 61 588 17 95
business.info@aviloo.com

© Copyright 2025
All contents, especially texts, photographs and graphics are protected by copyright. All rights reserved, including reproduction, publication, editing and translation, AVILOO GmbH.

WPRMde2510