

Wer kauft die neue Mercedes-Benz A-Klasse?

Der Verkauf der neuen Mercedes-Benz A-Klasse läuft nun bereits einige Monate. Die Baureihe hebt sich deutlich vom Vorgänger ab. Vielfach wurde spekuliert, wie sich das auf die Käuferschicht auswirkt. Ein halbes Jahr nach der Markteinführung steht fest: Die Kunden sind deutlich jünger als bisher.

Lag die Hauptabnehmergruppe beim Vorgängermodell noch zwischen 65 bis 74 Jahren (27 Prozent der Privatkunden) hat die neue A-Klasse die Käuferschicht um ganze zwei Jahrzehnte verjüngt. 25 Prozent der Kunden sind zwischen 45 und 54 Jahre alt, haben die Analysten von Dataforce ermittelt. Gravierend ist auch der Unterschied der Kunden im Bereich 25 und 34 Jahren. Vorher lag der Anteil gerade einmal bei vier Prozent, wohingegen jetzt elf Prozent aus dieser Altersklasse kommen. Allerdings ist die Veränderung des Durchschnittsalters nicht ganz so gravierend, wie zunächst vermutet. Über alle Altersspannen hinweg ist der Durchschnittskunde des neuen Modells etwa 53 Jahre alt, bei dem Vorgänger waren es 59 Jahre. Die A-Klasse kommt auch bei Frauen gut an: Ihr Anteil ist von 27 auf 34 Prozent gestiegen.

Insgesamt kommen 40 Prozent der neuen A-Klasse-Kunden von einer anderen Marke. 21 Prozent der Käufer haben auch vorher eine A-Klasse gefahren. Mit großem Abstand folgen ehemalige C- und die B-Klasse-Fahrer. (ampnet/jri)

Bilder zum Artikel:



mercedes-Benz A-Klasse.