

Neuwagenkauf: Mit Plan statt Bauchgefühl

Der Tüv Nord erklärt, worauf es bei Planung, Probefahrt und Abnahme ankommt.

LÜBECK. Im Herbst ist Hochsaison für den Neuwagenkauf. Viele Hersteller präsentieren neue Modelle, Händler werben mit Sonderaktionen. Wer jetzt den Überblick behält, trifft die bessere Wahl – und hat länger Freude am neuen Fahrzeug. Worauf es beim Kauf eines Fahrzeugs direkt vom Fließband wirklich ankommt, erklärt Nico Kleefeldt, Leiter der Tüv Nord Station Lübeck.

DIE WICHTIGSTEN WEICHEN VOR DEM KAUF

Bevor die Entscheidung für einen Neuwagen fällt, hilft ein ehrlicher Kassensturz. Zum Kaufpreis gehören auch laufende Kosten wie Versicherung, Steuer und Energieverbrauch – sie bestimmen, was das Auto tatsächlich kostet. Beim Antrieb entscheidet der Alltag. Wer überwiegend kurze Strecken fährt und zu Hause oder am Arbeitsplatz laden kann, ist mit einem Elektroauto oft günstiger unterwegs. Aktuell bringt die Regierungskoalition im Bereich der Elektromobilität zudem eine gezielte Förderung für Haushalte mit kleinem und mittlerem Einkommen, die genauen Details stehen dabei aber noch nicht fest. Für Vielfahrer bleibt dagegen der Diesel meist die wirtschaftlichere Wahl. Wer nur gelegentlich fährt, greift am besten zum Benzin. Und ein Hybrid lohnt sich nur, wenn er regelmäßig geladen wird – sonst wird er schnell zum Spritfresser. Auch bei der Ausstattung zählt, was wirklich gebraucht wird. Seit Juli 2024 sind zentrale Assistenzsysteme wie Notbrems- und Spurhalteassistent serienmä-

ßig an Bord. Weitere Extras lassen sich gezielt ergänzen. Viele Hersteller setzen inzwischen auf „Functions on Demand“ – Softwarefunktionen, die sich bei Bedarf aktivieren und später hinzubuchen lassen.

Wie zuverlässig ein Modell im täglichen Gebrauch ist, zeigt der jährliche TÜV-Report. Die Auswertung von mehr als 10 Millionen Hauptuntersuchungen legt Stärken und Schwächen von einer Vielzahl an Fahrzeugmodellen offen. „Im Report wird deutlich, welche Marken und Modelle in der Praxis besonders reparaturanfällig sind“, erklärt Nico Kleefeldt.

DIE PROBEFAHRT: WORAUF ES WIRKLICH ANKOMMT

Der Blick auf Karosserie und Datenblatt allein reicht nicht – erst die Probefahrt zeigt, ob das Wunschauto wirklich zu den eigenen Vorstellungen passt. Eine schriftliche Vereinbarung mit dem Autohaus regelt Versicherung, Haftung und Fahrstrecke. Dann heißt es: testen, was das Auto kann. Unterschiedliche Fahrsituationen helfen bei der späteren Kaufentscheidung – Stadtverkehr, Landstraße und, wenn möglich, auch Autobahn. Entscheidend ist das Zusammenspiel aus Sitzposition, Übersicht und Bedienbarkeit. Wie intuitiv lassen sich Assistenzsysteme, Infotainment und Navigation steuern? Wie reagiert das Fahrwerk auf Unebenheiten, wie präzise lenkt das Auto in Kurven? Auch die Alltags-tauglichkeit spielt eine Rolle: Lässt sich der Kofferraum gut beladen? Finden Kindersitze oder der Hund

bequem Platz? Wer mit Familie oder einer Begleitperson unterwegs ist, bekommt ein ehrlicheres Feedback zu Raumgefühl und Komfort. Bei Elektroautos ist es sinnvoll, auch Ladezugang und Ladezeiten zu prüfen. „Es lohnt sich, verschiedene Modelle Probe zu fahren. Der Vergleich liefert wertvolle Erkenntnisse zu Fahrverhalten, Raumangebot und Qualitätseindruck – da zeigt sich erst, welches Fahrzeug wirklich zum eigenen Alltag passt“, sagt der Stationsleiter.

WELCHE PREISNACHLÄSSE BIETEN AUTOHÄNDLER AN?

Im Verkaufsgespräch zahlt es sich aus, nach Rabatten oder Sonderaktionen zu fragen. Viele Autohäuser haben zumindest kleinere Spielräume, wenn es um den Preis geht – oft auch ohne großes Feilschen.

► **Inzahlungnahme:** Wer den alten Wagen beim gleichen Händler abgibt, bekommt häufig eine höhere Bewertung als auf dem freien Markt.

► **Tageszulassung:** Dabei meldet das Autohaus den Neuwagen kurzzeitig auf sich selbst an und verkauft ihn anschließend mit Preisvorteil weiter.

► **Folgemodelle:** Wenn neue Generationen bereitstehen, wollen Händler ihre Bestände räumen. Interessenten profitieren von günstigeren Preisen, sollten aber den schnelleren Wertverlust einkalkulieren.

► **Sondermodelle:** Zusätzliche Ausstattungspakete werden hier oftmals im Gesamtpreis günstiger gebündelt – ideal, wenn die

Extras ohnehin auf der Wunschliste stehen.

„Viele Käufer unterschätzen, wie flexibel Händler bei Preisnachlässen und Zusatzleistungen sein können“, sagt Kleefeldt. „Wer freundlich, aber gezielt verhandelt, erhält oft mehr, als im ersten Angebot steht.“

ENDSPURT BEIM AUTOKAUF: DIE ABNAHME

Wenn das Wunschauto endlich geliefert ist, folgt der entscheidende Moment: die Fahrzeugübergabe. Jetzt zeigt sich, ob alles wie vereinbart umgesetzt wurde. Nach Mitteilung des Händlers haben Käuferinnen und Käufer 14 Tage Zeit, das Kfz abzuholen und gründlich zu prüfen. „Auch eine kurze Probefahrt ist empfehlenswert“, sagt der Stationsleiter.

„Trotz sorgfältiger Qualitätskontrollen in Werk und Autohaus können kleine Abweichungen vorkommen. Deshalb den Wagen aufmerksam inspizieren: Lack und Karosserie auf Kratzer oder Dellen prüfen, Innenraum und Bedienelemente testen, Reifen und Felgen begutachten. Alle vereinbarten Extras müssen funktionieren – und auch der Kilometerstand gehört kontrolliert.“ Ein sauberer Wagen hilft dabei, mögliche Kratzer und Dellen besser zu erkennen – ebenso wie Fotos von allen Seiten, die idealerweise am Tag der Abnahme entstehen. So lässt sich später eindeutig nachvollziehen, ob ein Schaden bereits beim Händler vorhanden war. Alle Auffälligkeiten kommen direkt ins Übergabeformular. Es dokumentiert den Zustand des Fahrzeugs zum Zeitpunkt der Übergabe und

ist ein wichtiger Nachweis für spätere Unstimmigkeiten. „Eine sorgfältige Abnahme spart im Zweifel viel Ärger“, betont Kleefeldt.

EINFAHREN – MUSS DAS NOCH SEIN?

Moderne Fahrzeuge sind heute präzise gefertigt, müssen sich aber erst einspielen. „Beim Einfahren reiben sich Kolben, Zylinder und Getriebeteile optimal aufeinander ein“, erklärt Kleefeldt. Auf den ersten 1000 bis 3000 Kilometern empfiehlt es sich daher, den Motor nicht dauerhaft mit hohen Drehzahlen zu belasten. Besonders bei kaltem Motor ist Zurückhaltung gefragt. Viele Kurzstrecken sind in dieser Phase ebenfalls ungünstig. Besser ist ein wechselndes Fahrprofil mit sanfter Beschleunigung und gleichmäßigem Tempo.

Herbstwäsche

AutoWaschCentrum

Autowäsche all inclusive

+ Top Edition nur € 18,-

...übrigens, das Saugen ist im Preis inbegriffen...

Kommen Sie einfach vorbei – Ihr Auto hat eine Pflege verdient!

Lübeck, Ziegelstr. 127



S&Z Autowelt Lübeck befindet sich an der Kruppstraße in Lübeck.

Foto: S&Z

Super Sale Deals & Black Weeks bei S & Z

Autohaus an der Kruppstraße bietet Top-Rabatte und Aktionen.

LÜBECK. Süverkrüp & Zankel bedankt sich für den erfolgreichen Start mit der Marke Nissan in Lübeck. Mit Top-Rabatten und Aktionen startet S&Z den Jahresendspurt 2025 im Verkauf und in der Werkstatt.

Bis Weihnachten bietet S&Z die Super Sales Deals, bei denen alle aktuellen Nissan-Bestandsfahrzeuge die besten Konditionen des gesamten Jahres erhalten. „Wir tauschen zusätzlich unsere gesamte Flotte an Dienstwagen und Vorführwagen“, freut sich Klaus Kruse, Leiter der Gruppe, und ergänzt: „Jedes Fahrzeug wurde eiskalt mit dem spitzesten Bleistift, den wir finden konnten, kalkuliert! Das Allerbeste: Für je-

des dieser Fahrzeuge bietet S&Z Top-Konditionen der Hausbank – ob Leasing oder in einer Finanzierung! Sogar ohne Anzahlung. Es ist fast alles möglich!“

BLACK WEEKS FÜR ALLE WERKSTATTKUNDEN

„Damit es in der kalten Jahreszeit zu keinem bösen Erwachen kommt, checkt S&Z Ihren aktuellen Nissan komplett für nur 1,- € (kein Tippfehler!) durch!“, so das Autohaus. Und weiter: „Testen Sie den S&Z Werkstatt-Service und erhalten Sie für Ihren ersten Werkstattbesuch sofort bis zu 100,- € Willkommensprämie – gültig bis Ende Dezember.“

NISSAN-GARANTIE

„Nissan bietet Ihnen ab sofort bis zu 10 Jahre Garantie. Mit jeder Wartung ab dem dritten Jahr verlängern Sie automatisch Ihre aktuelle Neuwagengarantie bei Nissan!“, erklärt Klaus Kruse. „Fragen Sie S&Z nach den genauen Bedingungen und vereinbaren Sie heute noch einen Termin!“

► **S&Z Autowelt Lübeck Werkstatt und Verkauf Kruppstraße 4-6 23560 Lübeck, Tel. 0451 / 589 06 53 Internet: www.SZAutowelt.de**



Nissan Juke
So flexibel, wie Sie es sind!

Jetzt leasen
ab € 149,- mtl!

- Voll-LED-Scheinwerfer
- Rückfahrkamera
- Apple Carplay® und Android Auto™
- Sportsitze

Nissan Juke Acenta 1,0 | 84 kW (114 PS) Schaltgetriebe, Benzin: Energieverbrauch kombiniert: 5,8 (l/100 km); CO₂-Emissionen kombiniert: 131 (g/km); CO₂-Klasse: D
*Nissan Juke F 16B Acenta 1.0 DIG-T (MY24): Fahrzeugpreis: € 21.590. Leasingsonderzahlung € 1.954,-, Laufzeit 48 Monate, 48 Monate à € 149,-, 20.000 km Gesamtlauflistung, Gesamtbetrag inkl. Überführungskosten € 8.452,-, Gesamtbetrag inkl. Leasingsonderzahlung und Überführungskosten € 9.106,-, Ein Angebot von Nissan Financial Services, Geschäftsbereich der RCI Banque S.A. Niederlassung Deutschland, Jagenbergstraße 1, 41468 Neuss. Ein Angebot für Privatkunden. Nur gültig für Leasingverträge bis zum 30.11.25. Abb. zeigt Sonderausstattung.

SÜVERKRÜP & ZANKEL GMBH & CO. KG
Kruppstraße 4 - 6, 23560 Lübeck
Tel.: 0451 / 58906-53, www.SZAutowelt.de
4x in Schleswig-Holstein

