

Es geht voran - und das elektrisch!

75% können sich nach einer aktuellen Studie den Kauf eines Elektroautos vorstellen



Bild: Renault

Die Kaufbereitschaft für Elektrofahrzeuge ist bei Privatkunden vorhanden, mit ihr gehen aber hohe Ansprüche an das emissionsfreie Fahren einher. Das hat jetzt eine Studie des Centers für Automobil-Management (CAMA) der Universität Duisburg-Essen (UDE) ergeben, die im Rahmen eines vom Bundesministerium für Verkehr, Bau und Stadtentwicklung (BMVBS)

geförderten Projekts durchgeführt wurde. Unter Leitung von Professorin Dr. Heike Proff, Inhaberin des Lehrstuhls für Allgemeine Betriebswirtschaftslehre & Internationales Automobilmanagement und Direktorin des CAMA, wurden im ersten Halbjahr 2011 700 zufällig ausgewählte Autofahrer befragt. Das Ergebnis: Den Kauf eines elektrisch betriebenen Fahrzeugs können sich mehr als 75 Prozent der befragten Privatleute vorstellen. Weitere 20 Prozent halten sogar schon aktiv nach Informationen oder geeigneten Modellen Ausschau. Nur fünf Prozent der Befragten lehnen ein Elektroauto vollständig ab.

Kaufbereitschaft und Informationsstand nehmen zu

„Das Elektroauto legt in der Gunst der Käufer immer mehr zu“, sagt Prof. Dr. Proff. „Während noch vor einem Jahr in ähnlichen Vergleichsstudien unseres Centers weniger als die Hälfte der befragten Personen eine Kaufbereitschaft äußerte, liebäugeln heute schon deutlich mehr Autofahrer mit der Anschaffung eines Elektrofahrzeugs“. Die Forscher begründen das wachsende Interesse an Elektrofahrzeugen mit den hohen Benzinpreisen und dem besseren Kenntnisstand der potenziellen Käufer. „Viele Befragungsteilnehmer sind heute über die Ladedauer und Reichweite sehr gut informiert“, ergänzt Thomas Martin Fojcik, wissenschaftlicher Mitarbeiter am CAMA. „Das verringert nicht nur die Unsicherheit, sondern lenkt die Aufmerksamkeit auch mehr auf die möglichen Einsparungspotenziale und andere Vorteile gegenüber konventionellen Fahrzeugen“, so der Wissenschaftler weiter.

Mit der Kaufabsicht kommen die Ansprüche

Die Ergebnisse zeigen auch, welche Eigenschaften ein Elektroauto aus der Sicht potenzieller Käufer erfüllen sollte. Mit einer Reichweite von 280 Kilometern und einer Ladedauer an einer gewöhnlichen Haushaltssteckdose von max. 5 Stunden wären die meisten Privatleute zufrieden. Zwar liegen die Ansprüche der potenziellen Käufer noch weit über den momentanen technischen Möglichkeiten. Dafür wären die Befragten aber auch bereit, mehr als die durchschnittlich ermittelten 25.000 Euro zu bezahlen. „Sollten die Ansprüche der Käufer erfüllt werden, sind sie sogar bereit bis zu 5.000 Euro mehr zu bezahlen“, so Prof. Dr. Proff. „Damit wäre die gegenwärtige Differenz zwischen dem Preis für Elektrofahrzeuge und der durchschnittlichen maximalen Zahlungsbereitschaft halbiert.“

Unterschiede zwischen Regionen und Altersgruppen

Wie die Forscher weiter mitteilten, schwankt die Kaufabsicht und die maximale Zahlungsbereitschaft zwischen Regionen und Altersgruppen. In einkommensstarken Gebieten konnten die Forscher eine hohe Kaufwahrscheinlichkeit verbunden mit einer Zahlungsbereitschaft für aktuelle Elektromodelle von teilweise mehr als 35.000 Euro ermitteln. Auch zwischen einzelnen Altersgruppen sehen die Forscher deutliche Unterschiede. Die Studie zeigt, dass insbesondere Privatpersonen, die älter als 50 Jahre sind, Elektrofahrzeugen sehr aufgeschlossen gegenüber stehen. „Im Vergleich zu jüngeren Personen ist die Generation 50+ bereit, mehr als das 1,3 fache für Elektroautos auf den Tisch zu legen“, so Fojcik weiter. „Die ersten Käufer sind bereits da.“

Um Elektrofahrzeuge endlich auf die Straße zu bringen, sei es nun wichtig, auf der technischen Seite die bereits hohen Anstrengungen noch weiter zu intensivieren, um den Ansprüchen der Kunden gerecht zu werden, sagt Prof. Dr. Proff.

Fazit emobility-web: DRIVING THE FUTURE NOW!

Wir stimmen zu und sind sehr froh um solche positiv-optimistischen Grundaussagen und Ergebnisse. Auch wir erleben täglich ein stark wachsendes Interesse am Thema Elektromobilität. Einwände und Bedenken sind wichtig für Optimierung und Verbesserung. Letztendlich so scheint es, hat der Markt sich aber grundlegend pro Elektromobilität formiert. Die Kunden und Abnehmer treffen schließlich die Wahl und wollen sich nicht mehr vorgeben lassen welches Auto und welche Technik wann kommt, möglich ist und von den Herstellern strategisch "gewünscht" ist. Der Markt beschleunigt sich bereits aus sich heraus, mit hohem E-Drehmoment, sehr stark und sehr dynamisch!

Weitere Informationen: <http://www.cama-automotive.de>