

Studie zur Zahlungsbereitschaft bei Elektroautos - Nicht zu teuer, nicht zu preiswert

19.04.2010

[> nächste Meldung >](#)

Für Elektroautos viel zahlen? Dazu ist der Normalverbraucher nicht bereit, hat jetzt eine Studie des Centers für Automobil-Management (CAMA) der Universität Duisburg-Essen (UDE) ergeben.

Anzeige

Reduzieren Sie Ihre Kosten mit der automatischen Energieeffizienz der neuen Intel® Xeon® 5600er Prozessoren.

Mehr Info > Wiederholen >

ENTDECKEN SIE, WAS INTELLIGENZ LEISTET.

Wir machen morgen möglich.™

Unter Leitung von Professorin Dr. Heike Proff, Inhaberin des Lehrstuhls für Allgemeine Betriebswirtschaftslehre und Internationales Automobilmanagement und CAMA-Direktorin, wurden deutschlandweit insgesamt 387 potenzielle Kunden interviewt.

Google-Anzeigen

C-ZERO von CITROËN

Null Liter Verbrauch, Null Geräusch Null Emission - der Stadt-Stromer!

www.c-zero.citroen.com

Das Resultat: Beim Kauf eines elektrisch betriebenen Fahrzeugs wollen sie höchstens zwischen 10.000 bis 25.000 Euro ausgeben. Proff: „Ab der Obergrenze von 25.000 Euro sinkt die Kaufbereitschaft sehr stark.“ Gegen einen Preis von 15.000 Euro haben jedoch nur die wenigsten künftigen Elektroautokäufer etwas einzuwenden.

Zahlungsbereitschaft deutlich niedriger als Preise am Markt

Damit liegt die maximale Zahlungsbereitschaft durchschnittlich um mehr als 10.000 Euro unter den am Markt vorgesehenen Preisen: „Gerade von den Befragungsteilnehmern, die der Zielgruppe der potenziellen Käufer von Elektrofahrzeugen zuzurechnen sind, hätten wir eine wesentlich höhere Zahlungsbereitschaft für Elektrofahrzeuge erwartet“, ergänzt Thomas Martin Fojcik, der die Studie bearbeitet hat.

...mehr zu:

- > Automobilunternehmen
- > Betriebskostenvorteil
- > Elektroauto
- > Elektrofahrzeug
- > Renditeentwicklung
- > Zahlungsbereitschaft

Wie die Forscher herausfanden, ist die Grundhaltung der Befragten gegenüber den neuen Fahrzeugen jedoch durchweg positiv. Die geringe Zahlungsbereitschaft wird deshalb auf den niedrigen Kenntnisstand und die Unsicherheit der Autofahrer zurückgeführt: So wissen rund 70 Prozent nicht, dass ein normaler Ladevorgang mit Haushaltsstrom mehr als fünf Stunden dauert.

Die Ergebnisse zeigen auch, dass ein niedriger Verkaufspreis unter 10.000 Euro für ein Elektrofahrzeug abgelehnt wird. Auch wenn damit eine fünfstündige Ladedauer, eine Reichweite über 150 Kilometer und ein Betriebskostenvorteil gegenüber herkömmlichen Verbrennungsmotoren von 40 Prozent auf 100 Kilometern verbunden ist. Grund hierfür: Der niedrige Preis lasse auf eine geringe Qualität schließen.

Um die Zahlungsbereitschaft zu erhöhen und Vorurteile abzubauen, sei es daher wichtig, das Wissen der Kunden über die Antriebstechnik zu erhöhen, sagt Professorin Proff.

Elektromobilität als Wachstumsthema

Sie fordert die Autoindustrie zum Umdenken auf: „Die Automobilunternehmen müssen endlich ernsthaft damit beginnen, die neue Technologie zur Serienreife zu bringen, um durch Serienfertigung die Kostenposition und dadurch die Preise der Elektrofahrzeuge zu senken.“ Hierfür sei ein „völlig neues Fahrzeugkonzept“ nötig. Außerdem müsse über finanzielle und nicht-finanzielle staatliche Kaufanreize in der Einführungsphase der Elektroautos nachgedacht werden. Gefragt seien jedoch zunächst die Automobilunternehmen, „für die die Elektromobilität eines der wenigen Wachstumsthemen ist, um die bereits vor der Krise unterdurchschnittliche Renditeentwicklung zu verbessern.“

Kunden rechnen mit kompetenten Lösungen deutscher Firmen

Ein Großteil der Studienteilnehmer steht der Entwicklung von Elektrofahrzeugen optimistisch gegenüber und glaubt, dass Firmen wie VW, Audi, Daimler und BMW in naher Zukunft bedürfnisgerechte Elektroautos bauen werden – eine Chance für die deutschen Automobilhersteller.

Befragt wurden 20- bis 40-Jährige, die durchschnittlich zwischen 2.000 und 4.000