

# Preispolitik

## Elektroautos für Normalverbraucher zu teuer

Mittwoch, 21. April 2010

Selbst neuen Energiekonzepten gegenüber aufgeschlossene deutsche Konsumenten wollen beim Kauf eines elektrisch betriebenen Fahrzeugs höchstens zwischen 10.000 und 25.000 Euro ausgeben. Oberhalb der Preisgrenze von 25.000 Euro lässt die Kaufbereitschaft sehr stark nach. Einen Preis von 15.000 Euro würden die meisten Käufer jedoch durchaus akzeptieren. Weniger als 10.000 Euro erschiene den Konsumenten sogar verdächtig. Das ergab eine aktuelle Studie des [Centers für Automobil-Management \(CAMA\)](#) der [Universität Duisburg-Essen \(UDE\)](#), für die deutschlandweit 387 potenzielle Kunden interviewt wurden.

### **C-ZERO von CITROËN**

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

[www.c-zero.citroen.com](http://www.c-zero.citroen.com)

### **E-Cars verändern die Welt**

Die Zukunft fährt mit Strom. Siemens antwortet auf  
Youtube!

[www.youtube.com/siemens](http://www.youtube.com/siemens)

### **Die neuen Elektroautos**

Elektroautos in Deutschland? Wir berichten  
darüber.

[www.energie-info.net](http://www.energie-info.net)

### **Elektrofahrzeuge, DIVACO**

Neu, Gebrauch, Miete, Service Alle Marken  
Elektro, Diesel, Benzin

[www.DivacoElektroFahrzeuge.de](http://www.DivacoElektroFahrzeuge.de)



Google -Anzeigen

Gegenwärtig liegt damit die maximale Zahlungsbereitschaft – zur Überraschung der Macher der Studie – 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“, bedauert [Thomas Martin Fojcik](#), Mitarbeiter an der Studie.

Dabei ist die Grundhaltung der Befragten gegenüber den neuen Fahrzeugen durchweg positiv. Die geringe Zahlungsbereitschaft führen die Wissenschaftler auf den niedrigen Kenntnisstand und die Unsicherheit der Autofahrer zurück. Deshalb müsse man vor allem das Wissen der Kunden über die Antriebstechnik erhöhen, wolle man die Zahlungsbereitschaft steigern und Vorurteile abbauen, mahnt [Prof. Dr. Heike Proff](#), Inhaberin des Lehrstuhls für Allgemeine Betriebswirtschaftslehre und Internationales Automobilmanagement und Leiterin der Studiengruppe.

Die Ergebnisse zeigen aber auch, dass ein Verkaufspreis unter 10.000 Euro für ein Elektrofahrzeug ebenfalls abgelehnt wird. Grund: Der niedrige Preis suggeriere eine geringe Qualität.

Studienleiterin Heike Proff fordert die Autoindustrie deshalb 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.“

Das sollten sich vor allem die großen deutschen Automobilhersteller zu Herzen nehmen, denn 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. Dieses gute Image und das große Vertrauen der Konsumenten stellt eine einmalige Chance für die einheimischen Hersteller dar.

Für die Studie befragt wurden 20- bis 40-Jährige, die durchschnittlich zwischen 2000 und 4000 Euro verdienen, täglich rund 10 bis 50 Kilometer zurücklegen, im Zentrum einer Stadt mit mehr als 50.000 Einwohnern wohnen und zwischen 2010 bis 2013 den Kauf eines neuen Autos [planen](#).