

Elektroautos: Kaufbereitschaft stoppt bei 25.000 Euro

Zahlungsbereitschaft für Elektroautos untersucht

Für Elektroautos viel zahlen? Dazu ist der Normalverbraucher nicht bereit, wie eine Studie jetzt ergeben hat. Höchstens zwischen 10.000 bis 25.000 Euro würde die Mehrheit für ein Elektroauto ausgeben. Bisher liegen die Preise allerdings um rund 10.000 Euro über diesen Maximalgrenzen.



Blick auf das Innenleben eines japanischen E-Autos

© GFDL 

Noch sind Elektroautos auf unseren Straßen eine Rarität – es fehlt an Serienmodellen und an Käufern. Wie viel Verbraucher theoretisch für ein Elektromodell zahlen würden, das haben jetzt Wissenschaftler des Centers für Automobil-Management (CAMA) der Universität Duisburg-Essen (UDE) untersucht. Befragt wurden deutschlandweit insgesamt 387 potenzielle

Kunden interviewt, alles 20- bis 40-Jährige, die durchschnittlich zwischen 2.000 und 4.000 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.

Höchstens zwischen 10.000 bis 25.000 Euro

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

Grundhaltung positiv

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, dass auch ein niedriger Verkaufspreis unter 10.000 Euro für ein Elektrofahrzeug abgelehnt wird. Selbst wenn damit eine fünfständige Ladedauer, eine Reichweite über 150 Kilometer und ein Betriebskostenvorteil gegenüber herkömmlichen Verbrennungsmotoren von 40 Prozent auf 100 Kilometern verbunden ist. Der 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, so Proff.

Serienreife dringend nötig

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."