

Pressemitteilung

Geringe Zahlungsbereitschaft für Elektrofahrzeuge – aber dennoch eine Chance für deutsche Automobilunternehmen

Ergebnisse einer Untersuchung zur Zahlungsbereitschaft für Elektrofahrzeuge durch das Center für Automobil-Management (CAMA) an der Universität Duisburg-Essen

Autokäufer in Deutschland sind gegenwärtig nicht bereit, Preise über 25.000 EUR für rein elektrisch betriebene Fahrzeuge (Elektrofahrzeuge) zu zahlen. Dies ist das Ergebnis einer Untersuchung des Centers für Automobil-Management (CAMA) an der Universität Duisburg-Essen, die im Frühjahr 2010 durchgeführt wurde. Gemäß der CAMA-Studie würden potenzielle Käufer der Zielgruppe der heute 20 bis 40-jährigen im Moment zwischen 10.000 und 25.000 EUR für ein Elektrofahrzeug ausgeben.

Für die CAMA-Studie wurden deutschlandweit 387 potenzielle Käufer von Elektrofahrzeugen online-basiert befragt und 25 vertiefende Kurzinterviews geführt. Die Befragten gehörten zur Zielgruppe der 20 bis 40-jährigen mit einem durchschnittlichen monatlichen Bruttoeinkommen zwischen 2.000 und 4.000 EUR, die am Tag eine Fahrstrecke von durchschnittlich 10 bis 50 km zurücklegen, im Zentrum einer Stadt mit mehr als 50.000 Einwohnern wohnen und für die Jahre 2010 bis 2013 die Anschaffung eines neuen Fahrzeugs planen.

Bei den Befragungsteilnehmern konnte für ein Elektrofahrzeug mit einer Reichweite von 150 Kilometern, einer Ladedauer über Haushaltsstrom von 5 Stunden und einem Betriebskostenvorteil gegenüber einem herkömmlichen Fahrzeug mit Verbrennungsmotor von annähernd 40 Prozent auf 100 Kilometern eine Preisobergrenze bei rund 25.000 EUR festgestellt werden. Ab diesem Anschaffungspreis sank die Kaufbereitschaft sehr stark. Ein Preis unter 10.000 EUR wurde von den Befragungsteilnehmern ebenfalls abgelehnt, da er auf eine geringe Qualität schließen lässt. Der geringste "Kaufwiderstand" der Befragungsteilnehmer konnte bei einem Preis von ca. 15.000 EUR festgestellt werden. Bei diesem Preis lehnten die wenigsten Befragten den Kauf eines Elektrofahrzeugs ab.

Die maximale Zahlungsbereitschaft der befragten Personen für ein Elektrofahrzeug lag damit um mehr als 10.000 EUR unter den Preisen, zu denen solche Fahrzeuge künftig angeboten werden sollen: für etwa 34.000 EUR möchte Mitsubishi den i-MiEV verkaufen, Peugeot den iOn für ca. 36.000 EUR. „Gerade von den Befragungsteilnehmern, die der Zielgruppe der potenziellen Käufer von Elektrofahrzeugen zuzurechnen sind, hätten wir eine wesentlich höhere Zahlungsbereitschaft für Elektrofahrzeuge erhofft“, kommentiert Professorin Dr. Heike Proff, Inhaberin des Lehrstuhls für Allgemeine Betriebswirtschaftslehre & Internationales Automobilmanagement und Direktorin des Centers für Automobil-Management an der Universi-

tät Duisburg-Essen, die Ergebnisse. „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“, sagte die Professorin weiter. „Dies ist allerdings nur mit einem völlig neuen Fahrzeugkonzept möglich, nicht mit dem Einbau teurerer Zusatzkomponenten in die ohnehin schon teuren herkömmlichen Fahrzeuge. Sicherlich muss auch über finanzielle und nicht-finanzielle staatliche Kaufanreize in der Einführungsphase der Elektrofahrzeuge nachgedacht werden. Zuerst sind aber die Automobilunternehmen selbst gefragt, für die die Elektromobilität eines der wenigen Wachstumsthemen ist, das helfen kann, die schon vor der aktuellen Absatzkrise schlechte Kapitalmarktbeurteilung zu verbessern.“

„Obwohl die Grundhaltung der Befragungsteilnehmer gegenüber Elektrofahrzeugen durchweg positiv ist, führen insbesondere der noch geringe Kenntnisstand und die Unsicherheit vieler Autokäufer über die Möglichkeiten, aber auch die Grenzen elektrisch betriebener Fahrzeuge zu der aktuell geringen Zahlungsbereitschaft“, ergänzt Thomas Martin Fojcik, wissenschaftlicher Mitarbeiter am Lehrstuhl für Allgemeine Betriebswirtschaftslehre & Internationales Automobilmanagement und Bearbeiter der Untersuchung zur Zahlungsbereitschaft für Elektrofahrzeuge am Center für Automobil-Management in Duisburg. So glauben mehr als 50 Prozent der Befragungsteilnehmer, dass reine Elektrofahrzeuge gegenwärtig bereits Strecken von mehr als 200 Kilometern ohne wiederholtes Aufladen zurücklegen können. 70 Prozent der Befragten unterstellen zudem fälschlicherweise, dass ein normaler Ladevorgang eines Elektrofahrzeugs mit Haushaltsstrom deutlich weniger als fünf Stunden dauert. Die Befragungsteilnehmer wissen allerdings zu fast 90 Prozent, dass der Preis von Elektrofahrzeugen höher oder sogar deutlich höher liegt, als bei herkömmlichen Fahrzeugen mit Verbrennungsmotor.

„Die Unkenntnis über die Reichweite und Ladedauer der Elektrofahrzeuge und die Wahrnehmung eines relativ hohen Verkaufspreises führen dazu, dass selbst in der Zielgruppe junger und kaufkräftiger Personen die unerwartet geringe Reichweite und lange Ladezeit als negativ empfunden werden und die Zahlungsbereitschaft stark verringern“, sagt Professorin Dr. Heike Proff. „Zur Förderung von Elektrofahrzeugen ist es deshalb auch notwendig, das Wissen der Kunden über die neue Antriebstechnik zu erhöhen. Denn ein Verkaufsgespräch wäre schnell am Ende, wenn ein unwissender Kunde im Autohaus erfahren müsste, dass er seine 500 km entfernten wohnenden Freunde mit dem von ihm gewünschten Elektrofahrzeug nur mit mehreren langen Zwischenstopps besuchen kann und dieses Fahrzeug zudem auch noch viel teurer ist.“

Für den Automobilstandort Deutschland bringt die Untersuchung zur Zahlungsbereitschaft für Elektrofahrzeuge allerdings ein positives Ergebnis: Ein Großteil der befragten Personen traut insbesondere den deutschen Automobilherstellern VW/Audi, Daimler und BMW zu, in naher Zukunft Elektrofahrzeuge zu bauen, die an ihren spezifischen Bedürfnissen orientiert sind. US-amerikanischen und französischen Automobilherstellern sprechen die deutschen Kunden dagegen eine Kompetenz beim Bau von Elektrofahrzeugen weitgehend ab. Eine Chance für deutsche Automobilhersteller.

Weitere Informationen:

www.cama-automotive.de – Thomas Martin Fojcik – Tel.: 0203/379-1115 – thomas.fojcik@uni-due.de