

3.2.2012

Elektroauto-Umfrage: Überraschung nach der Testfahrt

Von Jürgen Pander



Zu geringe Reichweite, zu wenig Ladesäulen, zu teuer - Vorbehalte gegen Elektroautos gibt es viele. Eine neue Studie zeigt: Die meisten verflüchtigen sich, sobald kritische Testpersonen selbst hinter dem Steuer gesessen haben.

Die aktuellen Zahlen des Kraftfahrt-Bundesamts zur Elektromobilität in Deutschland sind ernüchternd. Am 1. Januar waren hierzulande 4541 Elektroautos zugelassen, dazu kamen 47.642 Pkw mit Hybridantrieb. Ein klägliches Resultat wenn man sich vor Augen hält, dass die Bundesregierung Deutschland zum "Leitmarkt für Elektromobilität" machen möchte und bis 2020 eine Million Elektrofahrzeuge zwischen Flensburg und Füssen unterwegs sein sollen.

Problematisch daran ist nicht so sehr das ambitionierte Ziel. Sondern: "Die bisherigen Programme und Maßnahmen zu Förderung der Elektromobilität laufen ins Leere", sagt Ferdinand Dudenhöffer, Professor für Automobilwirtschaft an der Universität Duisburg-Essen. Das jedenfalls sei das Ergebnis einer Praxis-Studie seines Instituts, an der in den vergangenen Monaten 226 repräsentativ ausgewählte Testpersonen teilgenommen haben.

Die Vorgehensweise war simpel: Am Anfang stand eine Befragung: Wie finden die Probanden Elektroautos? Und würden sie sich eins kaufen? Die Reaktionen waren erwartbar skeptisch - kaum jemand äußerte die klare Absicht, sich einen E-Flitzer zuzulegen. Danach dann erhielten die Teilnehmer die Gelegenheit, drei unterschiedliche Elektro-, Range-Extender- oder Hybridmodelle (darunter Smart E, Nissan Leaf, Opel Ampera, Toyota Prius Plug-In-Hybrid) ausgiebig zu fahren. Unter anderem auf der Autobahn. Auch der Ladevorgang war Bestandteil des Praxisversuchs. Zum Abschluss wurde die Befragung zu den Kaufabsichten wiederholt.

Und siehe da: Insgesamt 38 Prozent der Testpersonen bekundeten nach dem Kennenlernen der elektrisch angetriebenen Autos eine Kaufabsicht für ein solches Fahrzeug. Abgefragt wurden unter anderem auch, wie groß die Reichweite eines strombetriebenen Pkw sein müsse und welcher Aufpreis gegenüber einem konventionell angetriebenen Auto maximal akzeptiert werde. Auch dabei zeigte sich, dass die Kaufinteressenten durchaus bereit wären, Aufschläge von mehreren tausend Euro zu bezahlen. Allerdings zeigte sich ebenso deutlich, dass die aktuellen Preise des Elektro-Kleinwagens Mitsubishi i-MiEV (34.990 Euro) oder des Opel Ampera (48.200 Euro) deutlich über dem von den Teilnehmern als annehmbar beurteilten Niveau liegen.

Mit Elektroautos ist es wie mit dem iPhone

Im Resümee der Studie schreibt Dudenhöffer, dass offenbar die Reichweite "nicht das entscheidende Thema" bei Elektroautos ist. Auch die noch mangelhafte Ladeinfrastruktur sei kein ausschlaggebendes Kriterium für die zögerliche Verbreitung von Elektroautos. "Die Nachfrage schafft sich ihre Ladeinfrastruktur", sagt Dudenhöffer. Der entscheidende Punkt, eine Nachfrage überhaupt anzukurbeln, sei vielmehr das Produkt selbst.

Dudenhöffer verdeutlicht das mit einem Vergleich: Hätte man 2006 Mobiltelefonnutzer gefragt, ob sie sich vorstellen könnten, ein Handy für mehr als 500 Euro zu kaufen, wäre die Antwort klar gewesen. Nie im Leben. Handys wurden damals zu Preisen ab 50 Euro verkauft. Im Jahr 2007 jedoch stellte Apple das iPhone vor, und über Nacht waren die Ergebnisse der Standard-Marktforschung Makulatur; bis Ende 2011 hat Apple mehr als 146 Millionen iPhone-Geräte verkauft. Immer wieder werde, so Dudenhöffer, die Nachfrage bei Technologiesprung-Produkten falsch eingeschätzt.

Der Schlüssel zur Elektromobilität sei die Neugierde der Autofahrer, weshalb es Möglichkeiten geben müsse, Autofahrer unverbindlich und unkompliziert mit der neuen Technik vertraut zu machen. Dudenhöffers Fazit: "Bei den Maßnahmen zur Förderung der Elektromobilität sollte daher E-Car-Sharing im Mittelpunkt stehen." Denn da könnten die Kunden von Morgen ihre Vorbehalte gegen Elektrofahrzeuge abbauen - ohne sich ein eigenes kaufen zu müssen.