

# Combined Competence

Marktforschungsdienstleister & Softwareanbieter in Einem.

## Presseinformation

Studie „Mobilitäts *TRENDS* 2016“ beleuchtet:  
**„Entscheidung für das Elektroauto“**

Datum: Nürnberg, 8. November 2016

Verantwortlich für die Studie:

**Prof. Dr. Andreas Krämer**



**exeo** Strategic Consulting AG  
Wittelsbacherring 24, D-53115 Bonn  
Tel: +49 (0) 178 256 22 41  
Fax: +49 (0) 228 629 78 51  
andreas.kraemer@exeo-consulting.com  
www.exeo-consulting.com

**Johannes Hercher**



**Rogator AG**  
Emmericher Straße 17, D-90411 Nürnberg  
Tel: +49 (0) 911 8100 558  
Fax: +49 (0) 911 8100 570  
j.hercher@rogator.de  
www.rogator.de



## **Elektroauto: Viele sprechen darüber – wenige kaufen es.**

### **Hohe Akzeptanz für Elektroautos und Fördermaßnahmen, aber wenig Absatzeffekt / Renault mit besonders starken Absatzgewinnen in 2016 / Bereitschaft zur Zahlung eines Aufpreises vorhanden, aber nur begrenzt / Preis ist nur eine Nutzungsbarriere für den Kauf eines Elektroautos**

Die Diskussionen um Elektromobilität werden fast täglich durch neue Berichterstattungen entfacht. Jüngstes Thema sind die neuen Rahmenbedingungen der chinesischen Regierung zur Forcierung des Absatzes an Elektrofahrzeugen. Offensichtlich schafft China jetzt Fakten, mit weitreichenden Konsequenzen für die deutsche Autoindustrie. Hierzulande greifen die Maßnahmen zur Förderung des Absatzes an Elektroautos bisher nicht.

„eMobilität hat in der Gesellschaft grundsätzlich eine hohe Akzeptanz, schwierig wird es, wenn es um die Konsequenzen jedes einzelnen geht – in der konkreten Entscheidung für einen Neuwagen spielen Elektroautos bisher keine wichtige Rolle“, betont Prof. Dr. Andreas Krämer als Autor der Studie Mobilitäts *TRENDS* 2016. Die Studie untersucht u.a. potenzielle Neuwagenkäufer und deren Entscheidungsstrukturen im DACH-Gebiet.

## **Die Ergebnisse der Studie im Überblick:**

### **Hohe Akzeptanz für Elektroautos und Fördermaßnahmen, aber wenig Absatzeffekt**

Etwa 50 – 60 % der Verbraucher in der DACH-Region stimmen der Aussage „Ich finde alternative Antriebsformen (Elektro / Hybrid) sinnvoll“ zu, aber nur ein viel kleinerer Teil hat tatsächlich schon einmal überlegt, beim nächsten Pkw-Kauf ein Auto mit Elektroantrieb zu kaufen (22 % in Deutschland, 24 % in Österreich und 30 % in der Schweiz). Noch einmal geringer sind die Anteile bei Personen, die in den nächsten 2 Jahren einen Neuwagenkauf planen. In Deutschland nennen in diesem Neuwagenkäufersegment nur 13 % den Elektromotor als relevante Antriebsart, nur 0,3 % nennen ausschließlich diese Antriebsform (sind also auf den Elektromotor fixiert). Auch vom Diesel-Abgasskandal gehen diesbezüglich kaum Wirkungen aus. Vor diesem Hintergrund ist verständlich, warum die Mitte des Jahres gestartete Elektroauto-Kaufprämie noch nicht für den erhofften Elektromobilitäts-Boom in Deutschland gesorgt hat.

### **Renault mit besonders starken Absatzgewinnen in 2016**

Die ausländischen Anbieter entwickeln sich im deutschen Markt besonders dynamisch. Renault beschert die deutsche Neuwagen-Subventionierung - zwar auf niedrigem Niveau - hohe Zuwächse. So sind per Ende August die Zulassungen der Stromer ZOE, Kangoo Z.E. und Twizy um 114 Prozent auf 2.538 Einheiten (Januar bis August 2015: 1.039 Einheiten) gestiegen. In 2015 belegte noch Konkurrent Kia Soul mit ca. 3.800 Fahrzeugen den Spitzenplatz in der deutschen Zulassungsstatistik. Möglicherweise ist dies auch eine Preisfrage. Beispielsweise bewegt sich der Renault ZOE (43 kW, ca. 210 km Reichweite) mit einem Preis von etwa 22.000 EUR deutlich unterhalb relativ hochpreisiger angebotener Modelle wie z.B. BMW i3, Chevrolet Volt, Mercedes-Benz B 250 e und Nissan E-NV200

EVALIA, die mit mehr Leistung antreten, aber zwischen 35.000 und knapp 40.000 EUR kosten.

### **Bereitschaft zur Zahlung eines Aufpreises vorhanden, aber nur begrenzt**

In Deutschland werden Autos mit reinem elektrischen Antrieb mit 4.000 € und solche mit Hybridantrieb mit 3.000 € einmalig bei der Anschaffung gefördert. Faktisch wirkt dies wie eine Preissenkung für den Neuwagenkäufer. Allerdings liegt der Anschaffungspreis der Elektroautos meist deutlich über einem vergleichbaren Pkw mit konventionellem Antrieb. In Deutschland geben 42 % der Befragten an, dass sie für einen Neuwagen mit Elektroantrieb einen höheren Preis bezahlen würden. Innerhalb dieser Gruppe sehen bei Pkw der Unterklasse 41 % der Käufer die Schmerzgrenze bei bis zu 1.000 EUR Mehrkosten. Der Median (50 % geben einen höheren, 50 % einen geringeren Wert an) liegt bei 2.000 EUR Mehrkosten (Mittelklasse: 2.500 EUR; Oberklasse 3.000 EUR). Um auf Basis dieser Zahlen einen größeren Absatzeffekt zu erzielen, dürften die Anschaffungskosten eines Elektroautos in der Unterklasse nicht mehr als 6.000 EUR höher als bei konventionellem Antrieb liegen (Preisbereitschaft zzgl. Prämie). Der tatsächliche Preisabstand für Elektroautos macht das Problem offensichtlich: So liegt er in der Unterklasse bei ca. 8.000 - 10.000 EUR (Mittelklasse 10.000 - 15.000 Euro). Der höhere Kaufpreis wird zwar im Lauf der Jahre durch die geringeren Antriebskosten amortisiert (Strom ist günstiger als Benzin) – in die Kaufentscheidung geht dies aber bisher kaum ein.

### **Preis ist nur eine Nutzungsbarriere für den Kauf eines Elektroautos**

Demzufolge stellt der Preis einen primären, aber nicht den ausschließlichen Bestimmungsgrund für die Kaufentscheidung dar. Wesentliche Punkte sind hier zusätzlich die offenen Fragen nach der Verfügbarkeit der Energiequelle Strom (Ladestationen, Ladedauer, Reichweite der Fahrzeuge) und nach der langfristigen Perspektive (Nachhaltigkeit, Leistungsfähigkeit der Batterien sowie die Ökobilanz).

„Damit die Elektro-Mobilität einen echten Massenmarkt erreicht, muss für den Kunden das Gesamtpaket passen, nicht nur preislich, sondern auch von der Leistung her (Reichweite, Komfort etc.)“, resümiert Johannes Hercher, Vorstand der Rogator AG.

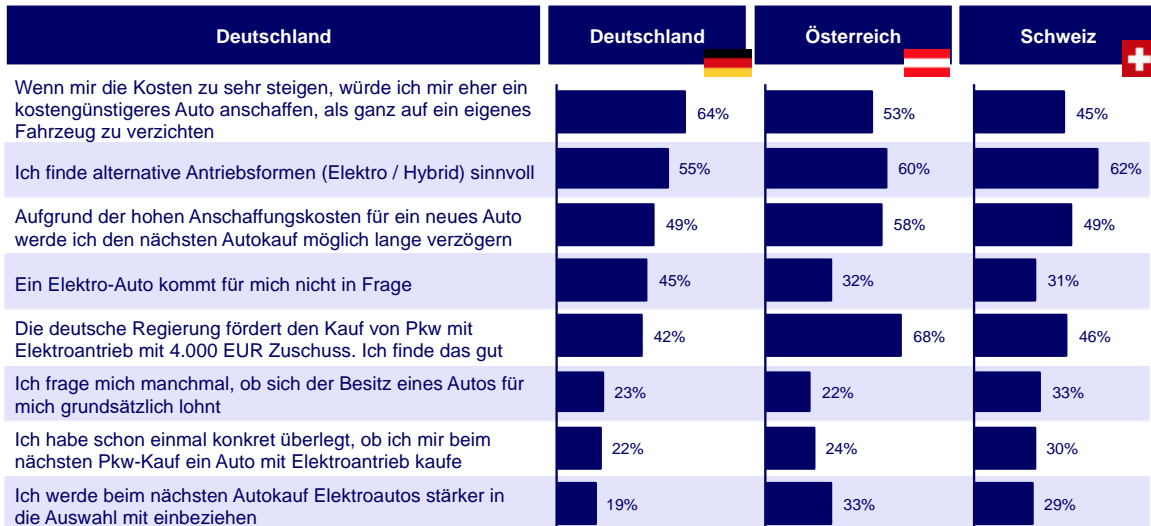
**Hintergrund der Studie:** MobilitätsTRENDS 2016 ist eine Studie zur Ermittlung und Bewertung von Trends im Mobilitätsmarkt. Sie wird jährlich mehrmals in Kooperation von der exeo Strategic Consulting AG und der Rogator AG durchgeführt. Grundlage der Untersuchung ist eine repräsentative Befragung von ca. 4.500 Personen ab 18 Jahren (deutschsprachige Bevölkerung DACH-Gebiet). Kernzielgruppe der Studie sind Personen, die in den letzten 12 Monaten Reisen mit einer Entfernung von mehr als 50 km unternommen haben.



**55 % der deutschen Verbraucher halten alternative Antriebsformen (Elektro / Hybrid) für sinnvoll – Käuferwägung aber nur bei einem Fünftel**

Mobilitäts-  
TRENDS 2016

**Aussagen zum Themen Pkw und Elektro-Antrieb nach Ländern (% top-2 Zustimmung)**



1) Wie bewerten Sie folgenden Aussagen zu den Themen Pkw und Elektro-Antrieb? Skala: 1 = „Trifft voll und ganz zu“ bis 6 = „Trifft überhaupt nicht zu“.  
Quelle: exeo Strategic Consulting AG / Rogator AG

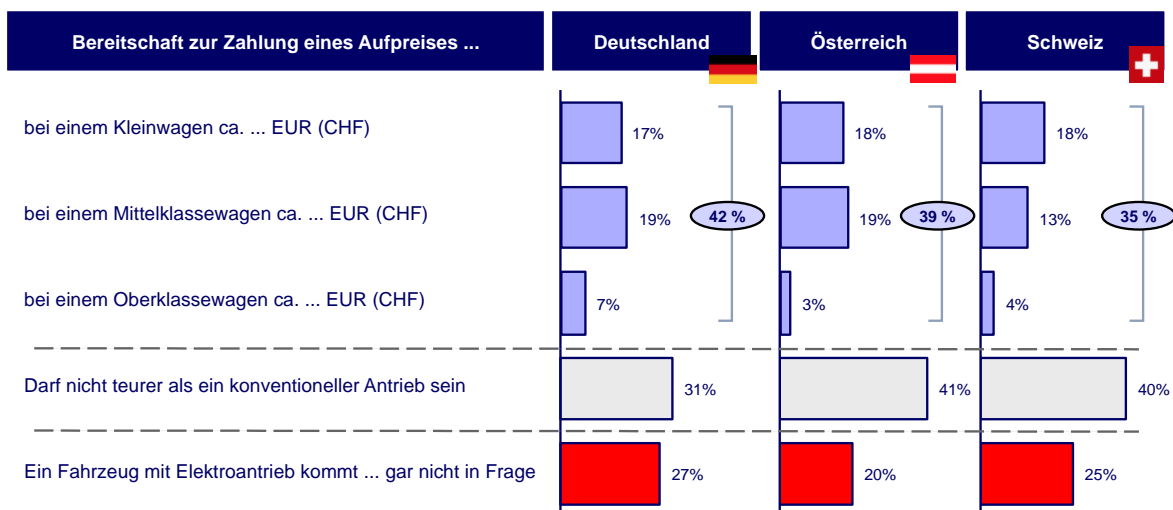


51

**42 % der deutschen Verbraucher sind grundsätzlich bereit, einen Aufpreis für ein Elektroauto zu zahlen**

Mobilitäts-  
TRENDS 2016

**Maximaler Aufpreis für einen Neuwagen mit Elektroantrieb nach Land<sup>1)</sup>**



1) Wie viel teurer dürfte ein Neuwagen mit Elektroantrieb maximal sein, damit dieser für Sie in Frage käme? Bitte suchen Sie sich die für Sie passende Kategorie aus.



Quelle: exeo Strategic Consulting AG / Rogator AG



53