

Pressemitteilung

Fraunhofer-Institut für System- und Innovationsforschung (ISI)

Anne-Catherine Jung

24.05.2012

<http://idw-online.de/de/news479415>

Forschungsergebnisse, Wissenschaftliche Publikationen
Energie, Gesellschaft, Umwelt / Ökologie, Verkehr / Transport
überregional



Erstkäufer von Elektroautos: männlich, zwischen 40 und 50, lebt mit Kindern auf dem Land

Gut ausgebildete Männer zwischen 40 und 50, die gut verdienen, technikaffin sind und in Mehrpersonenhaushalten auf dem Land oder in der Vorstadt leben, sind voraussichtlich die ersten Autokäufer, die sich für ein Elektrofahrzeug entscheiden werden. Das ist das Ergebnis einer aktuellen Studie des Fraunhofer-Instituts für System- und Innovationsforschung ISI und des Instituts für Ressourceneffizienz und Energiestrategien (IREES), die potenzielle private Erstkäufer von Elektrofahrzeugen identifiziert hat.

Deutschlands Industrie und die Bundesregierung haben das Ziel, dass bis 2020 mindestens eine Million Elektrofahrzeuge auf Deutschlands Straßen fahren. Um das zu erreichen, braucht es zielgerichtete und effektive Maßnahmen. Diese sind aber nur möglich, wenn die Zielgruppen klar definiert sind. Die potenziellen ersten Kunden zu identifizieren und zu beschreiben war das Ziel der Studie „Kaufpotenzial für Elektrofahrzeuge bei sogenannten ‚Early Adoptern‘“ des Fraunhofer ISI in Kooperation mit dem IREES. Im Auftrag des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie untersuchte das Forscherteam, welche Privatpersonen mit welchen Eigenschaften die wahrscheinlichsten ersten Käufer von Elektroautos sind.

Laut der Studie bilden Männer zwischen 40 und 50, die technikaffin sind und ein überdurchschnittliches Einkommen beziehen, die wichtigste mögliche erste Käufergruppe. Sie leben auf dem Land oder in kleineren Städten, und zwar vorwiegend in Mehrpersonenhaushalten mit Kindern.

Wirtschaftliche Vorteile durch die geringen Betriebskosten von Elektrofahrzeugen haben für ihre Kaufentscheidung allerdings keine große Bedeutung, da Elektrofahrzeuge derzeit nicht als wirtschaftlich wahrgenommen werden – ihre Anschaffungskosten werden von den meisten potenziellen Käufern als zu hoch angesehen. Für die Akzeptanz eines höheren Anschaffungspreises spielen eine positive Umweltwirkung der Elektrofahrzeuge und der Fahrspaß, welcher besonders durch die bessere Beschleunigung im Vergleich zu konventionellen Fahrzeugen vermutet wird, eine bedeutende Rolle. Die positive Umweltwirkung und das gute Beschleunigungsverhalten der Elektroautos stellen daher Alleinstellungsmerkmale dieser Fahrzeuge dar, die bei den potenziellen „Early Adoptern“ zu einer positiven Kaufentscheidung führen können. Der für diese Alleinstellungsmerkmale akzeptierte Aufpreis liegt allerdings deutlich unter den heutigen Mehrkosten elektrischer im Vergleich zu konventionellen Fahrzeugen.

Da die technikaffinen Männer mit Pkw-Kaufabsicht zwischen 40 und 50 voraussichtlich nicht ausreichen werden, um das Ziel von einer Million Elektro-Pkw zu erreichen, bestimmten die Wissenschaftlerinnen und Wissenschaftler weitere mögliche Käufergruppen: Bedeutsam werden beispielsweise etwas ältere berufstätige Männer über 50, die eine hohe Technikaffinität aufweisen. Allein aufgrund des demographischen Wandels wird das Alter der potenziellen „Early Adopter“ vermutlich ansteigen. Eine mögliche weitere Gruppe sind gutsituierte Personen im Ruhestand. Für sie sind die technischen Aspekte, ihr Umweltbewusstsein sowie der Wunsch, ein besonderes Auto zu fahren, ausschlaggebend. Zudem muss das Elektroauto ihren gehobenen, altersgerechten Komfortansprüchen genügen.

Eine große Gruppe potenzieller „Early Adopter“ bilden außerdem sehr umweltbewusste Menschen, die aber auf ein Auto angewiesen sind. Die Studie zeigt: Je „normaler“ Elektrofahrzeuge im Alltag werden, desto bedeutungsloser wird die Rolle des Technikinteresses als mögliches Kaufmotiv werden. Stattdessen entscheidet die Umweltentlastung, ob gekauft wird oder nicht.

Obwohl die potenziellen „Early Adopter“ ein eher überdurchschnittliches Einkommen haben, ist der derzeitige Preis für Elektroautos – neben der beschränkten Reichweite – eines der größten Hemmnisse für den Kauf eines eigenen Fahrzeugs. Für die weitere Verbreitung von Elektroautos müsste also der Anschaffungspreis weiter sinken, so die Studie des Fraunhofer ISI.

Eine hohe Nutzungsintensität der Fahrzeuge beeinflusst die wirtschaftliche Bewertung. Deshalb empfiehlt das Forscherteam des Fraunhofer ISI, neben den Privatautos auch die Geschäftsfahrzeuge in den Blick zu nehmen, da die gewerblichen Fahrzeughalter derzeit einen sehr großen Anteil der aktuellen Käufer beziehungsweise Nutzer von Elektrofahrzeugen ausmachen. Aufgrund des generell hohen Anteils gewerblicher Käufer an den Pkw-Neuzulassungen sowie der oft besseren Wirtschaftlichkeit von Elektrofahrzeugen durch eine hohe Fahrleistung ist von einer großen Bedeutung dieser Käufergruppe für die Verbreitung der Elektromobilität in den kommenden Jahren auszugehen.

Die Studie „Kaufpotenzial für Elektrofahrzeuge bei sogenannten „Early Adoptern““ kann unter www.isi.fraunhofer.de/isi-de/service/presseinfos/2012/pri12-11.php heruntergeladen werden.

Kontakt:

Anne-Catherine Jung MA

Telefon: +49 721 6809-100

E-Mail: presse@isi.fraunhofer.de

Das Fraunhofer-Institut für System- und Innovationsforschung ISI analysiert Entstehung und Auswirkungen von Innovationen. Wir erforschen die kurz- und langfristigen Entwicklungen von Innovationsprozessen und die gesellschaftlichen Auswirkungen neuer Technologien und Dienstleistungen. Auf dieser Grundlage stellen wir unseren Auftraggebern aus Wirtschaft, Politik und Wissenschaft Handlungsempfehlungen und Perspektiven für wichtige Entscheidungen zur Verfügung. Unsere Expertise liegt in der breiten wissenschaftlichen Kompetenz sowie einem interdisziplinären und systemischen Forschungsansatz.