

04.06.2012

Alternative Antriebe

Finanzielle Anreize entscheiden beim Autokauf

von Reinhart Bünger | Quelle: [Tagesspiegel](#)

Beim Umstieg auf Hybrid- oder gar Elektroautos ist der Preis ausschlaggebend. Zum Umstieg reizen vor allem niedrige Betriebskosten.



Monetäre Anreize sind die stärksten Motivatoren zu einem Umstieg auf alternativ angetriebene Fahrzeuge
 Quelle: dapd

Wenn es um den Umstieg von einem Diesel oder Benziner auf ein Plug-in-Hybridfahrzeug, ein Vollhybridfahrzeug oder ein „reines“ Elektrofahrzeug geht, verhalten sich Autofahrer so wie jeder andere Verbraucher: Der Preis macht die Musik. Das jedenfalls stellt die Hochschule Aalen in ihrer soeben veröffentlichten repräsentativen Marktstudie unter dem Titel „Future Mobility 2012“ fest.

Danach sind monetäre Anreize die stärksten Motivatoren zu einem Umstieg. Ein Elektroauto käme trotz eines Aufpreises von rund 9000 Euro gegenüber Autos mit Benzin- oder Dieselmotor für 89,6 Prozent der Befragten infrage, „wenn die Mehrkosten durch Kaufboni, Steuererleichterungen und niedrigere Betriebskosten ausgeglichen würden“.



Renault Twizy

Mit futuristischem Design und ohne echte Türen kommt der Twizy daher. Der Zweisitzer ist besonders klein und wendig und für den Stadtverkehr konzipiert. Er kann an jeder Haushaltssteckdose aufgeladen werden.

Marke: Renault
 Modell: Twizy Urban
 Grundpreis (inkl. MwSt): ab 7690 Euro, zusätzlich fallen mindestens 50 Euro Batteriemiete pro Monat an
 Reichweite (in km): 100
 Höchstgeschwindigkeit (km/h): 80
 Stromverbrauch (kWh/100km): 6,3

Quelle: dapd

Geringe Kosten fördern die Umstiegsbereitschaft

Wenn die Kosten für das Laden des Elektrofahrzeuges deutlich unter den Kosten für das Betanken eines Autos mit Benzin- oder Dieselmotor lägen, würden sogar über neunzig Prozent der Befragten einen Kauf ernsthaft in Erwägung ziehen. Geringe laufende Kosten fördern die Umstiegsbereitschaft, in jüngeren Jahren spielen sie eine noch größere Rolle, heißt es in der

repräsentativen Studie auf der Grundlage von 1545 gültigen Fragebögen. Neben attraktiven Konditionen bei Fahrzeuganschaffung und -betrieb ist potenziellen Käufern auch die Reichweite wichtig. Wenn diese „deutlich größer als 150 Kilometer“ wäre, würden sich 85,5 Prozent der Befragten für ein Elektrofahrzeug entscheiden. Sagen sie jedenfalls.

WEITERE LINKS ZUM ARTIKEL

ELEKTROAUTOS
Ein bisschen Förderung wagen

KABINETTSBESCHLUSS
Elektroautos zehn Jahre steuerfrei

GRÜNER PIONIER
Endlich bezahlbare E-Autos

Die Weichen für den Umstieg auf Elektrofahrzeuge sind noch nicht gestellt. Noch immer würden sich die meisten Bundesbürger bei einer Neuanschaffung für einen Pkw mit optimiertem Verbrennungsmotor entscheiden. Es folgen – in dieser Reihenfolge – Plug-in-Hybridfahrzeuge, Erdgasfahrzeuge, Vollhybridfahrzeuge, „reine“ Elektrofahrzeuge und schließlich: Brennstoffzellenautos.

Unabhängig vom Technologiekonzept steht in Deutschland im Vergleich mit Leasing- und anderen Modellen der Kauf eines Fahrzeuges an erster Stelle – jüngere Befragte können sich eher ein Elektrofahrzeug in einem Carsharingnetzwerk vorstellen. Noch zieht es der Kunde überdies vor, das Auto in einem Autohaus, nicht von einem Energieunternehmen zu kaufen.

Quelle: [Tagesspiegel](#)

© 2011 Handelsblatt GmbH - ein Unternehmen der Verlagsgruppe Handelsblatt GmbH & Co. KG

[Nutzungsbedingungen](#) [Impressum](#) [Datenschutz](#) [Mediadaten-Online](#) [Mediadaten-Print](#) [Archiv](#) [Kontakt](#)

APP



Die WirtschaftsWoche für das iPad

ANZEIGE



Handelsblatt First für das iPad

ABO- UND LESERSERVICE



Vorteile eines Abonnements nutzen

SHOP



Bücher, Multimedia, Wein, Kunst und vieles mehr

NEWSLETTER



Exklusives für Ihre Mailbox