

Vision Elektroauto:

Der teure Traum vom Stromfahrzeug

Alle reden vom Elektroauto, zu kaufen gibt es allerdings noch kaum einen Stromflitzer. In den nächsten Jahren ändert sich das. Offizielle Preise gibt es noch nicht, doch ohne staatliche Hilfen wird sich niemand die emissionsfreien Wagen leisten können.



Mit dem Ampera liegt Opel im Rennen der Stromflitzer ganz weit vorn
© Hersteller

Das Elektroauto ist in aller Munde, die Kanzlerin träumt sogar schon von einer Million Stromfahrzeugen auf den Straßen. Eine ambitionierte Vision, denn kaufen kann bislang kaum jemand reine Stromfahrzeuge. Das soll sich aber bald ändern, der ADAC hat auf Basis der Hersteller-Ankündigungen einen Fahrplan erstellt.

Was gibt es und wann kommt es?

Bereits auf dem Markt ist der Elektro-Sportwagen Tesla Roadster. Wer ihn gefahren hat, ist begeistert. Kostenpunkt 100.000 Euro. Der Tesla wirkt aber fast günstig neben dem ebenfalls angebotenen

Kleinstwagen Karabag 500 E. Das Fahrzeug basiert auf einem Fiat 500 und soll 42.000 Euro kosten. Die Mehrkosten für den Stromantrieb betragen hier etwa 30.000 Euro im Vergleich zum Benzinmodell. Im Herbst sollen der Kleintransporter Mercedes-Benz Vito und der Kleinwagen Mitsubishi iMiEV hinzukommen. Wenig später bekommt letzterer Gesellschaft von seinen baugleichen Brüdern Peugeot Ion und Citroen C-Zero. Preise sind noch nicht bekannt, sie dürften aber ebenfalls bei rund 40.000 Euro liegen. Mit normalem Triebwerk könnte man für diese Fahrzeuge etwa 15.000 Euro verlangen. Der Aufpreis ist wiederum atemberaubend.

Im Jahr 2011 folgt die nächste Welle. Dann sollen unter anderem die Elektroversionen des Hochdach-Kombi Renault Kangoo und die Kompaktlimousine Renault Fluence zu haben sein. Für Ende 2011 ist auch der Opel Ampera angekündigt, der dank eines bordeigenen Stromgenerators deutlich höhere Reichweiten als normale Elektroautos erreichen soll. Auch hier sind offizielle Preise noch nicht bekannt worden. Aus Andeutungen des Managements wurde ein Preis von 30.000 bis 35.000 Euro für den Ampera geschätzt. Hier läge der geschätzte Stromaufpreis bei nur etwa 10.000 bis 15.000 Euro. Anfang 2012 sollen dann der kompakte Ford Focus EV, die Kleinwagen Smart Fortwo ED, der Hyundai i10 EV und der Toyota FT EVII sowie die sportliche Limousine Tesla S zu haben sein.

Bei allen Fahrzeugen sind die Verkaufspreise unbekannt. Es gilt aber als extrem unwahrscheinlich, dass ein strombetriebenes Fahrzeug, das einem herkömmlichen Fahrzeug entspricht, für unter 20.000 Euro angeboten wird. Nur spezielle Kleinstfahrzeuge könnten es zu diesem Preis geben. In den Preiskategorien von Kompakten und des kleineren B-Segments wird es zunächst kein Angebot geben.

Der Kunde träumt

Auch ohne offizielle Preisliste ist klar, dass ein Interessent mit Mehrkosten von 10.000 bis 20.000 Euro rechnen muss. Die aktuelle Trendstudie der Marktforschung Puls bei 1000 Autokäufern hat ein

grundsätzliches Interesse beim Endkunden für Elektrofahrzeuge festgestellt. 37 Prozent der Befragten sehen beim Stromantrieb die Zukunft der Mobilität. Die Studie weist aber auch auf unrealistische Erwartungen hin. "Die Kunden unterschätzen den Preis für den Einstieg in die emissionsfreie Autozukunft offensichtlich deutlich", sagt Puls Geschäftsführer Konrad Weßner. Sie wären bereit, einen Aufpreis von 2.200 Euro für den Elektroantrieb zu bezahlen. Dieser Aufpreis entspricht in etwa den Mehrkosten für einen Dieselmotor oder eine Gasumrüstung des Fahrzeugs. Auch bei größeren Serien schätzen Experten die tatsächlichen Mehrkosten für den Stromantrieb jedoch auf etwa 10.000 Euro. Außerdem erwarten die Kunden praktisch ebenbürtige Leistungen des Stromers. Der normale Privatkunde wird sich mit einem Elektroauto schwer tun, wenn es nicht massiv subventioniert wird. In Staaten, in denen es Zuschüsse gibt, wird der Großteil der Mehrkosten vom Staat getragen.

Firmenflotten gefragt

Elektroautos mit einem engen Aktionsradius und relativ hohen Kosten eignen sich nach Sicht von Experten zunächst vor allem als Fahrzeuge für Flotten von Unternehmen und Behörden. Damit neue Technologien auf die Straße kommen, ist das Flottengeschäft wichtig. Bei Fahrzeugflotten und Dienstwagen werden die Fahrzeuge nur drei bis vier Jahre lang gefahren. Danach werden sie gebraucht weiterverkauft. Durch diese hohe Taktung bestimmen Flottenmanager im hohen Maße darüber, was als Gebraucher privat gefahren wird. "Flottenfahrzeuge haben einen großen Hebel. Ein Außendienstler fährt im Jahr 40.000 bis 50.000 Kilometer. Wenn man hier etwas für die Umwelt tun kann, hat das auch entsprechende Auswirkungen," sagt Ralf Woik von Arval Deutschland. Arval bietet Full-Service-Leasing für Geschäftskunden. "Arval will mit jetzt Pilotprojekten Erfahrungen bei der Elektromobilität sammeln und von Anfang an mit dabei sein", so Flottenmanager Woik. Eine Leasingfirma wie Arval geht bei Fahrzeugen ins Risiko, insbesondere was die Restwerte der Fahrzeuge angeht. "Nehmen wir einmal an, es käme zu einem technischen Durchbruch bei der Batterietechnik, dann müssten man den Wert der Fahrzeuge im Bestand drastisch nach unten setzen."

Die Akzeptanz bei Firmenkunden stößt im Prinzip auf die gleichen Hindernisse wie bei Privatpersonen. "Wir glauben nicht, dass ein privater Kunde der 16.000 Euro für ein Fahrzeug ausgeben will, plötzlich das Doppelte bezahlt. Auch bei unseren Firmenkunden muss die Rechnung stimmen. Bei Elektrofahrzeugen werden die Kosten für Service und Wartung geringer sein als bei Benzinern, auch die Stromkosten sind niedrig, dennoch kosten diese Fahrzeuge mehr Geld. Einer unserer Kunden benötigt Servicefahrzeuge im städtischen Bereich und da gibt es einen Sonderfall. Durch seine Einsatzbedingungen setzen sich die Partikelfilter bei den Fahrzeugen zu und es kommt zu Motorschäden. Diese Kosten fallen bei Stromfahrzeugen nicht an, und so kann man ein Pilotprojekt hier ohne staatliche Hilfen kalkulieren. Auch wenn sicher noch ein gewisser Umweltbonus übrig bleibt."

Erwartungen zu sehr nach oben geschraubt

Auch mit kleinen Pilotprojekten bewegt sich etwas, denn anders als die Rede der Kanzlerin von einer Million nahe legt, sind große Mengen an Fahrzeugen nicht verfügbar. Ein Problem zeichnet sich jedoch ab. Markige Ankündigungen und die breite Medienberichterstattung haben das Elektroauto beim privaten Verbraucher in eine Erwartungsfalle bugsiiert. Die Vorstellung, ein Elektroauto würde alle Leistungsdaten bieten wie ein Benziner, und das zu einem Aufpreis wie für Xenon-Leuchten oder Allradantrieb auch, werden die Stromer nur enttäuschen können.

Gernot Krämper