



spiegelInstitut

**Erfahrungen im Bereich
Elektromobilität in China
– die Nutzersicht**

Gründungsinstitut der Marktpsychologie in Deutschland

Das Institut



- **Inhabergeführtes Familienunternehmen**
1950 von Prof. Dr. Bernt Spiegel gegründet, seit 1994 in der 2. Generation
- **Automobil- und Automotivfokus**
Unterstützung bei der Produktentwicklung von Fahrzeugen, Systemen und Komponenten
- **Nutzerzentrierte Produktentwicklung**
Unterstützung in jeder Phase des Produktentwicklungsprozesses mithilfe spezieller Methoden & Tools

Unser Team

Multidisziplinär.

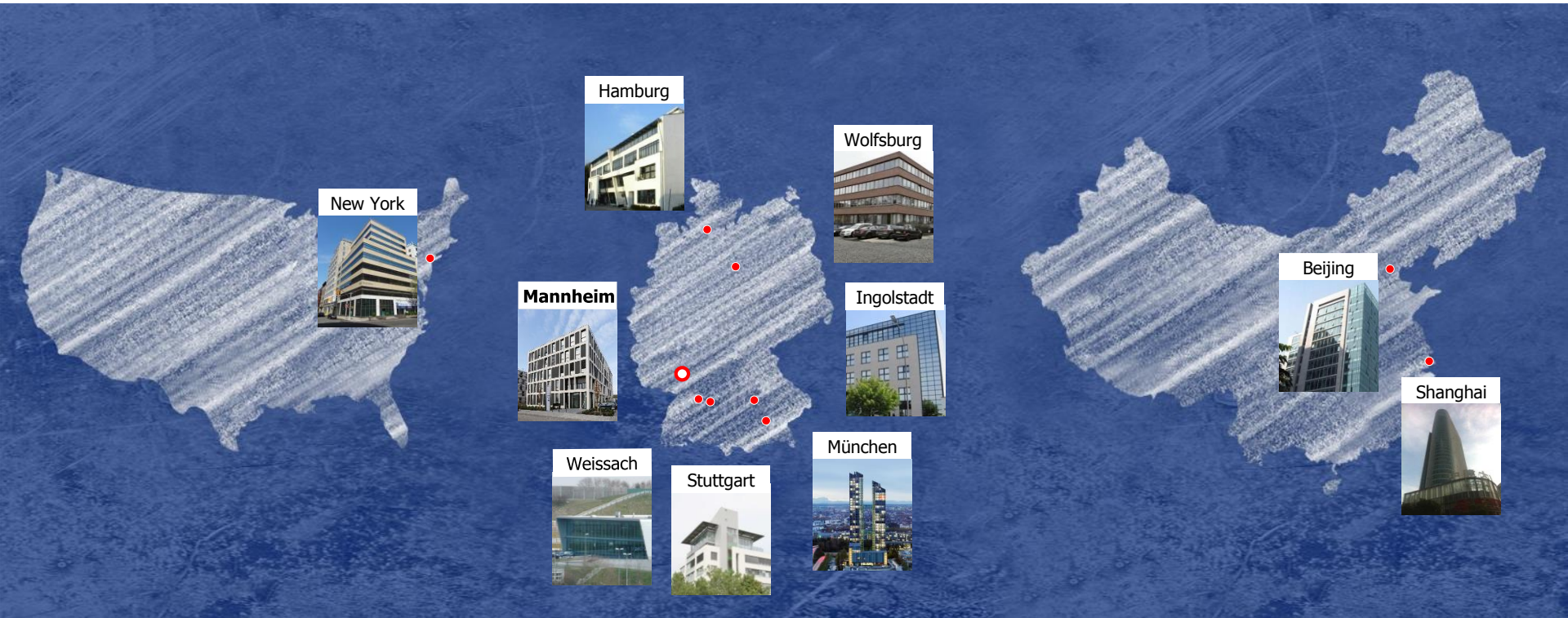


Interdisziplinäres Team

- 130 Experten unterschiedlicher Fachrichtungen

Unsere Standorte

Deutschland, USA und China



Unser Team

In China

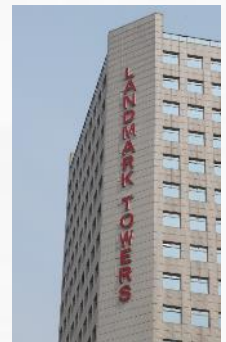
- **Shanghai:** Yuwei Jin

Spiegel Institut Mannheim GmbH & Co. KG
25/F China Fortune Tower
1568 Century Ave., Pudong District
Shanghai 200122



- **Beijing:** Dr. Dandan Wang und Yunan Deng

Spiegel Institut Mannheim GmbH & Co. KG
Landmark Tower II, Unit 0830
8 North Dongsanhuan Road, Chaoyang District
Beijing 100004



Eine Auswahl unserer Kunden

Referenzen



Audi



BENTLEY



HONDA



HYUNDAI



PSA PEUGEOT CITROËN



TOYOTA



BOSCH



Johnson
Controls



Valeo



Visteon



AIRBUS



CLAAS



JOHN DEERE



ROSENBAUER



Miele



B/S/H/



VORWERK



Dräger



Boehringer
Ingelheim



Roche

Im Zentrum Der Mensch

- **Ethnografische Marktforschung**
- **Verständnis der Nutzung eines Produkts im Alltag/Lebenswelt des Konsumenten**



Der Markt

Unsere Stichproben

- **Mehrheitlich männlich**
- **Zwischen 30-49 Jahre alt**
- **Fahrer von EV (Basis und Premium) und Hybrids**
- **Erwäger eines EV**



Die Kauftreiber

Finanzielle Aspekte als Hauptargument, aber auch Vorreiterrolle mitentscheidend



- **Staatliche Subventionen**
- **Kostenfreies Kennzeichen**
- **Generelles Interesse/Neugier**
- **(Umweltaspekt)/Sparsamkeit**
- **Geringe Lärmbelastung**

Die Kaufbarrieren

Paradoxon: Auch hier spielt Geld die größte Rolle



- **Preis**
- **Reichweite**
- **Ladesäulendichte**
- **Stromversorgung/Starkstrom**

Die Alternative

E-Fahrzeug vs. Hybrid vs.?

- **Ganzheitliche Lösung vs. ‚Nummer sicher‘**
- **Hybrid als ‚Übergangslösung‘**
- **Pro Hybrid: Reichweitensicherheit**
- **Tesla als Fixstern**

*„Das ist nur so ein Zwischenstadium:
Noch nicht ausgereift und der Preis ist
auch nicht angemessen.“*

(m, 32)

*„Der Unterschied zu anderen
E-Fahrzeugen ist, dass Tesla sehr
fortschrittlich ist. Ich mag dieses Gefühl
von etwas Neuem.“*

(m, 36)

Die Nutzung

E-Fahrzeuge sind (momentan) hauptsächlich Gebrauchsgegenstand

	E-Fahrzeug	Hybrid	Luxusmodelle (Erwäger)
Häufigster Fahrtzweck			
Häufigkeit	täglich		
Nicht geeignet für...			✓ Prestigevorteil ✓ Fahrspaß und -komfort
	✓ Kurze Strecken ✓ Berufsverkehr ✗ Prestige fehlt ▪ Gebrauchsgegenstand		

Der Kauf

Individualität und Händler

- **Onlinekauf polarisiert**
- **Konfiguration mit geringer Komplexität**
- **Einfache vs. flexible Ausstattungspakete**
- **Händler mit technischem Know-how & Support nach Kauf**

*„Ich glaube für uns Chinesen ist eine Testfahrt wichtig. Wir möchten das Auto mit eigenen Augen sehen, den Unterschied zwischen einem E-Fahrzeug und einem traditionellen Fahrzeug spüren.“
(w, 29)*

*„Mein Auto soll meine Persönlichkeit darstellen.“
(m, 39)*

Das Design

Zweischneidiges Schwert



- **Lokale Fahrzeuge vs. Leuchtturmprodukte**
- **Details werden bemängelt**
- **„Modernes“, stromlinienförmiges Design gewünscht → Technische Ausstrahlung**
- **In niedrigen Segmenten: Keine spezifischen Ansprüche**
- **In höheren Segmenten: Besondere Ansprüche an das Exterieur-Design, aber auch an das Interieur**



Die Reichweite

Unterschiedliche Ansprüche verschiedener Gruppen

BEV Fahrer



- Max. 150 km im Alltag ausreichend
- Kaum öfftl. Ladestationen → hoher Unsicherheitsfaktor
- Geringes Interesse an Ergänzungsmobilität als Kompensation
- Zeitverlust = No-Go

Hybrid



- Zufriedenheit mit Reichweite
- Einsparung von Treibstoff im Stadtverkehr besonders geschätzt

Erwäger



- Hohe Erwartungen
- 400-700km/Ladung (=Verbrennungsmotor)
- Bedeutende Rolle in der Kaufentscheidung

Der Ladeprozess

(Weiterhin) Netz schaffen, Zeitersparnis ermöglichen

- **Öffentliche Ladestationen problematisch**
- **Wartezeiten tabu!**
- **Mehrkosten ok, wenn gut erreichbar und deutlich schneller**
- **Bezahlung via ID/Smartphone, keine klassische Kartenzahlung**
- **Wichtig: Infos zu Restkapazität und Restladedauer**

„Es gibt nicht einmal eine Ladestation am Pudong International Airport!“
(m, 39)



Das E-Fahrzeug als SUV

Die größten Bedenken werden hinsichtlich der Reichweite geäußert



- **Reichweite** wird in Frage gestellt
- Fahrzeug für **längere Strecken**



E-Fahrzeug Fahrer

- Hohe Akzeptanz als Elektrofahrzeug
- Erweiterter Nutzen durch höhere Alltagstauglichkeit
- Robusteres Auftreten
- Hebt sich von aktuellen BEV Modellen ab
- Preissensitivität

„Ein SUV als Elektro wäre toll, aber die Technologie muss fortgeschritten sein.“
(m, 32)



Erwäger

- Akzeptierte Karosserieform
- Test der Alltagstauglichkeit
- Nur bedingt kundentauglich

„Für mich wäre das nichts, weil ein SUV nicht für Meetings mit Kunden geeignet ist.“
(m, 45)




Hybrid Fahrer

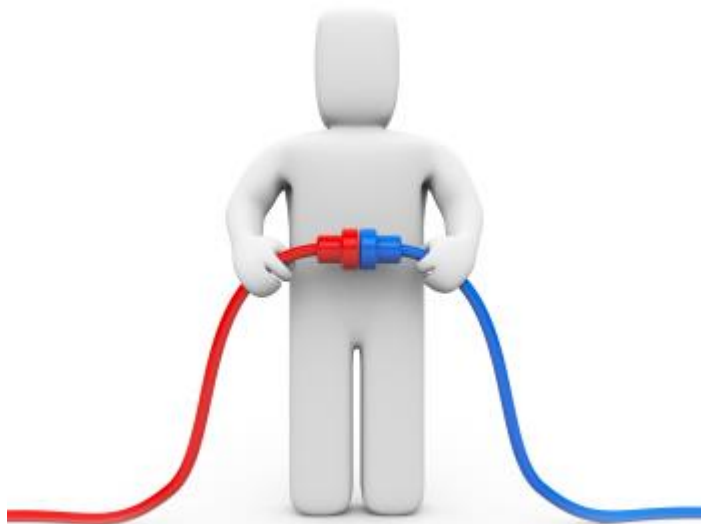
- Mutiger Vorstoß
- Hauptsorge: Reichweite
- Notwendigkeit wird angezweifelt
- Sinnvoller: Hybrid-SUV

„Man braucht eine große Reichweite, wenn man mit einem SUV aus der Stadt fahren möchte. Das kann ein rein elektrischer SUV nicht leisten.“
(m, 35)

Die Zukunft

Hohes Potenzial für E-Fahrzeuge generell, Rahmenbedingungen entscheidend

- 
- **E-Mobilität generell großes, positiv besetztes Thema**
 - **Auto generell Luxusobjekt → Besitz wichtiger als Fahren**
 - **E-Fahrzeuge mit guten Chancen, wenn gewisse Beschränkungen erlassen werden**
 - **Politik ist entscheidender und nicht immer einfach einzuschätzender Faktor**



**Bei Fragen stehen wir Ihnen
gerne zur Verfügung.**

**Mehr Informationen über uns finden
Sie unter:**

www.spiegel-institut.de