

# Private + Public Charging-Studie

Laden aus Nutzersicht

Presse-Handout  
03.01.2025

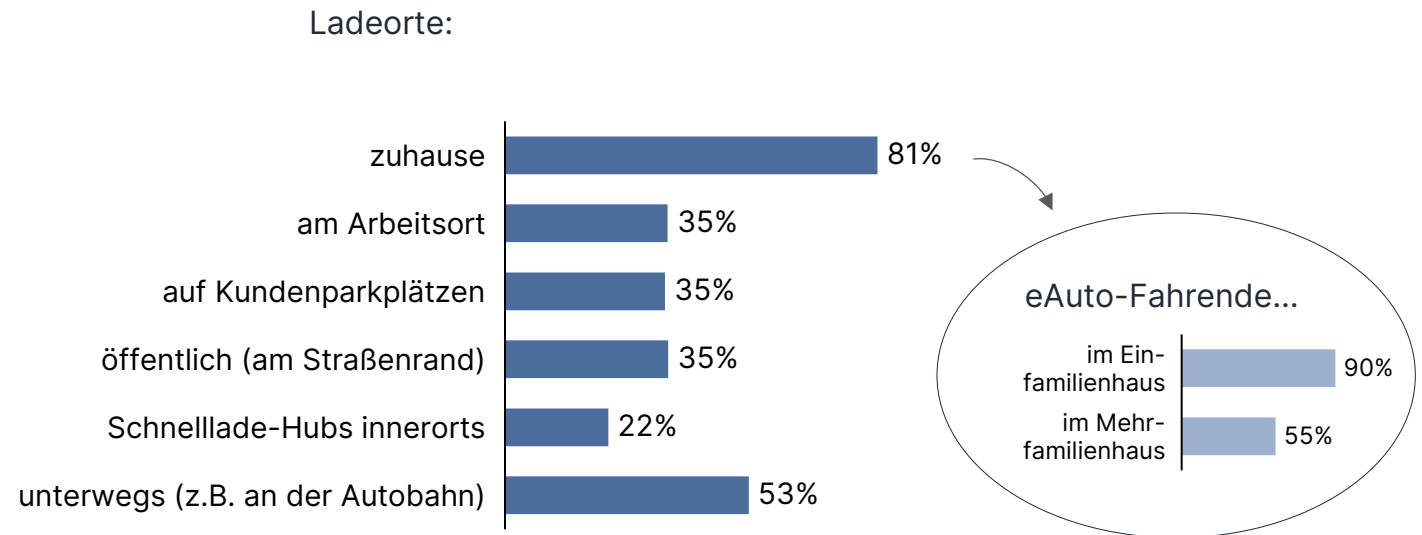
USCALE GmbH  
[www.uscale.digital](http://www.uscale.digital)

# Top-Ergebnisse

1

## Zuhause laden noch immer wichtigster Ladeort

Zuhause laden bleibt für eAuto-Fahrende der häufigste Ladeort. Der Anteil der Zuhauseelader im Mehrfamilienhaus liegt deutlich unter dem in Einfamilienhaus.



„Wo laden Sie Ihr eAuto?“

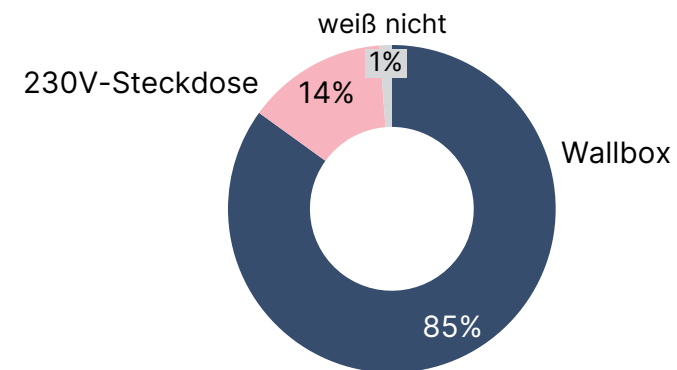
# Top-Ergebnisse

2

## Jeder Siebte lädt an der Steckdose

85% nutzen zuhause eine Wallbox. Jeder Siebte lädt zuhause noch immer an der 230V-Steckdose. Die Gründe sind vielfältig und reichen von den Kosten über die ungenügende Haustechnik bis zur Eigentümergesellschaft, die sich nicht auf eine Lösung einigen kann.

Ladelösungen zuhause:



N = 1.223

„Was für eine Ladevorrichtung haben Sie zuhause?“

# Top-Ergebnisse

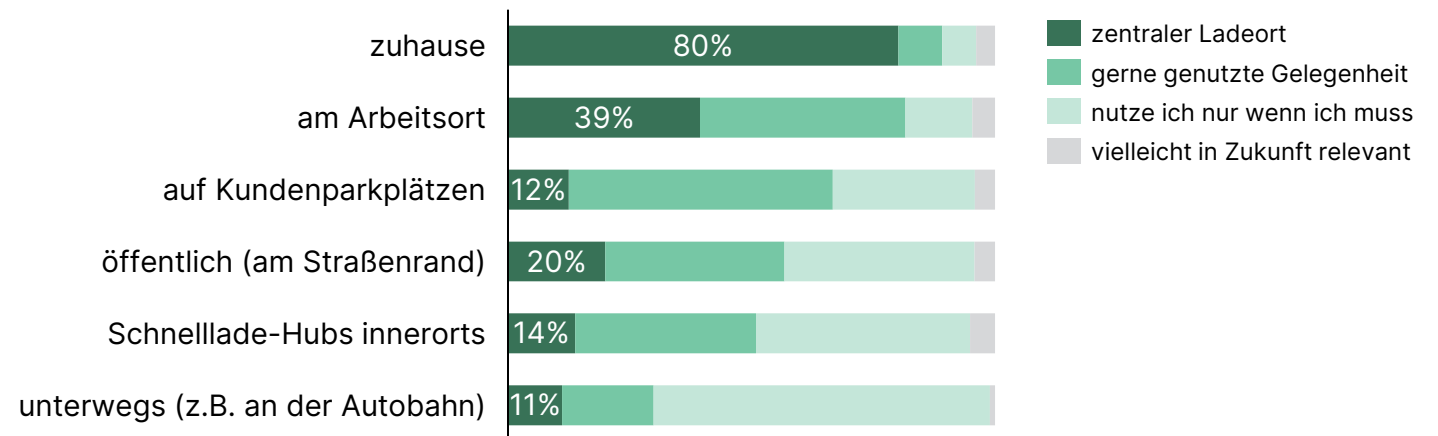
## 3

### Hohe Bedeutung aller Ladeorte

Zuhause und beim Arbeitgeber sind für die, die sie nutzen können, am häufigsten der zentrale Ladeort.

Aber auch andere Ladeorte sind für Viele von großer Bedeutung.

Bedeutung der Ladeorte:



jeweiliger Ladeort =  
genutzt:  
„Welche Rolle spielen  
die Ladeorte in Ihrem  
Ladeverhalten?“

# Top-Ergebnisse

## 4

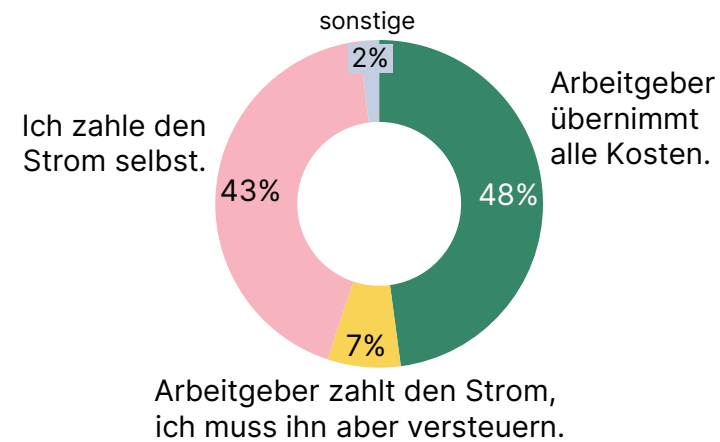
### Großzügige Arbeitgeber

Rund die Hälfte der eAuto-Fahrenden, die bei ihrem Arbeitgeber laden können, erhalten den Ladestrom kostenfrei.

Erwartungsgemäß übernehmen die meisten Arbeitgeber bei Dienstwagenfahrenden die Kosten für den Ladestrom (75%).

Auch bei Privatwagen übernehmen bzw. sponsoren immerhin 46% den Ladestrom ihrer Mitarbeitenden.

Kostenübernahme Ladestrom durch Arbeitgeber:



N = 1.050

„Wer bezahlt den Strom, wenn Sie bei Ihrem Arbeitgeber laden?“

# Top-Ergebnisse

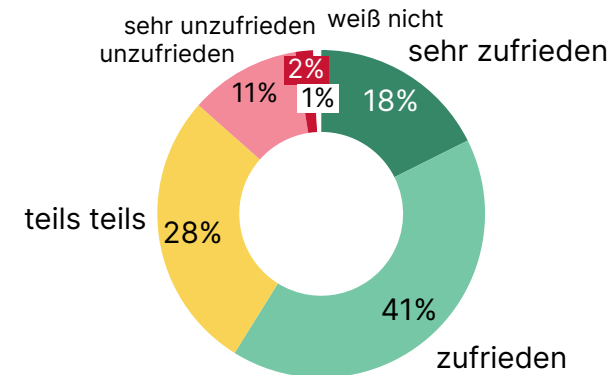
5

## Attraktiver Einzelhandel mit Potenzial

Knapp 60% sind mit den Lademöglichkeiten im Einzelhandel zufrieden.

Die Attraktivität der Anbieter zeigt jedoch große Unterschiede. So kämpfen Lidl, Kaufland und Ikea mit einer geringen Zuverlässigkeit (Ikea und Kaufland zusätzlich mit geringer Verfügbarkeit). Die Attraktivität von Rewe, Globus und McDonalds leidet unter den hohen Ladepreisen.

Zufriedenheit Ladeangebot im Einzelhandel:



N = 1.033

„Wie zufrieden sind Sie mit dem Laden im Handel insgesamt?“

# Top-Ergebnisse

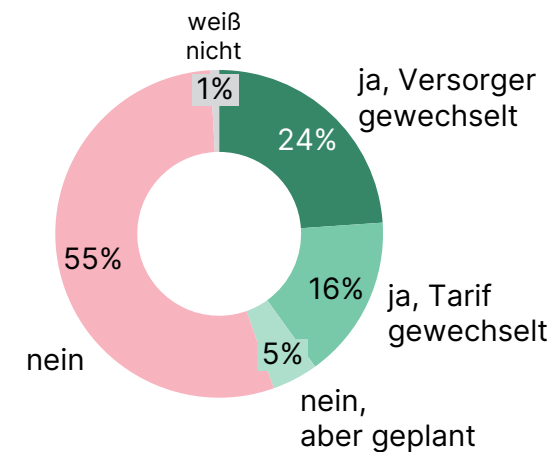
6

## Anbieterwechsel beim eAuto-Kauf

Rund ein Viertel hat im Zusammenhang mit der Anschaffung eines eAutos den Versorger für Hausstrom gewechselt, weitere 16% den Tarif.

Kunden verloren haben Stadtwerke, regionale und überregionale Versorger gleichermaßen. Netto-Gewinner sind Spezialanbieter im Strommarkt.

Anbieter- oder Tarifwechsel:



N = 1.054

„Haben Sie im Rahmen der eAuto-Anschaffung Ihren Tarif oder Ihren Energieversorger gewechselt?“

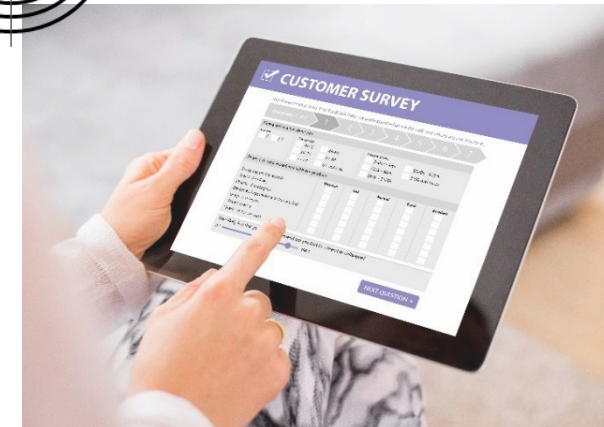
# Zielgruppe

## Erhebung:

- Zielgruppe: BEV-Fahrende
- Befragung: Online-Survey (CAWI)
- Land: Deutschland
- Rekrutierung: Social Media, Access Panel \*
- Interviewdauer: 15 - 20 min
- Feldphase: Juli – September 2024

## Stichprobe:

- Gesamtstichprobe: N = 2.986
- davon:
  - Charge @home: N = 1.223
  - Charge @public: N = 1.756
  - Charge @retail: N = 1.033
  - Charge @work: N = 1.050



\* Die Mehrheit der Teilnehmer des Social Media Panels gehört zu den frühen EV-Adoptern und technisch versierten Personen. Im Bericht wird diese Gruppe als **INNOVATOREN** bezeichnet.

Die Teilnehmer des Access Panels sind in der Regel weniger technikaffin und haben sich erst später für ein Elektrofahrzeug entschieden. Der Bericht bezeichnet diese Gruppe als das **NÄCHSTE SEGMENT**.





SCALE YOUR USER  
SCALE YOUR BUSINESS



## Dr. Axel Sprenger

Geschäftsführer  
UScale GmbH

mail [axel.sprenger@uscale.digital](mailto:axel.sprenger@uscale.digital)  
fon +49 172-1551 820  
web [www.uscale.digital](http://www.uscale.digital)  
post Silberburgstraße 112  
70176 Stuttgart