

Private-Charging-Studie 2023

Daten statt Meinungen: Zuhause-Laden aus Sicht der EV-Fahrenden

Pressehandout
03.10.2023

UScale GmbH
www.uscale.digital

Ausgangslage



Die eMobilität bietet enorme Chancen für etablierte und neue Marktteilnehmer. Zum privaten Laden ergeben sich für Anbieter viele Potenziale jenseits einer Wallbox.

Auf Seiten der Nutzer:innen zeigt sich ein großes Interesse am PV-Überschuss-Laden, also der Möglichkeit, ein Elektrofahrzeug mit überschüssigem Strom vom eigenen Hausdach aufzuladen. Damit steigt aber die Komplexität bei der ohnehin schwierigen Suche nach der passenden Ladelösung für Zuhause.

Diejenigen Anbieter, die die Erwartungshaltung, Wünsche und Pain-Points der eAuto-Fahrer:innen am besten verstehen und überzeugende Lösungen anbieten, werden vorne liegen.

Private-Charging-Studie 2023

Zielgruppe

Erhebung:

- Zielgruppe: Käufer:innen und Besitzer:innen von Elektroautos (nur voll batterieelektrische eAutos, keine Plug-in Hybrids)
- Befragung: online
- Märkte: DACH
- Rekrutierung: Social Media, Access Panel
- Feldphase: Mai - Juli 2023

Stichproben:

- Befragung:
 - zum Kaufprozess: N = 2.502
 - zum Laden zuhause: N = 1.544
- Interviewdauer: jeweils 15 min



Ergebnisse

1

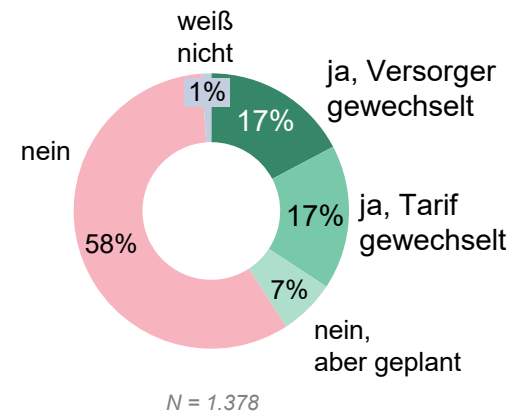
Gut 40% mit Wechsel (-absichten)

Je ein Sechstel der Befragten hat den Anbieter oder zumindest den Tarif gewechselt. Weitere 7% planen einen Wechsel.

58% haben nicht gewechselt und planen auch keinen Wechsel. 2022 waren es noch 62%.

Männer wechseln häufiger den Versorger, Frauen eher den Tarif.

Wechsel des Stromversorgers beim eAuto-Kauf:



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

Ergebnisse

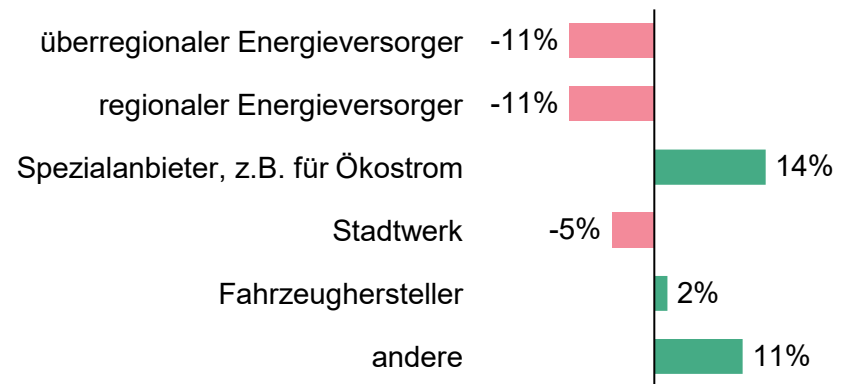
2

Spezialanbieter als Gewinner

Alle Anbietergruppen verlieren Marktanteile zugunsten der Spezialanbieter.

Viele der „Anderen“ nennen Anbieter wie Tibber, die sich auf variable Tarife spezialisiert haben.

Gewinner und Verlierer beim Wechsel des Stromversorgers zuhause:



N = 238

Versorger gewechselt = ja:
 „Wer ist Ihr aktueller Energieversorger?“
 vs. „Bei welchem Energieversorger waren Sie, bevor Sie gewechselt haben?“

Ergebnisse

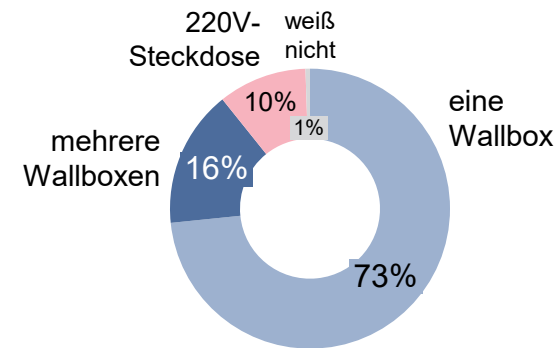
3

Große Mehrheit mit Wallbox

Mit 89% lädt heute die große Mehrheit der zuhause Ladenden an einer Wallbox. 63% davon haben eine smarte Wallbox.

Jeder sechste zuhause Ladende besitzt inzwischen mehrere Wallboxen. Nur jeder Zehnte lädt an einer 220V-Steckdose.

Private Ladetechnik:



N = 1.544

„Was für eine Ladevorrichtung haben Sie zuhause?“

Ergebnisse

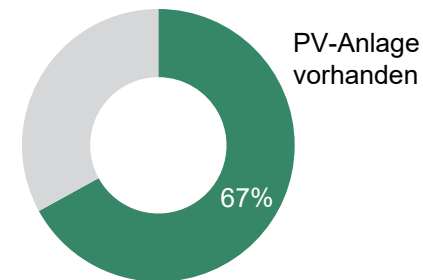
4

Hoher Anteil von PV-Anlagen unter eAuto-Fahrer:innen

Unter den eAuto-Fahrenden, die im Einfamilienhaus wohnen, besitzen aktuell zwei Drittel eine Photovoltaik-Anlage.

Unter den eAuto-Käufern ist es immerhin gut die Hälfte. Ein weiteres Viertel der Käufer plant die Anschaffung einer PV-Anlage. Laden mit PV-Überschussstrom wird also noch wichtiger werden.

Photovoltaik-Anlagen unter eAuto-Fahrenden im Einfamilienhaus:



N = 1.253

„Haben Sie weitere Komponenten zuhause?“
(Mehrfachauswahl möglich)

Ergebnisse

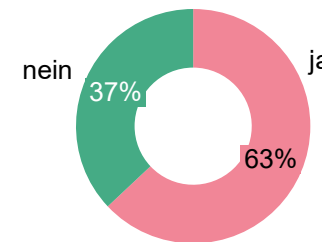
5

Probleme bei der Suche nach der passenden Ladetechnik

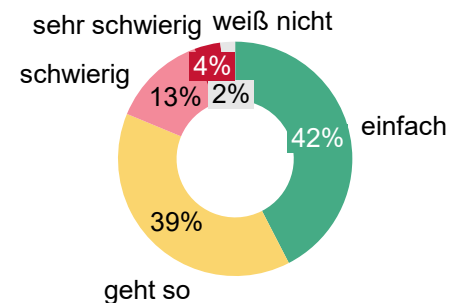
63% der zuhause Ladenden im Einfamilienhaus berichten, dass es Probleme bei der Festlegung des technischen Konzepts für die Ladelösung zuhause gab.

Nur 42% fanden es einfach, diese Probleme zu lösen.

Probleme bei der Auswahl und Anschaffung privater Ladetechnik im Einfamilienhaus:



„Wo gibt bzw. gab es [...] Probleme?“



„Wie schwierig fanden Sie es, die Probleme zu lösen?“

Ergebnisse

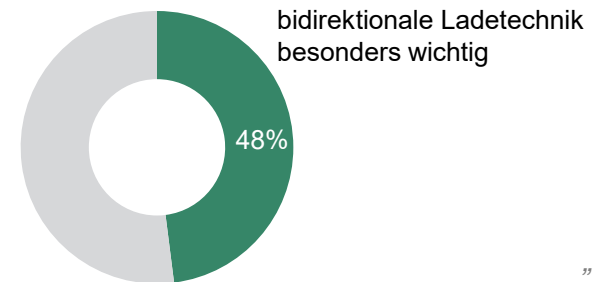
6

Großes Interesse am bidirektionalen Laden

Beim bidirektionalen Laden kann das Auto Strom von der Autobatterie z.B. an das Haus abgehen.

Fast die Hälfte der zuhause Ladenden im Einfamilienhaus gibt an, dass sie besonders auf die Tauglichkeit zum bidirektionalen Laden achten würde, wenn sie noch einmal entscheiden könnte.

Interesse am bidirektionalen Laden im Einfamilienhaus:



N = 1.143

„Wenn Sie heute noch einmal entscheiden könnten: Welche Aspekte wären Ihnen für die Wahl der passenden Ladelösung zuhause besonders wichtig?“

Über UScale

- UScale berät Automobilhersteller, Energieversorger und Dienstleister bei der kundenorientierten Gestaltung von Angeboten und der Entwicklung von Mess-Systemen zur Kundenwahrnehmung.
- Basis der Arbeit von UScale ist ein Development Framework zum Product-Market-Fit für digitale und innovative Produkte und Customer-Insights-Studien zu allen Touchpoints der e-mobilen Customer Journey.



- UScale ist der einzige Anbieter eines auf eMobilität spezialisierten Panels mit über 8.000 Panelisten im deutschsprachigen Raum.
- UScale macht die Kundenperspektive für Manager, Ingenieure und IT-Experten greifbar.
- UScale verfügt über umfassende Branchenkenntnis zum Ökosystem der eMobilität.
- UScale verbindet die Erfahrung mit den Herausforderungen von Corporates mit der Agilität eines Start-ups.



SCALE YOUR USER
SCALE YOUR BUSINESS



Dr. Axel Sprenger

Geschäftsführer
UScale GmbH

mail axel.sprenger@uscale.digital
fon +49 172 - 1551 820
web www.uscale.digital
post Impact Hub
Quellenstraße 7a
70376 Stuttgart