

eMobility Smart Charging-Studie 2024

Die Nutzersicht auf variable Tarife

Pressehandout
12.03.2024

UScale GmbH
www.uscale.digital

Zielsetzung der Studie



Ausgangslage:

- Smart Charging umfasst technische Lösungen zum netzdienlichen Laden, die durch variable Tarife oder bi-direktionales Laden (V2G) und V2H-Lösungen realisiert werden können.
- Smart Charging bietet vor allem Vorteile für Energieversorger und Netzbetreiber, um Nutzungsschwankungen im Stromnetz auszugleichen. Das klappt vor allem, wenn Konsumenten wie z.B. EV-Fahrende mitmachen und die Angebote annehmen. Bislang ist unklar, unter welchen Bedingungen EV-Fahrende die Technologie nutzen wollen.
- Ab 2025 sind Stromanbieter EU-weit verpflichtet, dynamische Tarife anzubieten.

Smart Charging-Studie 2024

Zielgruppe

Erhebung:

- Zielgruppe: EV-Fahrende (nur BEV)
- Befragung: CAWI
- Länder: DACH
- Rekrutierung: Social Media, Access Panel
- Interviewdauer: 15 - 20 min
- Feldphase: November 2023

Stichprobe:

- Gesamtstichprobe: N = 2.001
davon zu den Abschnitten...
 - Variable Tarife (öffentlich): N = 1.045
 - Variable Tarife (zuhause): N = 919
 - Vehicle-To-Grid V2G (öffentlich): N = 338
 - Vehicle-To-Grid V2G (zuhause): N = 812
 - Vehicle-To-Home V2H: N = 814



Motive für variable Tarife zuhause

1

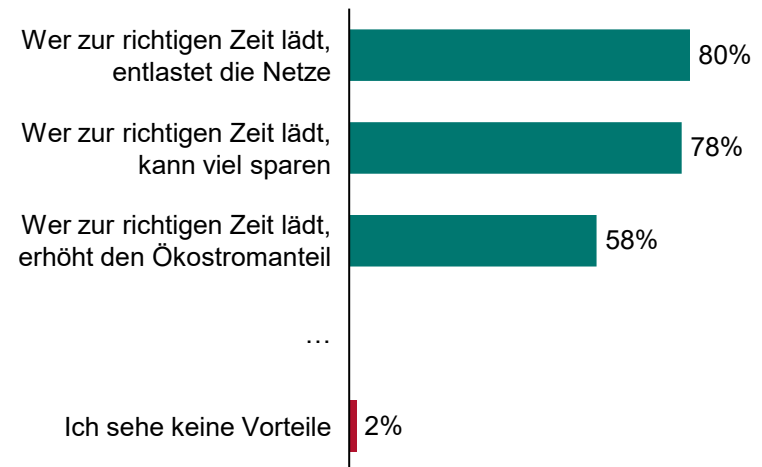
Viele Vorteile von variablen Tarifen

78% der zuhause Ladenden stimmen zu, dass man mit variablen Tarifen viel Geld sparen kann.

Aber auch andere Vorteile erfahren große Zustimmung.

Nur 2% erkennen keine Vorteile.

Vorteile von variablen Tarifen (zuhause):



N = 919

Beim zuhause Laden:
„Welche der folgenden Vorteile sind aus Ihrer Sicht relevant?“

Barrieren für variable Tarife für öffentliches Laden

2

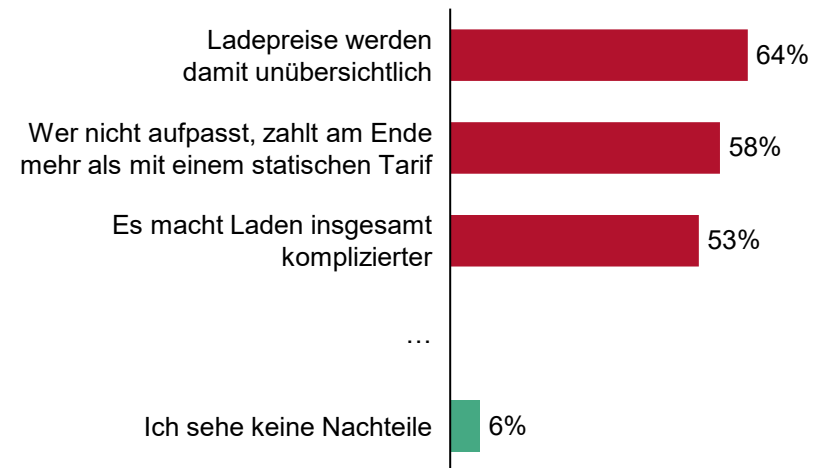
...aber auch nennenswerte Nachteile

Den Vorteilen für variable Tarife stehen eine Menge Nachteile gegenüber. So fürchten zum Beispiel 64%, dass Ladepreise unübersichtlicher werden.

58% haben Sorge, am Ende mehr zu zahlen als bei statischen Tarifen.

53% fürchten, dass variable Tarife das Laden insgesamt noch komplizierter machen.

Nachteile von variablen Tarifen (öffentlich):



N = 1045

Beim Öffentlichen Laden:
„Welche der folgenden Nachteile sind aus Ihrer Sicht relevant?“

Notwendige Preisspreizung für variable Tarife

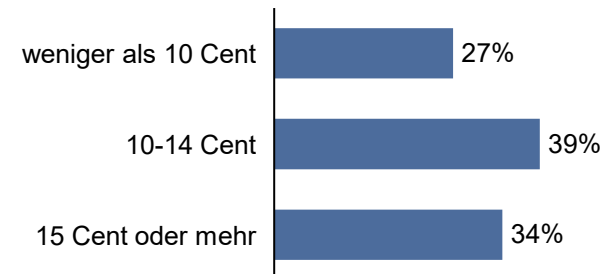
3

Spürbare Preisspreizung erforderlich

Damit eAuto-Fahrende variable Tarife trotz der vielen Nachteile annehmen, muss die Preisspreizung ausreichend hoch sein.

Spreizungen unterhalb von 10 Cent erfahren nur bei jedem Vierten Zustimmung.

Erforderliche Preisspreizung in Cent (aggregiert):



N = 1294

„Um wie viel Cent müsste der niedrigere Preis geringer als der Standardtarif sein, damit sich das für Sie lohnt?“

Erreichbare Kunden für variable Tarife

4

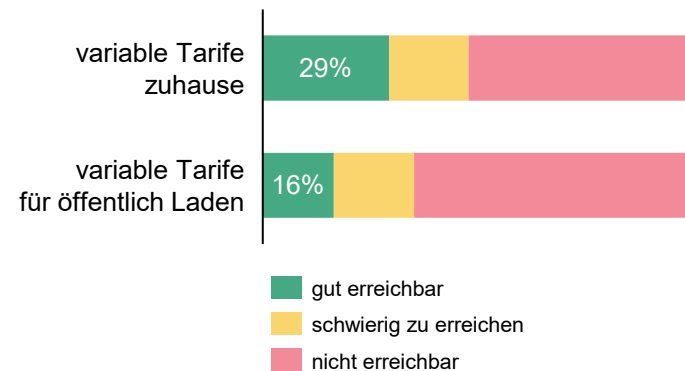
Nur knapp jeder Dritte für variable Tarife erreichbar

29% der Zuhauseelader sind für variable Tarife zuhause erfolgreich ansprechbar.

Für variable Tarife beim öffentlichen Laden sind nur 16% der öffentlich Ladenden erfolgreich ansprechbar.

Hauptgrund für die Ablehnung ist die gefühlte hohe Komplexität der aktuellen Tarifstruktur.

Erfolgreich ansprechbare EV-Fahrer unter Zuhause- bzw. öffentlich Ladenden:



N = 2001

(Modellberechnung aus Vorteilen und Nachteilen von variablen Tarifen)



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 Silberburgstraße 112
70176 Stuttgart