

EV Tyre Study

Was E-Auto-Fahrer beim Reifenkauf wirklich wollen

USCALE GmbH
www.uscale.digital
22.04.25

Zielsetzung

Ausgangslage:

- Elektroautos haben durch ihr höheres Fahrzeuggewicht und ihre stärkere Beschleunigung einen höheren Reifenverschleiß. Dazu kommt ein möglicherweise anderes Fahrverhalten durch die Nutzer.
- Die Präferenzen von Elektroautofahrenden sind für Hersteller, Händler und Werkstätten zur Kundenbindung und Umsatzsicherung relevant.

Fragestellung:

- Welche Informationsbedarfe haben Käufer von EV-Reifen? Wo informieren sie sich? Wo kaufen E-Auto-Fahrende Räder / Reifen?
- Welche Präferenzen zu Reifenarten und Marken haben E-Auto-Fahrende? Worauf achten Sie beim Kauf?
- Wie unterscheiden sich E-Auto- von Verbrennerfahrer:innen in ihrer Wahrnehmung und Bewertung von Reifen?
- Welche weiteren Unterschiede gibt es zwischen verschiedenen Zielgruppen?



Zielgruppe

Umfrage:

- Zielgruppe: Besitzer von vollständig batteriebetriebenen Elektrofahrzeugen (BEV), ICE-Fahrende als Referenzgruppe
- Umfrage: Online-Umfrage (CAWI)
- Markt: Deutschland
- Rekrutierung: Social Media, Access Panel
- Dauer des Interviews: 10 Minuten
- Feldphase: Januar 2025

Größe der Stichprobe:

- BEV insgesamt: N = 1.006
 - davon:
 - Pioneers*: N = 503
 - Next Segment*: N = 503
- ICE (Referenzgruppe): N = 501



* Die Mehrheit der Teilnehmer des Social-Media-Panels gehört zu den Early EV-Adoptern und den technisch versierteren Personen. Im Bericht wird diese Gruppe als **PIONEERS** bezeichnet.

Die Befragten aus den Access Panels sind in der Regel weniger technikaffin und sind erst später auf ein EV umgestiegen. Der Bericht bezeichnet diese Gruppe als das **NEXT SEGMENT**.

Vorbemerkung zur Segmentierung

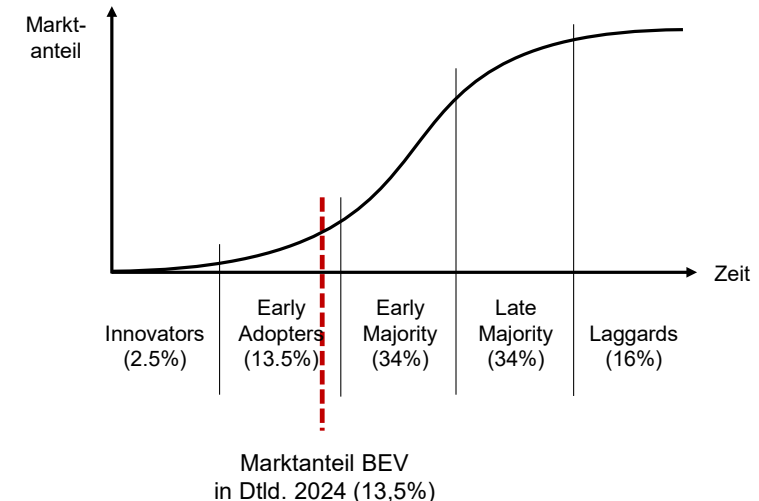
Zur Ermittlung von Trends differenziert die vorliegende Studie zwei Adoptersegmente, die „Pioniere“ und das „Nächste Segment“.

Hintergrund zur Segmentierung:

- Das bekannteste Modell zum Hochlauf von Innovationen segmentiert Adopter nach dem Zeitpunkt des Umstiegs (Bild). Es nimmt (vereinfachend) an, dass der Umstiegszeitpunkt mit der Motivation korreliert. Kritik: Viele EV-Begeisterte steigen aufgrund der oft langen Autohaltedauern erst später um.
- Deshalb segmentiert die vorliegende Studie nach Involvement (also das, was mit den o.g. Rogers-Segmenten implizit angenommen wird). Operativ bildet die Studie dies über die Rekrutierung ab:
 - Pioniere: hohes Involvement ($\approx$ Innovatoren)
 - Nächstes Segment: geringeres Involvement ($\approx$ Early Adopter)

Unterscheiden sich die Ergebnisse von Pionieren und Nächstem Segment, indiziert das einen Trend.

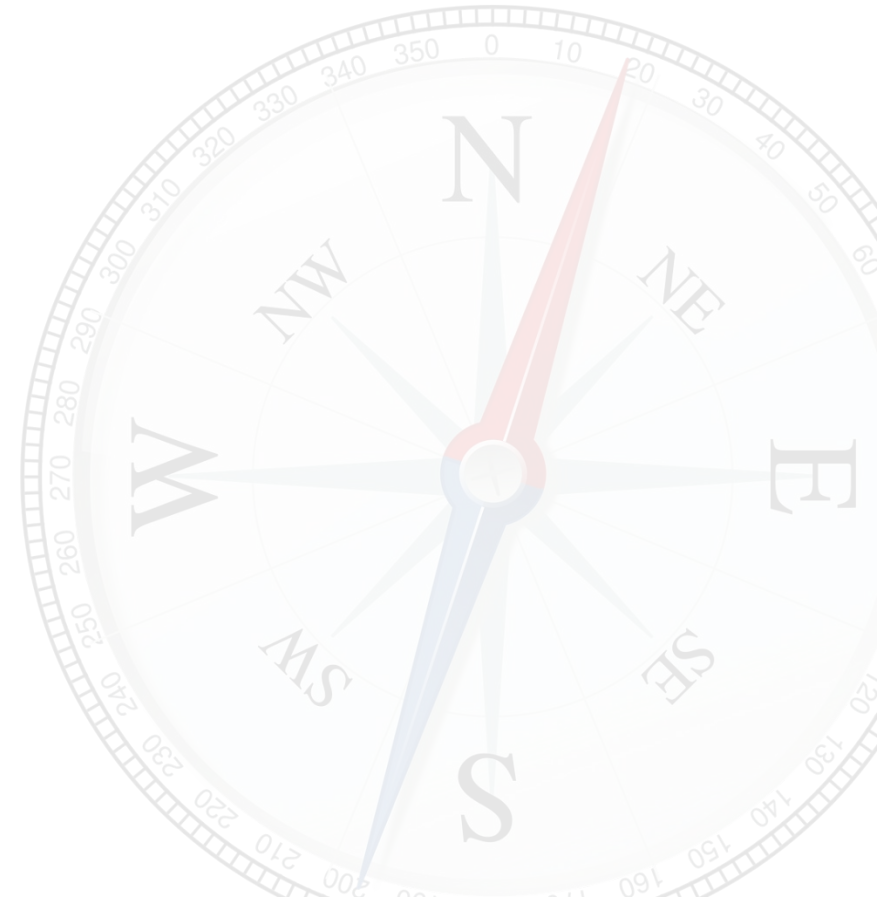
Segmente beim Hochlauf der Elektromobilität*:



* Die gezeigte Klassifizierung geht zurück auf das Diffusionsmodell von Everett Rogers ([LINK](#)).

Inhalt

- ▶ 1. Management Summary
- 2. Zielgruppe
- 3. Genutzte Reifen und Relevanz spezieller EV-Reifen
- 4. Reifenkauf
- 5. Zufriedenheit mit den Reifen



Management Summary

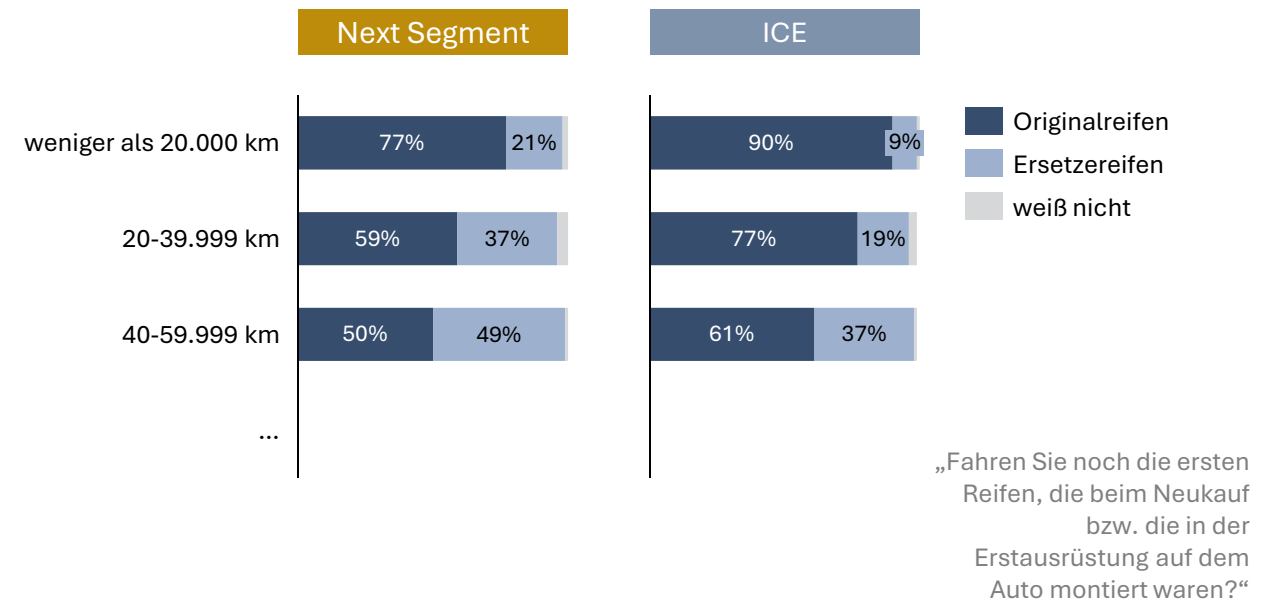
1

Erwartungsgemäß höherer Verschleiß

Erwartungsgemäß haben BEVs einen deutlich höheren Verschleiß als Verbrenner.

So wundert nicht, dass die Gesamtzufriedenheit vor allem der BEVler des nächsten Segments geringer ist als die von ICElern.

Zufriedenheit mit den Reifen:



Management Summary

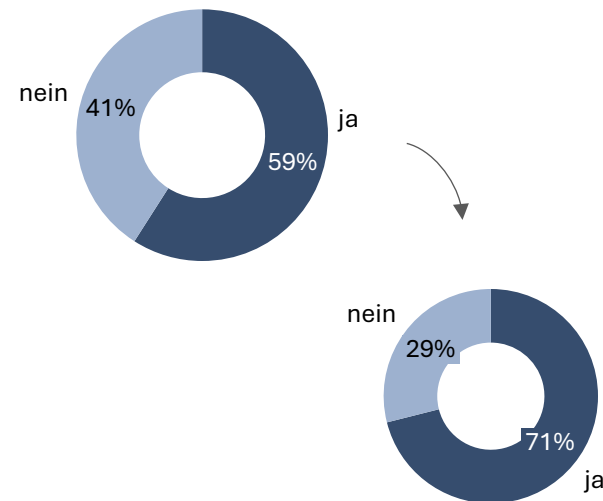
3

Höhere Kaufbereitschaft bei EV-Reifen bei Bekanntheit

59 % der BEVler des nächsten Segments wissen, dass es spezielle EV-Reifen gibt.

BEVler, die von speziellen EV-Reifen wissen, neigen häufiger dazu, EV-Reifen zu kaufen.

Bekanntheit und Kaufbereitschaft spezieller EV-Reifen (next segment):

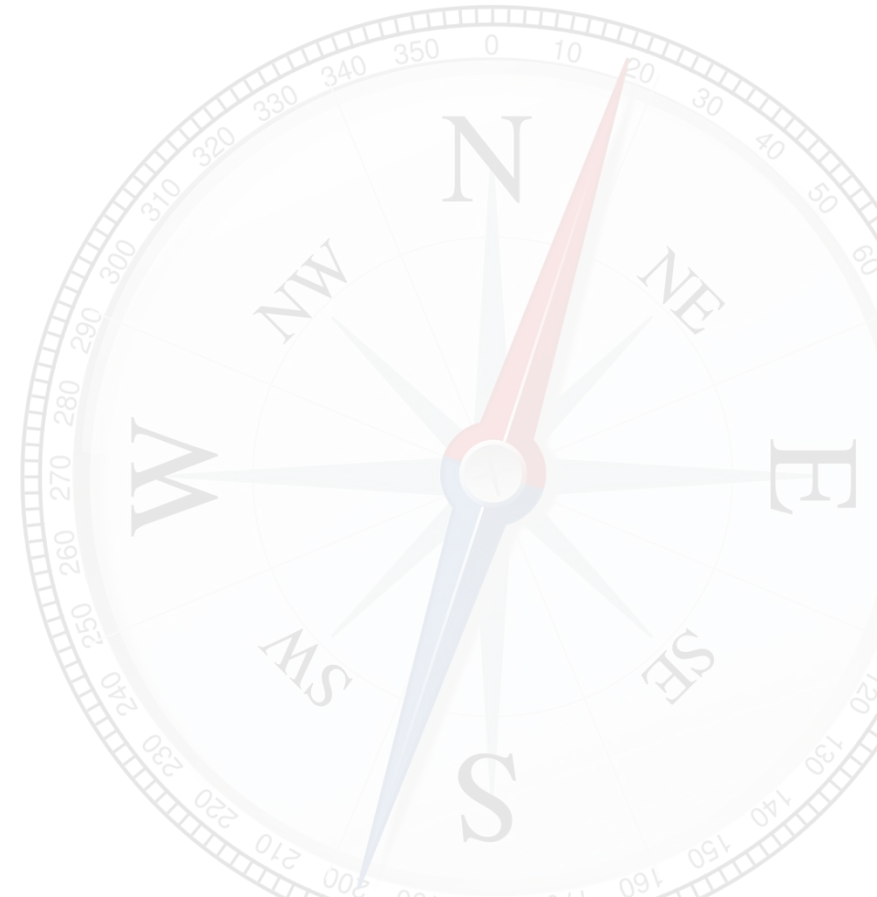


„Ist Ihnen bekannt, dass es spezielle Reifen für Elektroautos gibt?“

Bekanntheit spezielle EV-Reifen = ja
„Haben Sie beim Reifenkauf für Ihr E-Auto darauf geachtet, dass es sich um spezielle E-Auto-Reifen handelt?“

Inhalt

1. Management Summary
- ▶ 2. Zielgruppe
3. Genutzte Reifen und Relevanz spezieller EV-Reifen
4. Reifenkauf
5. Zufriedenheit mit den Reifen



Demografie, Wohn- und Fahrgewohnheiten

Reifentyp

Für die große Mehrheit der Befragten steht Sicherheit im Vordergrund.

„Konkret zu Reifen:
Welches Statement passt
am besten zu Ihnen?“

Split nach:

BEV (alle)

Originalreifen

Ersetzte Reifen

ICE



N = 1.006



N = 561



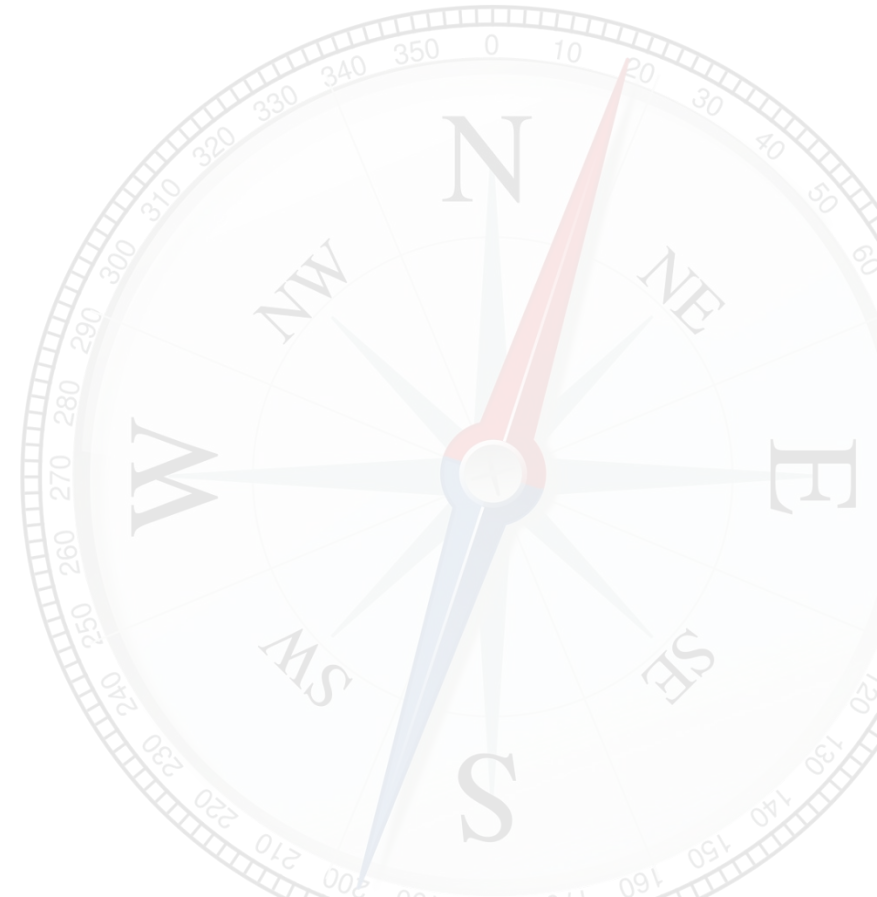
N = 428



N = 501

Inhalt

1. Management Summary
2. Zielgruppe
- ▶ 3. Genutzte Reifen und Relevanz spezieller EV-Reifen
4. Reifenkauf
5. Zufriedenheit mit den Reifen



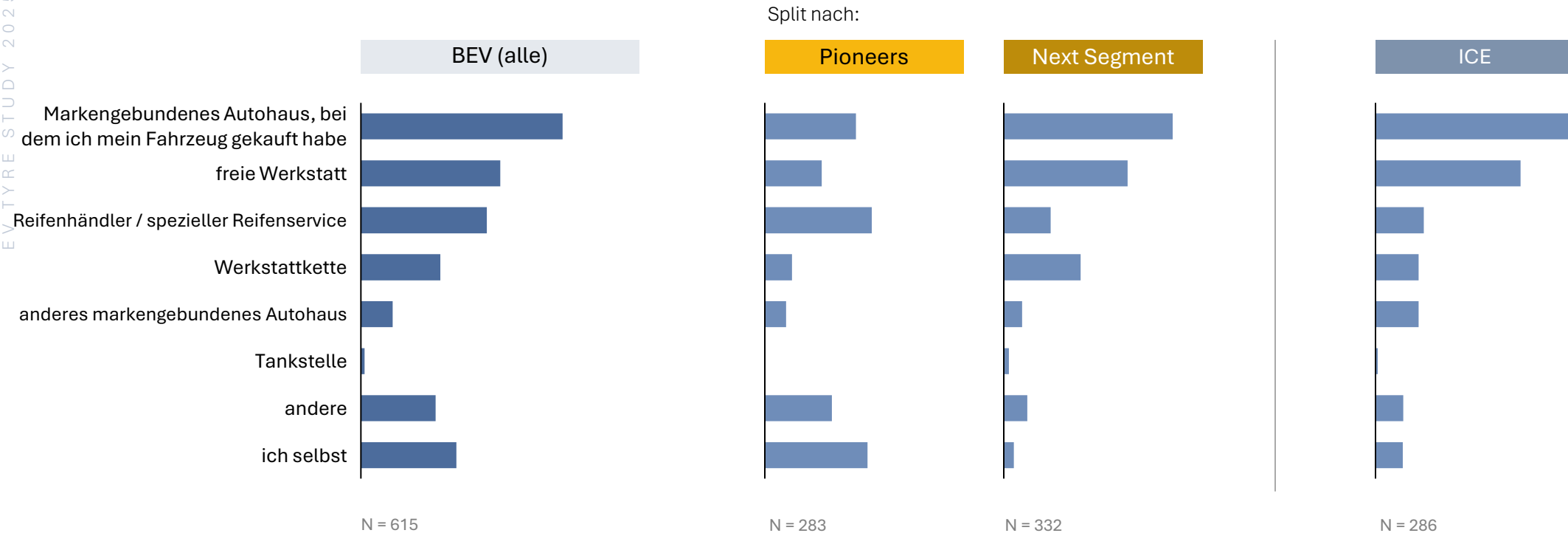
Genutzte Reifen

Räderwechsel

Während das nächste Segment und ICEler dazu tendiert, seine Räder in einem markengebundenen Autohaus oder einer freien Werkstatt wechseln zu lassen, wechseln Pioniere auch gern ihre Reifen selbst oder nutzen einen speziellen Reifenservice.

Reifentyp = Sommer- & Winterreifen
„Wer wechselt Ihre Räder (Sommerreifen ↔ Winterreifen)?“

EV-TYPE STUDY 2025



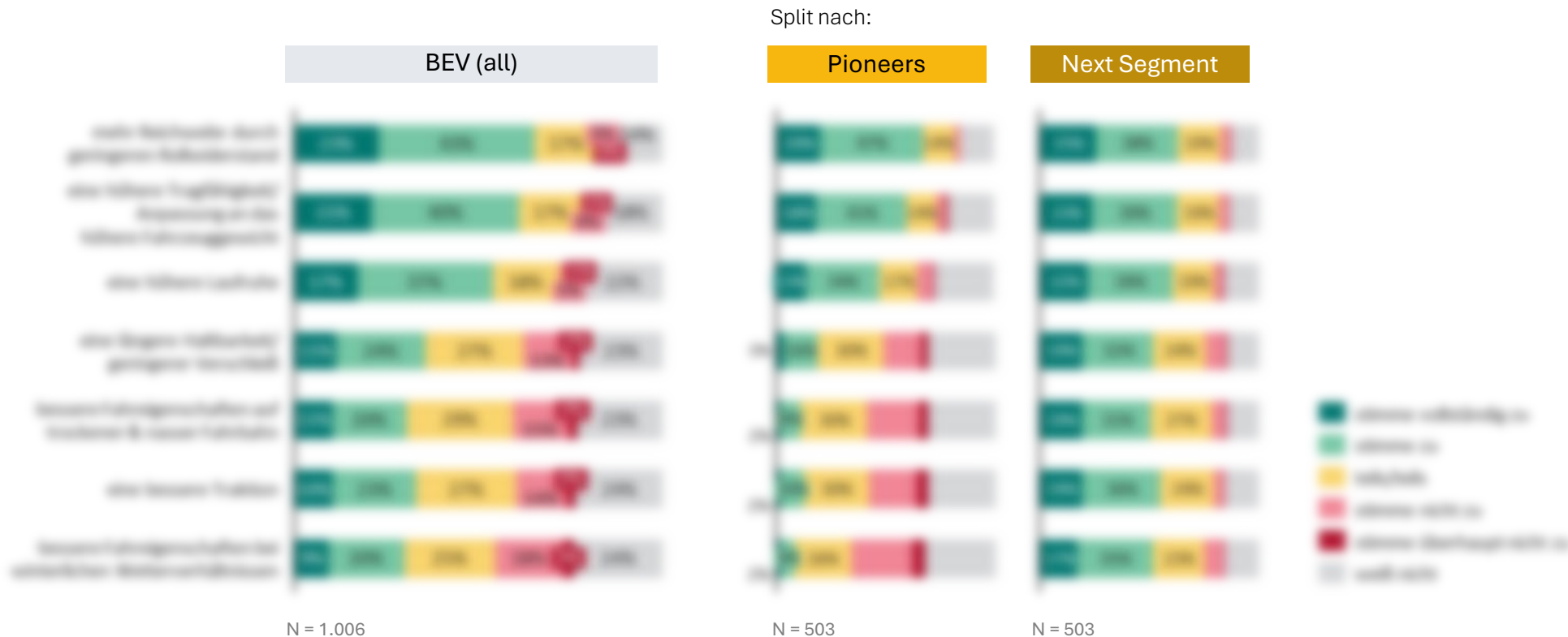
Relevanz spezieller EV-Reifen

Spezielle EV-Reifen vs. Normale Reifen

Das nächste Segment bewertet spezielle EV-Reifen hinsichtlich aller Merkmale positiver. Die Pioniere bewerten viele Merkmale auffallend kritisch.

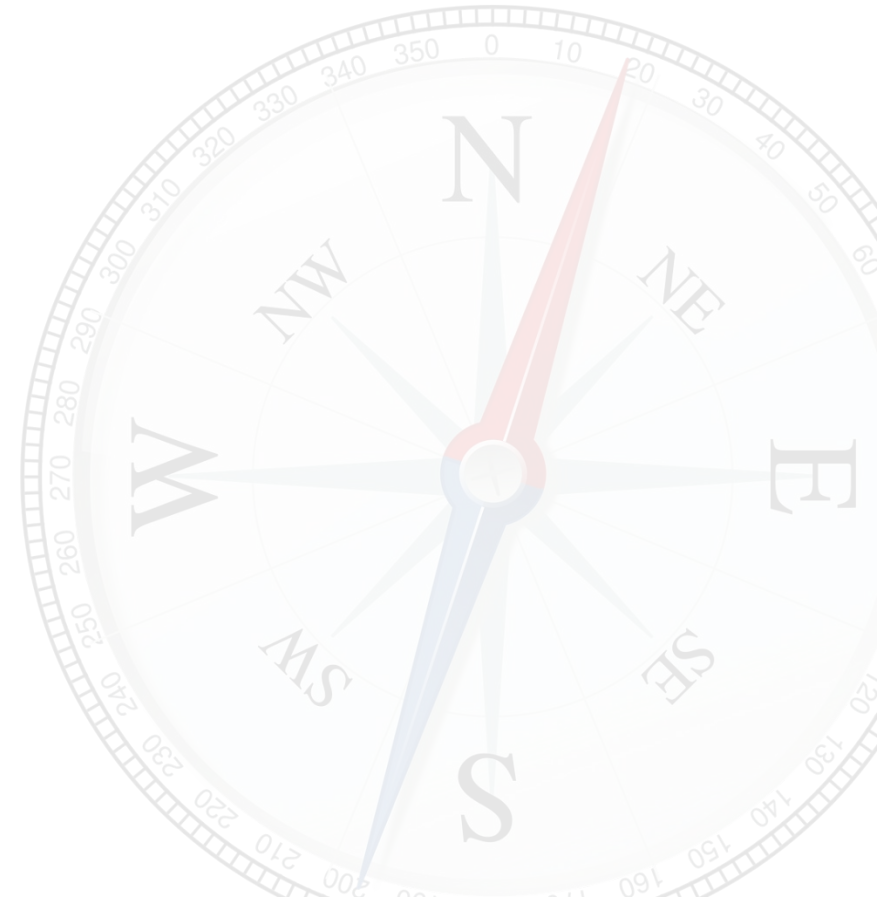
„Wie bewerten Sie die folgenden Aussagen?
Spezielle E-Auto-Reifen haben gegenüber „normalen“ Reifen für Verbrenner...

EV TYRE STUDY 2025



Inhalt

1. Management Summary
2. Zielgruppe
3. Genutzte Reifen und Relevanz spezieller EV-Reifen
- ▶ 4. **Reifenkauf**
5. Zufriedenheit mit den Reifen



Reifenkauf Angebote

Ein Drittel der Befragten erhält proaktive Angebote für Sommer- bzw. Winterreifen. Bei denen, die noch Originalreifen fahren, ist der Fokus auf E-Reifen deutlich höher.

„Erhalten Sie Angebote für Sommer- bzw. Winterreifen proaktiv von Ihrem Autohaus, bzw. Ihrer Werkstatt?“

EV TYRE STUDY 2025

Split nach:

Originalreifen

Ersetzte Reifen

ICE

BEV (alle)



N=1.000



N=1.000



N=1.000



N=1.000



N=1.000



N=1.000



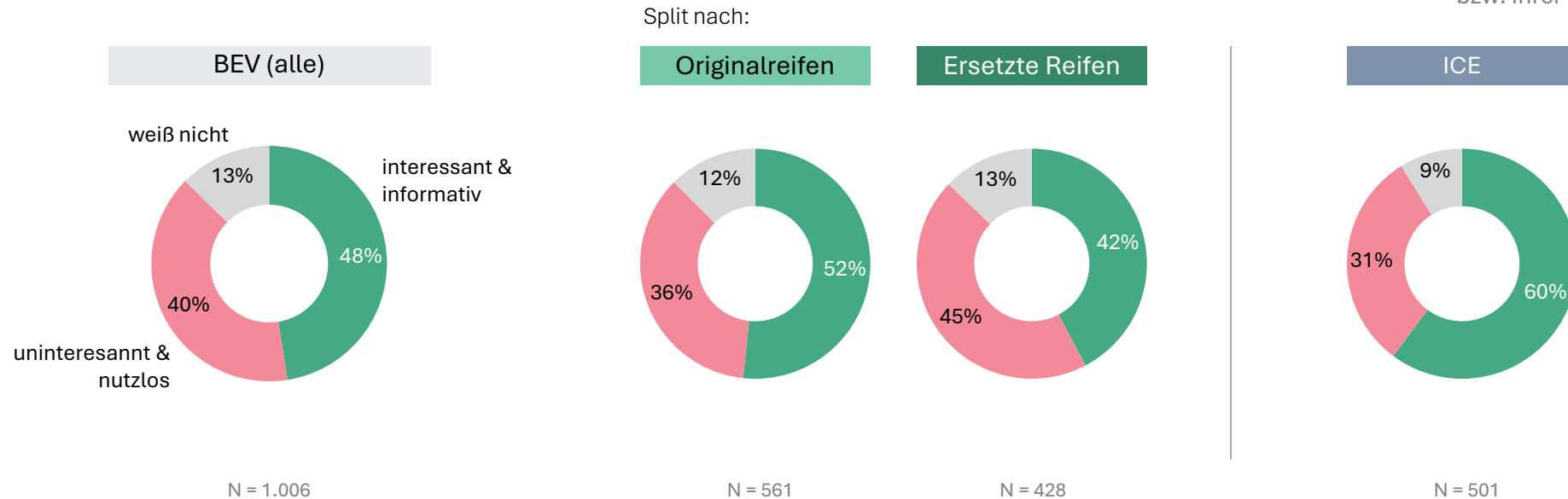
N=1.000

„Bezogen sich diese Angebote speziell auf E-Auto Reifen?“

Wahrnehmung Werkstattangebote

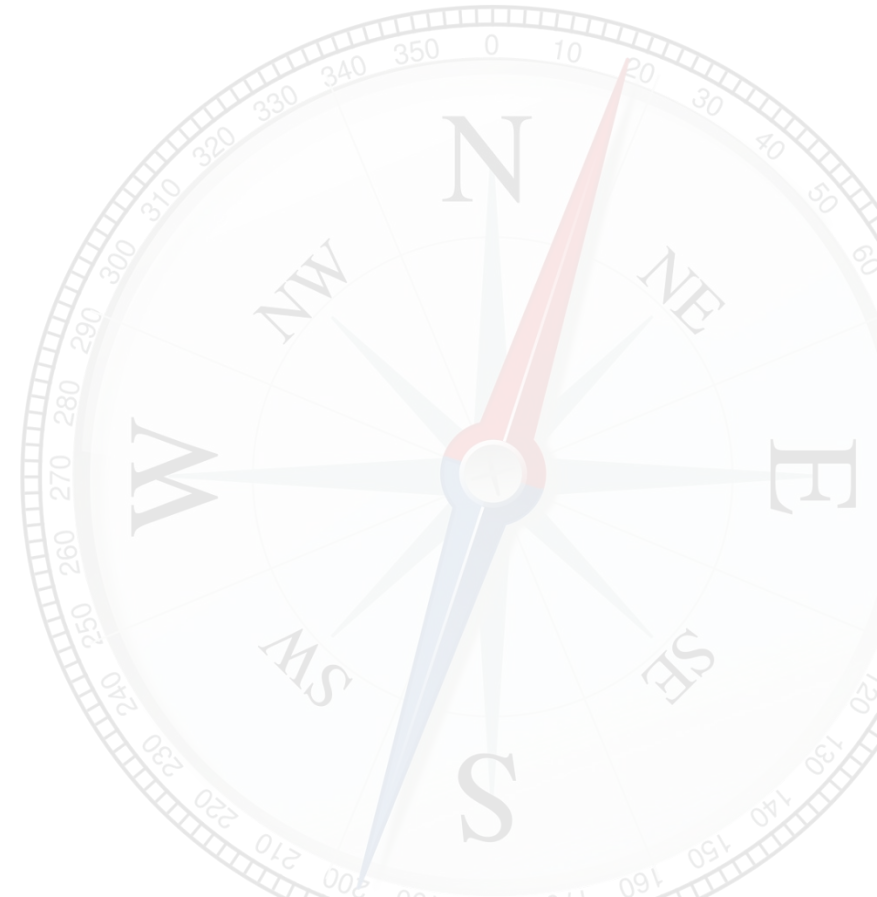
Das Interesse an proaktiven Angeboten ist bei Befragten mit Originalreifen noch etwas höher als bei denen, die ihre Reifen bereits ersetzt haben.

„Wie finden Sie es, Angebote für Sommer- bzw. Winterreifen proaktiv von Ihrem Autohaus, bzw. Ihrer Werkstatt zu erhalten?“



Inhalt

1. Management Summary
2. Zielgruppe
3. Genutzte Reifen und Relevanz spezieller EV-Reifen
4. Reifenkauf
- ▶ 5. Zufriedenheit mit den Reifen



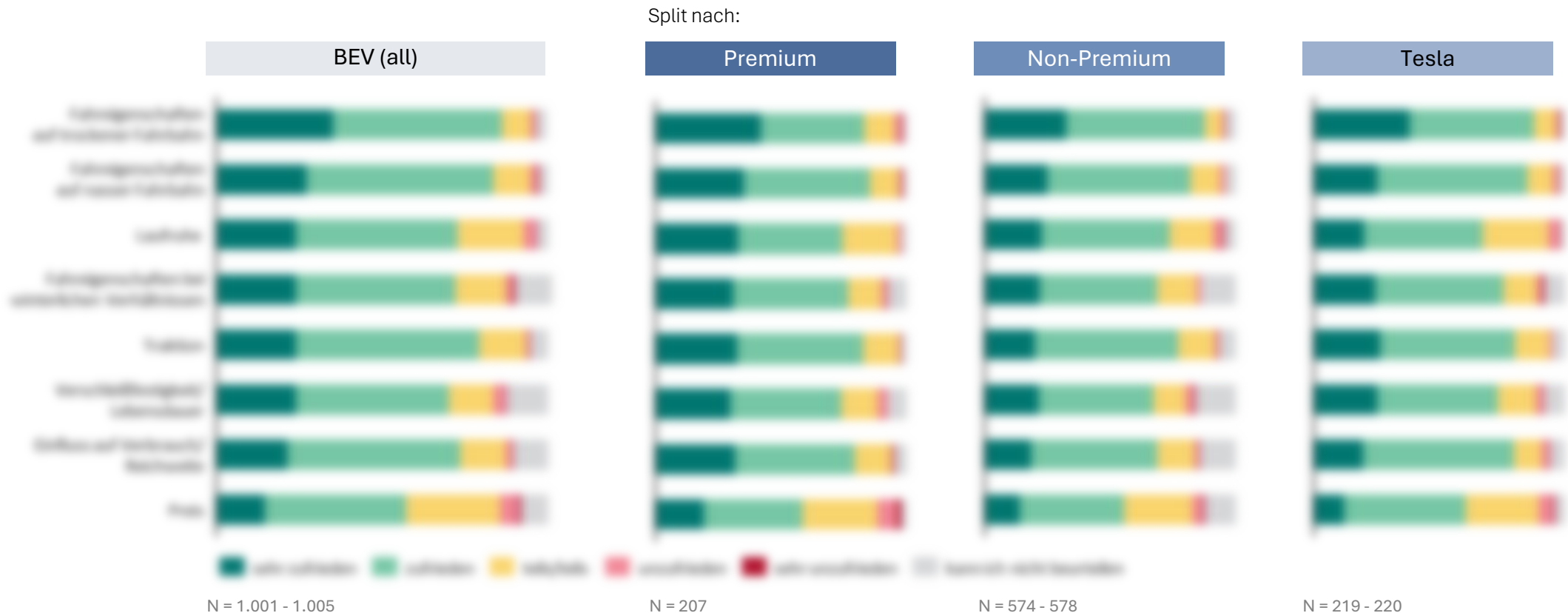
Zufriedenheit mit den Reifen

Zufriedenheit mit den Reifen

Die Zufriedenheit mit den Fahreigenschaften ist durchgängig hoch. Premium-Fahrende sind zufriedener. Den höchsten Anteil Unzufriedener gibt es bei der Laufruhe mit einem Schwerpunkt bei Tesla.

„Wie zufrieden sind Sie mit Ihren Reifen bezüglich der folgenden Merkmale?“

EV TYRE STUDY 2025





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