Gemeinschaftsstudie

15. Februar 2022

Wie reagieren Autokäufer auf Elektroautos und Auto-Abos?

Prof. Ferdi Dudenhöffer
Direktor
CAR

Dr. Christian Gründl
Vorstand ERGO
Versicherung AG

Alexander Kaiser
Deputy CEO
Fleetpool Group

Holger Horn
Leader DACH
IBM iX

Studiendesign: Kundenbefragung

Fleetpool - Befragung

Zielgruppe: Fleetpool Auto-Abo Kunden

Feldzeit: Oktober/ November 2021

Stichprobengröße: n= 1181 Probanden

Panel - Befragung

Zielgruppe: Personen in BRD ab 18 Jahre
Führerscheinbesitzer
Kaufinteresse PKW (3 Jahre)

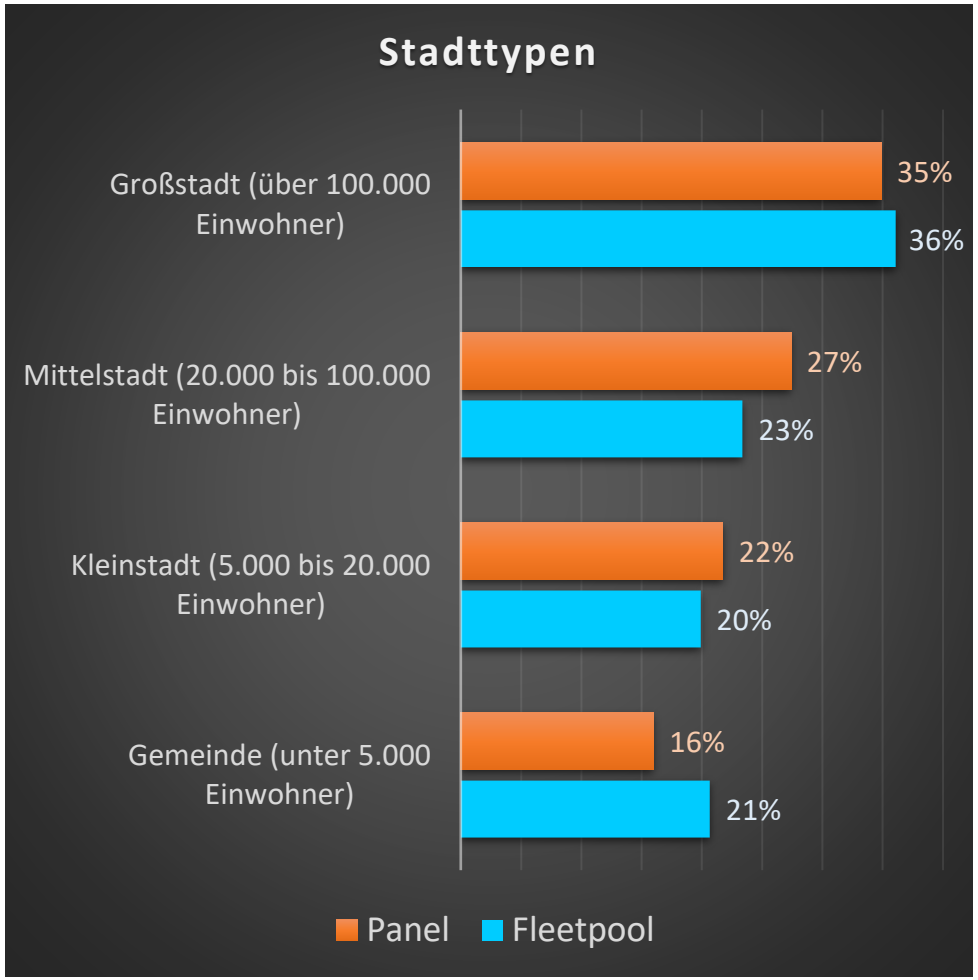
Feldzeit: Oktober/ November 2021

Stichprobengröße: n= 1026 Probanden

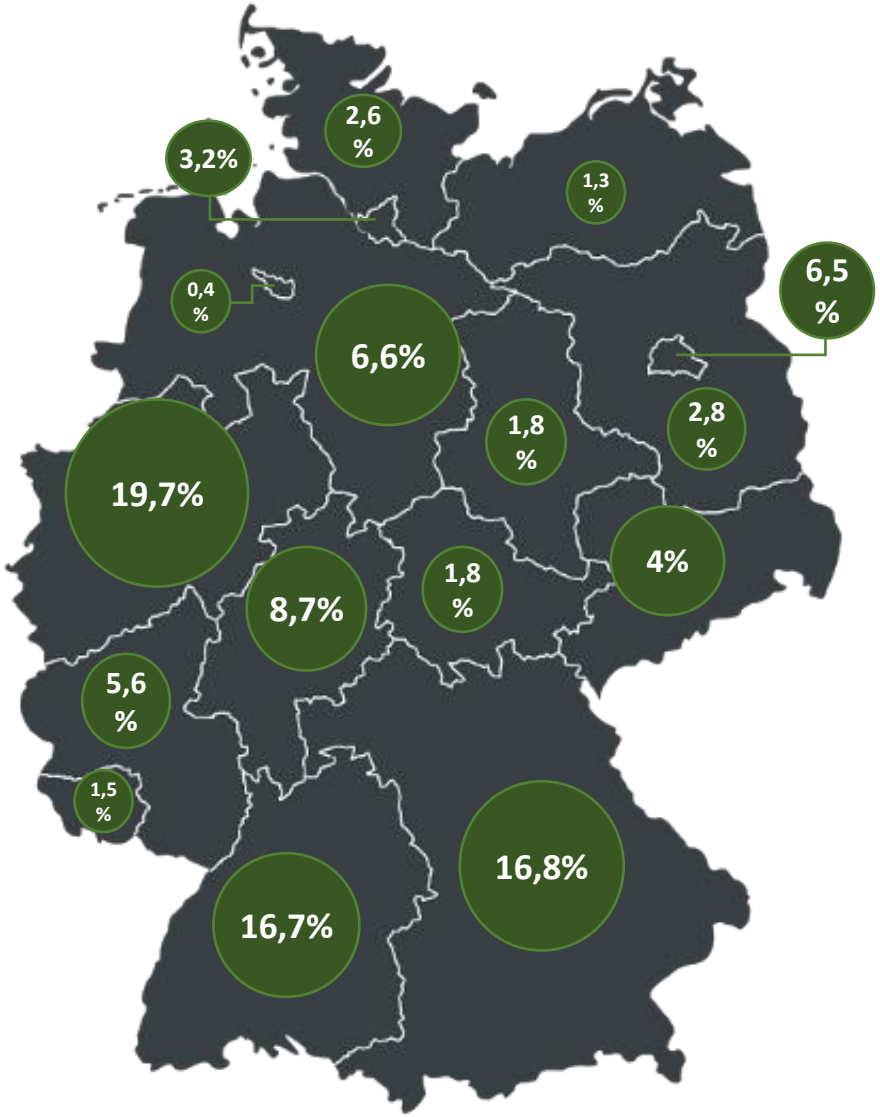
Methode: Ad hoc / Online Fragebogen

Soziodemographie

Wo wohnen die Studienteilnehmer?

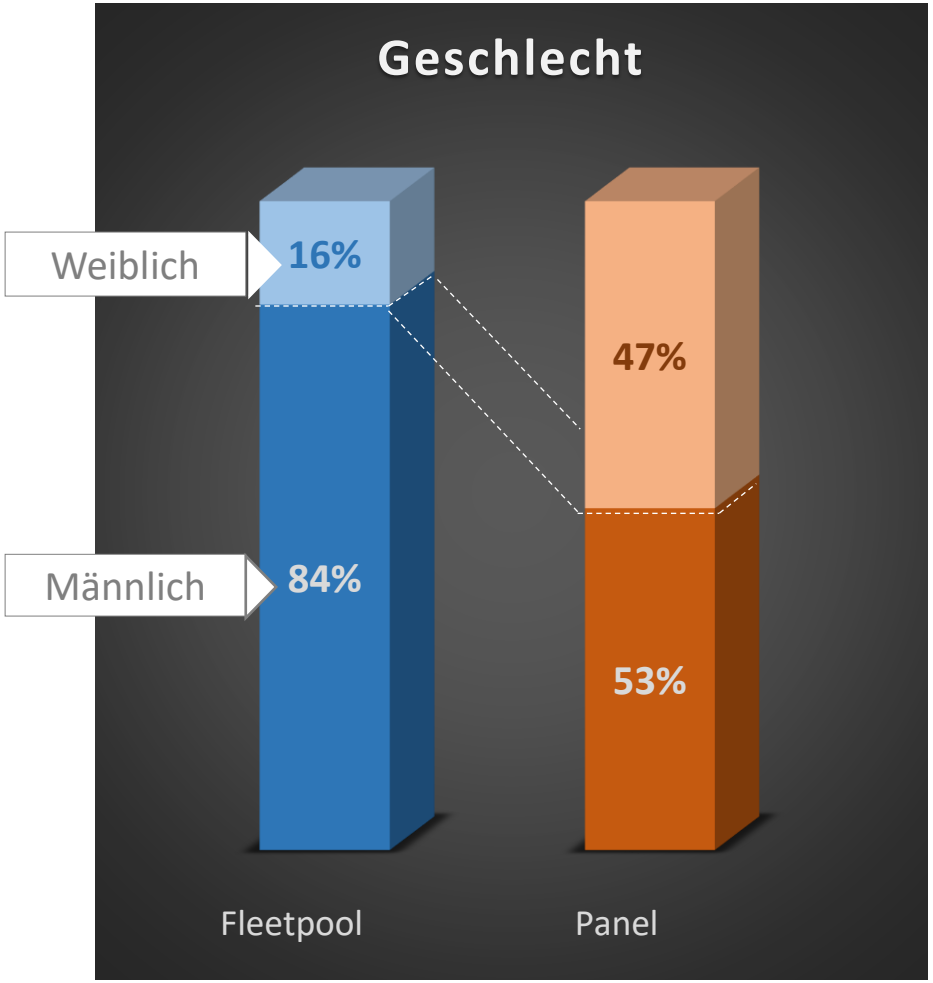


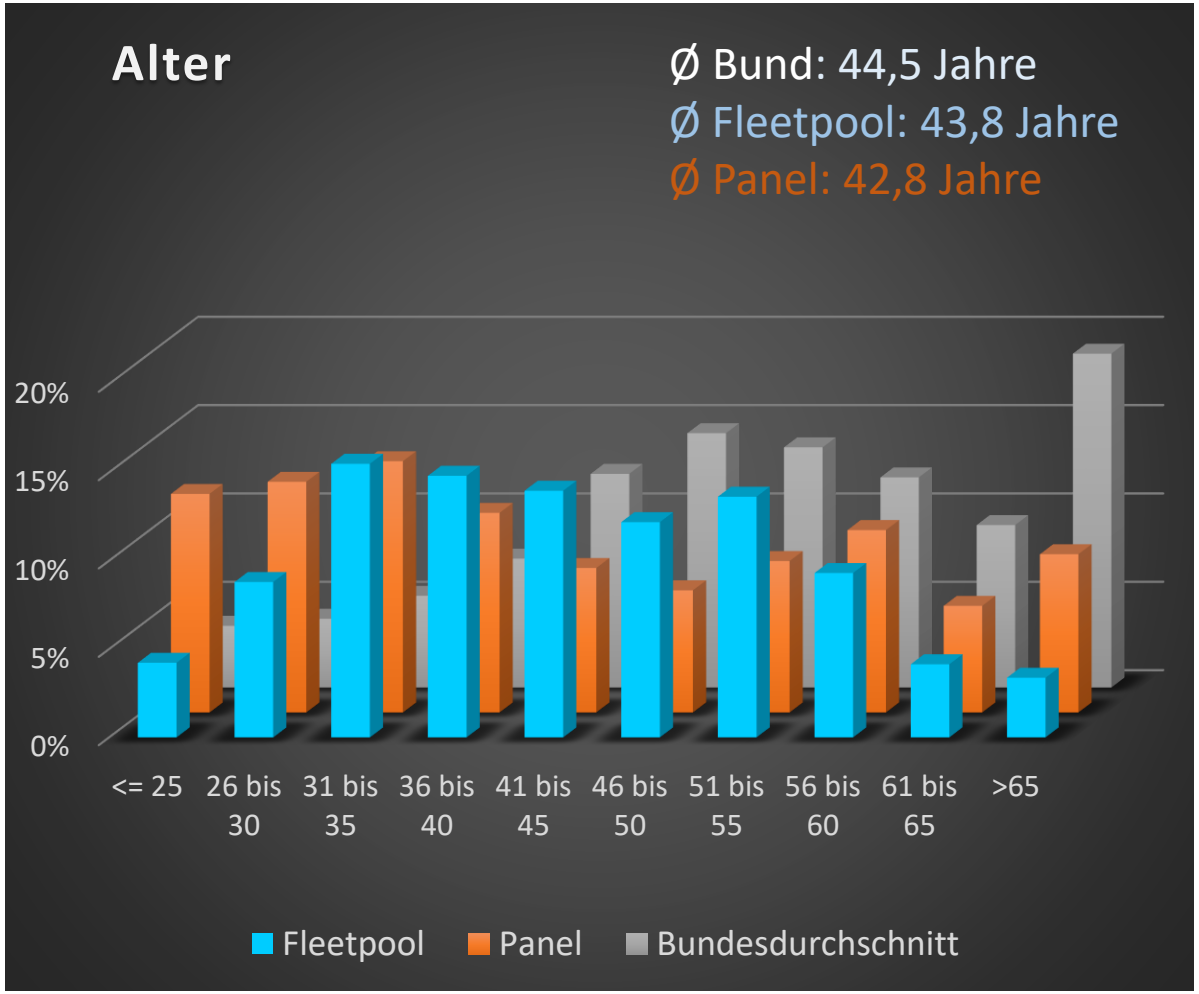
≈ 60%



n = 2207

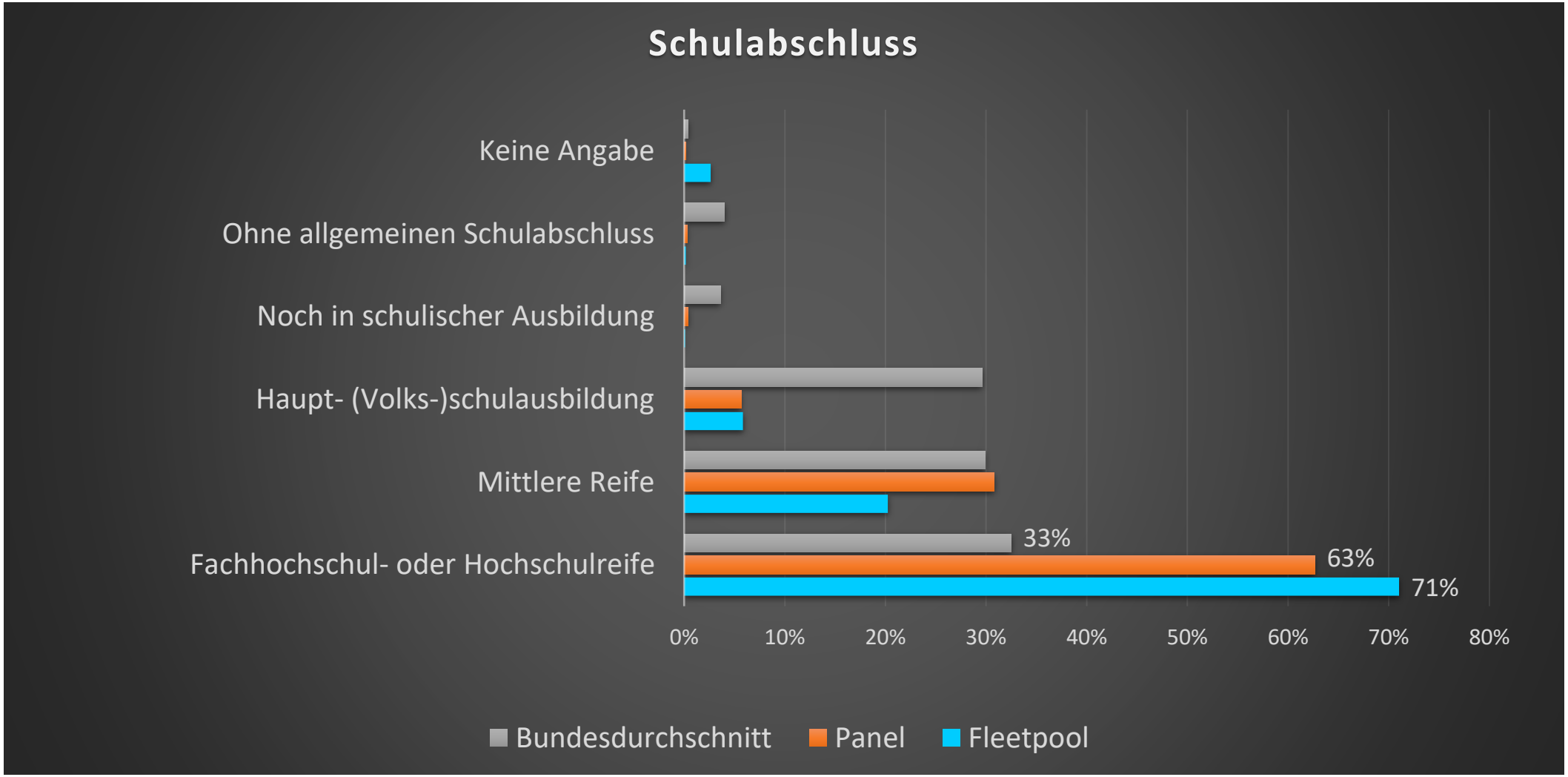
Frauen, Männer, Alter





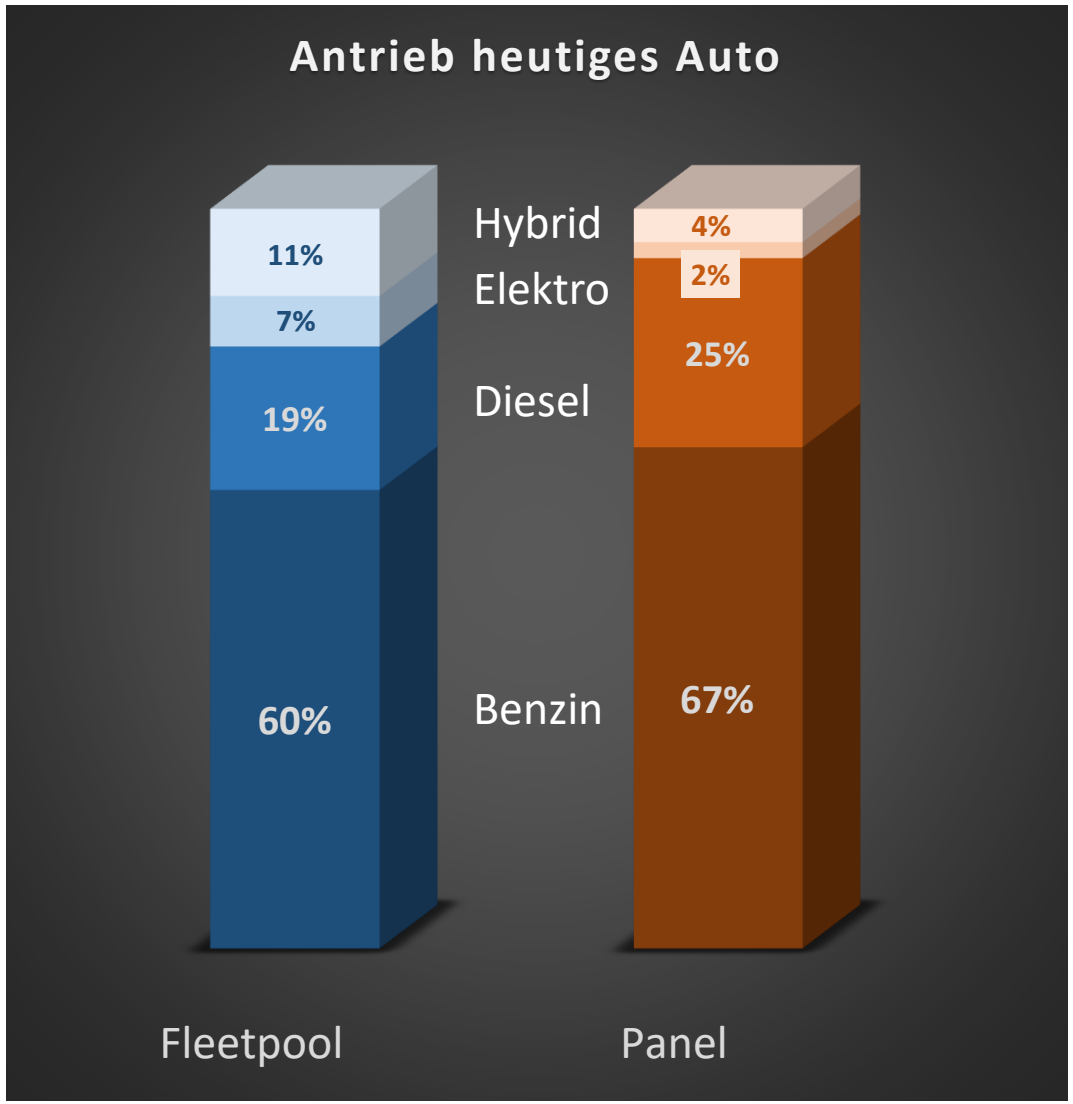
n = 2207

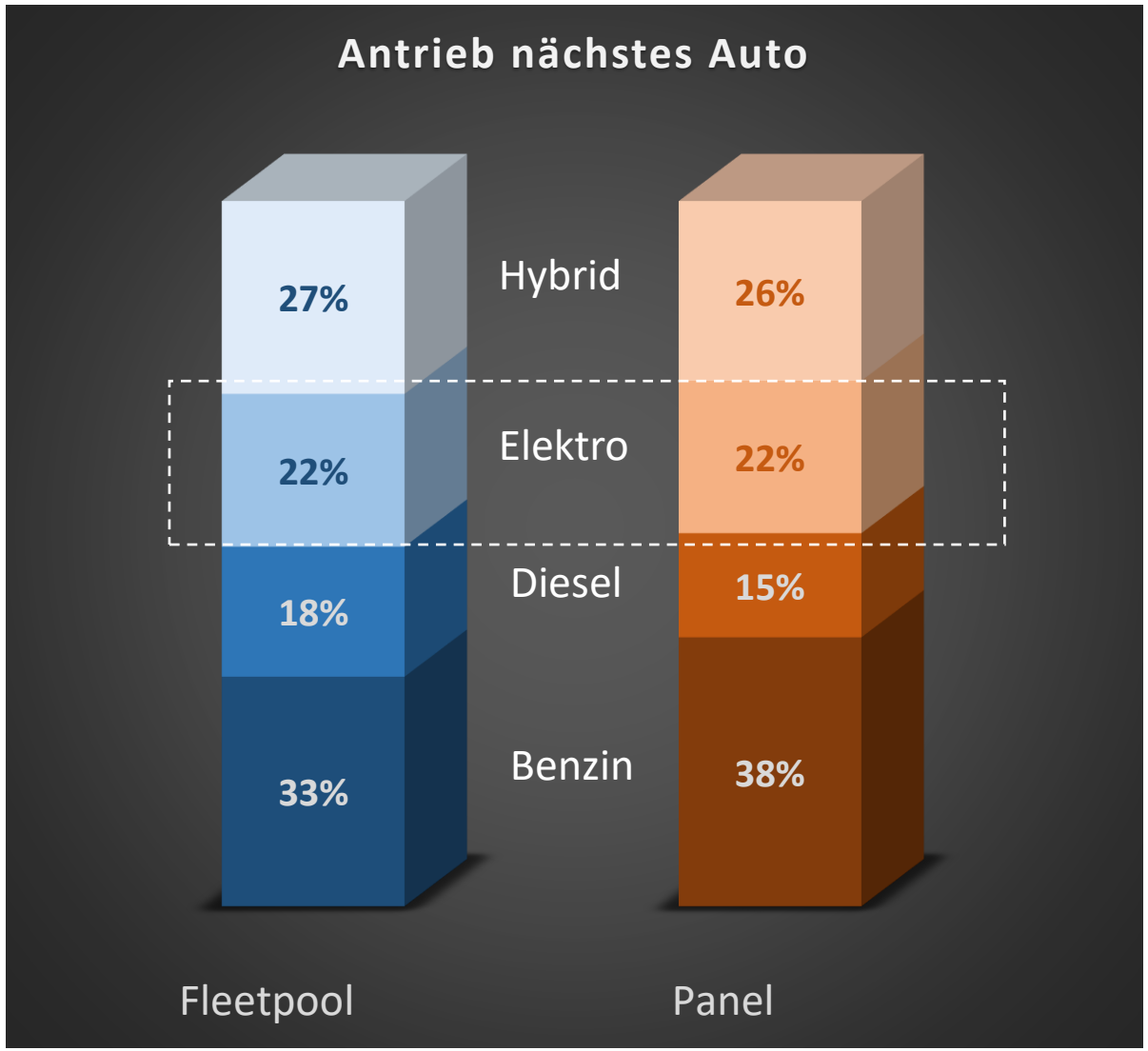
Bildung


Schulabschluss
Keine Angabe
Ohne allgemeinen Schulabschluss
Noch in schulischer Ausbildung
Haupt- (Volks-)schulausbildung
Mittlere Reife
Fachhochschul- oder Hochschulreife
33%
63%
71%
0%
10%
20%
30%
40%
50%
60%
70%
80%
Bundesdurchschnitt
Panel
Fleetpool

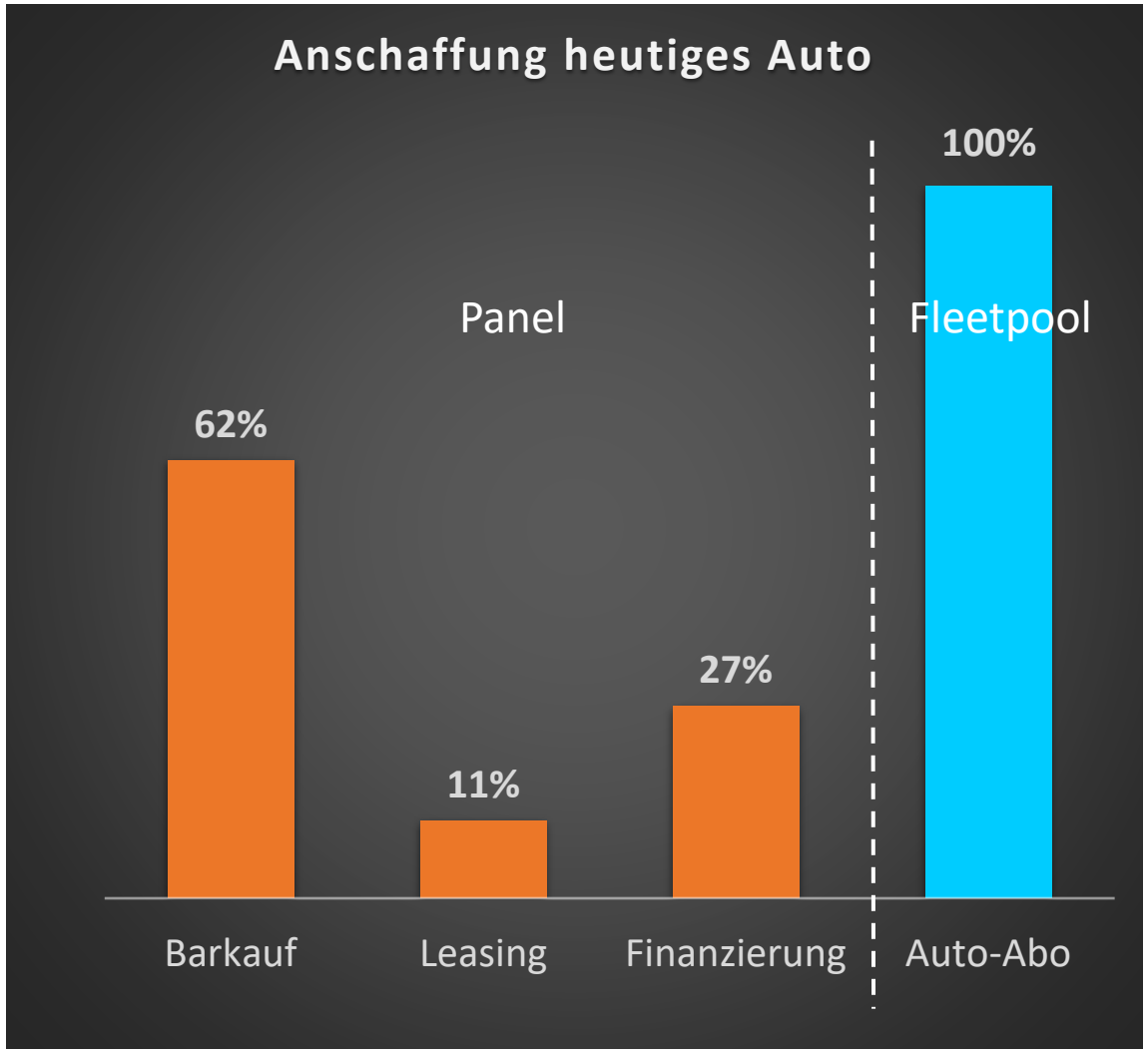
Heutiges Auto - Zukünftiges Auto

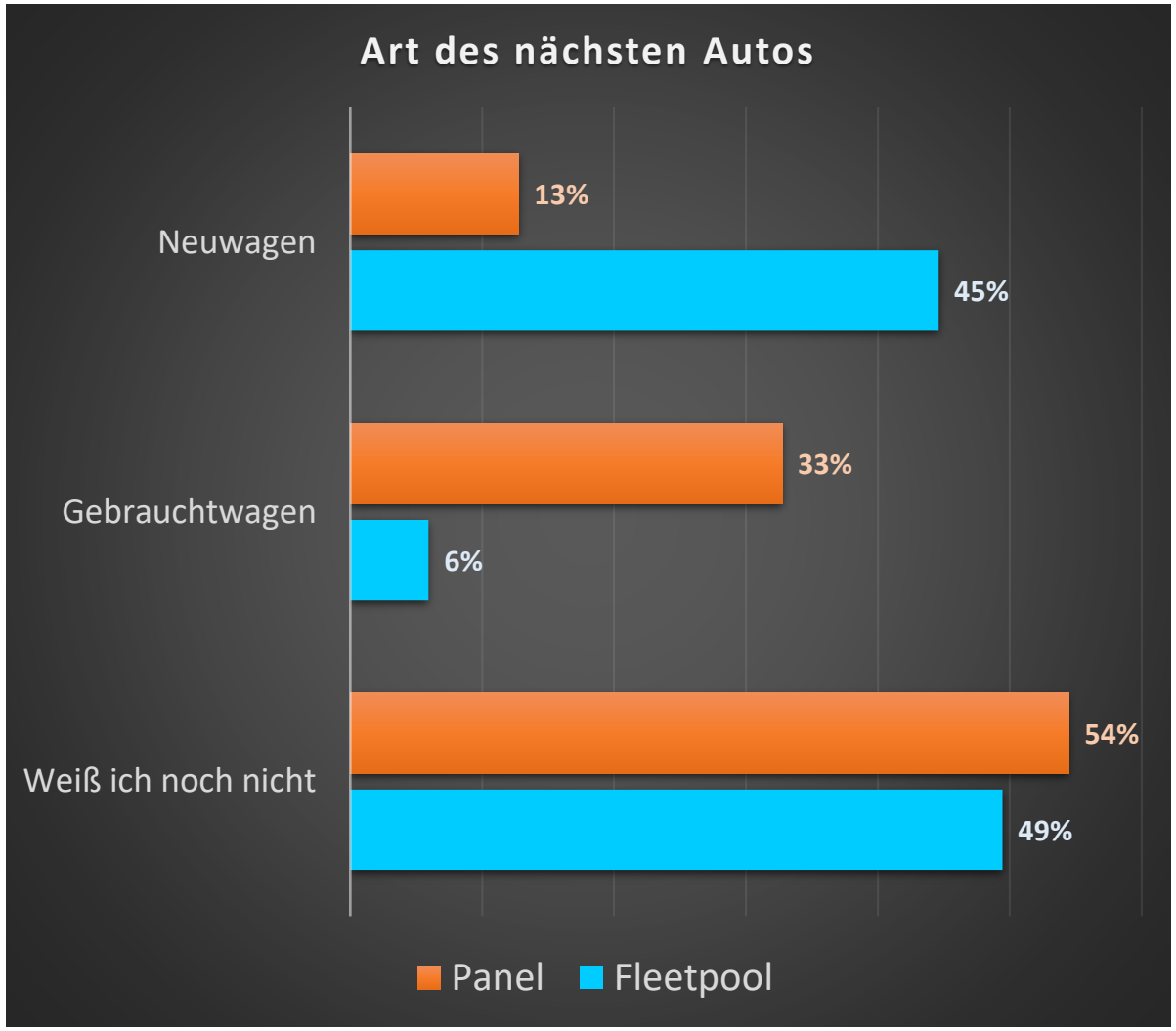
Heutiges Auto - Zukünftiges Auto





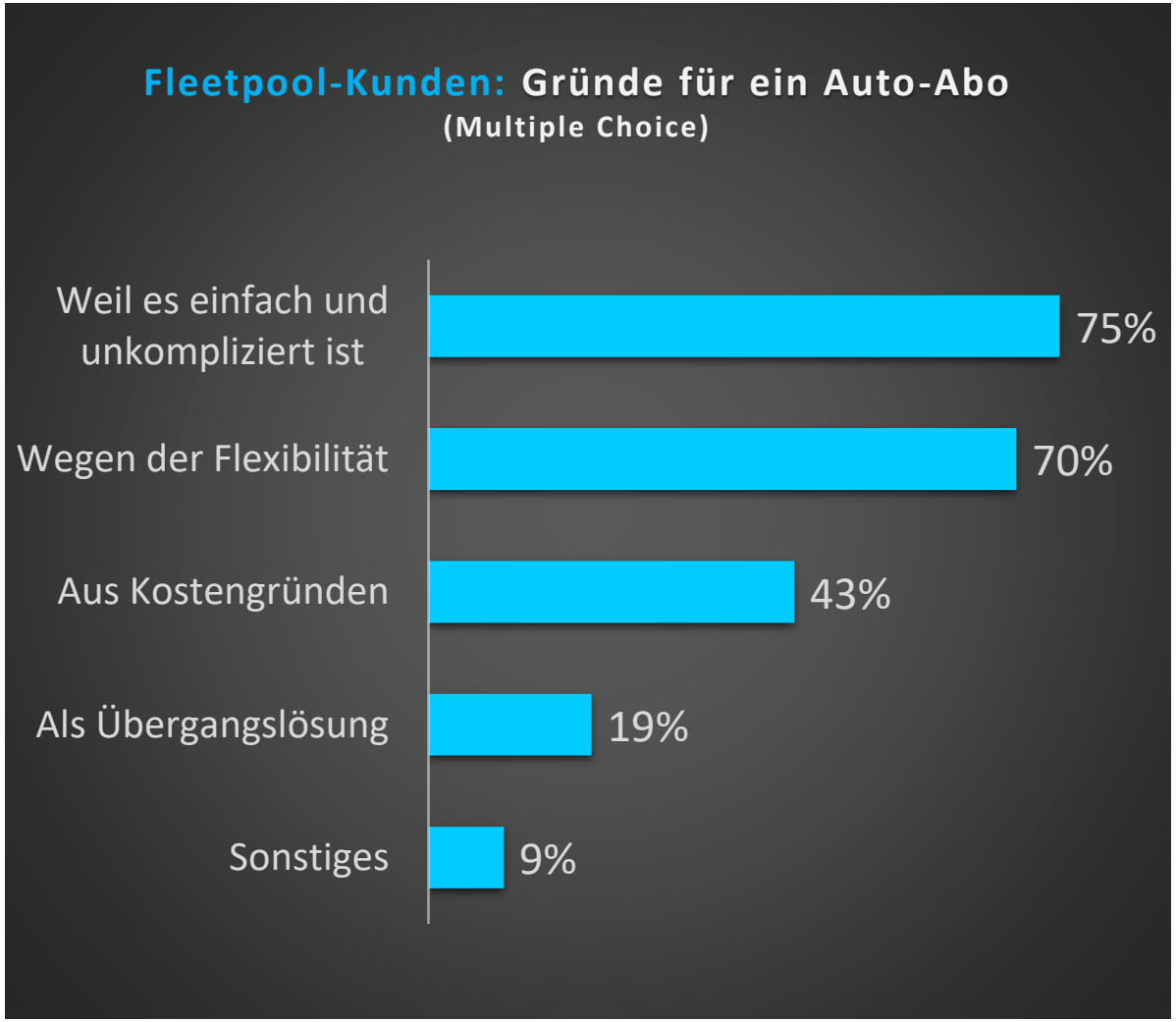
Heutiges Auto - Zukünftiges Auto

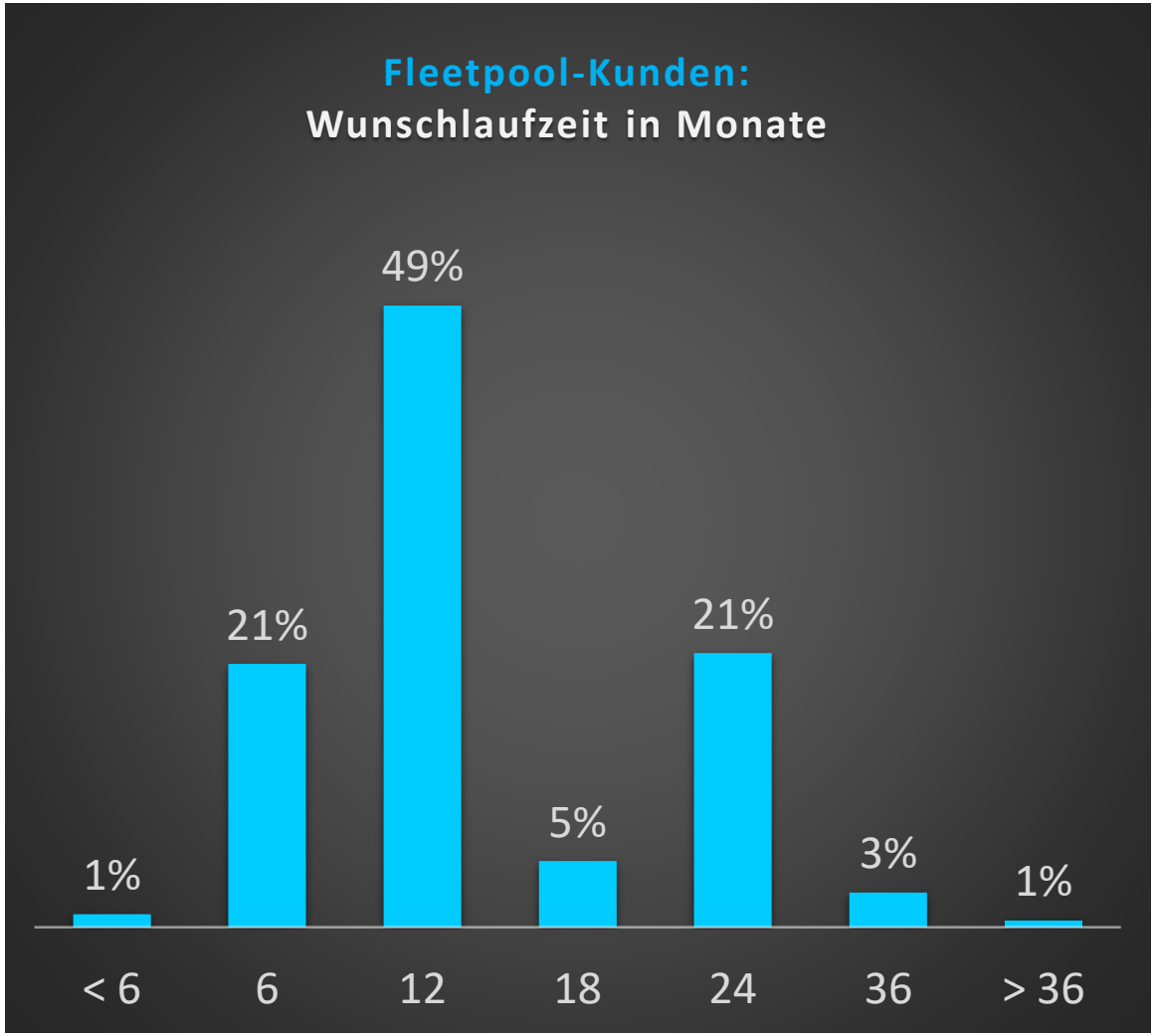




Wie stehen Sie zum Auto-Abo?

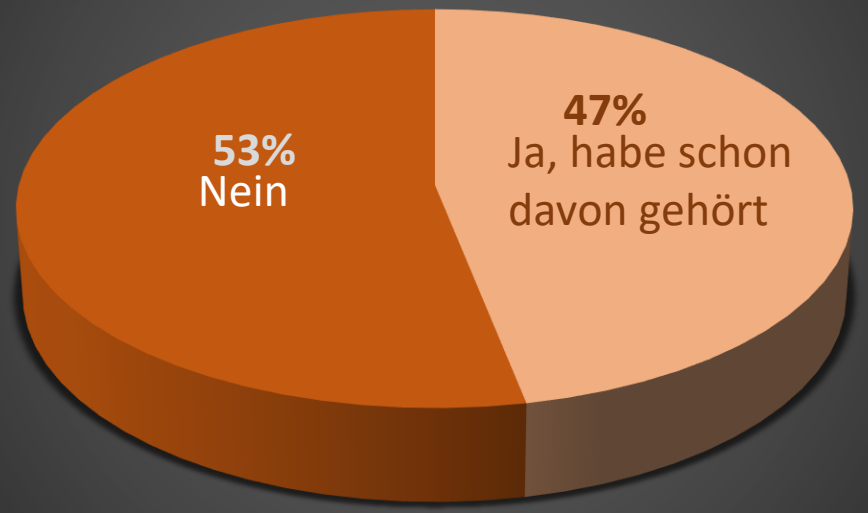
Auto-Abo-Kunden und das Abo



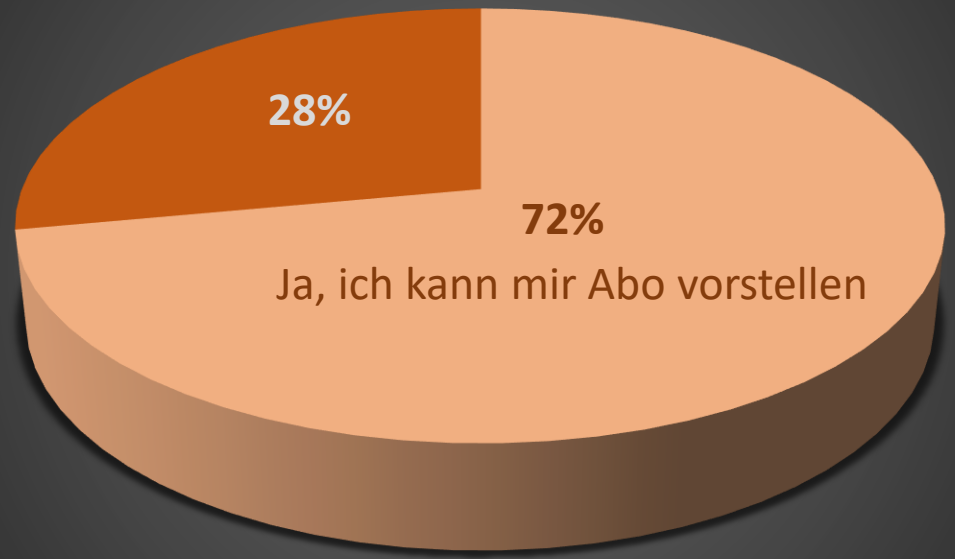


Traditionelle Autokäufer und das Abo

Panel-Teilnehmer:
Haben Sie schon von Auto-Abos gehört?



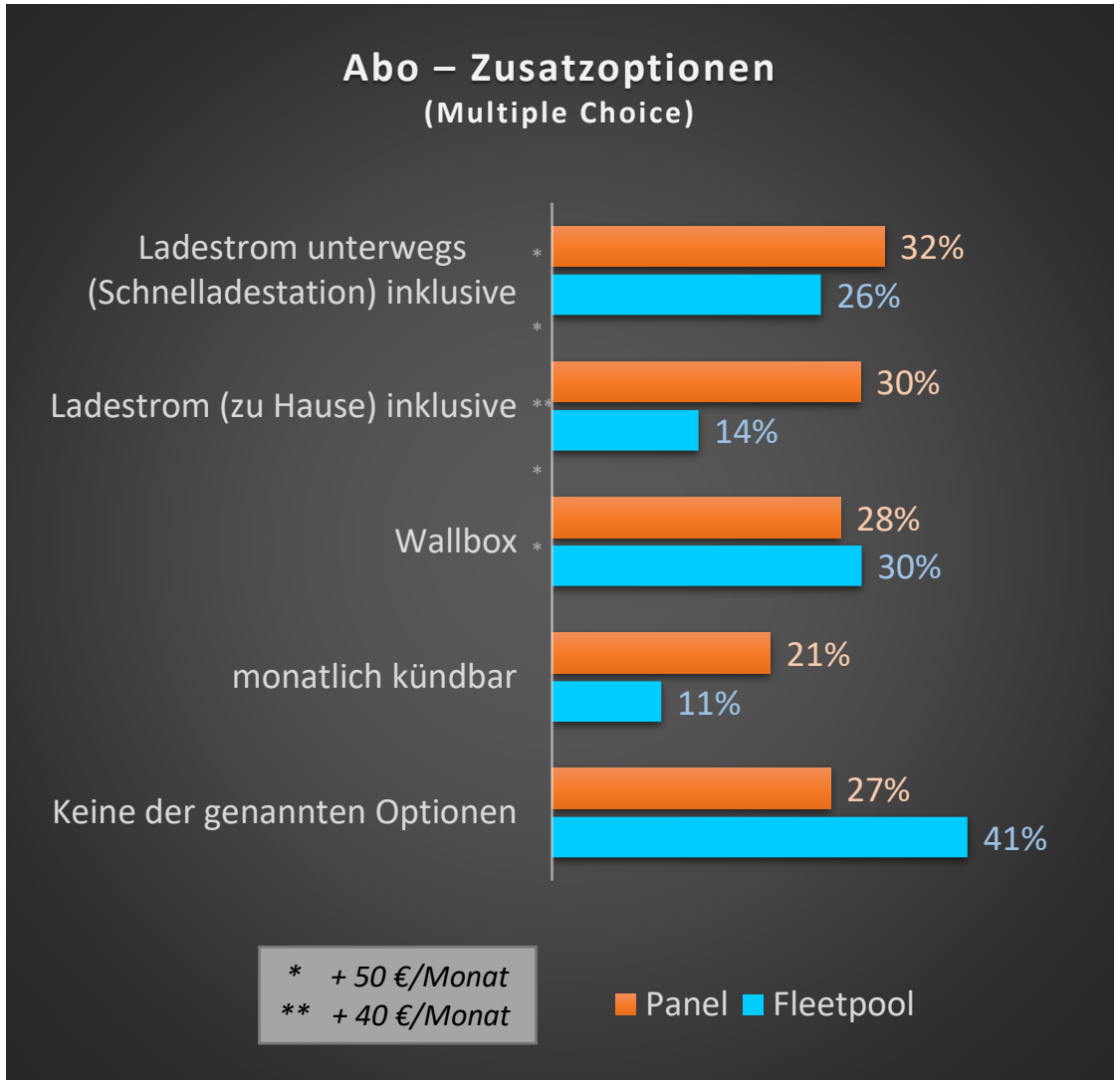
Panel-Teilnehmer:
Können Sie sich vorstellen, ein Auto zu abonnieren?

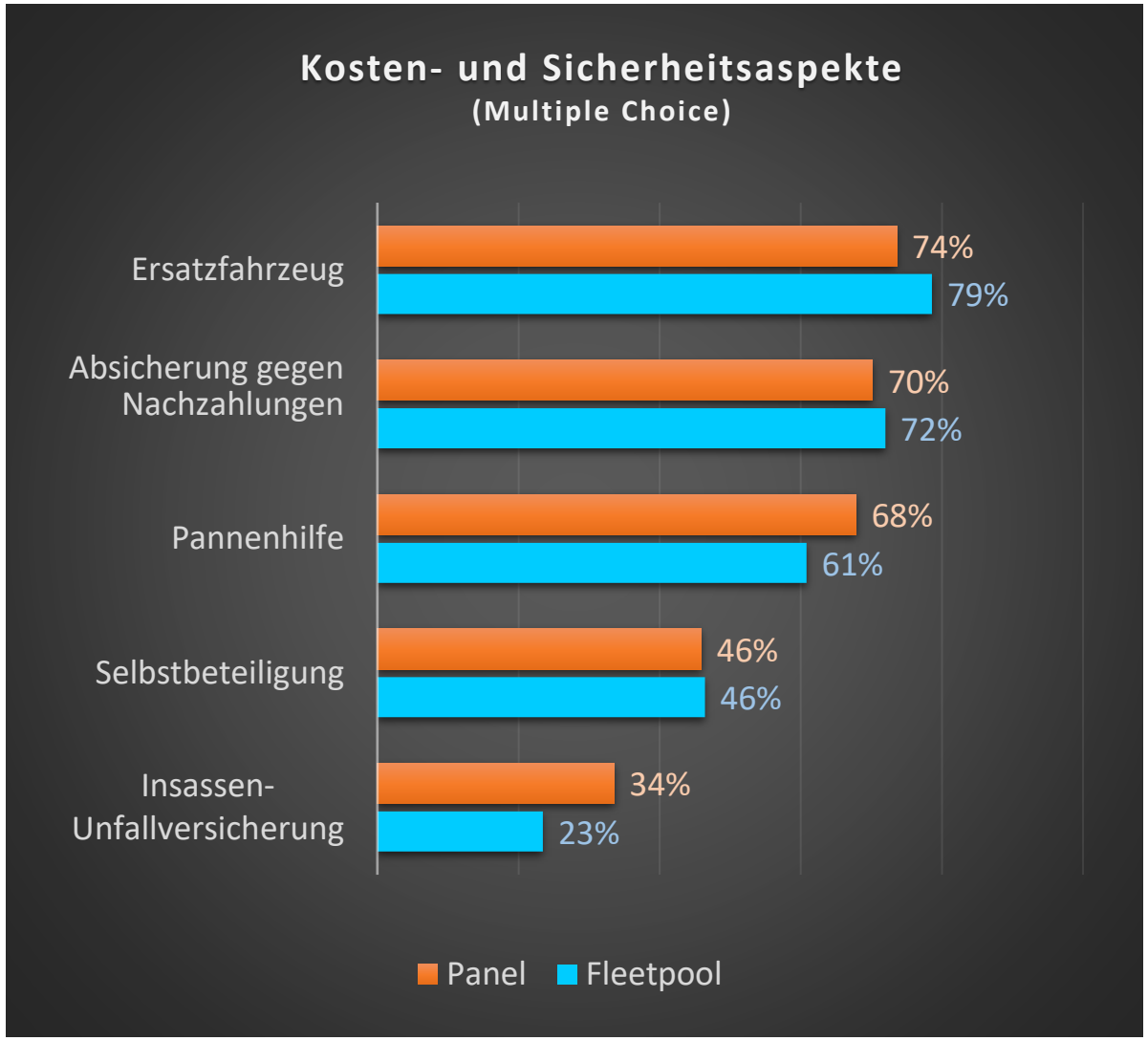


- Vor 12 Monaten lag „Abo kann ich mir vorstellen“ bei 53%
- Gründe gegen Abo: Eigentum am Auto, unzureichende Info, fehlende Kostentransparenz, fehlende Erfahrung

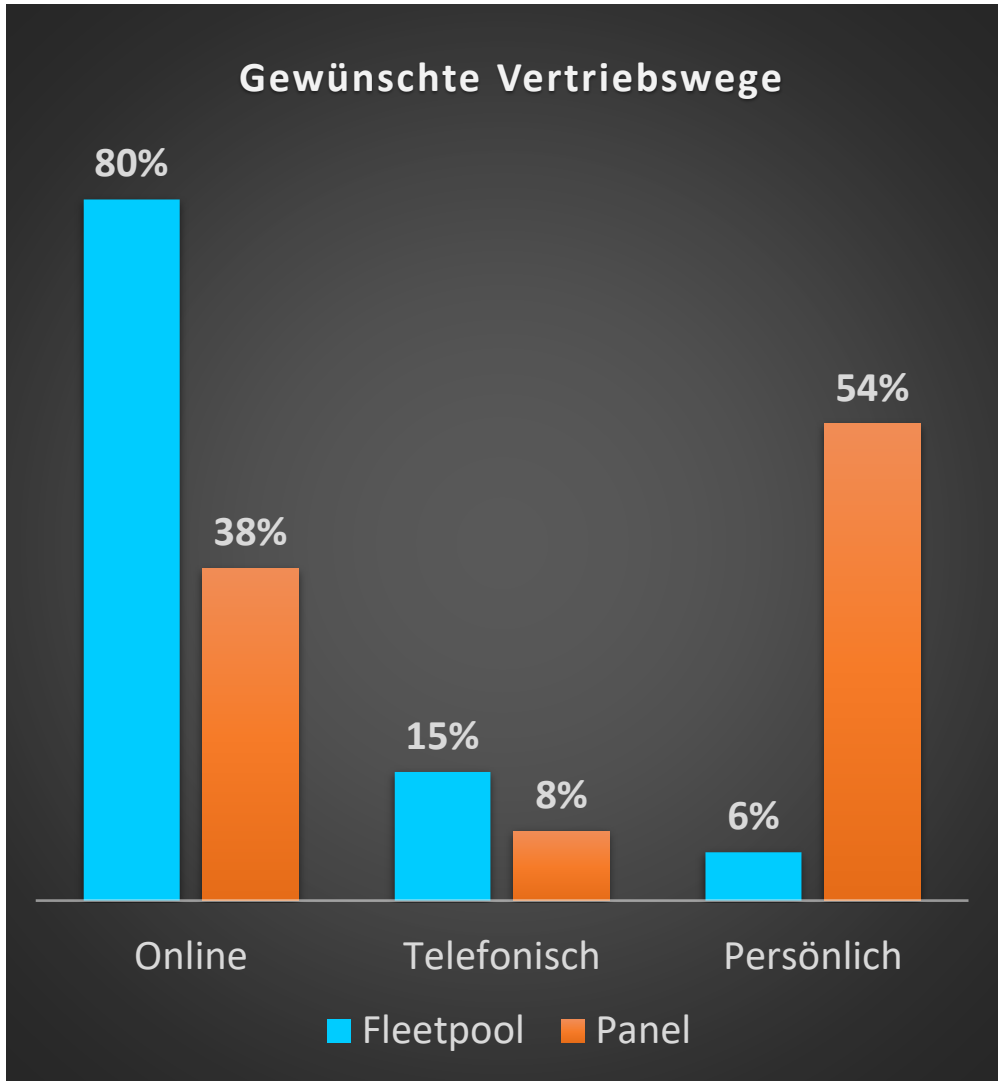
Welche Zusatz-Optionen wünschen Sie beim Auto-Abo und Abo für Elektro-Autos?

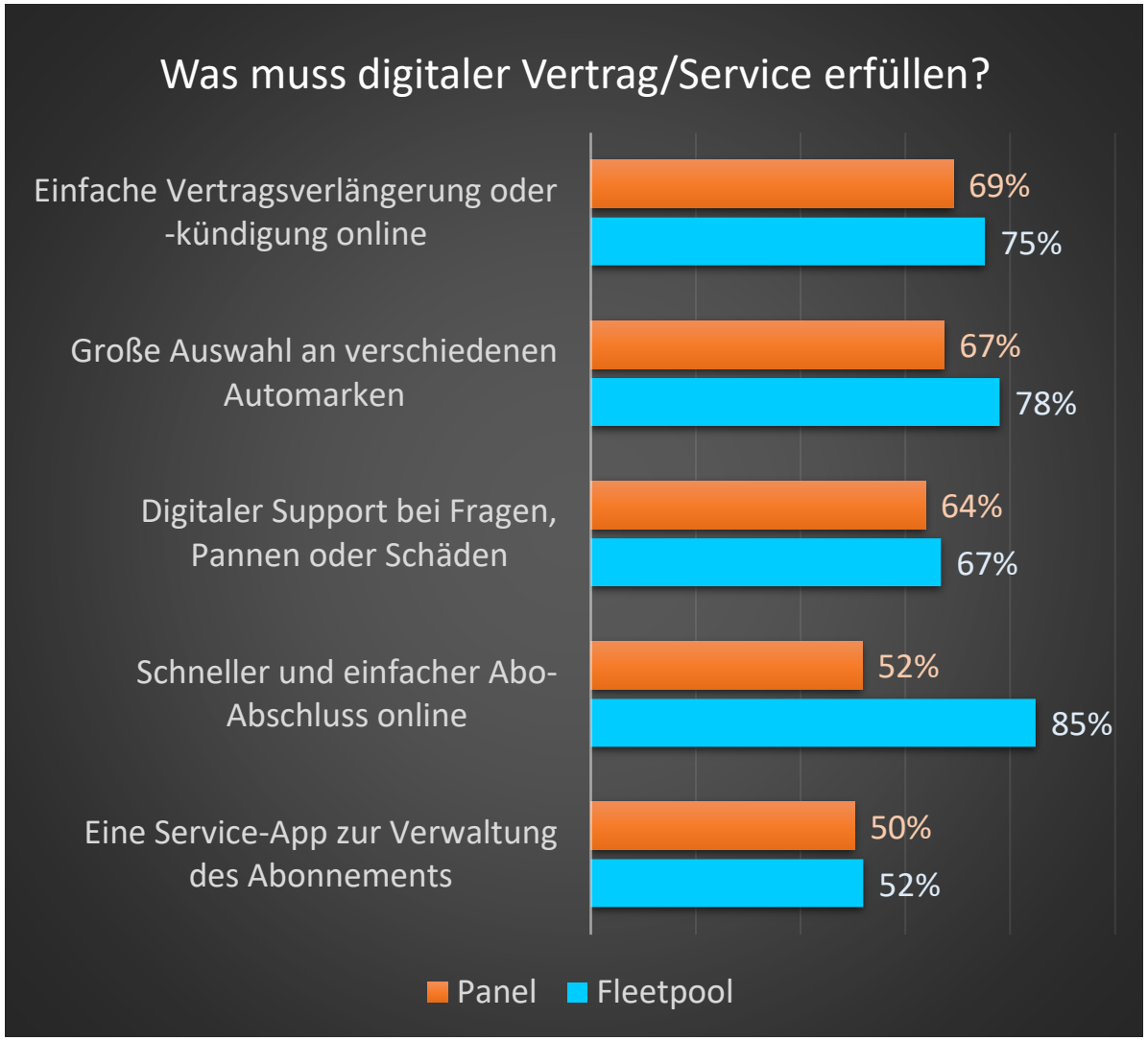
G





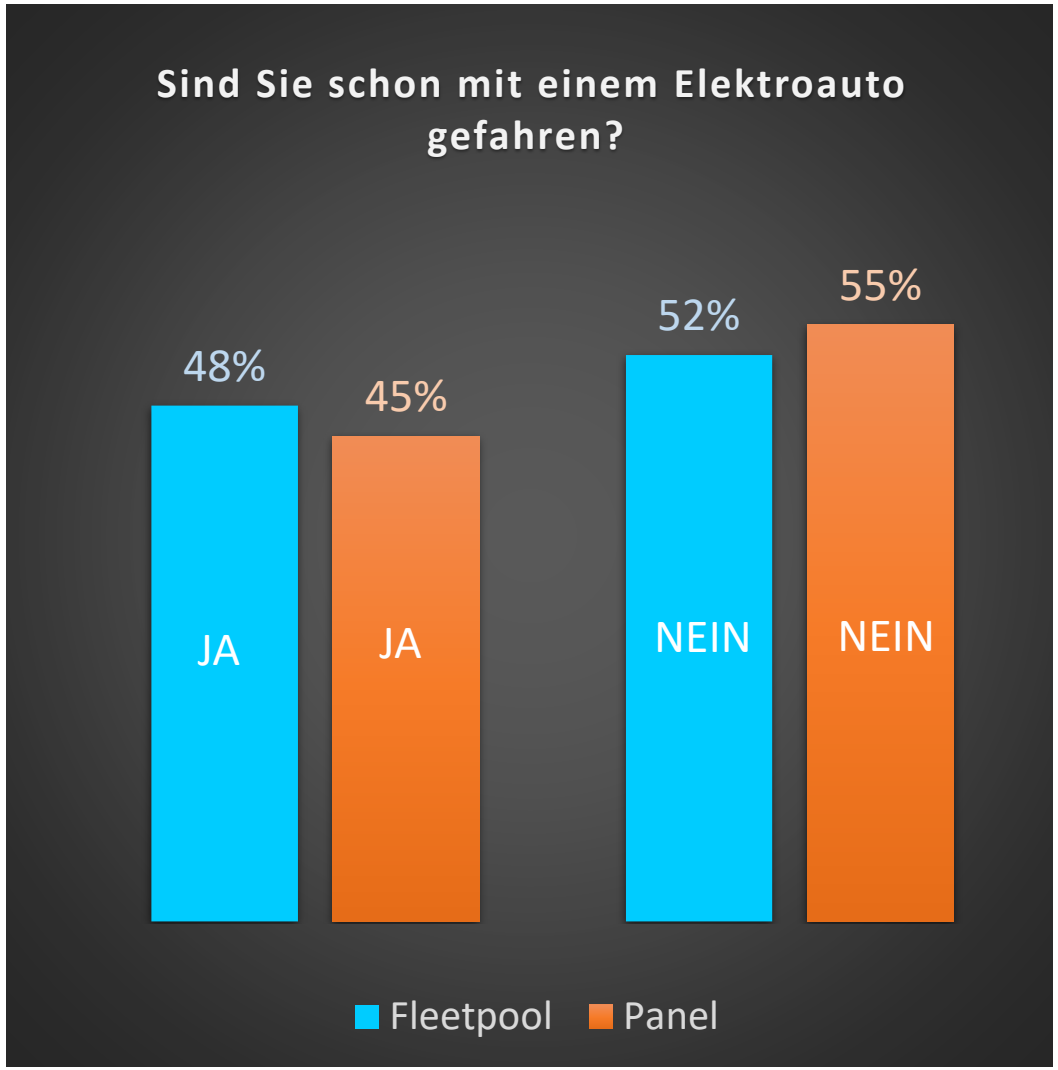
Auto-Abo und Vertrieb?

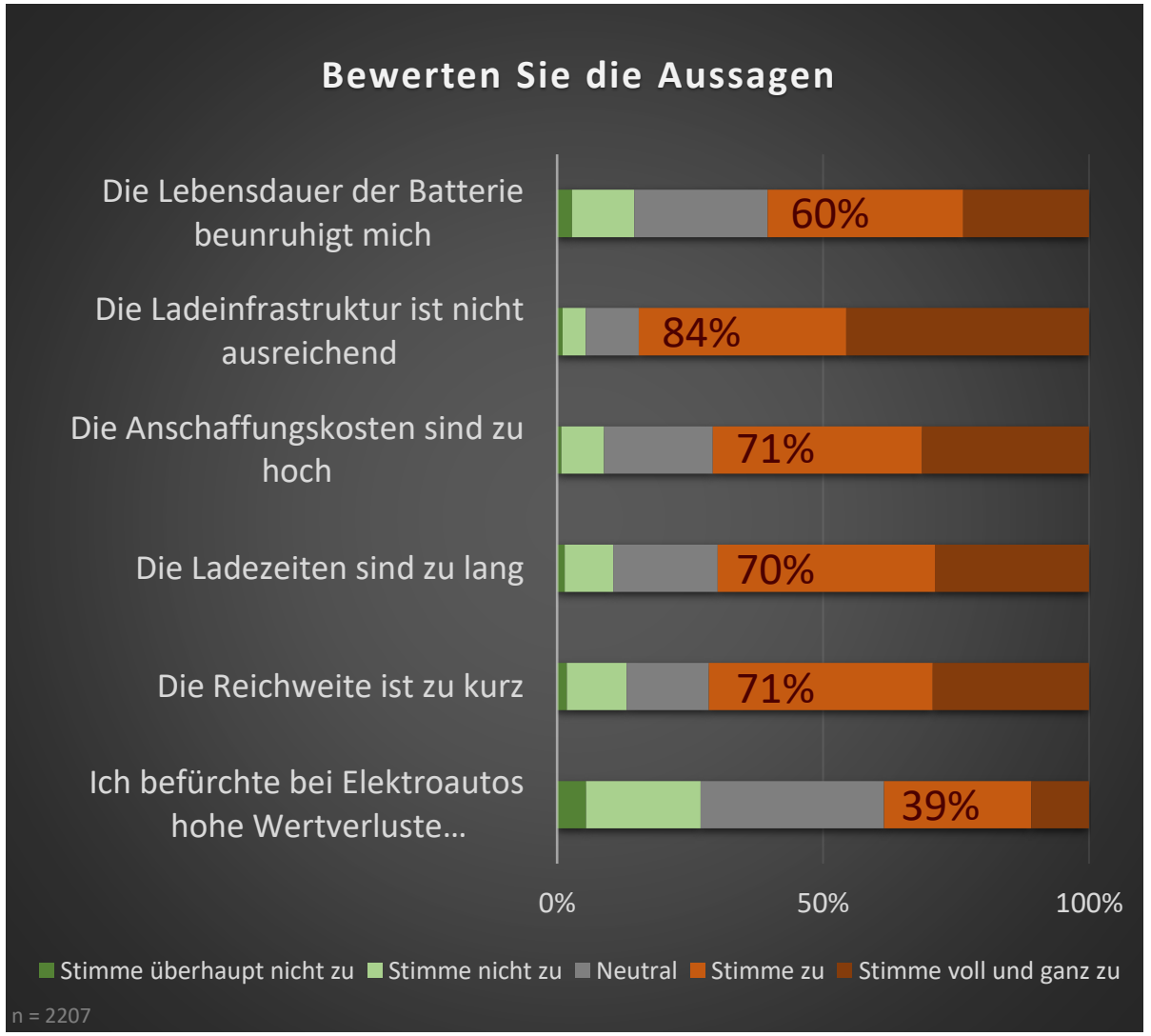




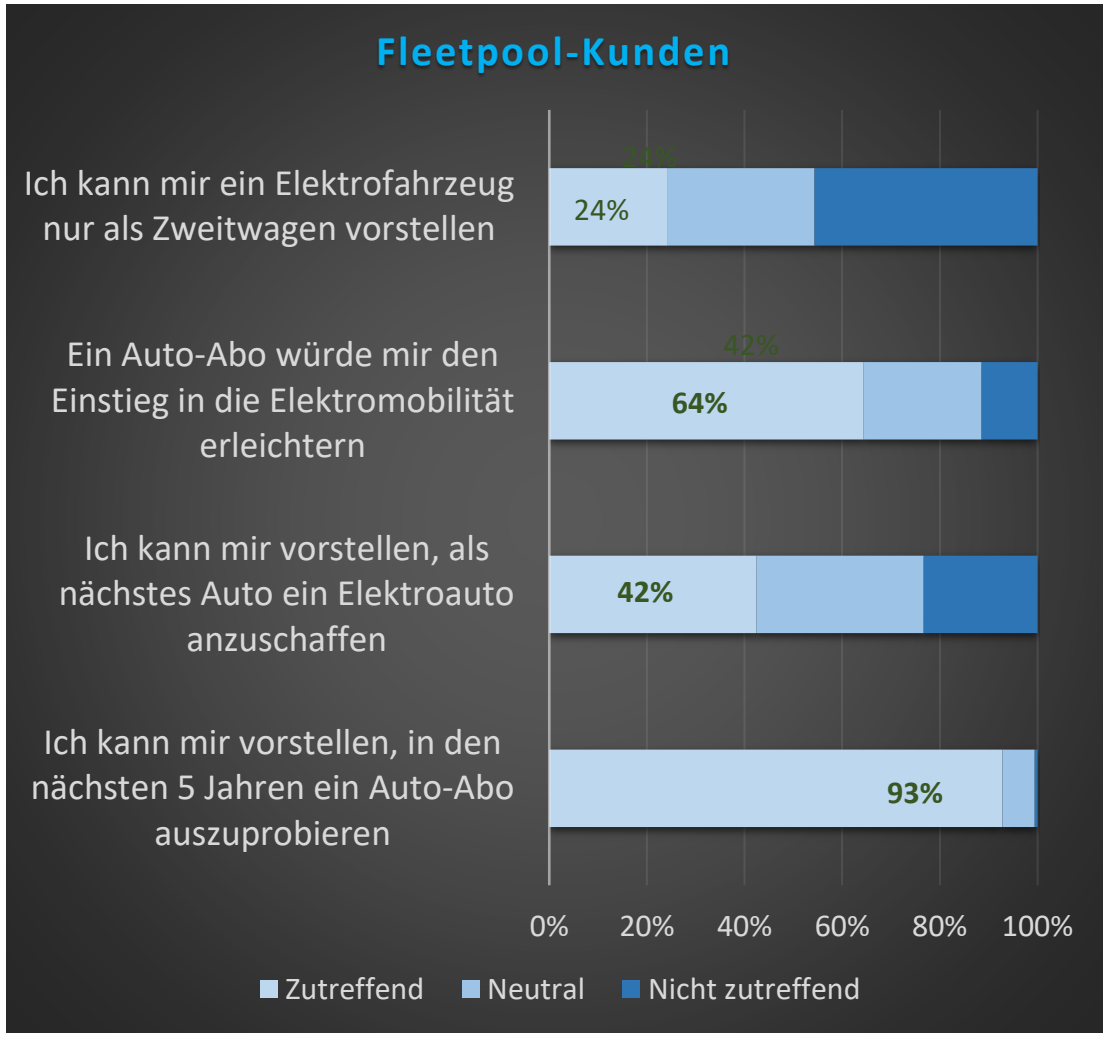
Wie gut kennen Befragte Elektro-Auto?

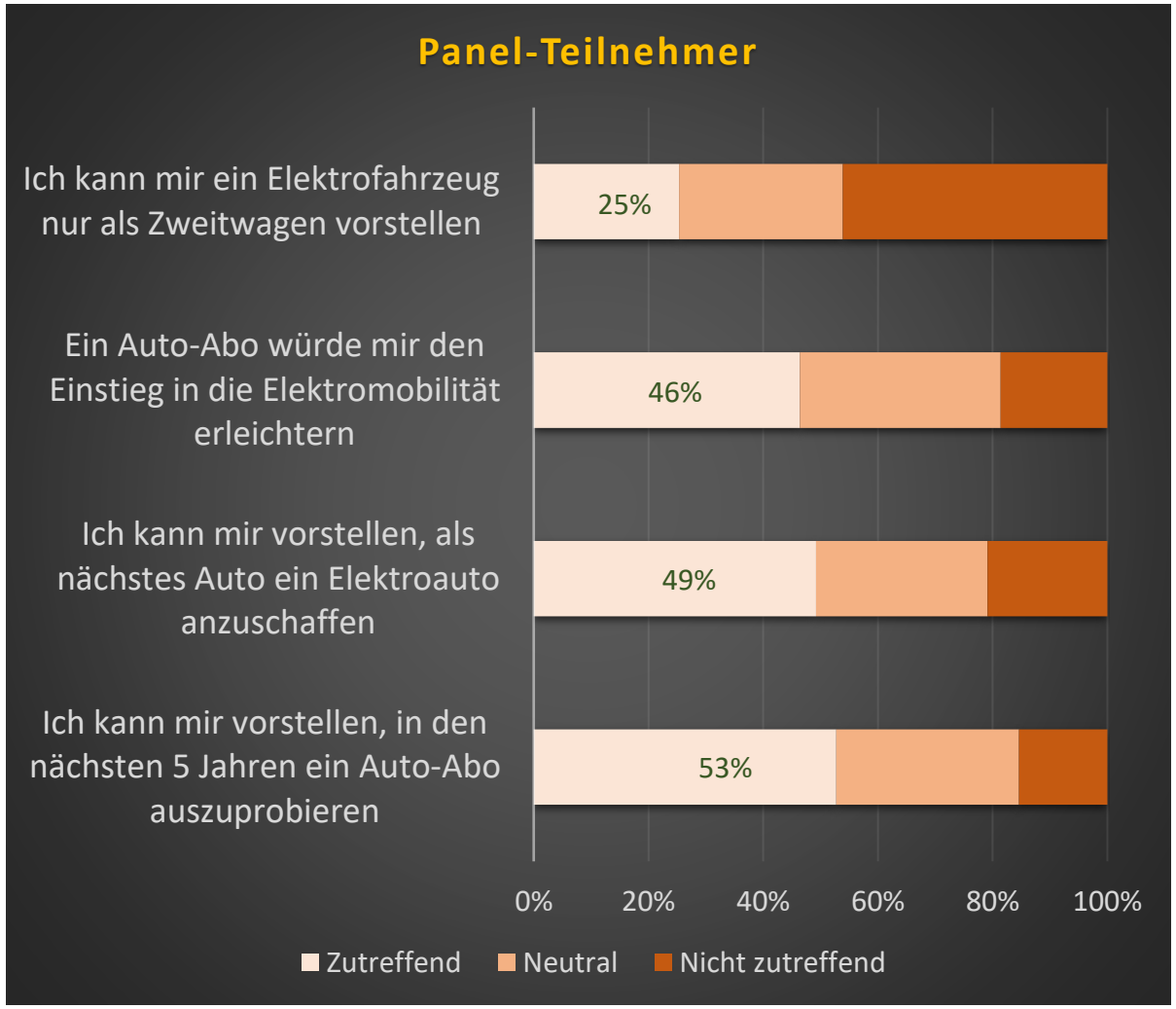
Wie gut kennen Sie Elektro-Autos?



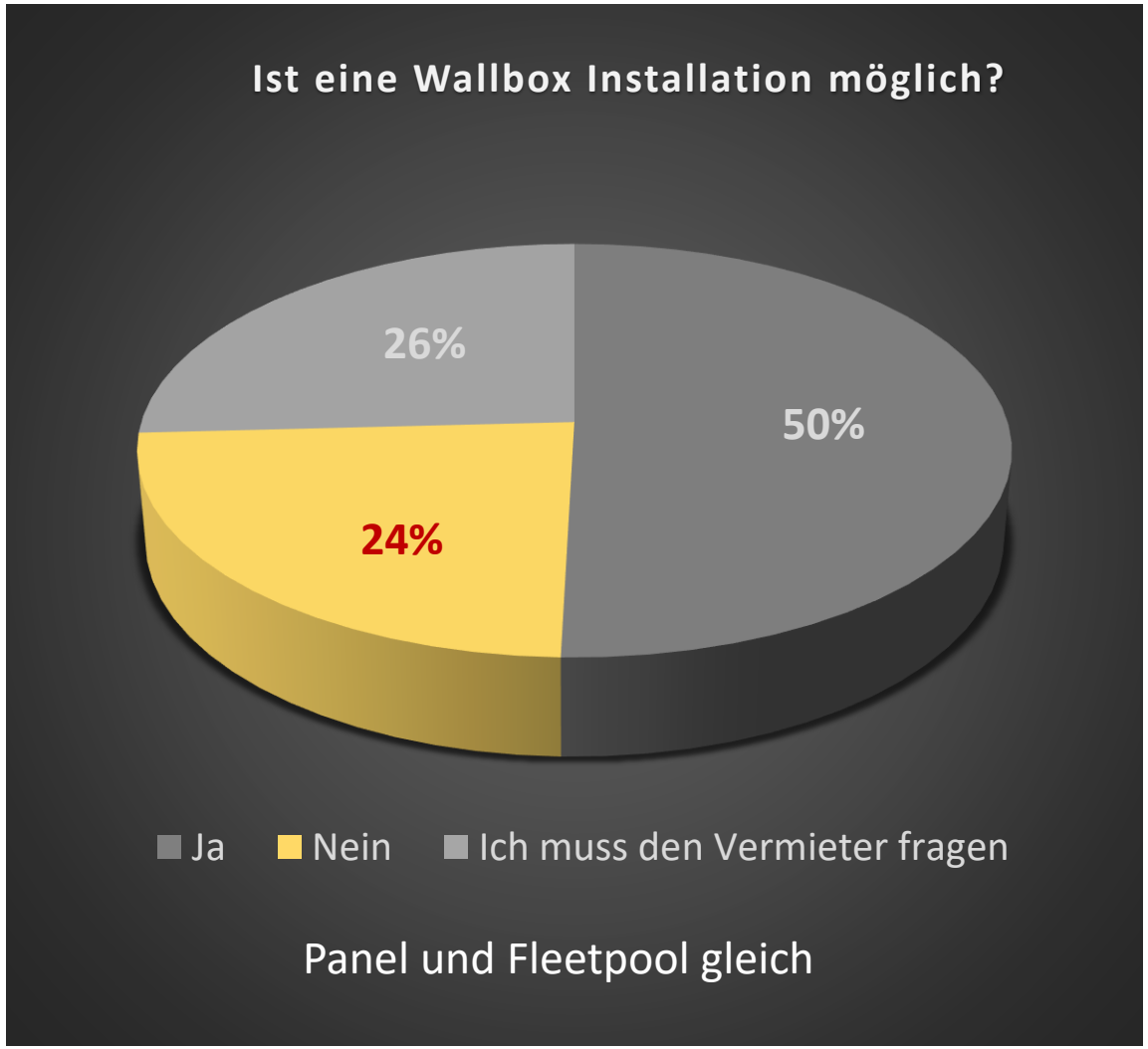


Wie stehen Sie zum Elektro-Auto?

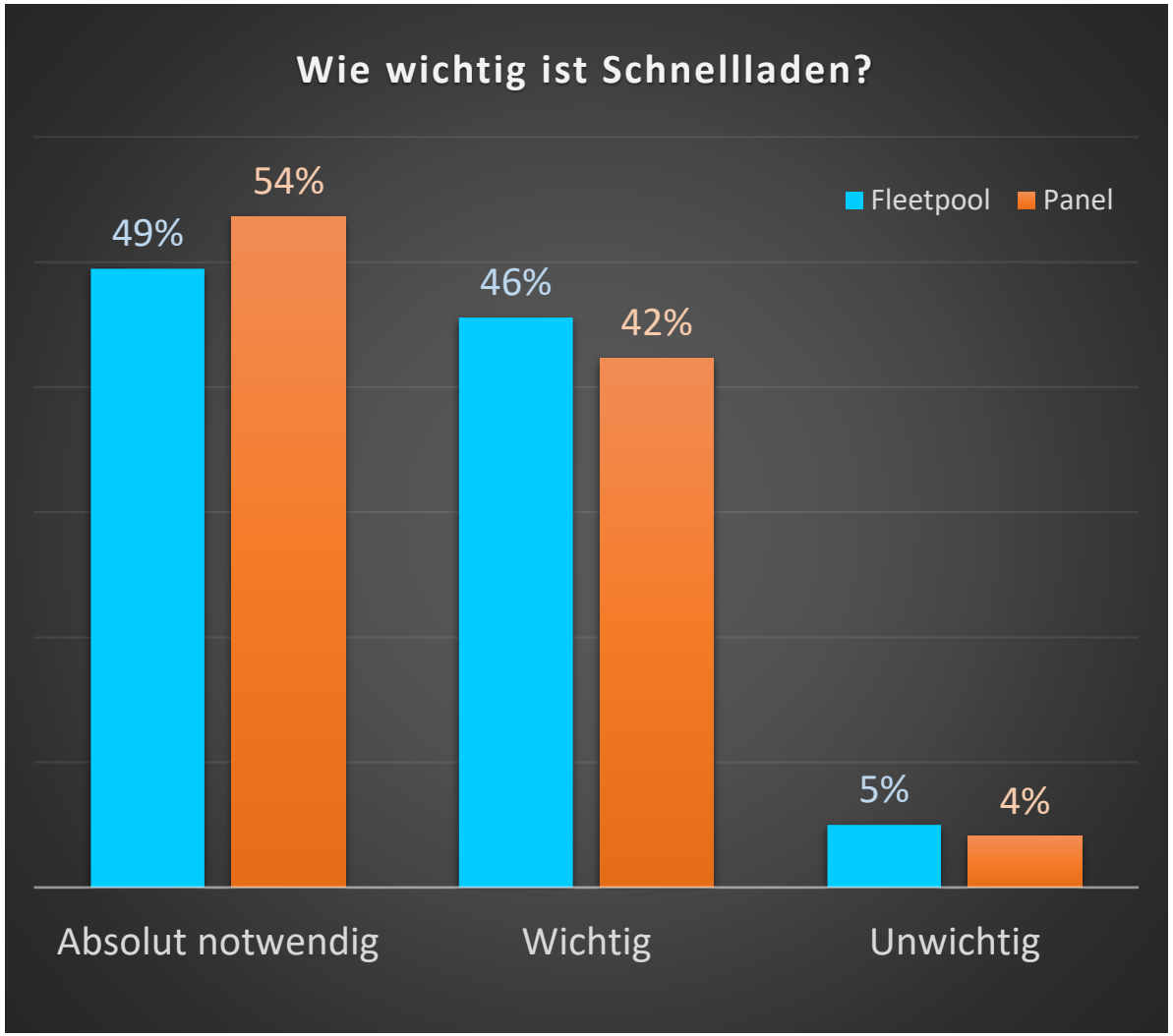




Elektro-Auto und Ladeinfrastruktur



Panel und Fleetpool gleich



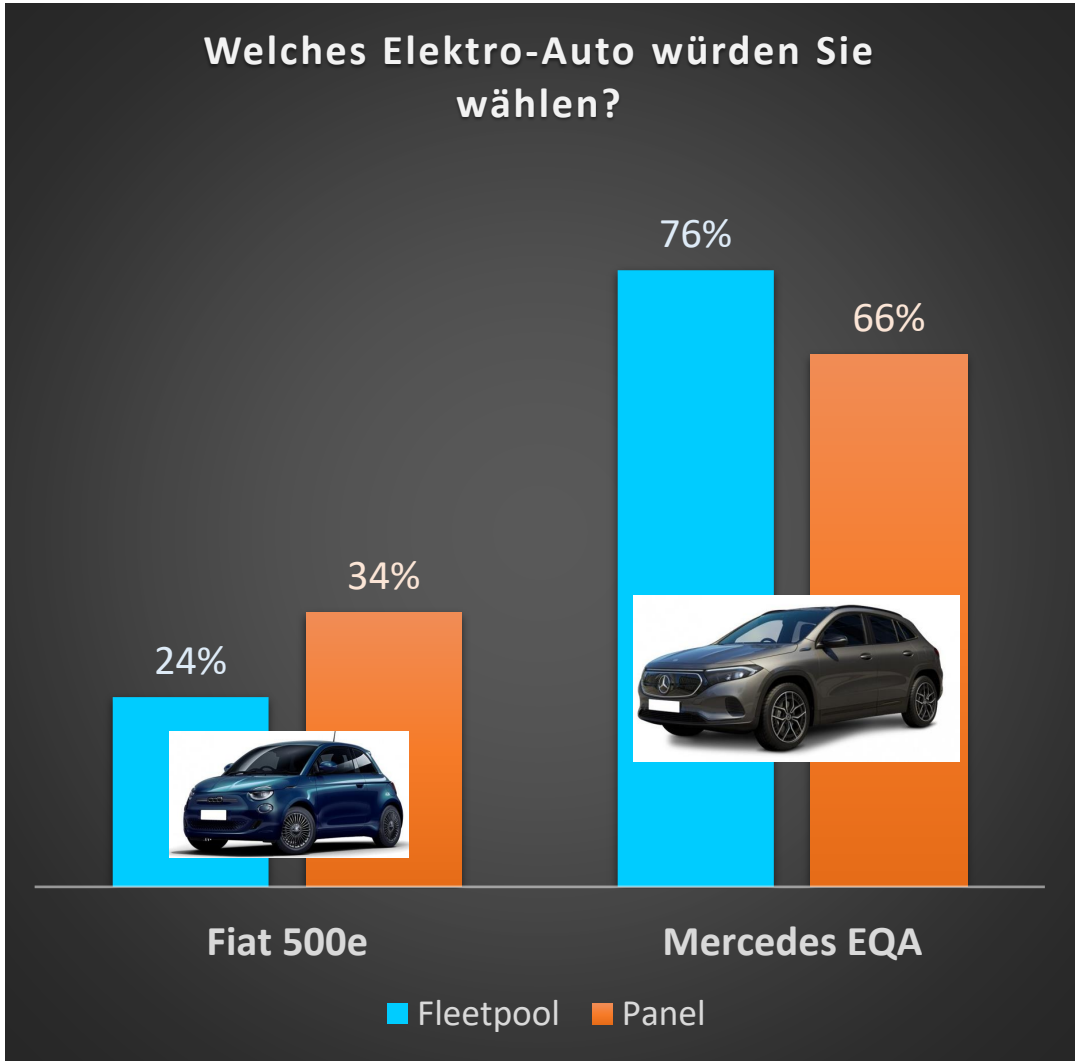
Das Szenario

Szenario - Auswahl

Fiat 500e

Kleinwagen

Preis nach Förderprämie:
22.000 €

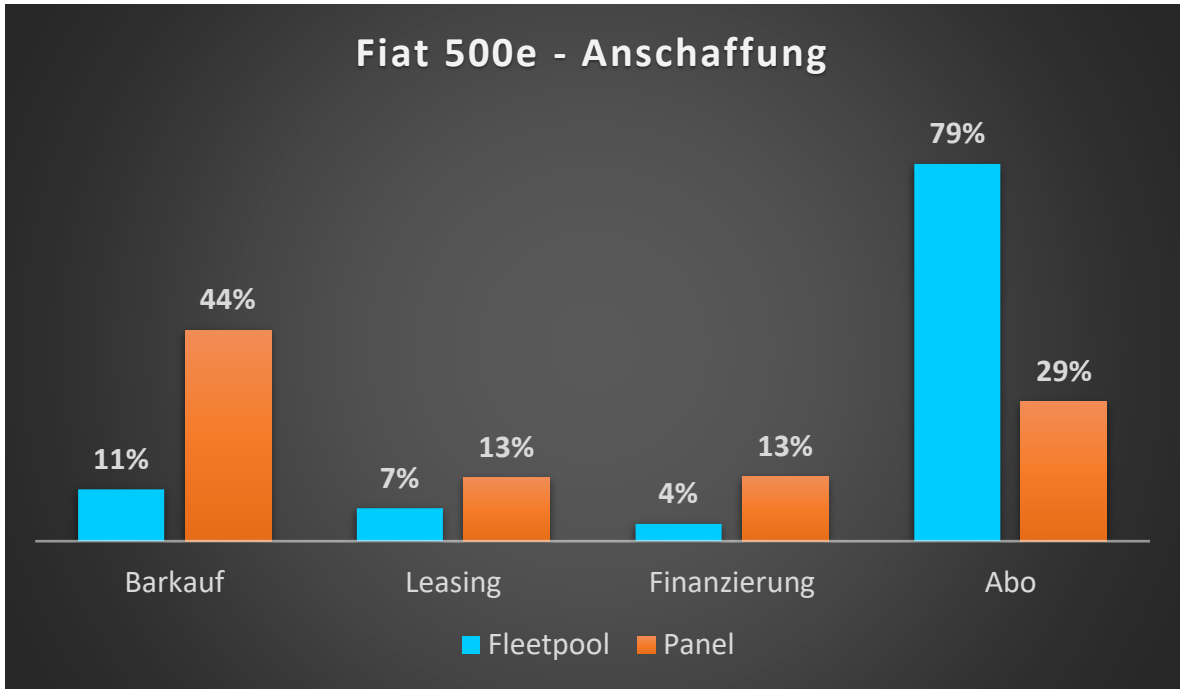


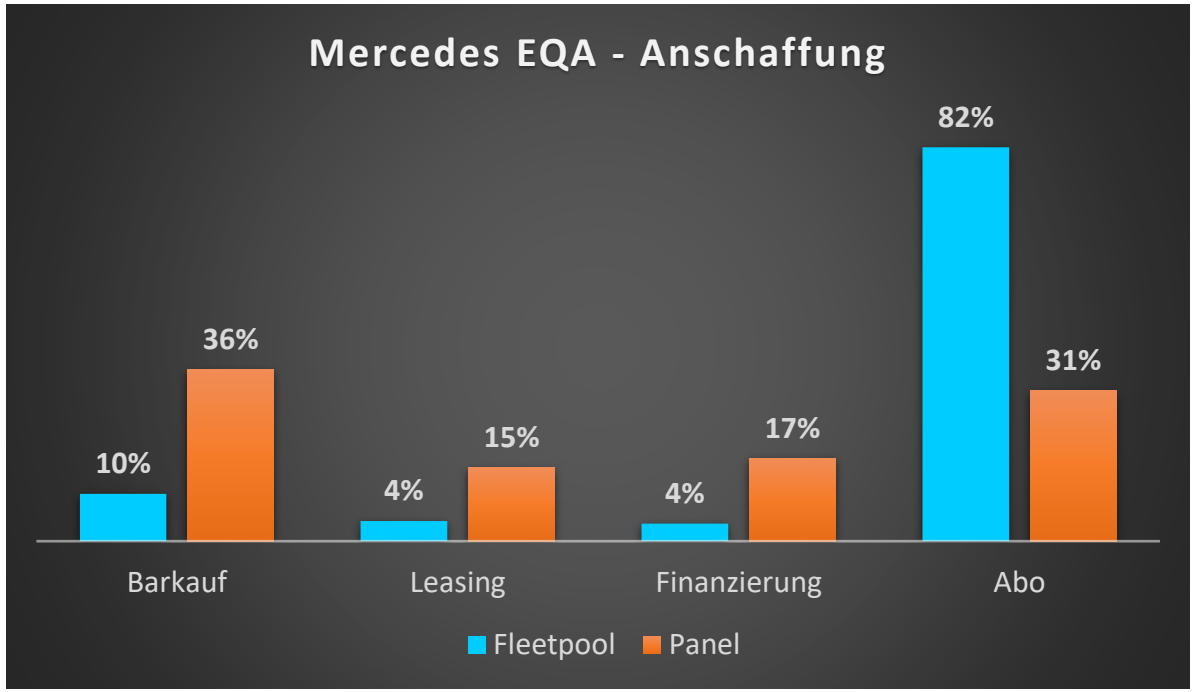
Mercedes EQA

SUV

Preis nach Förderprämie:
39.000 €

Wie würden Sie Ihr Elektro-Auto anschaffen?





- Barkauf mit 15% Rabatt (18.500 €)
- Leasing. 48 Monate, 260 € pro Monat *
- Finanzierung. 48 Monate, 250 € Monatsrate, Rest Rate: 10.000 € *
- Abo. 24 Monate, 279 € pro Monat (alles inklusive außer Laden)

- Barkauf mit 15% Rabatt (32.750 €)
- Leasing. 48 Monate, 470 € pro Monat *
- Finanzierung. 48 Monate, 450 € Monatsrate, Rest Rate: 17.000 € *
- Abo. 24 Monate, 499 € pro Monat (alles inklusive außer Laden)

*0-Anzahlung, 15.000km /Jahr

Fleetpool n = 278
Panel n = 349

Fleetpool n = 903
Panel n = 677

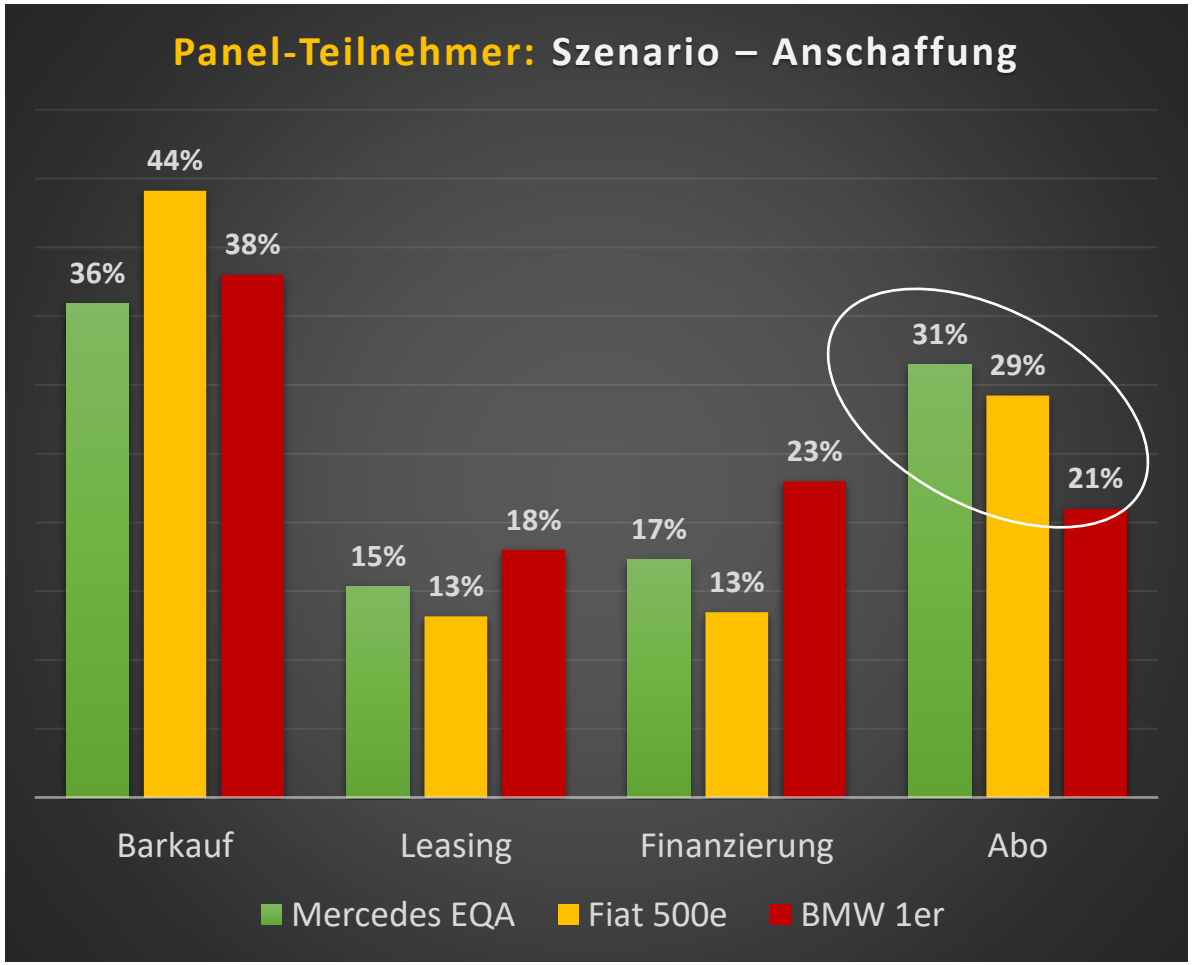
Szenario-Vergleich 2020 Studie

BMW 1er
Kompaktklasse
Listenpreis:
28.300 €

Szenario BMW 1er (2020)

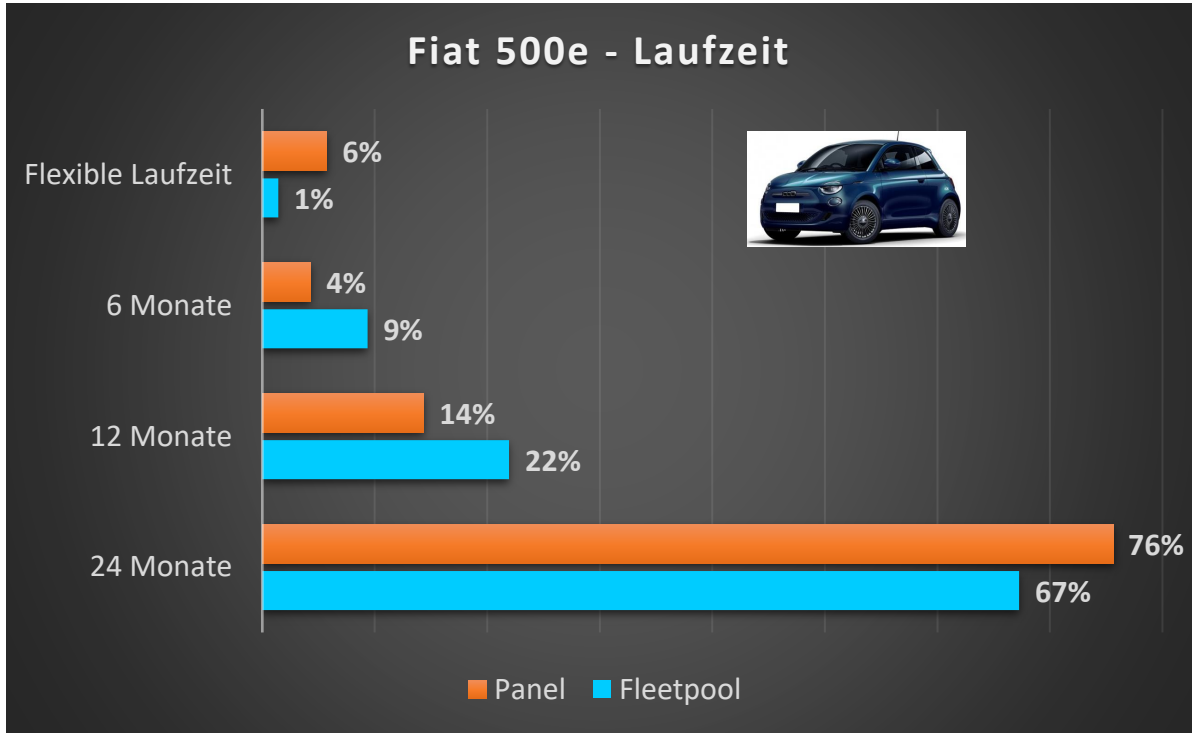
- Barkauf mit 15% Rabatt (24.055 €)
- Leasing - 24 Monate, 290 € pro Monat *
- Finanzierung - 24 Monate, 260 € Monatsrate, Rest Rate: 17.450 € *
- Abo - 12 Monate, 370 € pro Monat

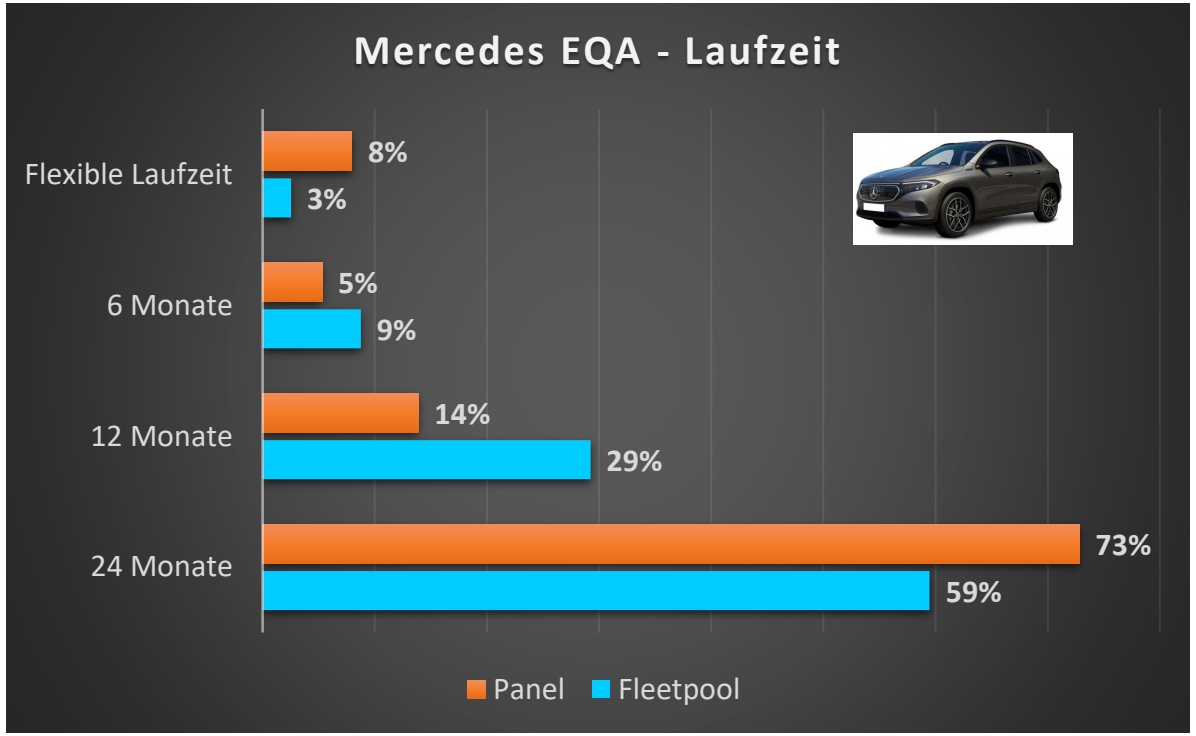
*0-Anzahlung, 15.000 km/Jahr



Panel 2020 n = 1163
Panel n = 1026

Szenario und Abo-Laufzeit bei Flexibilitätskosten





- Flexible Laufzeit mit 1 Monat Kündigungsfrist, 399 € pro Monat
- Laufzeit 6 Monate, 349 € pro Monat
- Laufzeit 12 Monate, 329 € pro Monat
- Laufzeit 24 Monate, 279 € pro Monat

- Flexible Laufzeit mit 1 Monat Kündigungsfrist, 679 € pro Monat
- Laufzeit 6 Monate, 599 € pro Monat
- Laufzeit 12 Monate, 549 € pro Monat
- Laufzeit 24 Monate, 499 € pro Monat

ERGO

A Munich Re company

Dr. Christian Gründl

Mitglied des Vorstands der ERGO Versicherung AG

ERGO unterstützt nachhaltige und flexible Mobilität mit integrierten Versicherungslösungen

Was haben wir als Versicherungsbranche aus der Befragung gelernt?

Unseren Kunden ist wichtig, dass…

sie **im Schadenfall mobil** sind
(74% der Befragten wünschen sich ein Ersatz-fahrzeug und 68% eine Pannenhilfe)

sie **Unterstützung beim Wechsel auf E-Autos** erhalten
(71% der Befragten ist die Reichweite zu kurz und 60% beunruhigt die Lebensdauer der Batterie)

Das bietet ERGO seinen Kunden an

Auto-Abo (in Kooperation mit Fleetpool)

- All-Inclusive-Paket von Kfz-Versicherung bis Bereifung und Wartung
- Hol- und Bringservice
- Einfache und volldigitale Abwicklung

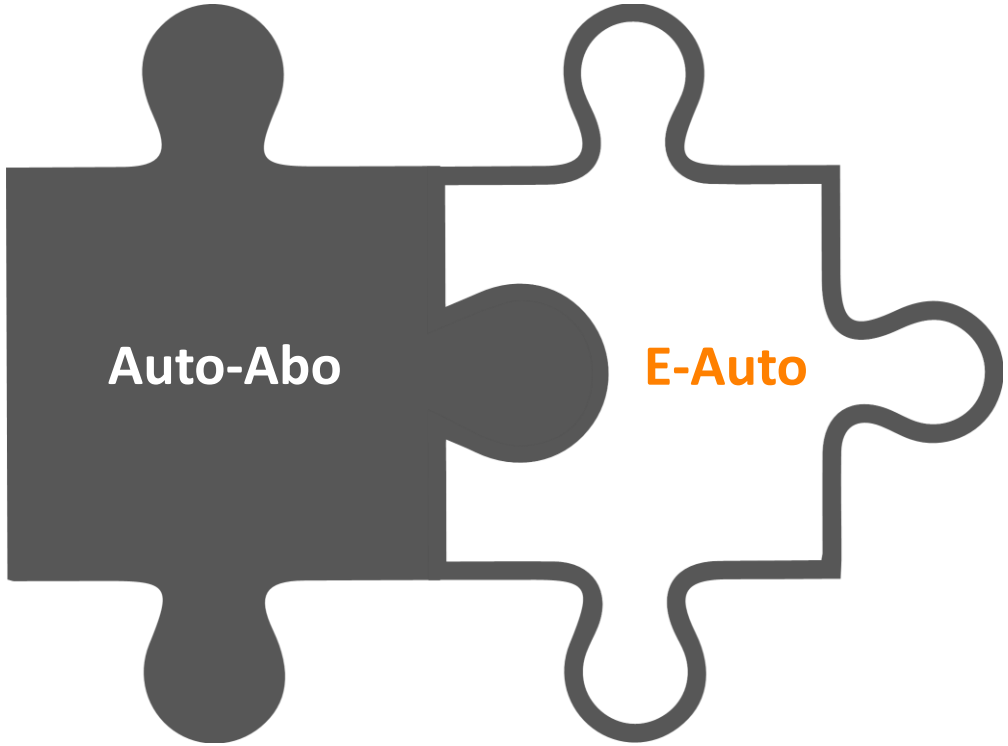
Smarte Lösungen für den Umstieg auf das E-Auto

- Allgefahrendeckung des Akkus gegen Beschädigung, Zerstörung oder Verlust
- Abschleppen bis zur nächsten Ladestation

Alexander Kaiser

Deputy Chief Executive Officer
Fleetpool Group

Fleetpool forciert mit Auto-Abos die Mobilitätswende



Die Win-Win-Strategie verbindet zwei Wachstumsmodelle:

- ✓ Trend zum Auto-Abo (Nutzen statt Besitzen)
- ✓ Trend zum Elektroauto

Auto-Abo reduziert Einstiegsbarriere zur E-Mobilität:

- **64 Prozent der Auto-Abo-Nutzer*innen** sind davon überzeugt, dass ihnen **das Abo den Umstieg zum E-Auto** erleichtern würde

Auto-Abo adressiert Kundenbedürfnisse und baut Kaufblockaden ab:

- **Für 72 Prozent der potenziellen Neuwagenkäufer** käme das **Auto-Abo beim Umstieg auf E-Mobilität** in die engere Wahl.

E-Anteil bei Fleetpool wächst doppelt so stark wie im Gesamtmarkt (2020 auf 2021, DE lt. KBA).

Holger Horn

IBM iX Leader DACH

IBM ist der globale IT Transformationspartner der Automobilindustrie – von Industry 4.0, über die Digitalisierung von Lieferketten, bis hin zu digitalen Marketing-, Sales- und Aftersales-Experiences auf skalierbaren Tech Plattformen.

Wir schaffen innovative, personalisierte Mobilität.

Audi
Digital Agentur UK

Hyundai
Digitale Plattform

Daimler
Global Aftersales Portal

Mercedes
Ask Mercedes

Maruti Suzuki
Connected Vehicle Plattform

Volkswagen Brasil
Digital Dealership Experience

Ferdinand Dudenhöffer

Einige Anmerkungen zum Auto-Abo-Markt

Preis-Transparenz mit CAR-Abo-Faktor

$$\frac{\text{Abo-Monatsrate}}{\text{(Listenpreis – Rabatt) = Angebotspreis}} = \text{CAR-Abo-Faktor}$$

Hinweis: Monatsrate auf Laufleistung 15.000 km pro Jahr normieren

Beispiel:

- Monatsrate: 300 € (bei 15.000 km pro Jahr)
- Listenpreis: 25.000 €
- Rabatt : 18% = 4.500 €
  (etwa bei Internetvermittler)

} 20.500 € = Angebotspreis } CAR-Abo-Faktor = 1,5%

Im Beispiel bezahlt man 1,5% des Angebotspreises des Autos für die monatliche Nutzung. Dabei sind alle Kosten außer Kraftstoff mit der monatlichen Abo-Rate für 1.250 km pro Monat abgedeckt bzw. 15.000 km pro Jahr abgedeckt.

1,5% ist ein guter Wert

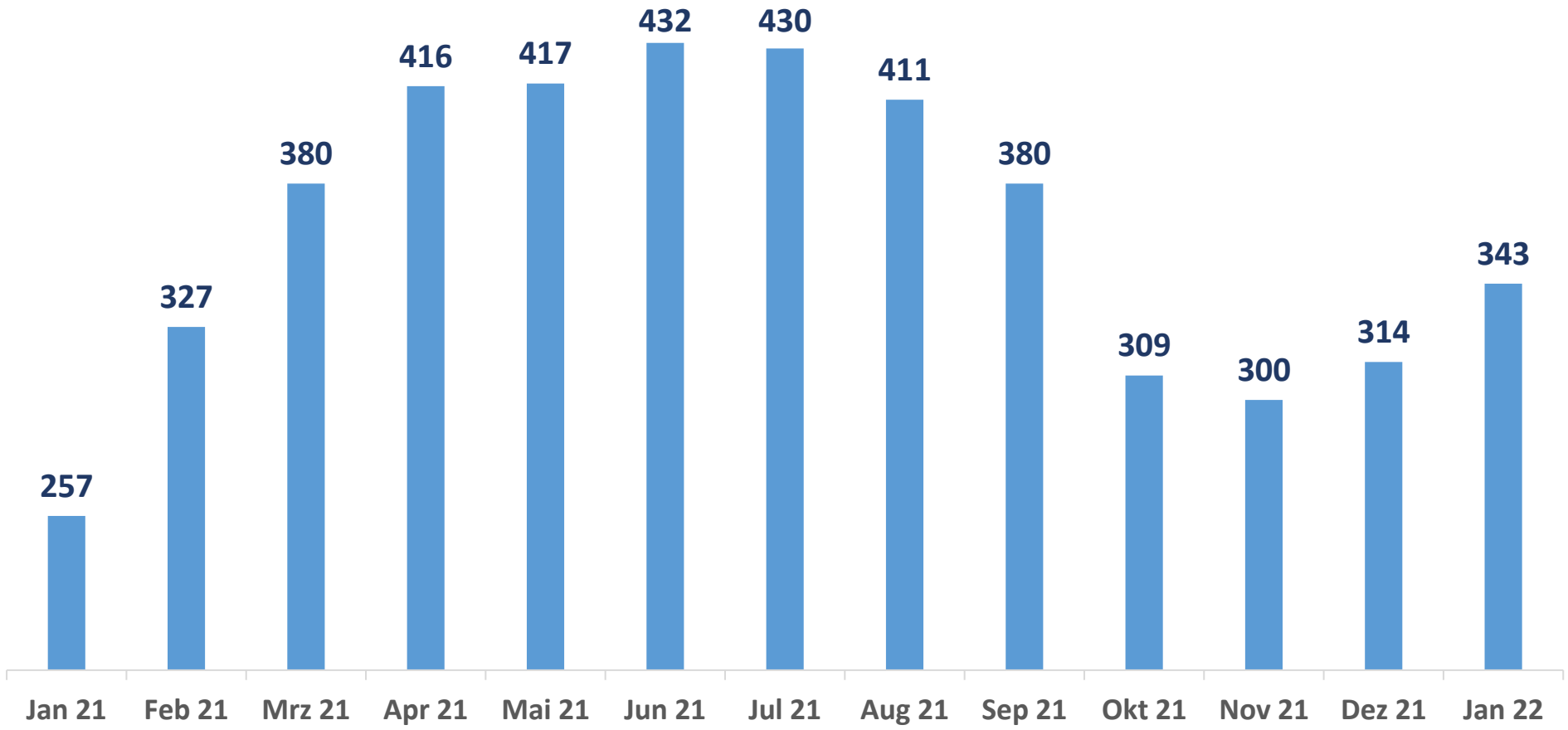
$$\frac{\text{Monats-Rate}}{\text{Monats-km = Jahres-km/12}} = \text{km-Preis} \Rightarrow \frac{\text{km-Preis x 15.000}}{12} = \text{Normierte Monatsrate}$$

20 Top Auto-Abo-Angebote Januar 2022

	Marke	Modellreihe	Listenpreis (Brutto)	Rabatte in %	Monatl. Rate	Car-Abo-Faktor	Leasing-Faktor SF 30	Kosten Barkauf SF30	Anbieter
1	Ford	Kuga ST-Line X	47.750 €	21%	**449 €**	**1,2%**	1,4%	528 €	Like2Drive
2	Cupra	Ateca Cupra	50.665 €	18%	**499 €**	**1,2%**	1,6%	636 €	Conqar
3	Volvo	XC 60 Plus	64.360 €	16%	**679 €**	**1,3%**	1,5%	915 €	Care by Volvo
4	Opel	Astra Elegance	30.050 €	16%	**319 €**	**1,3%**	1,8%	469 €	Like2Drive
5	Cupra	Leon ST VZ Cupra	45.620 €	18%	**499 €**	**1,3%**	1,6%	521 €	Conqar
6	Skoda	Karoq Style	44.200 €	19%	**489 €**	**1,4%**	1,5%	569 €	Like2Drive
7	BMW	5er Touring Sport Line*	64.520 €	15%	**769 €**	**1,4%**	1,6%	889 €	Cluno
8	Kia	Xceed Black Xdition	36.460 €	18%	**429 €**	**1,4%**	1,7%	431 €	Like2Drive
9	Toyota	Corolla TS Team D Hybrid	32.690 €	15%	**409 €**	**1,5%**	1,8%	420 €	KINTO Flex
10	Lexus	Lexus UX 250h Style Edit Hyb	41.550 €	9%	**559 €**	**1,5%**	1,6%	605 €	KINTO Flex
11	BMW	3er Touring M Sport	60.140 €	16%	**755 €**	**1,5%**	1,6%	797 €	ViveLaCar
12	Seat	Ibiza Xcellence	24.525 €	14%	**299 €**	**1,5%**	1,8%	355 €	Conqar
13	VW	Touareg*	67.610 €	21%	**869 €**	**1,5%**	1,6%	967 €	Cluno
14	Volvo	S 90 Inscription Plug In	76.510 €	14%	**929 €**	**1,5%**	1,9%	894 €	Care by Volvo
15	VW	Golf GTD (Jw)	51.405 €	17%	**679 €**	**1,5%**	1,5%	684 €	Faaren
16	Hyundai	Tucson Prime Hyb*	45.710 €	23%	**599 €**	**1,6%**	1,5%	533 €	Cluno
17	Ford	Focus ST-Line Hyb*	31.550 €	14%	**384 €**	**1,6%**	1,7%	394 €	Cluno
18	Toyota	Yaris Team D Hyb	25.340 €	13%	**349 €**	**1,6%**	1,7%	337 €	KINTO Flex
19	Jeep	Compass Limited	40.360 €	13%	**568 €**	**1,6%**	1,5%	537 €	Finn.Auto
20	Mini	Cooper Cabrio	34.550 €	13%	**487 €**	**1,6%**	1,5%	429 €	ViveLaCar

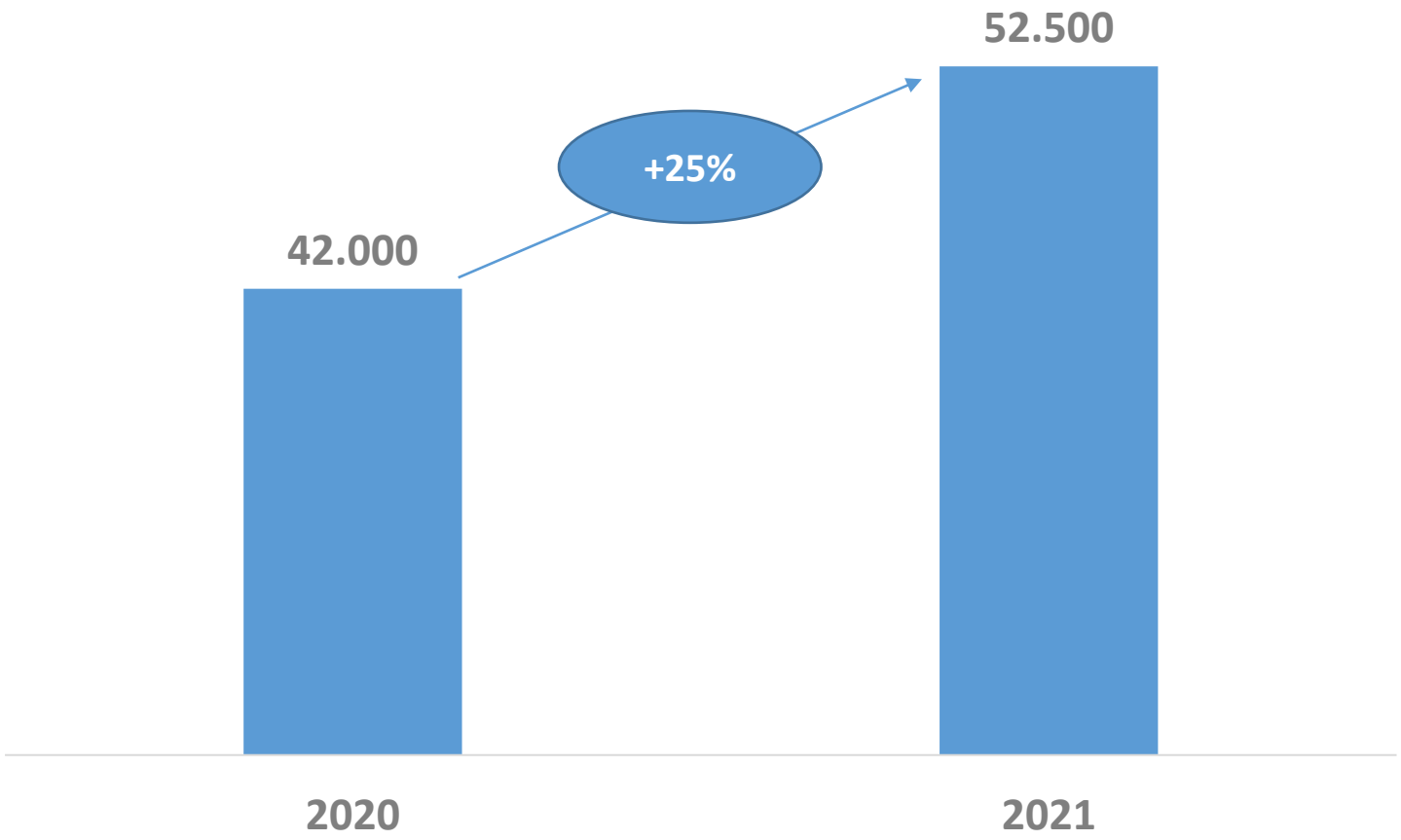
* Bereinigte Rate und Car-Abo-Faktor

Anzahl Abo-Angebote (BRD)



Auto-Abo-Markt BRD

(Einschätzung Jan. 2021)



Nach unserer Einschätzung hat sich trotz Halbleiter-Problemen der Auto-Abo-Markt in 2021 gut entwickelt. Impulse kamen von neuen Anbietern mit zusätzlichen Elektroauto-Angeboten. Nach Umfrage von ersten 5 Monaten wurden ebenfalls 25% Wachstum genannt.