Zeitschrift: Energeia : Newsletter des Bundesamtes für Energie
Herausgeber: Bundesamt für Energie
Band: - (2017)
Heft: 5

Artikel: Neues wagen beim Autokauf
Autor: [s.n.]
DOI: https://doi.org/10.5169/seals-730851

Nutzungsbedingungen
Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften auf E-Periodica. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen sowie auf Social Media-Kanälen oder Webseiten ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Mehr erfahren

Conditions d'utilisation
L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. La reproduction d'images dans des publications imprimées ou en ligne ainsi que sur des canaux de médias sociaux ou des sites web n'est autorisée qu'avec l'accord préalable des détenteurs des droits. En savoir plus

Terms of use
The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. Publishing images in print and online publications, as well as on social media channels or websites, is only permitted with the prior consent of the rights holders. Find out more

Download PDF: 01.07.2025

ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, https://www.e-periodica.ch

NEUES WAGEN BEIM AUTOKAUF

Trotz Preisvorteilen wählen Neuwagenkäufer selten das energieeffizienteste Benzin- oder Dieselauto. Warum das so ist, zeigt eine Studie im Auftrag des Bundesamts für Energie.

Wer sich beim Autokauf fürs Energiesparen entschliesst, kann Geld sparen. Modelle der Effizienzkategorie A sind heute für fast alle beliebten Automarken und Modelle erhältlich und in puncto Kosten konkurrenzfähig. «Die Neuwagen mit dem niedrigsten Treibstoffverbrauch sind bereits im Kaufpreis meist die günstigsten. Später sparen die Käufer noch einmal Geld, dank tieferen Treibstoffkosten und – je nach Kanton – ermässigten Motorfahrzeugsteuern», sagt Peter de Haan, Studienautor und Mobilitätsexperte des unabhängigen Ingenieur-, Planungs- und Beratungsunternehmens EBP Schweiz.

Rund 15 Prozent Marktanteil

Die energieeffizientesten Autos sind günstiger, weil sie beispielsweise kleinere Verbrennungsmotoren haben. Trotzdem entscheiden sich die Käufer relativ selten für diese Modelle: «Fahrzeuge der Effizienzklasse A machen nur gerade 15 Prozent des Neuwagenmarkts aus», zeigt die Studie zur «Effizienzlücke beim Autokauf» in der Schweiz.

Energieeffizienz ist beim Autokauf nur ein Auswahlkriterium unter mehreren. Besonders wichtig für den Kaufentscheid sind laut der Studie ein gutes Preis-Leistungs-Verhältnis, Umweltfreundlichkeit, innovative Technik, Eignung für Einsatz im Alltag sowie Komfort und Eignung für Fahrten in die Berge. Während die ersten Attribute gemäss einer Umfrage bei Autokäufern gut zu energieeffizienten Autos passen, werden Komfort und die Eignung für Fahrten in die Berge als ungenügend angesehen. Auch bei Sportlichkeit, Spassfaktor und attraktivem Image schneiden diese Autos eher schlecht ab.

Treueraten beim Kaufentscheid

Um das riesige Angebot an Neuwagen auf dem Markt einzugrenzen, orientieren sich Kundinnen und Kunden oft am Vorgängerauto. Gemäss Studie haben mehr als 40 Prozent der Autokäufer den genau gleich grossen Motor (bzw. die gleiche Hubraumklasse) wie beim Vorgängerauto gewählt. Ein Drittel kaufte gar einen grösseren Motor, nur bei 25 Prozent aller Käufe war der neue Motor kleiner als sein Vorgänger.

Doch in der Motoren-Technologie herrscht ein Trend zum «Downsizing» – viel Leistung aus immer kleinerem Hubraum: Ein kleiner 1,2-Liter-Motor in einem Neuwagen bringt heute mehr Leistung als ein 1,6-Liter-Motor, der in einem zehnjährigen Auto steckt.

Aufklärung ist zentral

Der Schlüssel für ein Umdenken liege in der Kommunikation, sagt Peter de Haan. «Es reicht ganz offensichtlich nicht, energieeffiziente Technik anzubieten und sie mit Steuerrabatten finanziell attraktiv zu machen. Man muss auch über die Technik reden und einer kaufkräftigen Kundschaft erklären, warum die Rabatte sinnvoll sind.» *(voa)*

Quelle: Fotolia