

E-AUTOS: VOM NISCHENPRODUKT ZUM FAHRZEUG FÜR DIE MASSE



Ein Mann, zwei E-Autos: Der Bremer Jens Zippel hat sich von Autos mit Verbrennungsmotoren verabschiedet. „Jetzt sind wir als Familie nur noch elektrisch unterwegs“, sagt er. FOTO: FRANK THOMAS KOCH

Die Verwandlung

VON STEFAN LAKEBAND

Die Verwandlung hat nur ein Jahr gedauert und war ein Schritt, den Jens Zippel bis heute nicht bereut hat. Es ist das Jahr 2017 als er etwas tut, das vergleichsweise wenige Deutsche bislang gemacht haben: Zippel kauft sich ein Elektroauto.

„Ich war anfangs skeptisch“, sagt er. Deswegen geht er erst einmal auf Nummer sicher. Er behält seine beiden Verbrenner, das E-Auto wird das dritte Gefährt in seinem kleinen Fuhrpark: zum Testen, zum Schauen, wie es sich so fährt, ganz elektrisch, wie der Alltag mit einem Stromer ist, wo die Probleme liegen, welche Vorteile er hat.

Wer sich heute mit Zippel unterhält, der kann sich nur schwer vorstellen, dass der 55-Jährige überhaupt jemals mit herkömmlichen Verbrennern unterwegs war. So begeistert spricht er von Elektromobilität. Dass er sich damals, 2017, einen gebrauchten Renault Zoe gekauft hat, hat viel dazu beigetragen. Denn: Der elektrische Kleinwagen hat ihn überzeugt. Das Fahren sei anders, vermittele ein tolles Gefühl. Hinzu komme, dass er genau wisse, wie viel CO₂ und andere schädliche Emissionen er pro Fahrt ausstoße – nämlich gar keine. Oder wie Zippel es ausdrückt: „einfach geil“.

Was als Testballon begann, wurde Alltag. „Meine Frau und ich haben uns darum gestritten, wer den Zoe fahren darf.“ Ihren anderen Kleinwagen, den mit Verbrennungsmotor, verkauften sie. Ein Jahr später den zweiten Benziner, den für die Langstrecke. Zippel kaufte sich stattdessen ein gebrauchtes Model S von Tesla. „Jetzt sind wir als Familie nur noch elektrisch unterwegs“, sagt er.

In den Augen vieler Bremer ist Jens Zippel damit schon in der mobilen Zukunft angekommen. Eine Umfrage des WESER-KURIER zeigt, dass fast 70 Prozent der Menschen aus der Hansestadt und dem Umland Elektromobilität für eine wichtige Antriebsart in der Zukunft halten, genauso wie Wasserstoff. Doch auch wenn die Zulassungszahlen von reinen E-Autos und Plug-in-Hybriden weiter steigen, so sind sie doch weit davon entfernt, die Mehrheit auf deutschen Straßen zu stellen. Warum? Laut Untersuchung gibt es vor allem drei Gründe, die die Bremer davon abhalten, ein E-Auto zu kaufen: die Reich-

weite, die Infrastruktur, der Preis.

Auch Zippel kennt diese Bedenken. Anfangs hatte er sie selbst. Und auch heute hört er sie immer wieder. Er will sie aber nur teilweise gelten lassen. Die Reichweite? Gar kein so großes Problem wie immer getan werde. Der gebrauchte Renault Zoe komme vollgeladen etwa 150 Kilometer weit. Für seine Frau, die den Wagen hauptsächlich nutze, reiche das. Sie fahre damit zur Arbeit und zum Einkaufen. „Laden muss sie das Auto nur einmal in der Woche“, sagt Zippel. Dann, wenn es eh irgendwo steht. Das sei etwas, das man lernen müsse: „Man fährt nicht mehr tanken.“ Sondern mache das nebenbei.

„Ich will zeigen, wie es mit einem E-Auto im Alltag ist.“

Jens Zippel, Elektroauto-Enthusiast

Mit seinem Tesla war er vor wenigen Wochen in Südfrankreich im Urlaub. „Auf der Fahrt hat das Auto alles für mich entschieden.“ Das, so der 55-Jährige, sei aber eine Besonderheit, die er bei anderen E-Auto-Herstellern bisher vermisste. Er habe das Ziel ins Navigationsgerät eingegeben, das habe ihm gesagt, wann er wo und wie lange nachladen muss. Andere Hersteller seien noch nicht so weit. Mit deren E-Autos wäre so eine Reise auch möglich gewesen, sagt Zippel, „aber nicht so unkompliziert“.

Das sieht auch Stefan Bratzel so. Der Autoexperte und Direktor des Center of Automotive Management in Bergisch Gladbach spricht vom „systemischen Zusammenhang zwischen Reichweite und Infrastruktur“. Deutsche Hersteller könnten zwar gute Autos bauen. Der Vorteil von Tesla sei aber, dass Auto und Ladenetz in einer Hand seien.

„Je besser die Infrastruktur ist, desto unwichtiger ist die Reichweite“, sagt Bratzel. Hier müssten Autobauer wie Mercedes, Volkswagen oder Audi nachholen. Allen Unkenrufen über die deutsche Autoindustrie zum Trotz glaubt Bratzel, dass sie das Potenzial dazu haben. Lange hätten sie die E-Mobilität nicht ernst genommen. Die Folgen dieser

Fehleinschätzung würden nun nach und nach beseitigt.

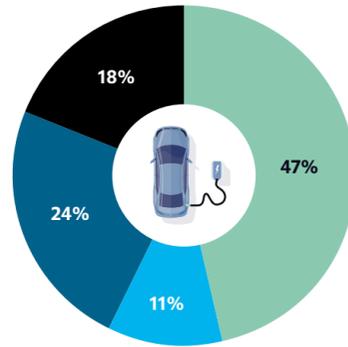
Einer, der das Potenzial haben soll, die träge Vergangenheit vergessen zu lassen, kommt im September auf dem Markt: der ID.3 von Volkswagen. Er ist das erste Elektroauto aus Wolfsburg, das als solches entwickelt wurde. In der Basisversion sollen Käufer ihn für unter 30 000 Euro bekommen.

Bratzel glaubt, dass die Preise künftig weiter fallen werden. Das habe mit der Masse der E-Autos zu tun, die produziert würden, aber auch mit ihrem wichtigsten Bauteil: der Batterie. Deren Fertigung werde immer günstiger. Um 2025, vermutet Stefan Bratzel, würden E-Autos in etwa genauso viel kosten wie vergleichbare Verbrenner. Mit Folgen: Nach seinen Schätzungen wird der Anteil der Stromer an den Neuzulassungen immer weiter steigen und in fünf Jahren bei etwa 20 Prozent liegen. Aktuell sind es 5,3 Prozent.

Auch Jens Zippel geht davon aus, dass es bald mehr E-Autos auf den Straßen geben wird. „Die Begeisterung wächst definitiv“, sagt der 55-Jährige. Und: Er trägt selbst dazu bei. Auf Youtube teilt er seine Leidenschaft für Elektroautos, lädt auf seinem Kanal „Move Electric“ regelmäßig Videos hoch: Sie zeigen ihn und seine Familie bei der Fahrt in den Urlaub, beim Test eines EQC von Daimler und beim Versuch, seinen Hund in den Kofferraum eines E-Trons von Audi zu bringen. Das ganz normale Leben eben. Sein beliebtestes Video hat mehr als 400 000 Aufrufe.

Gegründet habe er den Kanal vor zwei Jahren, um Leuten die Angst zu nehmen und die Zweifel. „Ich will zeigen, wie es mit einem E-Auto im Alltag ist“, sagt Zippel. Wobei: Um Menschen wirklich für die Elektromobilität zu begeistern, müssten sie selbst einmal E-Auto fahren. Zippel schwärmt vom Fahrgefühl, der Ruhe und der Beschleunigung, die „einem die Haare nach hinten fliegen lässt“.

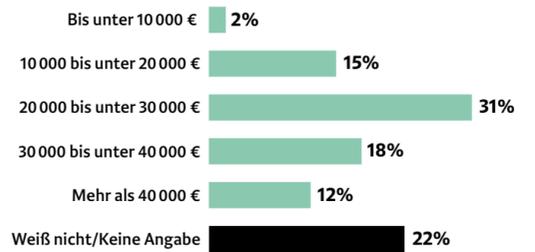
Wie dieser Aha-Moment aussehen kann, hat der 55-Jährige erst vor wenigen Wochen auf seinem Kanal gezeigt. Zwei Abonnenten hatten ihn angeschrieben: Sie überlegten, ihre Autos mit Verbrennungsmotor zu verkaufen und sich stattdessen einen Tesla zuzulegen. Elektroauto gefahren seien beide aber noch nicht. Zippel hat sie auf eine Probefahrt mitgenommen. Danach war für beide klar: „Der nächste Wagen wird auf jeden Fall ein Elektrowagen.“



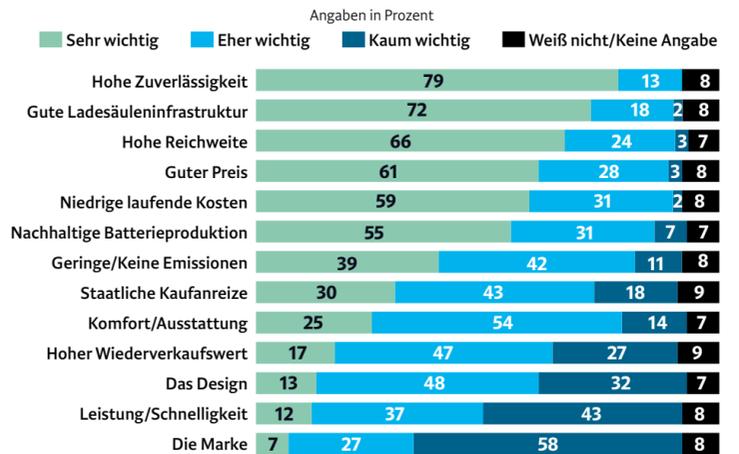
WELCHE ANTRIEBS-TECHNOLOGIEN BEI EINER NEUANSCHAFFUNG INFRAGE KOMMEN

- Elektro- und Hybridfahrzeuge
- Elektrofahrzeuge
- Hybridfahrzeuge
- Keine Affinität

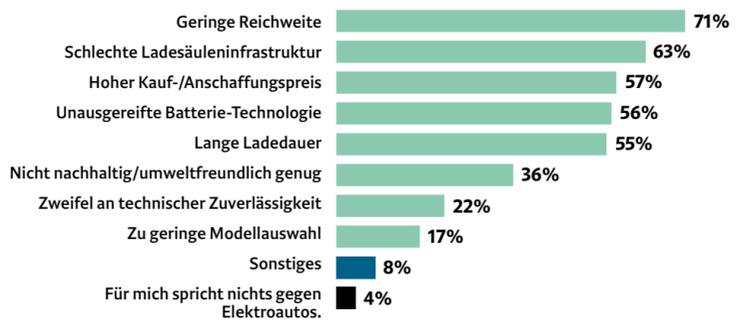
ZAHLUNGSBEREITSCHAFT FÜR ELEKTRO- UND HYBRIDFAHRZEUGE



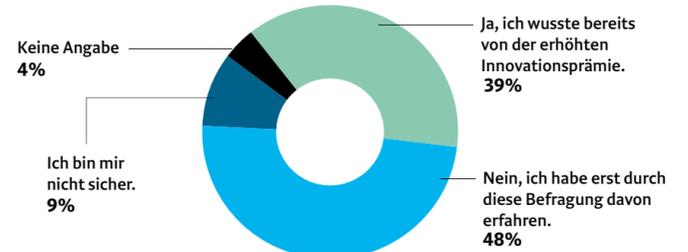
WICHTIGE FAKTOREN FÜR DEN KAUF VON ELEKTRO- UND HYBRIDFAHRZEUGEN



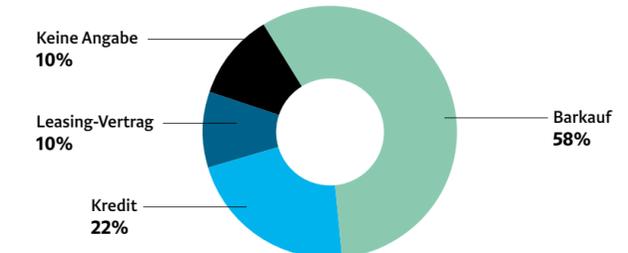
GRÜNDE GEGEN DEN KAUF VON ELEKTROAUTOS



KENNTNIS DER ERHÖHUNG STAATLICHER FÖRDERUNG FÜR DEN KAUF VON ELEKTRO- UND PLUG-IN-HYBRIDFAHRZEUGEN



FINANZIERUNG BEI ANSCHAFFUNG EINES PKWS



QUELLE: MEDIA OPAL, 726 BEFRAGTE TEILNEHMER DES ONLINE-LESERPANELS DES WESER-KURIER, AUGUST 2020. ZAHLEN SIND GERUNDET

Möchten Sie auch an regelmäßigen Umfragen teilnehmen? Dann melden Sie sich bei WESER-KURIER Trend an unter www.weser-kurier.de/trend