



Elektromobilität 2026: Wer elektrisch fährt, spart – wer umsteigen will, fürchtet die Kosten

Dirk Stein

Ein Elektroauto kann günstig sein. Vorausgesetzt, man hat bereits eines, verfügt möglichst über eine eigene Lademöglichkeit und kann einen erheblichen Teil seines Strombedarfs zu einem kalkulierbaren Tarif decken. Wer dagegen vor der Anschaffung steht, muss zunächst einen häufig höheren Kaufpreis finanzieren und anschließend entscheiden, ob die möglichen Einsparungen im Betrieb diesen Mehraufwand tatsächlich rechtfertigen. Gerade für Haushalte ohne private Lademöglichkeit ist diese Rechnung keineswegs selbstverständlich, denn zwischen dem Strompreis an der heimischen Wallbox und den Tarifen öffentlicher Schnellladesäulen können erhebliche Unterschiede liegen.

Darin zeigt sich ein wirtschaftlicher Widerspruch, der für die weitere Entwicklung der Elektromobilität entscheidender werden dürfte als die lange diskutierte Reichweitenfrage. Die technische Alltagstauglichkeit elektrischer Fahrzeuge hat sich deutlich verbessert, doch die Voraussetzungen für ihre wirtschaftliche Nutzung sind keineswegs für alle Autofahrer gleich. Während Eigentümer mit privatem Stellplatz und eigener Ladeeinrichtung von günstigen Stromtarifen profitieren können, bleiben Mieter und Menschen ohne

festen Stellplatz stärker von der öffentlichen Ladeinfrastruktur abhängig.

Wie weit sich die Wahrnehmung der Elektromobilität bereits verändert hat und welche Hindernisse weiterhin bestehen, zeigt die Shell Elektromobilitätsstudie 2026. Für die Untersuchung wurden weltweit mehr als 7.400 Personen befragt, darunter 1.500 in Deutschland. Die deutsche Stichprobe umfasst 1.000 Elektroautofahrer und 500 Fahrer anderer Antriebsarten.

Elektroautofahrer schätzen die geringeren Betriebskosten

Die Ergebnisse zeichnen zunächst ein ausgesprochen positives Bild der bisherigen Nutzererfahrungen. 89 Prozent der befragten Elektroautofahrer würden beim nächsten Fahrzeug erneut einen elektrischen Antrieb in Betracht ziehen. 74 Prozent würden wieder ein batterieelektrisches Fahrzeug wählen, während 34 Prozent auch einen Plug-in-Hybrid erwägen.

Bemerkenswert ist vor allem die Begründung dieser hohen Zufriedenheit. 45 Prozent der Elektroautofahrer nennen die Einsparung von Kraftstoffkosten als einen wesentlichen

Vorteil ihres Fahrzeugs. Umweltaspekte folgen mit 39 Prozent, der Fahrspaß mit 32 Prozent und geringere Wartungskosten mit 29 Prozent.

Die Wirtschaftlichkeit steht damit ausgerechnet bei jenen im Vordergrund, die sich bereits für den elektrischen Antrieb entschieden haben. Für sie scheint sich die Investition zumindest bei den laufenden Kosten häufig auszuzahlen, auch wenn die Befragung keine vollständige Gegenüberstellung der tatsächlichen Gesamtkosten unterschiedlicher Antriebsarten liefert.

Ein wesentlicher Grund dürfte in den individuellen Ladebedingungen liegen. 81 Prozent der befragten Elektroautofahrer verfügen über eine Lademöglichkeit zu Hause. Damit kann ein großer Teil der heutigen Nutzer auf eine Infrastruktur zurückgreifen, die den Betrieb vereinfacht und häufig günstiger macht.

Hohe Anschaffungskosten bremsen den Umstieg

Anders fällt die Bewertung bei Autofahrern aus, die bislang keinen elektrischen Antrieb nutzen. Zwar ziehen inzwischen 37 Prozent dieser Gruppe den Kauf eines Elektroautos in Betracht, doch die Vorbehalte bleiben erheblich.

43 Prozent nennen Reichweite und Lademöglichkeiten als Hindernis, 32 Prozent die hohen Anschaffungskosten und 29 Prozent die unzureichende Zahl öffentlicher Ladepunkte. Weitere 18 Prozent halten öffentliches Laden für zu teuer.

Diese Ergebnisse machen deutlich, dass sich die wirtschaftliche Betrachtung vor und nach dem Kauf unterscheidet. Wer bereits elektrisch fährt, bewertet vor allem seine praktischen Erfahrungen und laufenden Ausgaben. Wer dagegen einen Wechsel erwägt, muss zunächst die Anschaffung finanzieren und die künftigen Betriebskosten abschätzen, ohne über entsprechende eigene Erfahrungen zu verfügen.

Hinzu kommt die Unsicherheit über die weitere Wertentwicklung der Fahrzeuge. Für eine wirtschaftlich belastbare Kaufentscheidung sind neben den Energiekosten auch Finanzierung, Versicherung, Wartung und der spätere Wiederverkaufswert maßgeblich. Die Shell-Studie untersucht diese Gesamtkosten nicht im Einzelnen, macht aber deutlich, wie stark wirtschaftliche Überlegungen die Kaufentscheidung inzwischen prägen.

Die Ladeinfrastruktur wird besser, aber nicht automatisch günstiger

Die öffentliche Ladeinfrastruktur wird von bestehenden Elektroautofahrern zunehmend positiv beurteilt. 69 Prozent sehen Verbesserungen bei der Verfügbarkeit öffentlicher Ladepunkte, 67 Prozent erkennen eine größere Auswahl an Anbietern. Jeweils 64 Prozent berichten von Fortschritten bei der Zuverlässigkeit und der Standortqualität.

Beim Preis-Leistungs-Verhältnis fällt die Zustimmung allerdings deutlich geringer aus. Lediglich 47 Prozent nehmen hier gegenüber dem Vorjahr eine Verbesserung wahr.

Gerade dieser Unterschied ist wirtschaftlich interessant. Der Ausbau der Infrastruktur hat offenbar dazu beigetragen, die praktischen Schwierigkeiten des Ladens zu reduzieren. Daraus folgt jedoch nicht zwangsläufig, dass die Nutzung öffentlicher Ladepunkte auch preislich attraktiver geworden ist.

Für 42 Prozent der Elektroautofahrer gehören die Kosten zu den entscheidenden Kriterien bei der Auswahl eines Ladepunkts. 38 Prozent achten besonders auf die Ladegeschwindigkeit, 32 Prozent auf die Zuverlässigkeit. Zugleich wären 73 Prozent bereit, einen Umweg in Kauf zu nehmen, um einen zuverlässigeren Ladepunkt zu erreichen.

Der Wettbewerb verlagert sich damit zunehmend von der bloßen Verfügbarkeit auf die Qualität und Wirtschaftlichkeit der Ladeangebote. Betreiber müssen nicht mehr ausschließlich neue Standorte erschließen, sondern auch durch transparente Preise, verlässliche Technik und eine unkomplizierte Nutzung überzeugen.

Langstrecken verlieren ihren Schrecken

Dass Elektroautos inzwischen über den Stadtverkehr hinaus genutzt werden, belegen auch die Angaben zur Fahrleistung. 42 Prozent der befragten Elektroautofahrer legen jährlich höchstens 10.000 Kilometer zurück, weitere 26 Prozent zwischen 11.000 und 15.000 Kilometer. Immerhin 17 Prozent fahren mehr als 20.000 Kilometer im Jahr.

Auch längere Fahrten gehören zunehmend zum Alltag. 68 Prozent haben bereits Langstrecken mit ihrem Elektroauto unternommen, bei denen mindestens ein öffentlicher Ladevorgang erforderlich war. 46 Prozent berichten von guten

Erfahrungen, weitere 22 Prozent haben solche Fahrten zwar bewältigt, dabei aber Schwierigkeiten erlebt.

Nur sechs Prozent haben Langstrecken wegen der Ladeinfrastruktur bislang vermieden, weitere vier Prozent aufgrund von Reichweitenbedenken.

Die Ergebnisse sprechen dafür, dass die Reichweite für bestehende Nutzer an Bedeutung als grundsätzliche Einschränkung verliert. Allerdings bleibt der Unterschied zwischen tatsächlicher Erfahrung und erwarteten Schwierigkeiten erheblich. Während viele Elektroautofahrer längere Strecken inzwischen selbstverständlich zurücklegen, gehört die Sorge um Reichweite und Lademöglichkeiten für potenzielle Käufer weiterhin zu den wichtigsten Gegenargumenten.

Ladeparks werden zum Geschäft mit der Aufenthaltszeit

Mit der zunehmenden Verbreitung elektrischer Fahrzeuge verändert sich auch die wirtschaftliche Funktion von Tankstellen. Während der klassische Tankvorgang meist nach wenigen Minuten abgeschlossen ist, verbringen Elektroautofahrer beim Laden häufig mehr Zeit am Standort.

Für die Betreiber entstehen daraus zusätzliche Geschäftsmöglichkeiten. Bei der Auswahl eines Ladepunkts achten 42 Prozent der Befragten auf Shops, Gastronomie und Toiletten – genauso viele wie auf die Ladekosten. 43 Prozent wünschen sich Kaffee und Heißgetränke, 41 Prozent warme Mahlzeiten und 38 Prozent Einkaufsmöglichkeiten.

Jeder zweite Elektroautofahrer kauft nach Angaben der Studie mindestens einmal monatlich Kaffee an Tankstellen oder Lade-Hubs. 36 Prozent nutzen regelmäßig die Autowäsche, 34 Prozent kaufen Produkte zum Mitnehmen.

Für Mineralölgesellschaften eröffnet sich damit ein Geschäftsmodell, das den reinen Verkauf von Energie um zusätzliche Dienstleistungen erweitert. Shell betreibt nach eigenen Angaben rund 2.400 Ultraschnellladepunkte in Deutschland und verfügt über etwa 2.000 Mobilitätsstandorte.

Die Studie ist deshalb auch vor dem Hintergrund der wirtschaftlichen Interessen ihres Auftraggebers zu betrachten. Shell gehört selbst zu den Anbietern, die vom Ausbau der Ladeinfrastruktur und zusätzlichen Umsätzen an den Standorten profitieren. Dass die Untersuchung den Komfort und die Aufenthaltsqualität beim Laden besonders hervorhebt, entspricht insofern auch der strategischen Ausrichtung des Unternehmens.

Gewerbliche Flotten treiben die Elektrifizierung voran

Ein weiterer Befund verdient Aufmerksamkeit, weil er über die private Kaufentscheidung hinausweist. Ein Drittel der befragten Elektroautofahrer gehört zu gewerblichen Fahrzeugflotten. Unter den Fahrern anderer Antriebsarten beträgt dieser Anteil 21 Prozent.

Elektrische Fahrzeuge werden dabei keineswegs nur für kurze Fahrten eingesetzt. 54 Prozent der befragten Flottenfahrer nutzen sie für Kunden- und Lieferantenbesuche, 51 Prozent für den Transport von Ausrüstung und 29 Prozent für die Verteilung von Waren und Dienstleistungen.

Für Unternehmen spielen neben den Anschaffungskosten insbesondere die Planbarkeit der Nutzung, die Ladegeschwindigkeit und die Verfügbarkeit geeigneter Ladepunkte eine Rolle. 34 Prozent der Flottenfahrer nennen die Ladegeschwindigkeit als wichtiges Auswahlkriterium, 33 Prozent die Kosten.

Anders als private Käufer können Unternehmen die Wirtschaftlichkeit ihrer Fahrzeuge häufig anhand relativ verlässlicher Fahrprofile kalkulieren. Gerade bei regelmäßig wiederkehrenden Strecken und eigener Ladeinfrastruktur lassen sich Energiebedarf und Ladezeiten besser planen. Die Studie zeigt damit auch, weshalb gewerbliche Flotten für die weitere Verbreitung elektrischer Antriebe eine wichtige Rolle spielen.

Der Markt wächst nicht allein durch technische Überlegenheit

Die Shell Elektromobilitätsstudie dokumentiert einen deutlichen Wandel. Elektroautos werden intensiver genutzt, die Ladeinfrastruktur wird besser bewertet und die Bereitschaft, dem elektrischen Antrieb treu zu bleiben, ist ausgesprochen hoch. Zugleich zeigt die Untersuchung, dass sich die entscheidenden wirtschaftlichen Fragen keineswegs erledigt haben.

Gerade die Unterschiede zwischen bestehenden Nutzern und potenziellen Käufern machen deutlich, weshalb eine hohe Zufriedenheit noch keine Garantie für weiteres Marktwachstum ist. Wer bereits über ein Elektroauto und eine private Lademöglichkeit verfügt, hat eine wesentliche Investitionsentscheidung hinter sich. Wer dagegen erstmals umsteigen möchte, muss Anschaffungspreis,

künftige Energiekosten und den möglichen Wertverlust gegeneinander abwägen.

Die Elektromobilität hat damit eine Entwicklungsphase erreicht, in der technische Fortschritte allein kaum noch ausreichen dürften, um neue Käufergruppen zu erschließen. Entscheidend wird sein, ob elektrische Fahrzeuge auch für jene Haushalte wirtschaftlich attraktiv werden, die weder über eine eigene Wallbox noch über besonders günstige Ladebedingungen verfügen.

Denn ein Antrieb setzt sich auf Dauer nicht deshalb durch, weil seine bisherigen Nutzer zufrieden sind, sondern weil er auch für diejenigen eine vernünftige Alternative bietet, die bislang keinen wirtschaftlichen Grund für einen Wechsel erkennen.

Quelle: Shell Deutschland GmbH / Strive, [Shell Elektromobilitätsstudie 2026](#)

Versicherungs- und Finanznachrichten

expertenReport



<https://www.experten.de/id/4952427/Elektromobilitaet-2026-Nicht-mehr-die-Reichweite-entscheidet-sondern-der-Preis/>