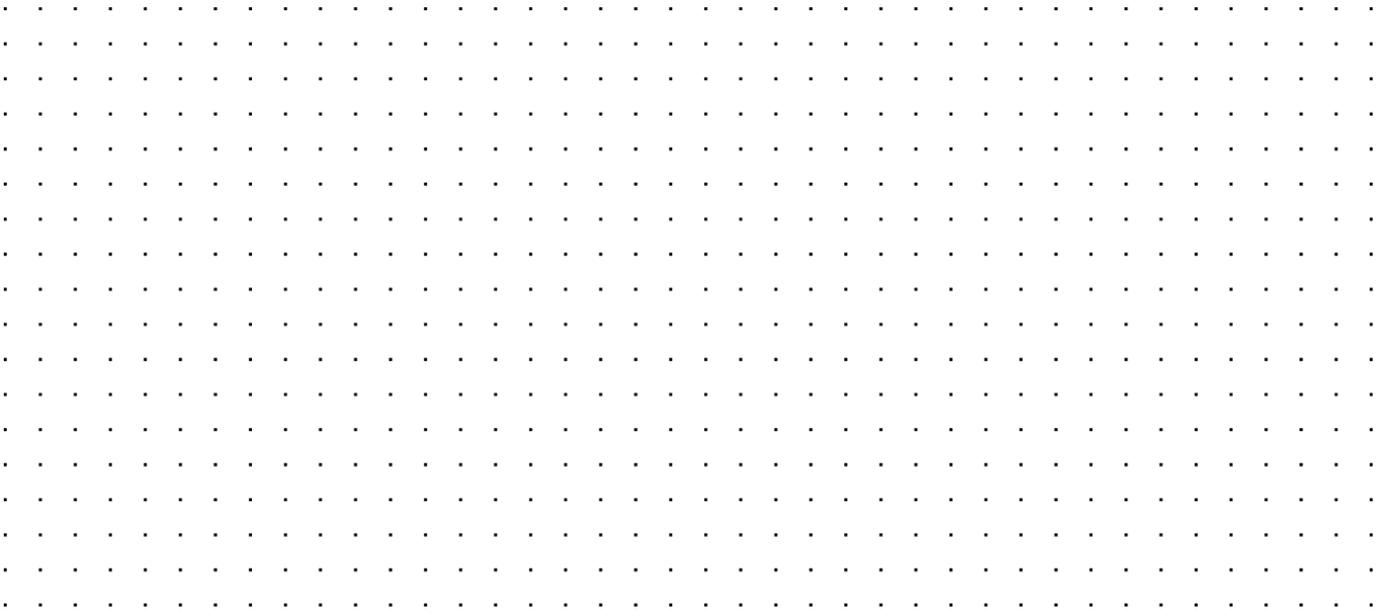
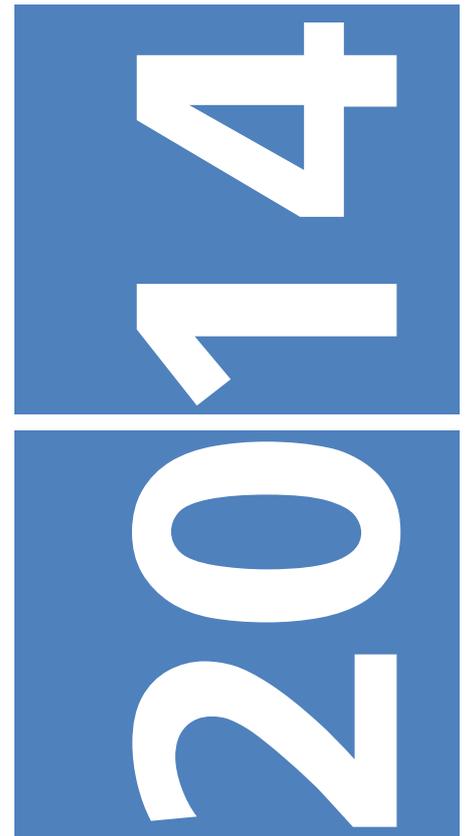
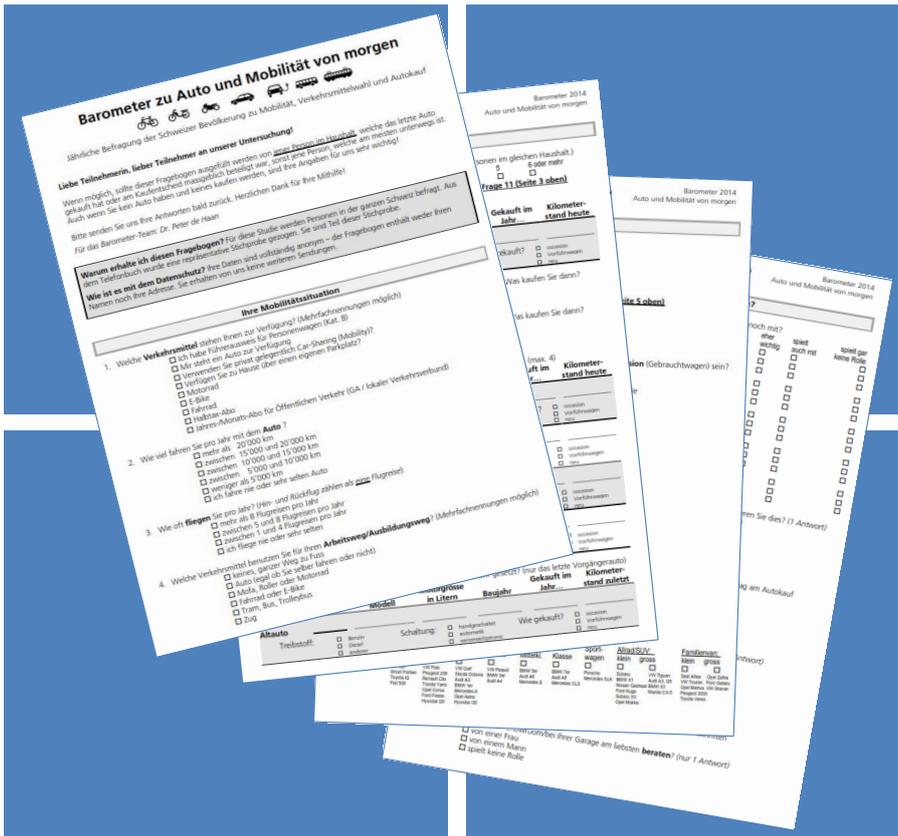


# Barometer Auto und Mobilität von morgen 2014

EBP-Grundlagenbericht  
30. Mai 2014



## **Projektteam**

Dr. Peter de Haan

Ernst Basler + Partner AG  
Zollikerstrasse 65  
8702 Zollikon  
Telefon +41 44 395 11 11  
info@ebp.ch  
www.ebp.ch

# Inhaltsverzeichnis

1	Ziele und Trägerschaft der BAM-Erhebung.....	4
2	Konzept .....	5
3	Aufbau der BAM-Stichprobe 2014 .....	6
4	Aufbau und Definition von Haushaltstypen .....	8
5	Auswertung 1: Soziodemographie 2014.....	9
5.1	Rücklauf .....	9
5.2	Geschlecht, Alter, Ausbildung und Erwerbssituation.....	10
5.3	Aufteilung nach Haushaltstypen .....	12
5.4	Haushaltseinkommen.....	13
6	Auswertung 2: Der nächste Autokauf 2014.....	14
6.1	Absichten für den nächsten Autokauf: Zeitraum, Ersatz- vs. Zusatzkauf .....	14
6.2	Das nächste Auto: Neu vs. Occasion und Grössensegment .....	15
6.3	Das nächste Auto: Grösse und Leistung im Vergleich zum Jetztauto .....	16
6.4	Das nächste Auto: Treibstoff/Antriebsart und Getriebetyp .....	17
7	Auswertung 3: Kaufkriterien 2014 .....	18
7.1	Rangliste der Kaufkriterien .....	18
7.2	Die 15 Kaufkriterien im Einzelnen.....	18
8	Auswertung 4: Mobilität von morgen 2014.....	24
8.1	Einstellung zu politischen Handlungsfeldern.....	24
8.2	Einstellung zu Elektromobilität.....	25
8.3	Einstellung zu autonomen Fahrzeugen .....	26
 <b>Anhang</b>		
A1	Literatur .....	27
A2	Anschreiben und Fragebogen (deutsch) .....	30

---

# 1 Ziele und Trägerschaft der BAM-Erhebung

**Ausgangslage.** In der Klima-, Energie- und Verkehrspolitik wird über wichtige Weichenstellungen diskutiert: Die Bewältigung der Verkehrszunahme und der Trend hin zu einer „10-Millionen-Schweiz“ sollten innerhalb der nationalen Klimaziele und der neuen Energiestrategie des Bundesrats erfolgen. Neue Politikinstrumente werden debattiert, welche im Bereich der Mobilität auf Erwerb und Einsatz der Mobilitätsmittel einwirken sollen. Angetrieben durch energiepolitische Massnahmen beschleunigt sich auch die technische Entwicklung in der Mobilität.

**Konsumenten in der Schlüsselrolle.** Die Konsumenten müssen sich in den nächsten Jahren anpassen an neue Autos, Treibstoffe und Antriebe, sowie an neue IT-Technologien und Mobilitätskonzepte, aber auch an insgesamt höhere Preise für Mobilität. Welche Ausgangslage haben diese Konsumenten, wie lauten ihre Einstellungen und Wünsche? Wie schnell werden sie ihr Verhalten anpassen, und wie werden sie mutmasslich auf Änderungen der Rahmenbedingungen und neue Angebote reagieren?

**Notwendigkeit einer jährlichen Erhebung.** Gerade in Umbruchzeiten mit grösseren Veränderungen, sowohl bei den eingesetzten Technologien und den Energiepreisen, wie auch bei den Politikinstrumenten sowie der Einstellung und dem Informationsstand der Endkonsumenten, ist es gefährlich, Entscheidungsgrundlagen und Handlungsempfehlungen auf Daten und Verhaltensweisen aus der Vergangenheit zu erarbeiten. Mit einer jährlichen Erhebung lässt sich die Änderung der Einstellungen und Verhaltensweisen von Konsumenten zeitnah verfolgen und stehen aktuelle Daten und Zeitreihen bereit, um das Konsumentenverhalten zu Mobilität, Verkehrsmittelwahl und Autokauf zu verstehen.

**Ziele der BAM-Erhebung.** Die Erhebung liefert eine Datenbasis, damit das Konsumentenverhalten besser in Entscheidungsgrundlagen berücksichtigt werden kann – denn es gibt weder „Durchschnittskonsumenten“ noch „Durchschnittsautos“, sondern viele verschiedene Kombinationen von Mobilitätswünschen und dafür eingesetzte Mobilitätsmitteln. Für Simulationsmodelle zur Mobilitätsmittel-Wahl, namentlich des Autokaufs, stellt die Erhebung wichtige Datenparameter und Modellgrundlagen bereit. Die jährliche Erhebung erlaubt auch die Durchführung von Zeitreihen-Analysen. Nicht zuletzt stellt die Basiserhebung eine Plattform dar, um in einzelnen Jahren Zusatzuntersuchungen zu geringen Grenzkosten durchzuführen.

**BAM-Trägerschaft.** Inhaltlich nimmt die jährliche BAM-Erhebung die 2006 bis 2008 an der ETH Zürich durch die Forschungsgruppe von Dr. Peter de Haan durchgeführten Grossbefragungen zu Mobilität und Autokaufverhalten auf. Die Basiserhebung wird durch EBP eigenfinanziert durchgeführt. Im Rahmen von Forschungsprojekten kann in einzelnen Jahren über eine Kofinanzierung die inhaltliche Erweiterung und/oder Auflagenerhöhung ermöglicht werden.

---

## 2 Konzept

**Durchführung.** Die Erhebung wird in klassischer Paper-and-Pencil-Form durchgeführt: Die Stichprobe wird per Brief angeschrieben (Sichtfensterumschlag mit adressiertem Begleitschreiben) mit Fragebogen im A4-Format, beigelegt ist ein adressierter und vorfrankierter Rückantwortumschlag. Es gibt keine Erinnerungsschreiben. Die Fragebögen sind anonym und enthalten keine identifizierende Codierung (ausser für Untergruppen), d.h. zurück gesandte Fragebögen können nicht den Versandadressen zugeordnet werden.

**Befragte Stichprobe.** Die Erhebung erfolgt repräsentativ für die erwachsene, mobile Bevölkerung in der Schweiz. Das Mindestalter beträgt 18, das Höchstalter 89 Jahre. Die Adressen werden von einem professionellen Adresshändler unter Einschluss des Alters als Personenmerkmal erworben. Die BAM-Erhebung 2014 erfolgt ausschliesslich in der deutschsprachigen Schweiz.

**Geschichtete Stichprobe.** Die Rücklaufquoten können je nach Konsumentengruppe variieren. Deshalb wird das Sample geschichtet aufgebaut: Die Altersverteilung gemäss Bevölkerungsregister wird mit den erwarteten Rücklaufquoten je Alterskategorie festgelegt und das Versandsample entsprechend gewichtet.

**Auflage.** Die Auflage der BAM-Erhebung 2014 beträgt 600, ab 2015 soll sie jährlich minimal 1000 betragen, kann aber im Rahmen von Forschungsprojekten erhöht werden.

**Vorgängerstudien.** Als Leiter der Forschungsgruppe der ETH Zürich zu Energieeffizienz und Konsumentenverhalten hat Peter de Haan mit seinem Team 2003 bis 2009 zahlreiche Erhebungen konzipiert, durchgeführt und ausgewertet (siehe Literaturverzeichnis):

- Grossbefragung Mobilität und Autokauf, Wave 1, Basisbefragung
- Grossbefragung Mobilität und Autokauf, Wave 1, Lebensverlaufskalender-Befragung
- Grossbefragung Mobilität und Autokauf, Wave 2
- Neuwagenkäuferbefragung für 9 Automarken
- Befragung von Hybridkäufern: Toyota Prius, Corolla und Avensis; Lexus RX300 und RX400h; Honda Civic IMA und Civic 5d

**Verwandte Studien.** Es gibt zurzeit keine vergleichbare Erhebung in der Schweiz. Die BAM-Erhebung ist so aufgebaut, dass sie den „Mikrozensus Verkehr und Mobilität“ von BFS/ARE (alle 5 Jahre, nächste Durchführung 2015) ideal ergänzt. Der in unregelmässigen Abständen durchgeführte „Mobilitätsmonitor“ von auto-schweiz widmet sich vor allem tagespolitischen Fragestellungen. Die DAT führt verwandte jährliche Erhebungen in Deutschland durch, einerseits die „Kundendienstuntersuchung“ (n = ca.1600), andererseits die „DAT-Untersuchung“ (n = ca. 2800) von Gebrauchtwagen- und Neuwagen-Käufern, 6 Monate nach Kaufdatum.

### 3 Aufbau der BAM-Stichprobe 2014

**Altersklassen.** Die Altersklassen sollten folgende Grenzen berücksichtigen:

- a) Ab 18 Jahre (Mindestalter für das Führen eines Motorfahrzeugs)
- b) Eine Klassengrenze sollte bei 65 Jahre liegen (Pensionierungsalter)
- c) Bis ca. 90 Jahre (realiter in etwa Höchstalter für Erwerb eines Neuwagens)

Wir verwenden deshalb Klassen mit einer Schrittweite von 12 Jahren, wie folgt:

- Alter von 18 bis inkl. 29 Jahre
- Alter von 30 bis inkl. 41 Jahre
- Alter von 42 bis inkl. 53 Jahre
- Alter von 54 bis inkl. 65 Jahre
- Alter von 66 bis inkl. 77 Jahre
- Alter von 78 bis inkl. 89 Jahre

Gemäss Bevölkerungsregister (BFS 2013, online aufgerufen 18.12.13), entfällt auf die Altersgruppen 18–29 sowie 30–41 etwa 34.7% der Bevölkerung; auf die Altersgruppen 42–53 und 54–65 entfallen 47.4%, und auf die Altersgruppen 66–77 und 78–89 zusammen 17.9%. Aufgrund der Erfahrungen aus den ETH-Zürich-Grossbefragungen ist auszugehen von höheren Rücklaufquoten für die Gruppen der 42- bis 65-Jährigen, während die jüngeren etwas und die über 78-Jährigen ausgeprägt schlechtere Rücklaufquoten aufweisen werden.

**Schichtung nach Kaufkraftklassen.** Beim Adressbroker ist die Differenzierung nach 8 Kaufkraftklassen möglich. Da die Befragten oft gerade beim Haushalt-Einkommen genauere Angaben verweigern, das Einkommen aber eine wichtige Vorhersagegrösse für Mobilitätswerkzeug-Erwerb und -Einsatz ist, wird die Erhebung nach Kaufkraftklassen stratifiziert wie folgt:

- a) Kaufkraftklassen 1 bis 4 > „Einkommen über Median“
- b) Kaufkraftklassen 5 bis 8 > „Einkommen unter Median“

Da wir die Einkommensklassen über den Median definieren, können wir die Anteile aus der Stratifizierung nach Altersgruppen im Verhältnis 50:50 aufteilen.

Zu beachten ist, dass die Kaufkraftklassen keine Echtdaten sind; unter anderem werden Beruf, Alter, Kinder, Wohnort und Wohnlage herangezogen, um diese Kaufkraftklassen zu schätzen. Da bereits explizit nach Alter geschichtet wird, bilden die Kaufkraftklassen vor allem die Unterschiede in Beruf, Kinder, Wohnort und Wohnlage ab.

Es handelt sich hier um eine Stratifizierung um eine gute Repräsentativität zu erreichen. Wie die Datenanalyse zeigt, ist das rapportierte Einkommen für die Befragten aus den „Einkommen über Median“-Kaufkraftklassen tatsächlich höher als für die „Einkommen unter Median“-Kaufkraftklassen.

**Stratifizierung nach Sprachgebiet.** Gemäss BFS (2013; online; abgerufen am 18.12.13), lautet die Aufteilung der Privathaushalte nach Sprachregion 71.6% deutsch, 23.6% französisch und 4.5% italienisch (sowie 0.3% rätoromanisch). Das Sample sollte deshalb zu 70% Haushalte in der deutsch- und zu 30% in der französischsprachigen Region umfassen; die französischsprachige Stichprobe repräsentiert so auch die italienischsprachige Schweiz. Die eingekauften Adressen differenzieren nach Korrespondenzsprache: Einzelne Adressen in der deutschen Sprachregion haben französische Alltagssprache, und umgekehrt. Solche Adressen wurden nicht in die Stichprobe aufgenommen.

**Resultierender Aufbau der BAM2014-Stichprobe.** Versendet wurde schliesslich nur die deutsche Version der Erhebung. Die Stichprobe der 600 angeschriebenen Haushalte verteilt sich wie folgt auf die 6 Altersgruppen, welche je in zwei Kaufkraftklassen unterteilt sind.

Altersgruppe	Einkommensgruppe	Anzahl D
<b>1: 18–29</b>	H: Über Median	D1H = 50
	L: Unter Median	D1L = 50
<b>2: 30–41</b>	H: Über Median	D2H = 50
	L: Unter Median	D2L = 50
<b>3: 42–53</b>	H: Über Median	D3H = 75
	L: Unter Median	D3L = 75
<b>4: 54–65</b>	H: Über Median	D4H = 75
	L: Unter Median	D4L = 75
<b>5: 66–77</b>	H: Über Median	D5H = 25
	L: Unter Median	D5L = 25
<b>6: 78–89</b>	H: Über Median	D6H = 25
	L: Unter Median	D6L = 25
<b>SUMME</b>		600

## 4 Aufbau und Definition von Haushaltstypen

**Aufbau in 7 Blöcken.** Der BAM2014-Fragebogen (siehe Anhang A2) umfasst 37 Frage-Items auf 6 Seiten, welche in 7 Blöcke gegliedert sind gemäss nachstehender Liste.

Block	Titel	Items	Beschreibung
1	Ihre Mobilitätssituation (1 Seite)	1 bis 4	Mobilitätswerkzeuge, Flugverhalten
2	Autos in Ihrem Haushalt (1 Seite)	5 bis 10	Nächster geplanter Autokauf, zuletzt gekauftes + weitere + zuletzt abgeschossenes Auto
3	Ihr nächster Autokauf (1 Seite)	11 bis 18	Handlungsabsichten
4	Was ist Ihnen beim Autokauf wichtig (1 Seite)	19 bis 25	Erhebung der Präferenzen
5	Mögliche Massnahmen im Bereich Mobilität und Verkehr (2/3 Seite)	26	Erhebung der Einstellung zu möglichen Politikinstrumenten
6	Mobilität von morgen (2/3 Seite)	27 bis 30	Beurteilung künftiger Technologien
7	Angaben zu Ihrer Person und Ihrem Haushalt (2/3 Seite)	31 bis 37	Soziodemographie, inkl. haushaltbezogene Grössen

Tabelle 1. Übersicht über die 7 Frage-Blöcke der BAM2014-Erhebung.

Wir unterscheiden in der Auswertung die folgenden fünf Haushaltstypen

1. Familien (minderjährige Personen im Haushalt; es spielt keine Rolle, ob 1 oder 2 Erwachsene)
2. Junge bis 29 Jahre (Singles und Paare)
3. Golden Agers (ab 65 Jahre; relevant ist an Erhebung teilnehmende Bezugsperson)
4. Singles zwischen 30 und 64 Jahre
5. Paare zwischen 30 und 64 Jahre.

Die entsprechende Klassifizierungs-Vorschrift lautet wie folgt (in Pseudocode):

Wenn #Personen <18 Jahre > 0 dann Haushaltstyp = „Familie“

Sonst wenn Bezugsperson > 64 Jahre dann Haushaltstyp = „Golden Ager“

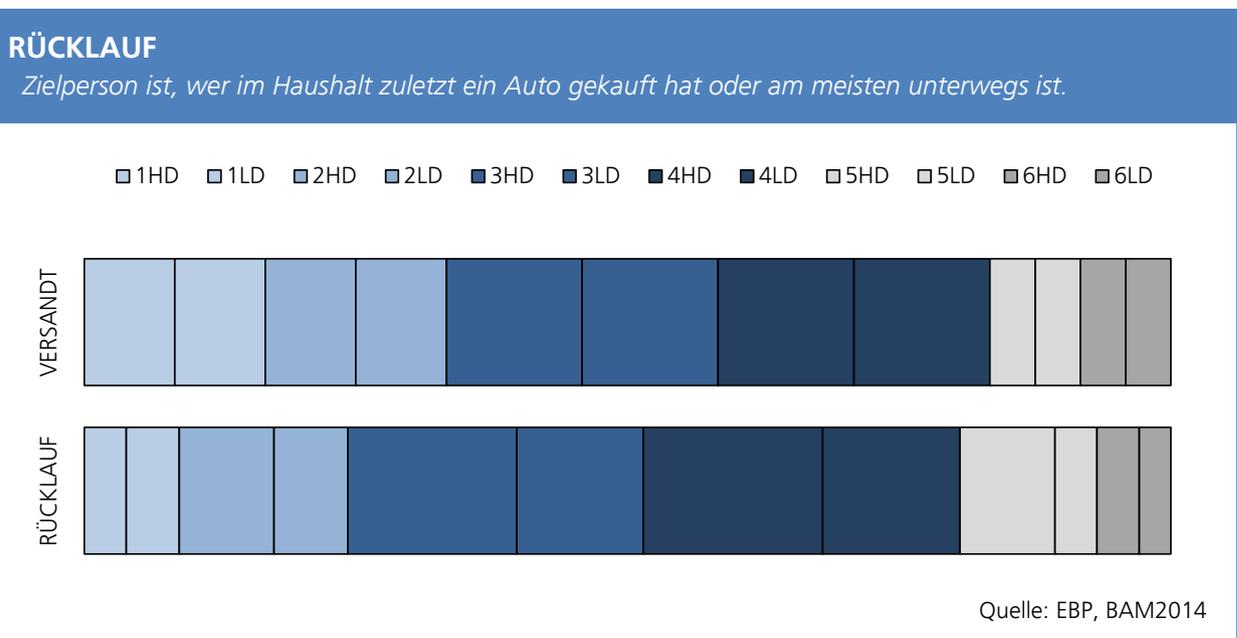
Sonst wenn Bezugsperson <= 29 Jahre dann Haushaltstyp = „Junge“

Sonst wenn #Erwachsene = 1 dann Haushaltstyp = „Single“ sonst „Paare“

## 5 Auswertung 1: Soziodemographie 2014

### 5.1 Rücklauf

Der Rücklauf der BAM2014-Erhebung betrug 17.2%, war jedoch je nach Altersgruppe recht unterschiedlich. Die Gruppe der 18- bis 41-Jährigen macht in der Gesamtbevölkerung 34.7% der Bevölkerung aus, in der versandten Stichprobe 33.3%, im Rücklauf 24.3%. Die Gruppe der 42- bis 65-Jährigen hat einen Anteil an der Gesamtbevölkerung von 47.4%, an der Stichprobe 50%, im Rücklauf 56%. Die Gruppe der 66- bis 89-Jährigen schliesslich weist einen Bevölkerungsanteil von 17.9% auf, umfasst der 16.7% der versandten Fragebögen und 19.4% der eingetroffenen ausgefüllten Fragebögen.



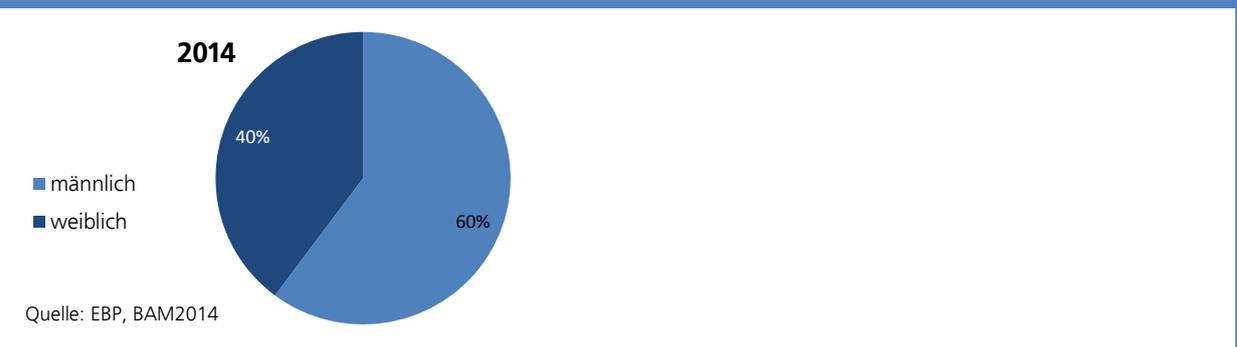
Die Erhebungs-Untergruppen werden dabei mit einem dreistelligen Code bezeichnet, der sich wie folgt zusammensetzt: 1. Stelle = Ziffer (1 bis 6) für die Altersklasse, 2. Stelle = L bzw. H für Kaufkraftklasse unter- bzw. oberhalb Median; 3. Stelle = D bzw. F für deutsche bzw. französische Sprachregion.

## 5.2 Geschlecht, Alter, Ausbildung und Erwerbssituation

Die Erhebung richtet sich im Haushalt an jene Person, welche zuletzt ein Auto gekauft hat, oder alternativ jene Person, welche am meisten unterwegs ist. In der BAM2014-Erhebung waren die Bezugspersonen in 60% der Fälle männlich.

### SOZIODEMOGRAPHIE: GESCHLECHT

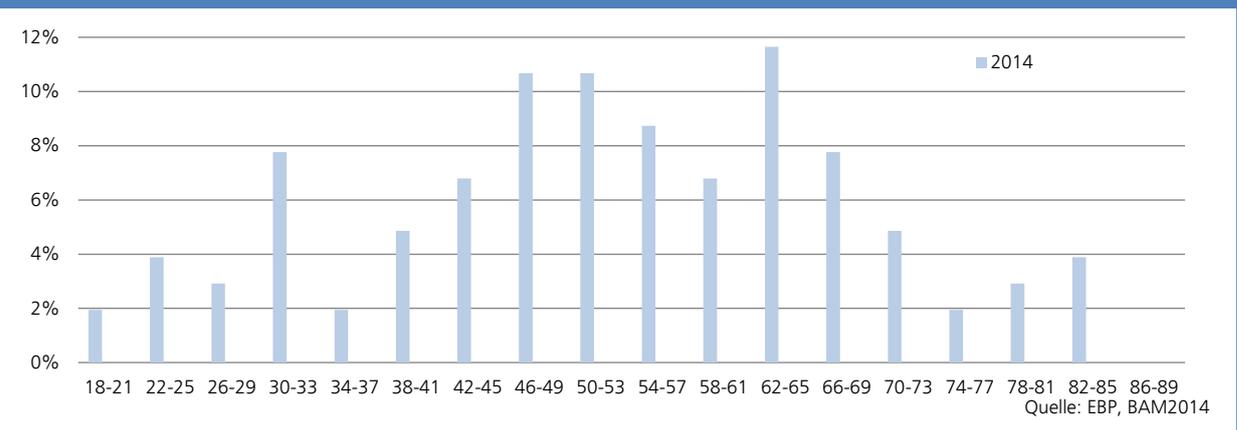
*Zielperson ist, wer im Haushalt zuletzt ein Auto gekauft hat oder am meisten unterwegs ist.*



Die Auswertung nach Altersklassen (in einer Auflösung von 3-Jahres-Schritten, welche für den Rücklauf von 103 Fragebögen etwas zu feinkörnig ist) zeigt die geringeren Anteil der unter 42-Jährigen sowie vor allem der Personen ab ca. 82 Jahre.

### SOZIODEMOGRAPHIE: ALTER (abgeschlossene Lebensjahre zum Erhebungszeitpunkt)

*Befragt wurden Personen zwischen 18 und 89 Jahre.*



Bei der höchsten abgeschlossenen Ausbildung überwiegen sekundäre Bildungsabschlüsse mit 67%; die restlichen 31% haben tertiäre Abschlüsse oder nicht geantwortet (2%).

## SOZIODEMOGRAPHIE: HÖCHSTE AUSBILDUNG

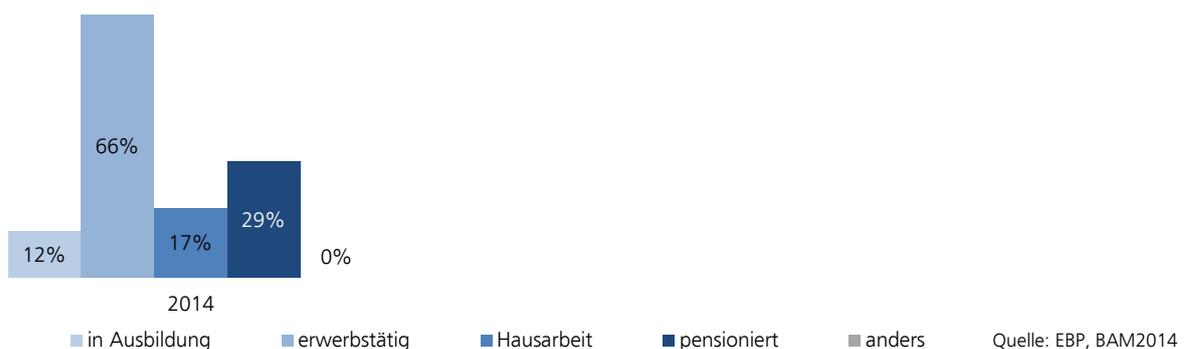
Ihre höchste abgeschlossene Ausbildung (nur 1 Angabe). (in Prozent)



Die Verteilung der Erwerbssituationen zeigt in etwa das erwartete Bild; 29% der Befragten sind pensioniert bzw. empfangen eine Alters- oder Invalidenrente; von den 71% unter 65-Jährigen bezeichnen sich deren 17% als voll- oder teilzeitlich tätig als Hausmann oder -frau (Mehrfachnennungen waren möglich).

## SOZIODEMOGRAPHIE: ERWERBSSITUATION

Ihre aktuelle Erwerbssituation (Mehrfachnennungen möglich). (in Prozent)

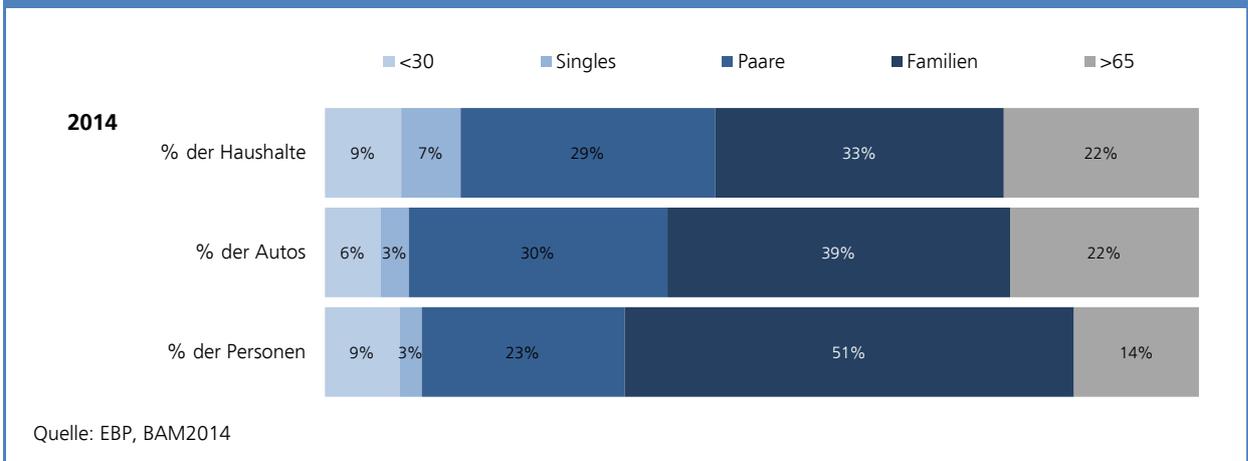


### 5.3 Aufteilung nach Haushaltstypen

Die Aufteilung nach Haushaltstypen (die Codierung erfolgt anhand der Vorschrift in Kapitel 4) zeigt aufschlussreich, wie vor allem der Haushaltstyp der Familien einen sehr grossen Anteil aller Einwohner, aber auch der Anzahl Motorfahrzeuge, abdeckt. Hinsichtlich des Pro-Kopf-Motorisierungsgrads weisen Familien hingegen einen unterdurchschnittlichen Wert auf.

#### SOZIODEMOGRAPHIE: HAUSHALTSTYPEN

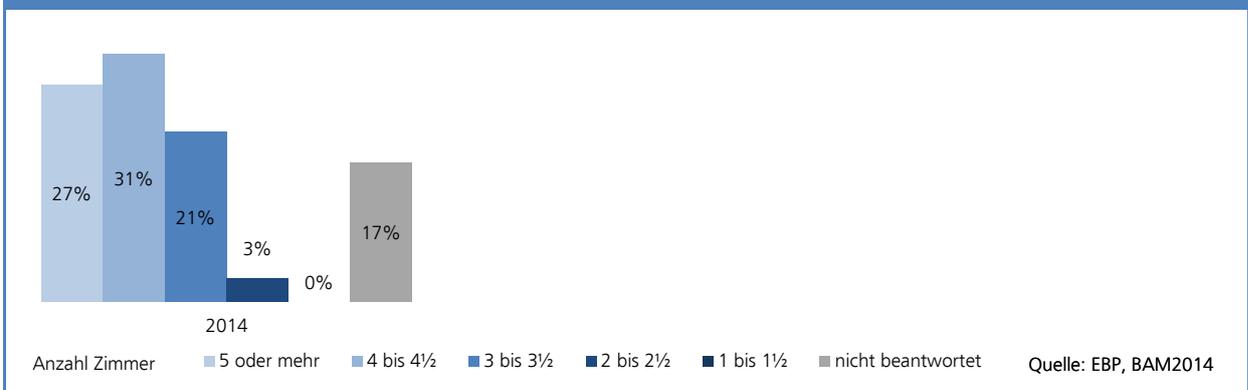
*Codierung aus Geburtsjahr der Bezugsperson, Anzahl Erwachsene und Anzahl Minderjährige (in Prozent)*



Die Anzahl Zimmer kann als Indikator für den Wohlstand eines Haushalts herangezogen werden, vor allem wenn sie zur Anzahl der Haushaltangehörigen in Bezug gesetzt wird. Die Mehrheit der Befragten verfügt über 4 oder mehr Zimmer. Bei 17% der versandten Fragebögen war die Frage nach der Anzahl Zimmer noch nicht aufgenommen, dies führt zu einem entsprechenden Anteil fehlender Antworten.

#### SOZIODEMOGRAPHIE: ANZAHL ZIMMER

*Wie viele Zimmer hat die Wohnung/das Haus Ihres Haushalts (ohne Keller, Estrich, Nebenräume)?*



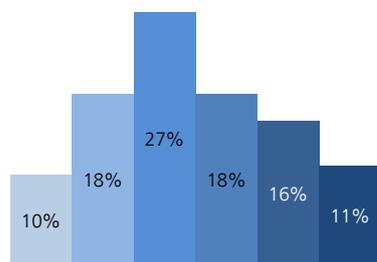
## 5.4 Haushaltseinkommen

Erhoben wurde das Haushaltseinkommen aller Haushaltangehörigen, inklusive Renten. Damit die meisten Befragten die Frage auch beantworten, wurde das Haushaltseinkommen nur in relativ grober Körnung mit Schritten von CHF 2'500 abgefragt. Von 103 Antwortenden habe 9 keine Angaben gemacht. Bei fehlenden Werten wurden diese geschätzt nach folgenden Formeln:

- „L“ (Kaufkraftklasse unter Median): Die Einkommensklasse beträgt mindestens 1 und höchstens 4; sie errechnet sich aus der Summe der höchsten abgeschlossenen Ausbildung, der Anzahl Erwachsene im Aushalt und der Arbeitstätigkeit der Bezugsperson, abzüglich der Zahl 4.
- „H“ (Kaufkraftklasse über Median): Die Einkommensklasse beträgt mindestens 4, maximal 6; sie errechnet sich aus der Summe der höchsten abgeschlossenen Ausbildung, der Anzahl Erwachsene im Aushalt und der Arbeitstätigkeit der Bezugsperson, abzüglich der Zahl 1.

### SOZIODEMOGRAPHIE: MONATLICHES HAUSHALTEINKOMMEN

*Gesamt-Bruttoeinkommen pro Monat aller Personen in Ihrem Haushalt (inkl. Renten)?*



2014

Haushalteinkommen <5'000 5'000-7'500 7'500-10'000 10'000-12'500 12'500-15'000 >15'000 Quelle: EBP, BAM2014

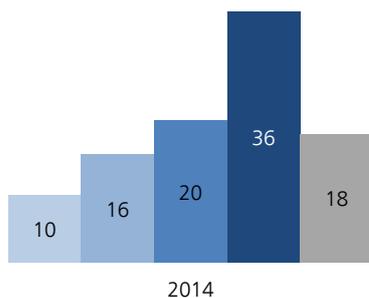
## 6 Auswertung 2: Der nächste Autokauf 2014

### 6.1 Absichten für den nächsten Autokauf: Zeitraum, Ersatz- vs. Zusatzkauf

Der Zeitraum, in welchem der nächsten Autokauf (egal ob neu oder occasion) getätigt werden wird, wird auch durch den Konjunkturverlauf beeinflusst. Immerhin 46% aller Befragten planen in den nächsten 3 Jahren einen Autokauf (ein Wert, der höher liegt als z.B. in Deutschland), während 18% davon ausgeht, in ihrem Leben kein Auto mehr zu kaufen.

#### KAUFABSICHTEN: ZEITRAUM

Wann werden Sie Ihr nächstes Auto kaufen oder leasen? (in Prozent)

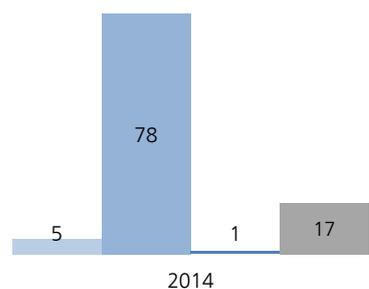


Kauf innerhalb von 12 Monaten 16 20 36 18 Quelle: EBP, BAM2014

In aller Regel wird durch den nächsten Autokauf ein bestehendes Haushaltauto ersetzt. Von jenen, die diese Frage konkret beantworteten, gehen 8% davon aus, dass das Auto als Erst- oder Zusatzauto fungieren wird.

#### KAUFABSICHTEN: ERSTKAUF, ZUSATZKAUF ODER ERSATZKAUF?

Wird das nächste Auto das Erstauto, ein Zusatzauto oder ein Ersatzauto sein? (in Prozent)



erstmaliges Auto (zurzeit kein Auto) 78 1 17 Quelle: EBP, BAM2014

## 6.2 Das nächste Auto: Neu vs. Occasion und Grössensegment

Ein Drittel der Befragten plant den Kauf eines Occasion-Fahrzeugs, während 18% sich noch nicht festgelegt haben. Die übrigen 50% beabsichtigen, in einer Garage ein Neu- oder Vorführwagen zu erwerben.

### KAUFABSICHTEN: NEU ODER OCCASION?

Wird das nächste Auto ein Neuwagen, ein Vorführ-Jahreswagen oder eine Occasion sein? (in Prozent)



Die meisten Befragten peilen ein Kompaktwagen (auch untere Mittelklasse genannt) oder ein Fahrzeug der Mittelklasse an. Für diese Auswertung wurden die ebenfalls erhobenen Fahrzeugkategorien wie kleiner/grosser Familienvan sowie kleiner/grosser SUV auf die „klassischen“ Grössensegmente umgerechnet.

### DAS NÄCHSTE AUTO: GRÖSSENSEGMENT

Für welches Segment entscheiden Sie sich (maximal 2 Nennungen)? (in Prozent)

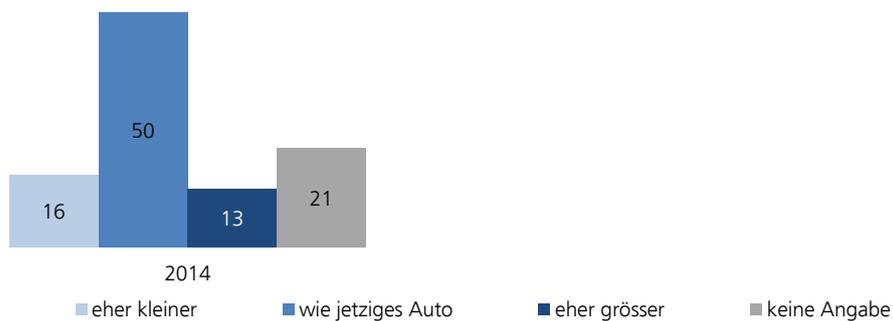


### 6.3 Das nächste Auto: Grösse und Leistung im Vergleich zum Jetztauto

Das heutige Auto (Jetztauto) ist eine wichtige Ausgangsgrösse für den nächsten Autokauf. 50% der Befragten planen, ein Auto gleicher Grösse zu kaufen.

#### DAS NÄCHSTE AUTO: GRÖSSE

Grösse des nächsten Autos (Aussenabmessungen)? (in Prozent)



Auch die Leistung des Jetztautos ist ein wichtiger Referenzpunkt beim Kauf des nächsten Autos. Knapp die Hälfte der Befragten gibt an, einen Motor gleicher Leistung anzustreben.

#### DAS NÄCHSTE AUTO: LEISTUNG

Grösse des Motors (PS bzw. kW)? (in Prozent)



## 6.4 Das nächste Auto: Treibstoff/Antriebsart und Getriebetyp

Während in den Medien viel von alternativen Treibstoffen und Antriebssträngen die Rede ist, zeigen sich die Befragten hier noch sehr unentschlossen. Die grosse Mehrheit hat sich für den nächsten Autokauf noch nicht auf eine bestimmte Treibstoff- oder Antriebsart festgelegt.

### DAS NÄCHSTE AUTO: TREIBSTOFF/ANTRIEBSART

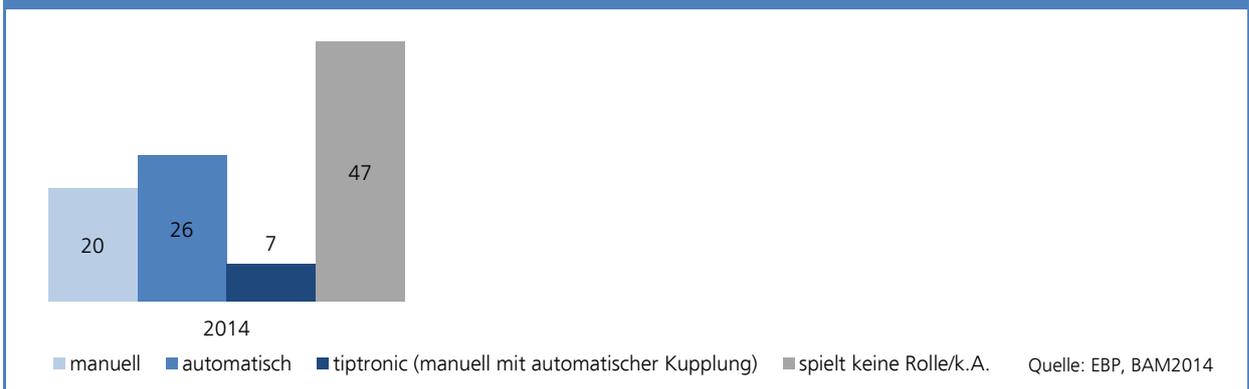
Welche Treibstoff- und Antriebsart? (in Prozent)



Beim Getriebetyp zeigen sich knapp die Hälfte der Befragten im Hinblick auf den nächsten Autokauf noch unentschlossen. Dies ist eine Änderung im Vergleich zu früheren Studien, als ein höherer Anteil der Befragten eine manuelle Schaltung bevorzugte.

### DAS NÄCHSTE AUTO: GETRIEBE-TYP

Bevorzugen Sie manuelle oder automatische Schaltung? (in Prozent)



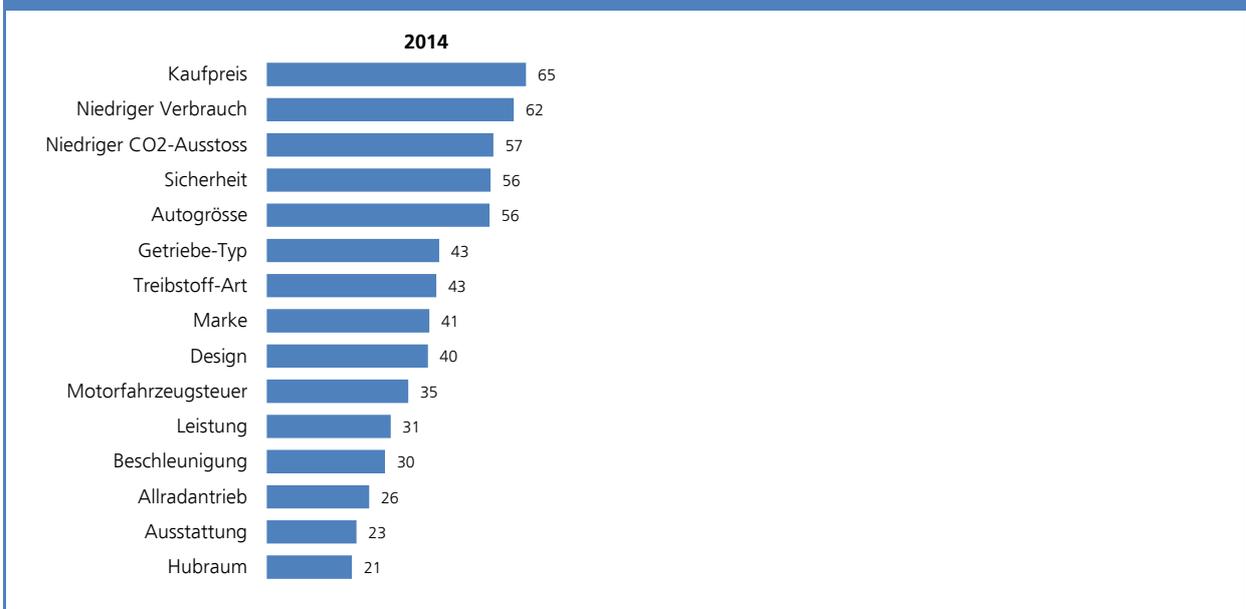
## 7 Auswertung 3: Kaufkriterien 2014

### 7.1 Rangliste der Kaufkriterien

Was ist beim Kauf des nächsten Autos wichtig, welche Kriterien spielen eine nachgelagerte Rolle, welche Aspekte sind gar nicht wichtig? Die Befragten haben dazu 15 vorgegebene Kriterien auf einer 5-stufigen Skala („sehr wichtig“, „wichtig“, „eher wichtig“, „eher unwichtig“, „überhaupt nicht wichtig“) eingestuft. Für die Rangliste wurden diese Einstufungen aggregiert; dazu wurden diesen 5 Stufen die Gewichte 1, 0.6, 0.3, 0.1 bzw. 0 zugeordnet.

#### RANGLISTE DER 15 WICHTIGSTEN KAUFKRITERIEN

*Rangliste und relative Wichtigkeit (Skala 0 bis 100)*

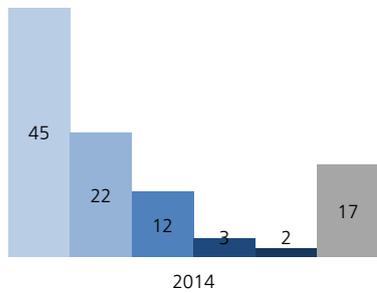


### 7.2 Die 15 Kaufkriterien im Einzelnen

Nachstehend wird für jedes der 15 Kaufkriterien die Einstufung im Einzelnen gezeigt. Dabei zeigt sich, dass Treibstoffverbrauch und CO<sub>2</sub>-Ausstoss sehr ähnlich beantwortet wurden (was physikalisch auch zutrifft) und eher nicht-kompensatorische Kriterien darstellen, wie auch Sicherheit und Kaufpreis. Auch Autogrösse, Treibstofftyp und Getriebeart gehören relativ klar in die Gruppe der nicht-kompensatorischen Kriterien; für diese 3 Kriterien verwendet die Autokaufmodellierung entsprechend auch oft Treueraten, weil Konsumenten hier oft beim nächsten Autokauf dem bisherigen Verhalten treu bleiben. Die übrigen Kriterien sind kompensatorisch, d.h. das weniger gute Abschneiden eines Neuwagenmodells beim einen Kriterium kann durch ein sehr gutes Abschneiden bei einem anderen Kriterium kompensiert werden.

### KAUFKRITERIUM: TREIBSTOFFVERBRAUCH

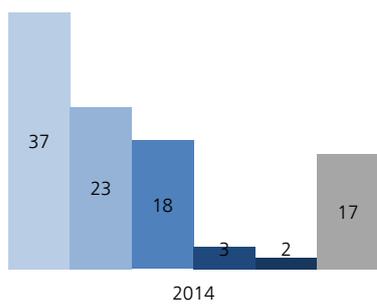
Wie wichtig ist ein niedriger Treibstoffverbrauch? (in Prozent)



Quelle: EBP, BAM2014

### KAUFKRITERIUM: CO<sub>2</sub>-AUSSTOSS (KLIMAGASE)

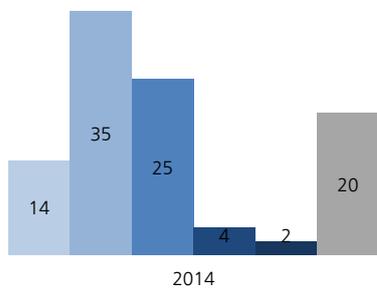
Wie wichtig ist ein niedriger Ausstoss von CO<sub>2</sub> (Klimagasen)? (in Prozent)



Quelle: EBP, BAM2014

### KAUFKRITERIUM: TREIBSTOFF-TYP

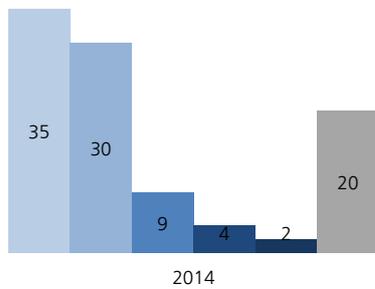
Wie wichtig ist das Antriebssystem (Benzin/Diesel, Gas, Hybrid, Elektro)? (in Prozent)



Quelle: EBP, BAM2014

### KAUFKRITERIUM: SICHERHEIT

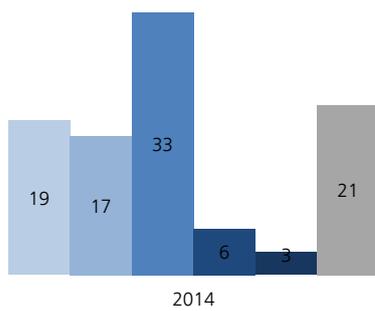
Wie wichtig ist die Sicherheit (Assistenzsysteme)? (in Prozent)



Quelle: EBP, BAM2014

### KAUFKRITERIUM: DESIGN

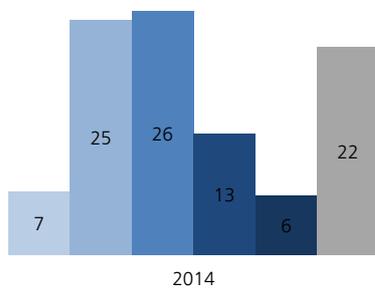
Wie wichtig ist das Design? (in Prozent)



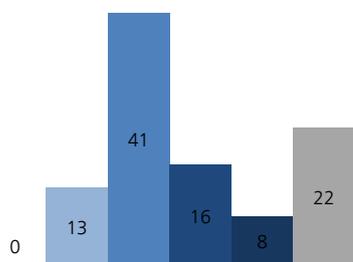
Quelle: EBP, BAM2014

### KAUFKRITERIUM: LEISTUNG

Wie wichtig ist die Motorleistung (in PS oder kW)? (in Prozent)

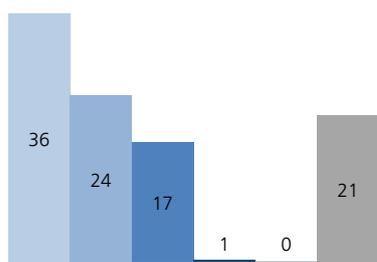


Quelle: EBP, BAM2014

**KAUFKRITERIUM: HUBRAUM***Wie wichtig ist der Hubraum des Motors? (in Prozent)*

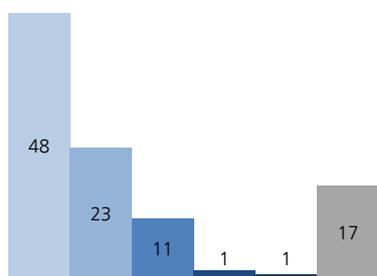
2014

■ sehr wichtig  
 ■ wichtig  
 ■ eher wichtig  
 ■ eher unwichtig  
 ■ überhaupt nicht wichtig  
 ■ k.A.  
 Quelle: EBP, BAM2014

**KAUFKRITERIUM: AUTOGRÖSSE***Wie wichtig ist die Grösse des Autos? (in Prozent)*

2014

■ sehr wichtig  
 ■ wichtig  
 ■ eher wichtig  
 ■ eher unwichtig  
 ■ überhaupt nicht wichtig  
 ■ k.A.  
 Quelle: EBP, BAM2014

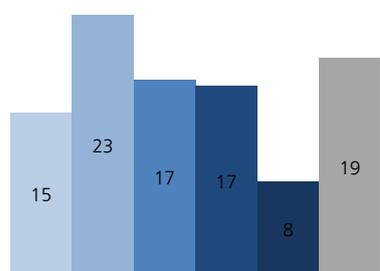
**KAUFKRITERIUM: KAUFPREIS***Wie wichtig ist der Kaufpreis des Autos? (in Prozent)*

2014

■ sehr wichtig  
 ■ wichtig  
 ■ eher wichtig  
 ■ eher unwichtig  
 ■ überhaupt nicht wichtig  
 ■ k.A.  
 Quelle: EBP, BAM2014

### KAUFKRITERIUM: MOTORFAHRZEUGSTEUER

Wie wichtig ist die Höhe der jährlichen Motorfahrzeugsteuer? (in Prozent)

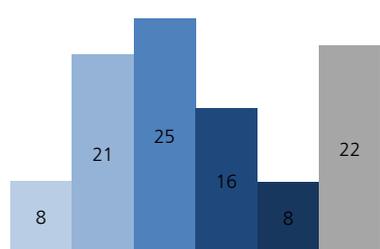


2014

■ sehr wichtig ■ wichtig ■ eher wichtig ■ eher unwichtig ■ überhaupt nicht wichtig ■ k.A. Quelle: EBP, BAM2014

### KAUFKRITERIUM: BESCHLEUNIGUNGSVERMÖGEN

Wie wichtig ist das Beschleunigungsvermögen? (in Prozent)

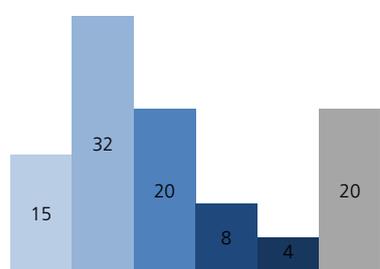


2014

■ sehr wichtig ■ wichtig ■ eher wichtig ■ eher unwichtig ■ überhaupt nicht wichtig ■ k.A. Quelle: EBP, BAM2014

### KAUFKRITERIUM: MARKE

Wie wichtig ist die Marke des Autos? (in Prozent)

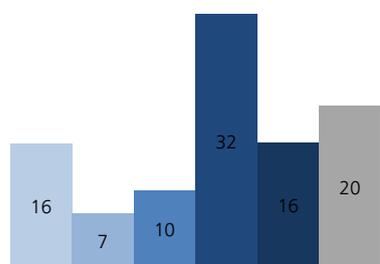


2014

■ sehr wichtig ■ wichtig ■ eher wichtig ■ eher unwichtig ■ überhaupt nicht wichtig ■ k.A. Quelle: EBP, BAM2014

### KAUFKRITERIUM: ALLRAD-ANTRIEB

Wie wichtig ist Allrad-Antrieb? (in Prozent)

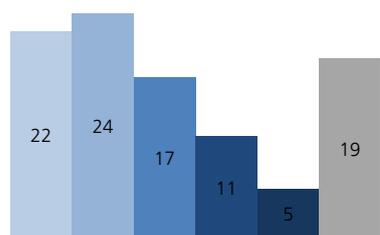


2014

■ sehr wichtig ■ wichtig ■ eher wichtig ■ eher unwichtig ■ überhaupt nicht wichtig ■ k.A. Quelle: EBP, BAM2014

### KAUFKRITERIUM: SCHALTUNG

Wie wichtig ist die Schaltung (manuell oder Automat)? (in Prozent)

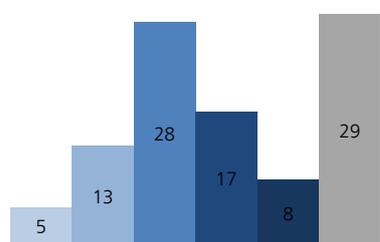


2014

■ sehr wichtig ■ wichtig ■ eher wichtig ■ eher unwichtig ■ überhaupt nicht wichtig ■ k.A. Quelle: EBP, BAM2014

### KAUFKRITERIUM: AUSSTATTUNG

Wie wichtig ist die Ausstattung (Optionen wie Glasdach, Becherhalter, Sound)? (in Prozent)



2014

■ sehr wichtig ■ wichtig ■ eher wichtig ■ eher unwichtig ■ überhaupt nicht wichtig ■ k.A. Quelle: EBP, BAM2014

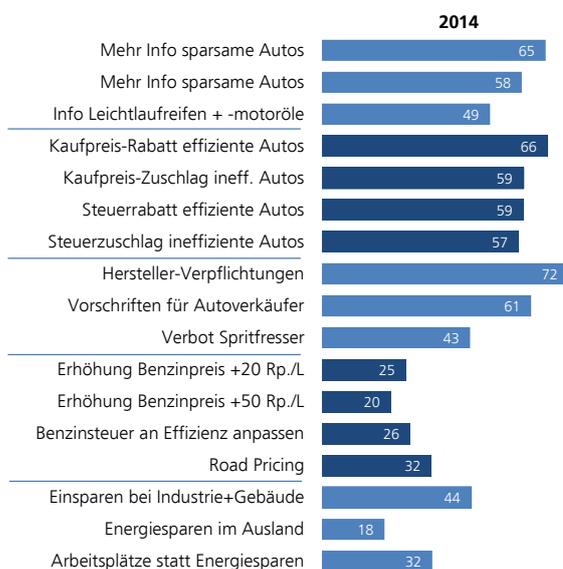
## 8 Auswertung 4: Mobilität von morgen 2014

### 8.1 Einstellung zu politischen Handlungsfeldern

Zurzeit werden in der Schweiz verschiedene politische Massnahmen diskutiert, um den Energieverbrauch des Verkehrs zu reduzieren oder seine Finanzierung zu ändern. Die Befragten haben zu fünf Handlungsfeldern bzw. Instrumenten (Information, Anreize, Vorschriften, Treibstoffpreise, andere Massnahmen) mit insgesamt 19 bestehenden oder aktuell diskutierten möglichen politischen Massnahmen angegeben, wie sinnvoll sie diese finden. Die Skala war fünf-stufig. Die Angaben wurden zu einer metrischen Grösse aggregiert mit folgenden Gewichtungen: „1“ (= „überhaupt nicht sinnvoll“) = Gewicht 0, „2“ = 0.1, „3“ = 0.3, „4“ = 0.6, „5“ (= „sehr sinnvoll“) = 1.

#### MOBILITÄT VON MORGEN: MÖGLICHE POLITISCHE MASSNAHMEN

Zurzeit werden in der Schweiz verschiedene Massnahmen diskutiert, um den Energieverbrauch des Verkehrs zu reduzieren oder seine Finanzierung zu ändern. Was halten Sie für sinnvoll? (aggregiert)

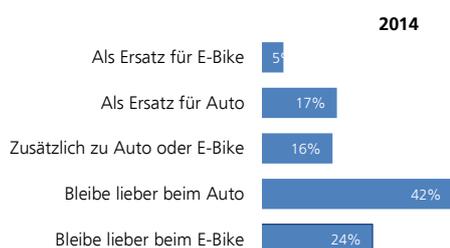


## 8.2 Einstellung zu Elektromobilität

Zunehmend kommen Elektro-Kleinwagen auf den Markt mit 1 bis 2 Sitzplätzen, halb so gross wie ein Auto. Bekanntester Vertreter ist aktuell der Renault Twizy. Solche Fahrzeuge gelten als Kleinwagen der Kategorien L5e, L6e oder L7e, nicht als Personenwagen. Die Befragten gaben an, welche Aussagen für sie zutrafen; Mehrfachnennungen waren möglich.

### MOBILITÄT VON MORGEN: ELEKTRISCHE KLEINWAGEN

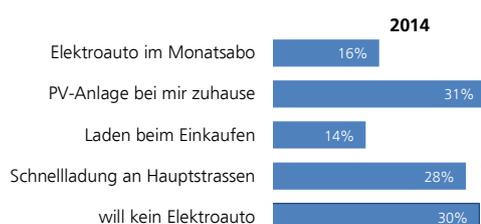
*Zunehmend kommen Elektro-Kleinwagen auf den Markt. (Mehrfachnennungen möglich)*



Die Befragten wurden gebeten sich vorzustellen, den Kauf eines Elektroautos zu planen. Welche Angebote und Leistungen wünschen sie sich von ihrem Stromversorger? Mehrfachnennungen waren möglich,

### MOBILITÄT VON MORGEN: KAUF EINES ELEKTROAUTOS

*Nehmen wir an, Sie planen den Kauf eines Elektroautos. Welche Angebote und Dienstleistungen wünschen Sie sich von Ihrem Stromversorger? (Mehrfachnennungen möglich)*



### 8.3 Einstellung zu autonomen Fahrzeugen

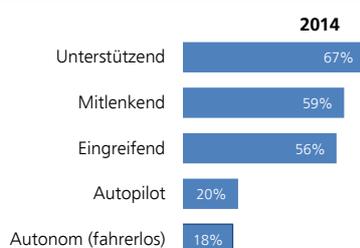
Autos werden immer intelligenter. Sie unterstützen beim Lenken des Fahrzeugs, greifen in gefährlichen Situationen ein. Schon heute können einzelne Fahrzeugmodelle das Auto selbstständig lenken, die künftige Entwicklung hin zu Autos, die vollständig autonom unterwegs sein können, wird in den Medien kontrovers diskutiert. Die Befragten haben angegeben, was Sie betreffend (teil-)autonomen Fahrzeugen für sinnvoll halten:

- Unterstützend: Verkehrsschild-Identifikation, Müdigkeitserkennung, Fussgänger werden erkannt und angeleuchtet
- Mitlenkend: Spurhalte- und Distanzkontroll-Systeme, adaptive Lenkung in Kurven
- Eingreifend: Das Auto übernimmt Lenkung+Bremsen, um Kollisionen zu vermeiden
- Selbstständig: Autos können auf Autopilot fahren, der Lenker kann telefonieren, essen oder lesen
- Autonom: Autos sind ohne Lenker unterwegs, suchen Parkplätze selber, holen Personen vom Bahnhof ab

Die Skala war fünf-stufig. Die Angaben wurden zu einer metrischen Grösse aggregiert mit folgenden Gewichtungen: „1“ (= „überhaupt nicht sinnvoll“) = Gewicht 0, „2“ = 0.1, „3“ = 0.3, „4“ = 0.6, „5“ (= „sehr sinnvoll“) = 1.

#### MOBILITÄT VON MORGEN: AUTONOME FAHRZEUGE

*Autos werden immer intelligenter. Was halten Sie für sinnvoll? (aggregiert)*



# A1 Literatur

## Wissenschaftliche Publikationen mit Bezug zu Autokaufverhalten

- Coad A, de Haan P, Woersdorfer J S, 2009. Consumer support for environmental policies: An application to purchases of green cars. *Ecological Economics*, 68, 2078–2086. DOI 10.1016/j.ecolecon.2009.01.015
- Mueller M G, de Haan P, 2009. How much do incentives affect car purchase? Agent-based microsimulation of consumer choice of new cars, part I: Model structure, simulation of bounded rationality, and model validation. *Energy Policy*, 37, 1072–1082.
- de Haan P, Mueller M G, Scholz R W, 2009. How much do incentives affect car purchase? Agent-based microsimulation of consumer choice of new cars, part II: Forecasting effects of feebates based on energy-efficiency. *Energy Policy*, 37, 1083–1094.
- Peters A, Mueller M G, de Haan P, Scholz R W, 2008. Feebates promoting energy efficient cars: Design options to address more consumers and possible counteracting effects. *Energy Policy*, Vol. 36, 1355–1365.
- de Haan P, Peters A, Scholz R W, 2007. Reducing energy consumption in road transport through hybrid vehicles: Investigation of rebound effects, and possible effects of tax rebates. *Journal of Cleaner Production*, 15, 1076–1084.
- de Haan P, Mueller M G, Peters A, 2006. Does the hybrid Toyota Prius lead to rebound effects? Analysis of size and number of cars previously owned by Swiss Prius buyers. *Ecological Economics*, 58, 592–605.
- de Haan P, Peters A, Mueller M G, 2006. Comparison of Buyers of Hybrid and Conventional Internal Combustion Engine Automobiles: Characteristics, Preferences, and Previously Owned Vehicles. *Transportation Research Records*, 1983, 106–113.
- de Haan P, Mueller M.G., Peters A., Hauser A. 2007. Lenkungsabgaben zur Senkung des CO<sub>2</sub>-Ausstosses der PKW-Neuzulassungen: Hintergrund, Mechanismen, Prognosen. Schlussbericht. Programm Energiewirtschaftliche Grundlagen, Swiss Federal Agency for Energy, Bern. 154 pages
- Dickinson J., de Haan P., 2009. Analysis of potential direct rebound effects associated with hybrid Lexus RX400h. Rebound Research Report Nr. 5. ETH Zurich, IED-NSSI, report EMDM1472, 40 pages. doi:10.3929/ethz-a-006224344. <http://e-collection.library.ethz.ch/eserv/eth:2120/eth-2120-01.pdf>

## Berichtsreihe zum Schweizer Autokaufverhalten

- de Haan, P., Peters, A., 2005. Charakteristika und Beweggründe von Käufern des Toyota Prius 2. Forschungsbericht zum Projekt Hybridfahrzeuge. Bericht zum Schweizer Autokaufverhalten Nr. 1. ETH Zurich, IED-NSSI, report EMDM1151, 33 S.; DOI 10.3929/ethz-a-006123309, <http://e-collection.ethbib.ethz.ch/view/eth:1615>
- de Haan, P., 2007. Erforschung des Autokaufverhaltens hinsichtlich Treibstoffeinsparung und Technologieakzeptanz. Forschungskonzept zum Projekt „Entscheidungsfaktoren beim Kauf treibstoffeffizienter Neuwagen“. Bericht zum Schweizer Autokaufverhalten Nr. 2. ETH Zurich, IED-NSSI, report

- EMDM1065, 26 S. ;  
DOI 10.3929/ethz-a-006123305, <http://e-collection.ethbib.ethz.ch/view/eth:1614>
- de Haan, P., Peters, A., Mueller, M.G., 2005. Neuwagenkäufer: Wer sie sind, was für das gekaufte Auto und gegen kleinere oder grössere Fahrzeugmodelle sprach, und wie sie zu CO<sub>2</sub>-Reduktionsmassnahmen stehen (in German). Kurzbericht zum ETH-Forschungsprojekt „Befragung von Neuwagenkäufer/innen“ der Marken BMW, Ford, Honda, Nissan, Opel, Peugeot, Renault, Saab. Bericht zum Schweizer Autokaufverhalten Nr. 3. ETH Zurich, IED-NSSI, report EMDM1331, 31 S. ;  
DOI 10.3929/ethz-a-006123301, <http://e-collection.ethbib.ethz.ch/view/eth:1613>
- Peters, A., de Haan, P., Mueller, M.G., 2006a. Wave 1A der Grossbefragung „Mobilität und Autokauf“ (Basisbefragung). Hintergrundbericht im Rahmen des Projekts „Entscheidungsfaktoren beim Kauf treibstoff-effizienter Neuwagen“. Bericht zum Schweizer Autokaufverhalten Nr. 4 (in German with English abstract). ETH Zurich, IED-NSSI, report EMDM2021, 58 S. ;  
DOI 10.3929/ethz-a-006123284, <http://e-collection.ethbib.ethz.ch/view/eth:1612>
- Peters, A., de Haan, P., Mueller, M.G., 2006b. Wave 1B der Grossbefragung „Mobilität und Autokauf“ (Befragung mit Lebensverlaufskalender). Hintergrundbericht im Rahmen des Projekts „Entscheidungsfaktoren beim Kauf treibstoff-effizienter Neuwagen“. Bericht zum Schweizer Autokaufverhalten Nr. 5 (in German with English abstract). ETH Zurich, IED-NSSI, report EMDM2022, 48 S. ;  
DOI 10.3929/ethz-a-006123277, <http://e-collection.ethbib.ethz.ch/view/eth:1611>
- de Haan, P., Duthaler, C., Peters, A., 2006. Käufer des Hybridfahrzeugs Toyota Prius im Vergleich mit Käufern von Toyota Corolla und Toyota Avensis. Forschungsbericht zum Projekt Hybridfahrzeuge. Bericht zum Schweizer Autokaufverhalten Nr. 6. ETH Zurich, IED-NSSI, report EMDM1152, 51 S. ;  
DOI 10.3929/ethz-a-006123242, <http://e-collection.ethbib.ethz.ch/view/eth:1610>
- Scherer, A., de Haan, P., Peters, A., 2006. Grossbefragung „Mobilität und Autokauf“: Überprüfung der Repräsentativität durch Vergleich mit der Volkszählung 2000. Hintergrundbericht im Rahmen des Projekts „Entscheidungsfaktoren beim Kauf treibstoff-effizienter Neuwagen“. Bericht zum Schweizer Autokaufverhalten Nr. 7 (in German with English abstract). ETH Zurich, IED-NSSI, report EMDM2023, 39 S. ; DOI 10.3929/ethz-a-006123239, <http://e-collection.ethbib.ethz.ch/view/eth:1609>
- de Haan, P., Duthaler, C., Peters, A., Smieszek, T., 2006. Characteristics of buyers of hybrid Honda Civic IMA: Preferences, decision process, vehicle ownership, and willingness-to-pay. Results of a survey in September 2005 with all 111 Swiss buyers of a Honda Civic IMA and 200 buyers of a conventional 5-door Civic. Bericht zum Schweizer Autokaufverhalten Nr. 8. ETH Zurich, IED-NSSI, report EMDM1261, 52 S. ; DOI 10.3929/ethz-a-006123227, <http://e-collection.ethbib.ethz.ch/eserv/eth:1608>
- Peters, A., de Haan, P., Mueller, M.G., 2007. Wave 2 der Grossbefragung „Mobilität und Autokauf“. Hintergrundbericht im Rahmen des Projekts „Entscheidungsfaktoren beim Kauf treibstoff-effizienter Neuwagen“. Bericht zum Schweizer Autokaufverhalten Nr. 9 (in German with English abstract). ETH Zurich, IED-NSSI, report EMDM2131, 68 S. ;  
DOI 10.3929/ethz-a-006123220, <http://e-collection.ethbib.ethz.ch/view/eth:1607>
- Mueller, M.G., de Haan, P., 2006. Autokaufentscheid: Treue zur Marke, zum Fahrzeugsegment, zur Treibstoffart und zum Getriebetyp. Deskriptive Auswertung von Transaktionsdaten (in German). Bericht zum Schweizer Autokaufverhalten Nr. 10. ETH Zurich, IED-NSSI, report EMDM3221, 47 S. ;  
DOI 10.3929/ethz-a-006123214, <http://e-collection.ethbib.ethz.ch/view/eth:1606>

- Peters, A., de Haan, P., 2006. Der Autokäufer – seine Charakteristika und Präferenzen. Ergebnisbericht im Rahmen des Projekts „Entscheidungsfaktoren beim Kauf treibstoff-effizienter Neuwagen“. Bericht zum Schweizer Autokaufverhalten Nr. 11 (in German). ETH Zurich, IED-NSSI, report EMDM2024, 42 S.; DOI 10.3929/ethz-a-006123209, <http://e-collection.ethbib.ethz.ch/view/eth:1605>
- Peters, A., de Haan, P., Mueller, M., 2006. Akzeptanz und Wirkung von Massnahmen zur Erhöhung der Treibstoffeffizienz. Ergebnisbericht im Rahmen des Projekts „Entscheidungsfaktoren beim Kauf treibstoff-effizienter Neuwagen“. Bericht zum Schweizer Autokaufverhalten Nr. 12 (in German). ETH Zurich, IED-NSSI, report EMDM2025, 43 S.; DOI 10.3929/ethz-a-006123204, <http://e-collection.ethbib.ethz.ch/eserv/eth:1604>
- Altorfer, A., Meier, I., de Haan, P., 2006. Charakteristika von KäuferInnen des hybriden Lexus RX400h und des konventionellen Lexus RX300. Forschungsbericht zum Projekt Hybridfahrzeugkäufer. Bericht zum Schweizer Autokaufverhalten Nr. 13. ETH Zurich, IED-NSSI, report EMDM1471, 63 S.; DOI 10.3929/ethz-a-006123195, <http://e-collection.ethbib.ethz.ch/view/eth:1603>
- de Haan, P., Mueller, M.G., Peters, A., 2007. Anreizsysteme beim Neuwagenkauf: Wirkungsarten, Wirksamkeit und Wirkungseffizienz. Bericht zum Schweizer Autokaufverhalten Nr. 14 (in German). ETH Zurich, IED-NSSI, report EMDM1561, 23 S.; DOI 10.3929/ethz-a-006123188, <http://e-collection.ethbib.ethz.ch/view/eth:1602>
- Herfurth, K., Peters, A., de Haan, P., 2007. Wer wählt welche Autoklasse? Ergebnisbericht im Rahmen des Projekts „Entscheidungsfaktoren beim Kauf treibstoff-effizienter Neuwagen“. Bericht zum Schweizer Autokaufverhalten Nr. 15 (in German with English abstract). ETH Zurich, IED-NSSI, report EMDM2026, 37 S.; DOI 10.3929/ethz-a-006123161, <http://e-collection.ethbib.ethz.ch/view/eth:1601>
- Godet, F., de Haan, P., 2007. Individuelle Entscheidungsstrategien beim Autokauf: Umgang mit widersprüchlichen Antworten zu Paarvergleichen. Forschungsbericht im Rahmen des Projekts „Entscheidungsfaktoren beim Kauf treibstoff-effizienter Neuwagen“. Bericht zum Schweizer Autokaufverhalten Nr. 16 (in German with English abstract). ETH Zurich, IED-NSSI, report EMDM1481, 37 S.; DOI 10.3929/ethz-a-006123150, <http://e-collection.ethbib.ethz.ch/view/eth:1600>

## A2 Anschreiben und Fragebogen (deutsch)

«Anrede»  
«Vorname» «Nachname»  
«Strasse\_Hnr»  
«PLZ» «Ort»

Ernst Basler + Partner AG  
Zollikerstrasse 65  
8702 Zollikon  
Telefon: +41 44 395 11 11  
www.ebp.ch

Zollikon, 23. Januar 2014/PDH

### **Barometer „Auto und Mobilität von morgen“**

«Briefanrede»

Mobilität ist heute wichtiger denn je und aus unserem Leben nicht wegzudenken. Unsere Mobilität wird sich in den nächsten Jahren und Jahrzehnten aber auch ändern. Der jährliche „Barometer Auto und Mobilität von morgen“ erforscht, welche Haushalte welche Bedürfnisse haben, welche Verkehrsmittel Sie verwenden und was Ihnen wichtig ist. Und wie Sie die Mobilität von morgen sehen. Damit können wir Entscheidungsträger in Politik und Wirtschaft unterstützen, besser auf Ihre Bedürfnisse einzugehen. Und wir können die Auswirkungen möglicher Massnahmen besser vorhersagen.

Für die Beantwortung werden Sie ca. 15 Minuten benötigen. Es freut uns sehr, wenn Sie sich diese Zeit nehmen! Bitte senden Sie den Fragebogen im beiliegenden Antwort-Kuvert zurück.

Sie sind Teil einer repräsentativen Stichprobe. Ihre Daten bleiben anonym. Weitere Informationen zum Datenschutz finden Sie auf der ersten Seite des Fragebogens.

Herzlichen Dank im Voraus für Ihre Teilnahme an dieser wichtigen Befragung! Falls Sie Fragen zum Fragebogen haben, erreichen Sie uns unter [pdh@ebp.ch](mailto:pdh@ebp.ch).

Freundliche Grüsse  
Ernst Basler + Partner AG

Dr. Peter de Haan, Gruppenleiter Klima und Energieeffizienz

Interessiert an unseren aktuellen Studien? Mehr Informationen finden Sie hier:  
[www.ebp.ch](http://www.ebp.ch) > Geschäftsbereiche > Ressourcen+Klimaschutz > Klima und Energieeffizienz

## Barometer zu Auto und Mobilität von morgen



Jährliche Befragung der Schweizer Bevölkerung zu Mobilität, Verkehrsmittelwahl und Autokauf

### Liebe Teilnehmerin, lieber Teilnehmer an unserer Untersuchung!

Wenn möglich, sollte dieser Fragebogen ausgefüllt werden von jener Person im Haushalt, welche das letzte Auto gekauft hat oder am Kaufentscheid massgeblich beteiligt war, sonst jene Person, welche am meisten unterwegs ist. Auch wenn Sie kein Auto haben und keines kaufen werden, sind Ihre Angaben für uns sehr wichtig!

Bitte senden Sie uns Ihre Antworten bald zurück. Herzlichen Dank für Ihre Mithilfe!

Für das Barometer-Team: Dr. Peter de Haan

**Warum erhalte ich diesen Fragebogen?** Für diese Studie werden Personen in der ganzen Schweiz befragt. Aus dem Telefonbuch wurde eine repräsentative Stichprobe gezogen. Sie sind Teil dieser Stichprobe.

**Wie ist es mit dem Datenschutz?** Ihre Daten sind vollständig anonym – der Fragebogen enthält weder Ihren Namen noch Ihre Adresse. Sie erhalten von uns keine weiteren Sendungen.

### Ihre Mobilitätssituation

- Welche **Verkehrsmittel** stehen Ihnen zur Verfügung? (Mehrfachnennungen möglich)
  - Ich habe Führerausweis für Personenwagen (Kat. B)
  - Mir steht ein Auto zur Verfügung
  - Verwenden Sie privat gelegentlich Car-Sharing (Mobility)?
  - Verfügen Sie zu Hause über einen eigenen Parkplatz?
  - Motorrad
  - E-Bike
  - Fahrrad
  - Halbtax-Abo
  - Jahres-/Monats-Abo für Öffentlichen Verkehr (GA / lokaler Verkehrsverbund)
- Wie viel fahren Sie pro Jahr mit dem **Auto** ?
  - mehr als 20'000 km
  - zwischen als 15'000 und 20'000
  - zwischen als 10'000 und 15'000
  - zwischen als 5'000 und 10'000
  - weniger als 5'000
  - ich fahre nie oder sehr selten Auto
- Wie oft **fliegen** Sie pro Jahr? (Hin- und Rückflug zählen als eine Flugreise):
  - mehr als 8 Flugreisen pro Jahr
  - zwischen 5 und 8 Flugreisen pro Jahr
  - zwischen 1 und 4 Flugreisen pro Jahr
  - ich fliege nie oder sehr selten
- Welche Verkehrsmittel benutzen Sie für Ihren **Arbeitsweg/Ausbildungsweg**? (Mehrfachnennungen möglich)
  - keines, ganzer Weg zu Fuss
  - Auto (egal ob Sie selber fahren oder nicht)
  - Mofa, Roller oder Motorrad
  - Fahrrad oder E-Bike
  - Tram, Bus, Trolleybus
  - Zug

2013.2HD

045 / 8302



## Autos in Ihrem Haushalt

5. Wie viele **Autos** gibt es in Ihrem Haushalt insgesamt? (inkl. Autos anderer Personen im gleichen Haushalt.)

keines 1 2 3 4 5 6 oder mehr

↳ Kein Auto: Bitte fahren Sie fort bei **Frage 11 (Seite 3 oben)**

6. Welches Auto wurde zuletzt gekauft?

	Marke	Modell	Motorgrösse in Litern	Baujahr	Gekauft im Jahr...	Kilometer- stand heute	
<b>Auto 1</b>	Audi	A4	2.0	2007	2012	216'000	
Treibstoff:	<input type="checkbox"/> Benzin <input checked="" type="checkbox"/> Diesel <input type="checkbox"/> anderer		Schaltung:	<input checked="" type="checkbox"/> handgeschaltet <input type="checkbox"/> automatisch <input type="checkbox"/> variomat/tiptronic		Wie gekauft?	<input checked="" type="checkbox"/> occasion <input type="checkbox"/> Vorführwagen <input type="checkbox"/> neu

7. Angenommen, Ihr Auto würde gestohlen und Sie bekämen den Kaufpreis ersetzt: Was kaufen Sie dann?

- gleiche Marke  
 andere Marke

8. Angenommen, Ihr Auto würde gestohlen und Sie bekämen den Kaufpreis ersetzt: Was kaufen Sie dann?

- gleich grosses Modell  
 kleineres Modell  
 grösseres Modell

9. Bitte beschreiben Sie nun die übrigen Autos (auch von anderen Personen) im Haushalt (max. 4)

	Marke	Modell	Motorgrösse in Litern	Baujahr	Gekauft im Jahr...	Kilometer- stand heute	
<b>Auto 2</b>	VW	Touan	2.0	2004	2008	138'000	
Treibstoff:	<input type="checkbox"/> Benzin <input checked="" type="checkbox"/> Diesel <input type="checkbox"/> anderer		Schaltung:	<input checked="" type="checkbox"/> handgeschaltet <input type="checkbox"/> automatisch <input type="checkbox"/> variomat/tiptronic		Wie gekauft?	<input checked="" type="checkbox"/> occasion <input type="checkbox"/> Vorführwagen <input type="checkbox"/> neu

**Auto 3**

Treibstoff:  Benzin  
 Diesel  
 anderer

Schaltung:  handgeschaltet  
 automatisch  
 variomat/tiptronic

Wie gekauft?  occasion  
 Vorführwagen  
 neu

**Auto 4**

Treibstoff:  Benzin  
 Diesel  
 anderer

Schaltung:  handgeschaltet  
 automatisch  
 variomat/tiptronic

Wie gekauft?  occasion  
 Vorführwagen  
 neu

**Auto 5**

Treibstoff:  Benzin  
 Diesel  
 anderer

Schaltung:  handgeschaltet  
 automatisch  
 variomat/tiptronic

Wie gekauft?  occasion  
 Vorführwagen  
 neu

10. Welches Auto haben Sie zuletzt abgestossen/verkauft/ausser Verkehr gesetzt? (nur das letzte Vorgängerauto)

	Marke	Modell	Motorgrösse in Litern	Baujahr	Gekauft im Jahr...	Kilometer- stand zuletzt	
<b>Altauto</b>	VW	Polo	1.4	2002	2009	490'000	
Treibstoff:	<input checked="" type="checkbox"/> Benzin <input type="checkbox"/> Diesel <input type="checkbox"/> anderer		Schaltung:	<input checked="" type="checkbox"/> handgeschaltet <input type="checkbox"/> automatisch <input type="checkbox"/> variomat/tiptronic		Wie gekauft?	<input checked="" type="checkbox"/> occasion <input type="checkbox"/> Vorführwagen <input type="checkbox"/> neu



### Ihr nächster Autokauf

11. Wann werden Sie Ihr nächstes Auto kaufen oder leasen?
- in den nächsten 12 Monaten
  - in den nächsten 24 Monaten
  - in den nächsten 36 Monaten
  - später
  - will kein Auto mehr kaufen
  - ↳ kein Autokauf mehr: **Bitte fahren Sie fort bei Frage 26 (Seite 5 oben)**
12. Wird das nächste Auto das **Erstauto**, ein **Zusatzauto** oder ein Ersatzauto sein?
- erstmaliges Autos (ich/wir haben zurzeit kein Auto)
  - Ersatz eines heutigen Autos
  - zusätzliches Auto
13. Wird das nächste Auto ein **Neuwagen**, ein Vorführ-/Jahreswagen oder eine **Occasion** (Gebrauchtwagen) sein?
- Neuwagen
  - Vorführ-/Jahreswagen
  - Occasion/Gebrauchtwagen, bei einer Garage gekauft, mit Garantie
  - Occasion/Gebrauchtwagen, von Privat / Händler ohne Garantie
14. Grösse des nächsten Autos (Aussenabmessungen)?
- wie jetziges Auto
  - eher kleiner
  - eher grösser
15. Grösse des **Motors** (Leistung in PS oder kW)?
- wie jetziger Motor
  - eher weniger Leistung
  - eher mehr Leistung
16. Welche Treibstoff- und **Antriebsart**?
- ob Benzin oder Diesel, spielt mir keine Rolle
  - auf jeden Fall Benzin
  - auf jeden Fall Diesel
  - Gas-Antrieb (mit Benzin-Zusatztank)
  - Hybrid-Antrieb (Elektromotor mit Benzin-/Diesel-Motor)
  - reiner Elektro-Antrieb
17. Bevorzugen Sie manuelle oder automatische **Schaltung**?
- ob Handschaltung oder Automatik, spielt mir keine Rolle
  - auf jeden Fall handgeschaltetes Getriebe
  - auf jeden Fall Automatik-Getriebe
  - Tiptronic o. ä. (manuelle Schaltung mit automatischer Kupplung)
18. Für welches **Segment** entscheiden Sie sich? (maximal 2 Nennungen)

Micro-Wagen	Klein-wagen	Kompakt-wagen	Mittel-klasse	Obere Mittelkl.	Ober-Klasse	Sport-wagen	Allrad/SUV: klein gross	Familienvan: klein gross	
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	
VW Lupo Smart Fortwo Toyota IQ Fiat 500	VW Polo Peugeot 208 Renault Clio Toyota Yaris Opel Corsa Ford Fiesta Hyundai i20	VW Golf Skoda Octavia Audi A3 BMW 1er Mercedes A Opel Astra Hyundai i30	VW Passat BMW 3er Audi A4	BMW 5er Audi A6 Mercedes E	BMW 7er Audi A8 Mercedes CLS	Porsche Mercedes SLK	Subaru BMW X1 Nissan逍逍 Ford Kuga Subaru XV Opel Mokka	VW Tiguan Audi A3, Q5 BMW X3 Mazda CX-5	Seat Altea VW Touran Opel Meriva Peugeot 3008 Toyota Verso Opel Zafira Ford Galaxy VW Sharan



### Was ist Ihnen beim Autokauf wichtig?

19. Wenn Sie Ihr nächstes Auto kaufen: **Was ist Ihnen wichtig**, was spielt auch noch mit?
- |  | sehr wichtig                        | eher wichtig                        | spielt auch mit                     | spielt gar keine Rolle   |
|--|-------------------------------------|-------------------------------------|-------------------------------------|--------------------------|
| Niedriger Treibstoffverbrauch .....                        | <input checked="" type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/>            | <input type="checkbox"/>            | <input type="checkbox"/> |
| Niedriger Ausstoss von CO <sub>2</sub> (Klimagasen) .....  | <input type="checkbox"/>            | <input checked="" type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/>            | <input type="checkbox"/> |
| Antriebssystem (Benzin/Diesel, Gas, Hybrid, Elektro) ..... | <input type="checkbox"/>            | <input type="checkbox"/>            | <input checked="" type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Sicherheit (zusätzliche Assistenzsysteme) .....            | <input checked="" type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/>            | <input type="checkbox"/>            | <input type="checkbox"/> |
| Design .....   | <input checked="" type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/>            | <input type="checkbox"/>            | <input type="checkbox"/> |
| Motorleistung (in PS oder kW) .....                        | <input type="checkbox"/>            | <input checked="" type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/>            | <input type="checkbox"/> |
| Hubraum des Motors .....                                   | <input type="checkbox"/>            | <input checked="" type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/>            | <input type="checkbox"/> |
| Grösse des Autos .....                                     | <input checked="" type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/>            | <input type="checkbox"/>            | <input type="checkbox"/> |
| Kaufpreis des Autos .....                                  | <input checked="" type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/>            | <input type="checkbox"/>            | <input type="checkbox"/> |
| Höhe der jährlichen Motorfahrzeugsteuer .....              | <input checked="" type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/>            | <input type="checkbox"/>            | <input type="checkbox"/> |
| Beschleunigungsvermögen .....                              | <input checked="" type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/>            | <input type="checkbox"/>            | <input type="checkbox"/> |
| Marke des Autos .....                                      | <input type="checkbox"/>            | <input checked="" type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/>            | <input type="checkbox"/> |
| Allradantrieb .....  | <input checked="" type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/>            | <input type="checkbox"/>            | <input type="checkbox"/> |
| Schaltung (manuell oder Automat) .....                     | <input type="checkbox"/>            | <input checked="" type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/>            | <input type="checkbox"/> |
| Ausstattung (Glasdach; Becherhalter; Sound, usw.) .....    | <input type="checkbox"/>            | <input checked="" type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/>            | <input type="checkbox"/> |
20. Angenommen, Sie erhalten beim nächsten Autokauf einen **Bonus von Fr. 2000**. **Wofür** investieren Sie dies?
- grösseres Auto (mit gleicher Motorleistung und Treibstoffverbrauch)
- stärkerer Motor (bei gleichem Verbrauch)
- Motor mit niedrigerem Verbrauch (bei gleicher Leistung)
21. Wird dieses Fahrzeug **privat** finanziert oder (teilweise) **geschäftlich**?
- vollständig privat
- Arbeitgeber/Geschäft leistet Beitrag an Kauf des Autos; Rest privat
- Fahrspesen- oder Kilometerentschädigung des Arbeitgebers, kein Beitrag am Autokauf
- vollständig geschäftlich
22. Welche **Finanzierungsart**?
- Leasing
- Kredit
- Barzahlung
23. Entscheiden Sie die Wahl des neuen Autos **alleine, oder mit anderen Personen**?
- allein
- mit Partner/Ehemann/andere männliche Person
- mit Partnerin/Ehefrau/andere weibliche Person
24. Wo holen Sie sich die **Informationen** hauptsächlich?
- bei einer Probefahrt
- im Showroom/vom Kundenberater meiner Garage
- von Verwandten und weiteren Bezugspersonen
- Artikel in Automobilbeilage von Tageszeitungen oder in Motorzeitschriften
- ich suche selber im Internet
25. Von wem lassen Sie sich im Showroom/bei Ihrer Garage am liebsten **beraten**?
- von einer Frau
- von einem Mann
- spielt keine Rolle



### Mögliche Massnahmen im Bereich Mobilität und Verkehr

26. Zurzeit werden in der Schweiz verschiedene **Massnahmen** diskutiert, um den **Energieverbrauch** des Verkehrs zu reduzieren oder die **Finanzierung** von Strasse und Schiene zu ändern.

Was halten Sie für sinnvoll?

		überhaupt nicht sinnvoll	1	2	3	4	sehr sinn- voll	5
<u>Information:</u>	Mehr Info zu sparsamen neuen Autos .....	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	Mehr Info zu Einsparungen beim bestehenden Auto .....	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	Mehr Info zu sparsamen Reifen und Motorölen .....	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<u>Anreize:</u>	Kauf eines Autos: Rabatt für energie-effiziente Autos .....	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	Kauf eines Autos: Zusatzsteuer falls hoher Verbrauch .....	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	Jährliche Autosteuer: Rabatt für effiziente Autos .....	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	Jährliche Autosteuer: Zuschlag falls hoher Verbrauch .....	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<u>Vorschriften:</u>	Vorschrift für Hersteller, sparsamere Autos zu bauen .....	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	Vorschrift für Importeure, sparsamere Autos zu verkaufen .....	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	Verbot von Autos mit extrem hohem Verbrauch .....	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<u>Benzinpreis:</u>	Erhöhung Benzinpreise um 20 Rp./Liter .....	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	Erhöhung Benzinpreise um 50 Rp./Liter .....	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	Werden Autos 10% sparsamer, dann Benzinpreis um 10% erhöhen (pro Jahr gleiche Benzinkosten wie früher) .....	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	Man sollte pro Kilometer bezahlen (höhere Tarife zu Stosszeiten), dafür weniger Benzinsteuern .....	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<u>Anderes:</u>	Anstatt beim Verkehr sollte man Energie einsparen durch Fortschritte bei Gebäudeisolation und in der Industrie .....	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	Man sollte Energiesparmassnahmen im Ausland finanzieren, weil dies billiger und wirksamer ist .....	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	Anstatt Energiesparmassnahmen sollte man zuerst für Arbeitsplätze und Wirtschaftswachstum sorgen .....	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

### Mobilität von morgen

27. Zunehmend kommen **Elektro-Kleinwagen**: 1 bis 2 Sitzplätze, elektrisch, halb so gross wie ein Auto.

- Solche Elektro-Kleinwagen könnten bei mir mal Fahrrad/E-Bike/Motorrad **ersetzen**
- Solche Elektro-Kleinwagen könnten bei mir mal ein Auto **ersetzen**
- Ein solcher Elektro-Kleinwagen würde ich mir **zusätzlich** zu E-Bikes und Autos leisten
- Da bleibe ich lieber beim Auto
- Da bleibe ich lieber bei Fahrrad, E-Bike, Mofa, Moped oder Motorrad

28. Welche mögliche **Internet-Plattformen** würden Sie in den nächsten 10 Jahren am ehesten verwenden?

- Plattform, um zusammen mit 2 bis 4 Nachbarfamilien ein Auto zu teilen;
- Plattform, um in der Nachbarschaft wochenweise Autos zu tauschen  
(z.B. für die Ferien ein grösseres Auto mit mehr Laderaum oder mehr Sitzreihen);
- Plattform, um in der Nachbarschaft gemeinsam eine Photovoltaik-Anlage zu betreiben.

29. Nehmen wir an, Sie planen den **Kauf eines Elektroautos**: Was wünschen Sie sich von Ihrem **Stromversorger**?

- Elektroauto **im Abo** (bezahlen pro Monat oder pro Kilometer; wie beim Handy)
- Eine **Photovoltaik-Anlage** bei mir zuhause, um das Elektromobil zu laden
- Möglichkeit zum **Laden beim Einkaufen**
- Schnellladestationen** bei den Hauptstrassen
- kann mir nicht vorstellen, ein Elektromobil zu kaufen



30. Autos werden immer intelligenter: Was halten Sie für sinnvoll?

	überhaupt nicht sinnvoll	1	2	3	4	sehr sinn- voll
	1	2	3	4	5	5
<u>Unterstützend:</u> Verkehrsschild-Identifikation, Müdigkeitserkennung, Fussgänger werden erkannt und angeleuchtet	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<u>Mitlenkend:</u> Spurhalte- und Distanzkontroll-Systeme, adaptive Lenkung in Kurven	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<u>Eingreifend:</u> Das Auto übernimmt Lenkung+Bremsen, um Kollisionen zu vermeiden	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<u>Selbstständig:</u> Autos fahren selber, der Lenker kann telefonieren, essen oder lesen	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<u>Autonom:</u> Autos sind ohne Lenker unterwegs, suchen Parkplätze selber, holen Personen vom Bahnhof ab	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

**Zum Schluss bitten wir Sie noch um einige Angaben zu Ihrer Person und Ihrem Haushalt**

31. Ich bin... Geburtsjahr 1968  männlich  weiblich
32. Ihre **höchste** abgeschlossene **Ausbildung** (nur eine Angabe):  
 Keine nach-obligatorische Ausbildung  
 Berufslehre (inkl. Anlehre), Vollzeit-Berufsschule  
 Matura, Lehrerseminar, Berufsmatur  
 Höhere Berufsausbildung (Meisterprüfung, FA, HKG, TS)  
 Fachhochschule (FH, PH), auch HTL, HWV, HFG, FHS  
 Universität, TU, ETH (inkl. Nachdiplome)
33. Ihre **Erwerbssituation** (Mehrfachnennungen möglich):  
 in Ausbildung (Lehre, Studium, usw.)  
 erwerbstätig (Teilzeit/Vollzeit)  
 Hausmann/Hausfrau (Teilzeit/Vollzeit)  
 Rentner/in, pensioniert (Alters-, Invalidenrente)  
 nicht erwerbstätig / anderes
34. **Wie viele Zimmer** hat die Wohnung/das Haus Ihres Haushalts? (ohne Keller, Estrich, Nebenräume)  
 5 oder mehr  
 4 bis 4 1/2  
 3 bis 3 1/2  
 2 bis 2 1/2  
 1 bis 1 1/2
35. Anzahl **Personen älter als 18 Jahre insgesamt** in Ihrem Haushalt?  
 1  2  3  4  5 oder mehr
36. Anzahl **Kinder/Jugendliche** unter 18 Jahren in Ihrem Haushalt?  
 keine  1  2  3  4  5 oder mehr
37. Gesamt-**Bruttoeinkommen** pro Monat aller Personen in Ihrem **Haushalt** (inkl. Renten):  
 unter 5'000  5'000-7'500  7'500-10'000  10'000-12'500  12'500-15'000  über 15'000  keine Angabe

Weitere Bemerkungen können Sie gerne hier notieren: \_\_\_\_\_  
 \_\_\_\_\_  
 \_\_\_\_\_

**Herzlichen Dank für das Ausfüllen des Fragebogens!**