

Slechte verkoop e-auto's schuld van dealers?

DEN HAAG

Van alle nieuw verkochte auto's in Nederland had afgelopen jaar nog geen 3 procent een stekker. In Scandinavië blijken veel autodealers klanten niet eens te wijzen op elektrische modellen.

ANNEMIEKE VAN DONGEN

Onderzoekers brachten een bezoek aan 126 autodealers in Denemarken, Noorwegen, Zweden, Finland en IJsland. Hun conclusies, deze week gepubliceerd in vakblad Nature Energy: in 77 procent van de gevallen brachten dealers in een verkoopgesprek de elektrische auto niet eens ter sprake.

Veel verkopers bleken weinig enthousiast over stekkerauto's of gaven er onjuiste informatie over. Ze dirigeerden klanten naar modellen met benzine- of dieselmotoren. De reden? Autoverkopers verdienen minder aan elektrische auto's. Per verkochte auto krijgen ze een commissie. Het verkopen van een stekkerauto kost tot wel vier keer zoveel tijd, omdat klanten vragen hebben over zaken als de actieradius en levensduur van de batterij.

Belemmeringen

Dat ook Nederlandse autodealers om die reden weinig elektrische auto's verkopen, is volgens de ANWB aannemelijk. Maar de organisatie gelooft niet dat autodealers de verkoop van stekkerauto's moedwillig dwarsbomen.

„Voor particulieren zijn er nu eenmaal veel belemmeringen om voor een elektrische auto te kiezen. De aanschafprijs is veel hoger, er is weinig keuze. Vorig jaar waren 18 modellen beschikbaar. En tweedehands exemplaren vind je amper in de showroom”, zegt een

woordvoerder van de ANWB.

De beperkte actieradius, zeker bij vakantieplannen, is voor veel mensen ook nog een bezwaar, blijkt uit de Monitor Elektrisch Rijden. Net als het feit dat er nog maar weinig laadpalen zijn en niet iedereen een auto voor zijn deur kan opladen.

Brancheorganisatie Bovag vindt de lage verdiensten op elektrische auto's 'een raar verhaal'. „Waarom zouden wij klanten niet op elektrische auto's wijzen? Zoveel extra uitleg kost dat niet. En er zit een uitstekende marge op”, zegt woordvoerder Paul de Waal.

Dat de overheid de fiscale voordelen voor plug-inhybrides heeft geschrapt, werkt de verkoop van stekkerauto's niet in de hand. Alleen voor zakelijke rijders heeft elektrisch rijden voordelen: zij betalen minder bijtelling.

In 2020 moet 10 procent van de nieuw verkochte auto's een stekker hebben, zo wil de Nederlandse overheid. In 2025 moet dat zelfs 50 procent zijn. Afgelopen jaar was slechts 2,7 procent van de nieuw verkochte exemplaren een stekkerauto (volledig of plug-inhybride), blijkt uit cijfers van het CBS.

De overheid zou elektrisch rijden ook aantrekkelijker moeten maken voor particulieren, stelt Natuur en Milieu. „In Noorwegen stimuleert de overheid elektrisch rijden met gratis parkeren, aparte rijstroken, vrijstelling van tol, BTW en aanschafbelasting. En meer dan de helft van de verkochte auto's is daar nu elektrisch.”