

Ausweisung von Lebenszykluskosten im Handel



Masterarbeit: Ina Rüdener

Siddharth Prakash

Vortrag auf dem Kongress „Stromeinsparung in Haushalten“

Berlin 02.12.2011

Definitionen

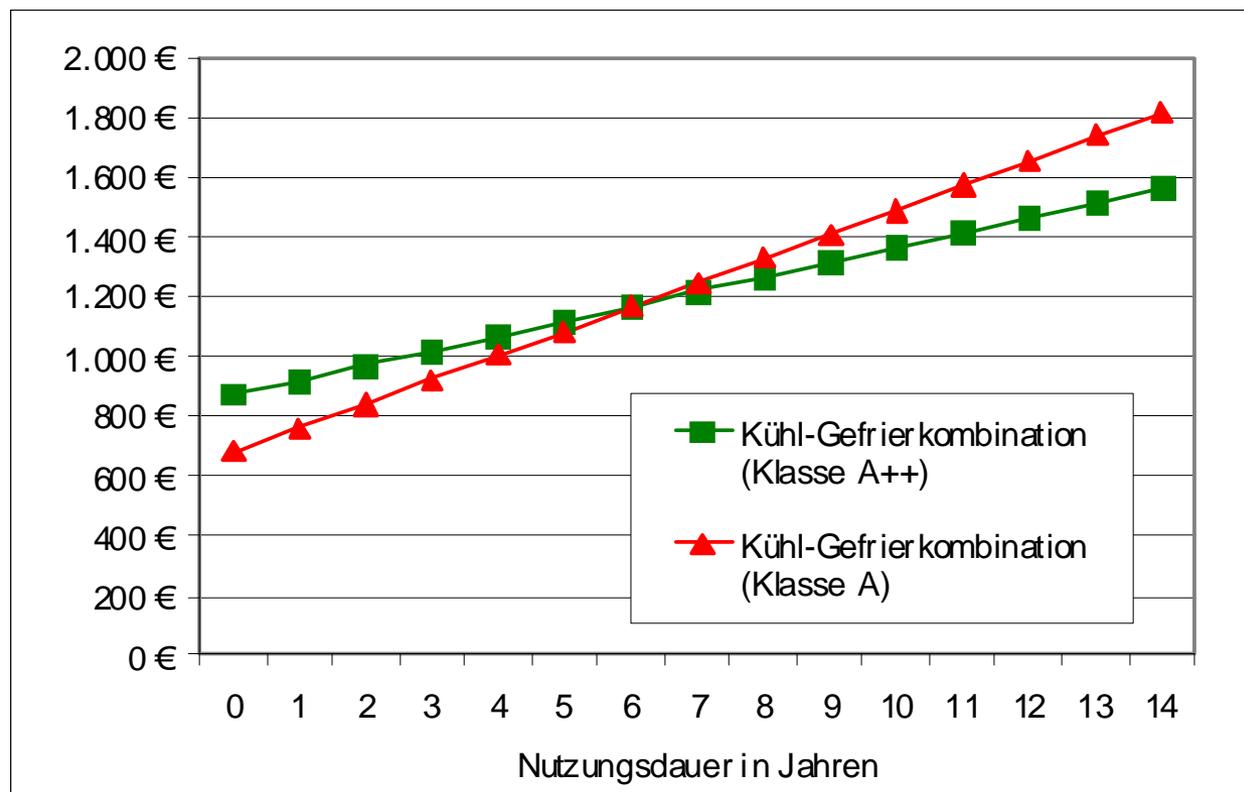
- Lebenszykluskosten: Kosten, die mit einem best. Produkt über den gesamten Lebensweg verbunden sind und durch einen Akteur im Lebenszyklus getragen werden → **Gesamtkosten (aus Sicht des Verbrauchers)**
- Betriebskosten: Kosten für Energie, Wasser und ggf. weitere Betriebsstoffe, die während der Nutzungsphase für die Funktion notwendig sind und verbraucht werden → **Folgekosten (aus Sicht des Verbrauchers)**

Hintergrund

- Hocheffiziente Geräte sind in der Regel teurer als entsprechende konventionelle Geräte
- Folgekosten sind jedoch vergleichbar oder geringer als die der konventionellen Geräte
- Folgekosten sind dem Konsument jedoch meist nicht bekannt und gehen daher nicht in Kaufentscheidung ein → Kaufpreis einziges Kostenargument in Kosten-Nutzen-Abwägung
- Höhere Kaufpreise bei gleichzeitiger Intransparenz der Folgekosten und geringere Mehrpreisbereitschaft für ökologische Produkteigenschaften sind wesentliche Gründe für z.T. geringen Markterfolg der hocheffizienten Geräte

Energieeffizienzlücke

- (zu) geringer Markterfolg besonders hocheffizienter Geräte, obwohl oft ökonomisch vorteilhaft



Barrieren für hocheffiziente Produkte

- Zukünftige Einsparungen werden geringer bewertet als aktuelle Mehrkosten
- Konsumentenverhalten ist nicht monokausal
- Habitualisierte Entscheidungen
- Negatives Image der Öko-Produkte
- Hoher Aufwand (Low Cost / High Cost Hypothese)
- Externe Effekte
- Ungünstige Preisrelation bei geringer Mehrpreisbereitschaft
- Informationsasymmetrien und -defizite

Kernfragestellung

Wie muss die Kommunikation von Gesamt- oder Folgekosten ausgestaltet sein, um dazu beizutragen, den Anteil hocheffizienter Geräte am Markt wirksam zu erhöhen?

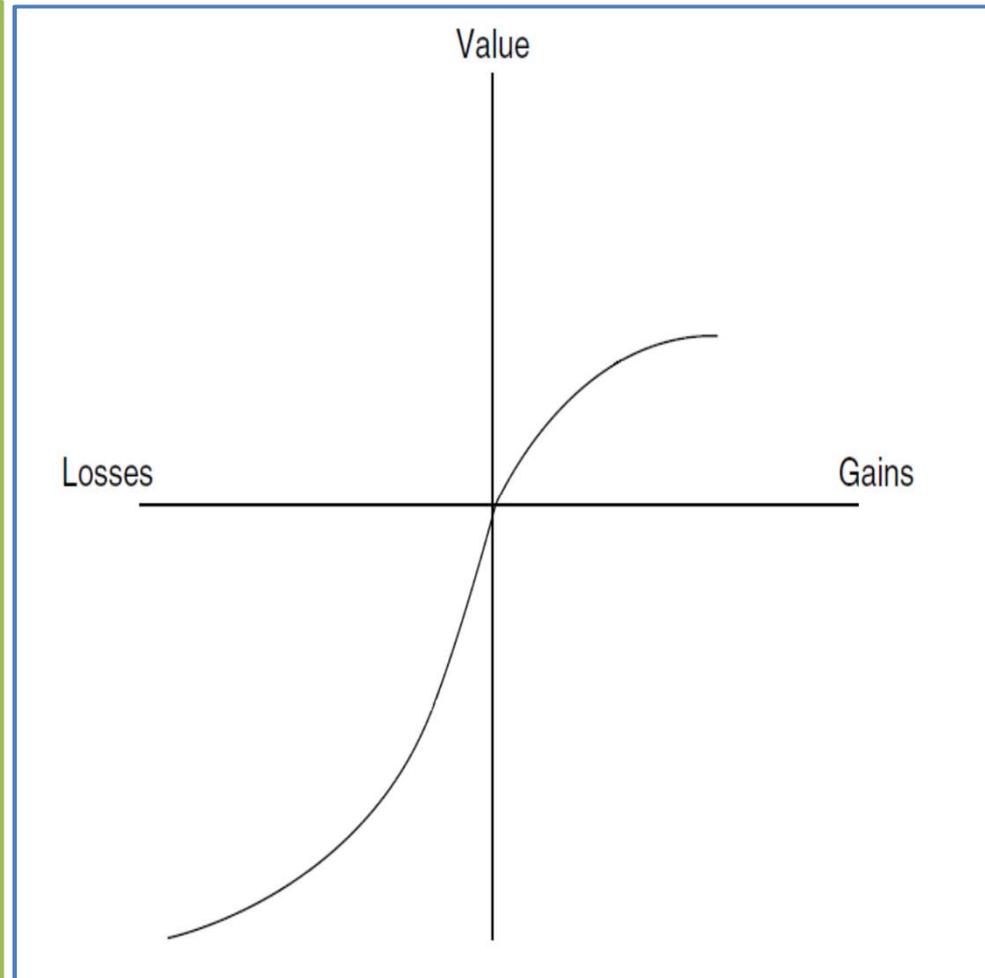
Konsumentenverhalten - Involvement

- Affektives Involvement / Kognitives Involvement
 - Habitualisierte Entscheidungen
 - Impulsive Entscheidungen
 - Limitierte Entscheidungen
 - Extensive Entscheidungen
- Von verschiedenen Parametern abhängig (Produkt, Person, Situation)
- Haushaltsgeräte: oft limitierte Kaufentscheidungen; manchmal auch extensive Kaufentscheidungen

- ✓ Limitierte Entscheidungen: Schlüsselinformationen (schnell und einfach zugänglich)
- ✓ Extensive Entscheidungen: Kaufkriterien selbst noch beeinflussbar, mehr Info nötig
- ✓ Bei Haushaltsgeräten soll der Entscheidungsprozess zugunsten limitierter Kaufentscheidungen beeinflusst werden; d.h. gut aufbereitete und leicht verständliche Infos für die Konsumenten

Verhaltensökonomie / Mental Accounting

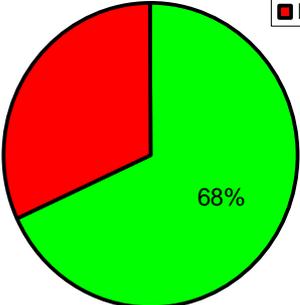
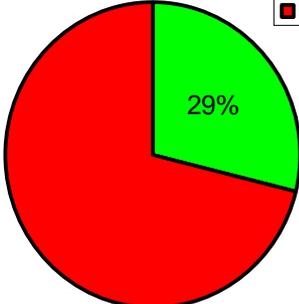
- Subjektive Logik der Informationsverarbeitung
- S-förmige Wertfunktion:
 - Subjektiver Wert ggü. Referenzpunkt
 - Abnehmende Sensitivität (die gleiche absolute Differenz wird bei niedrigeren Werten größer wahrgenommen)
 - Loss aversion (Verluste werden stärker wahrgenommen als Gewinne; Verluste werden mit einem Faktor 2,5 stärker gewichtet als Gewinne)



Beispiel

Stellen Sie sich vor, Sie möchten in einem Kaufhaus einen Taschenrechner für [15 €/125 €] kaufen. Der Verkäufer erzählt Ihnen, dass in einer anderen Filiale des Kaufhauses der Taschenrechner gerade im Angebot ist und für [10 €/120 €] Euro zu haben ist. Die andere Filiale ist in 10 Minuten zu erreichen. Was würden Sie machen?

* Vereinfachte Darstellung „Calculator / Jacket Problem“ (Tversky und Kahnemann, 1981)

	Gruppe A (Taschenrechner: 15 € → 10 €)	Gruppe B (Taschenrechner: 125 € → 120 €)
Literatur	 <p> Legend: ■ Ja, ■ Nein 68% </p>	 <p> Legend: ■ Ja, ■ Nein 29% </p>

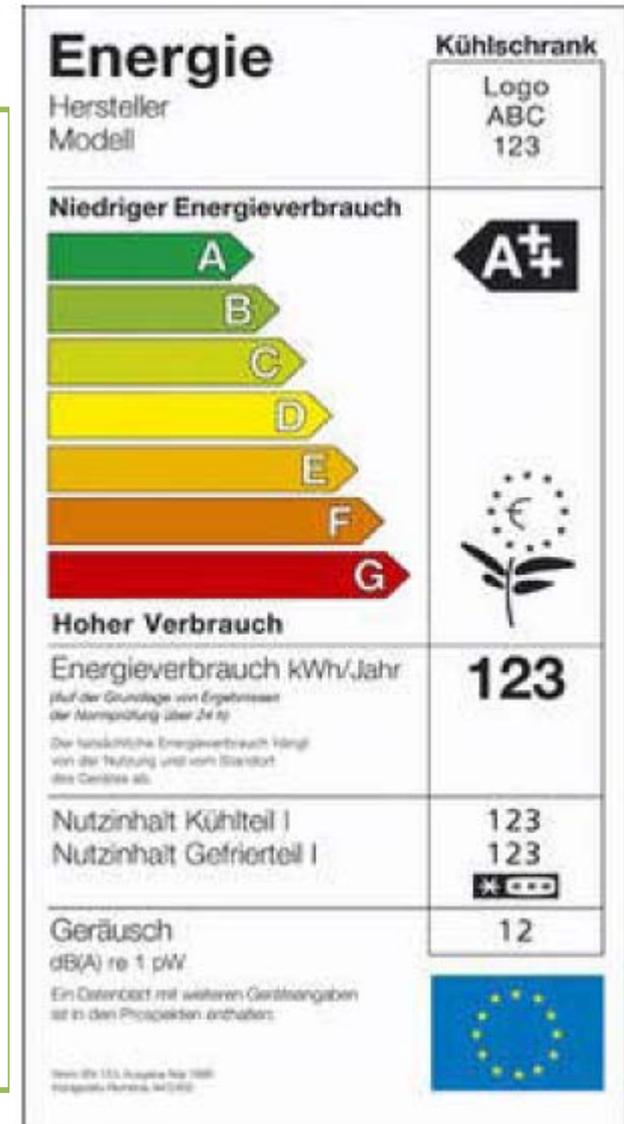
Zusammenfassung

- **Relative, aber auch absolute Höhe** von Einsparungen bei Bewertung durch Konsumenten relevant → wichtig für Auswahl geeigneter Produkte
- **Portokasse**: zu kleine Beträge fallen in die mentale Portokasse, d.h. werden als irrelevant wahrgenommen → jährliche Folgekosten/Einsparungen im Vergleich zum Kaufpreis relativ klein
- **Unsichere bzw. uneindeutige Informationen** werden in Entscheidungssituationen vernachlässigt → Eindeutige Angaben
- **Loss aversion**
→ Einsparung eher als „Mehrkosten durch Kauf der konventionellen Alternative“ darstellen → aber: eher ungewöhnlich und schwierig umsetzbar
- **Subjektive Diskontierung**: zukünftige Einsparungen werden geringer bewertet als aktuelle Mehrkosten

EU-Energielabel ausreichend?

Nein, da

- der individuelle Vorteil (geringere Folgekosten) nicht sichtbar ist
- individuelle Berechnung aus Angaben des Energielabels zwar möglich, aber (zu) kompliziert
- Aussagekraft des neuen Labels geringer als ursprünglich → Unterschiede zwischen Effizienzklassen A+++, A++, A+ und A werden nicht so stark wahrgenommen wie zwischen Effizienzklassen A, B, ..., G



Schlussfolgerungen (1/3)

✓ Ausweisung von Gesamt- bzw. Folgekosten im Handel sinnvoll (auch wenn nur ein Teil der Verbraucher darauf reagiert)

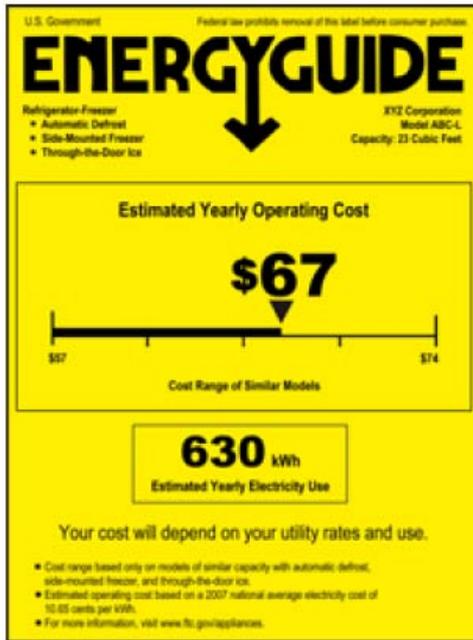
✓ Welche Produkte? Voraussetzungen:

- Einheitliches Messverfahren muss vorhanden sein
- Relevantes* finanzielles Einsparpotenzial von besonders effizienten zu konventionellen Geräten (*relativ zum Kaufpreis bzw. absolut)

✓ Harmonisierung der Berechnungsmethoden und Eingangsparameter unterschiedlicher „Anbieter“ sinnvoll (Bsp. Kampagne EcoTopTen des Öko-Instituts; www.ecotopten.de)

EcoTopTen - Standgeräte mit Energieeffizienzklasse A+++								
Hersteller / Marke	Modell	Abmessungen in cm (Höhe x Breite x Tiefe)	Nutzhalt (Liter) Kühl-/ Gefrierfach	Energieverbrauch (kWh pro Jahr)	Kaufpreis (UVP) ¹ in Euro	Jährliche Gesamtkosten ² (Euro/Jahr)	CO ₂ -Ausstoss ³ (kg CO ₂ -Äq./Jahr)	Sonstige Funktionen; Qualitätsurteil Stiftung Warentest
EcoTopTen-Kühlschränke (Standgeräte A+++ 85 cm Höhe)								
Blomberg	TSM 1541 A+++	85x55x60	101/13	93 kWh	459 €	57 €	56	--
Typisches Produkt am Markt zum Vergleich (Energieeffizienzklasse A+)								
AEG	S51540TSWO	85x55x61	118/18	191 kWh	379 €	77 €	114	--

Aktuelle Beispiele



1 Energy Guide (USA);
 Verpflichtend

3 Energy-Saving Labelling (Japan);
 Verpflichtend für die Händler



	Energy conservation standard achievement percentage	Annual Electricity Consumption
	108%	175kWh/year
Target year FY2006		

	Energy conservation standard achievement percentage	Energy Electricity Consumption
	91%	206kWh/year
Target year FY2006		

2 Energy-Saving Labelling (Japan);
 Freiwilliges Zeichen

Schlussfolgerungen (2/3)

✓ Keep it simple!

- Vereinfachte **Annahmen** und **Rechenmethoden**
 - Geben Richtungssicherheit, auch wenn nicht völlig exakt für jeden Konsumenten
 - Sind leichter zu kommunizieren und nachzuvollziehen → Transparenz
 - Erhöhen dadurch die Glaubwürdigkeit und die Wahrscheinlichkeit, mit der die Informationen in den Entscheidungsprozess tatsächlich einfließen

✓ Eindeutige, leicht verfügbare Schlüsselinformation

- Nur eindeutige Informationen werden überhaupt berücksichtigt
- Die Suche darf nicht lang dauern → Limitierte Entscheidungen
- Zusätzlich: interaktive Website für extensive Kaufentscheidungen

Schlussfolgerungen (3/3)

- ✓ Konkret: **Was sollte angegeben werden?**
 - Folgekosten statt Gesamtkosten
 - Über bestimmte Nutzungsdauer kumulierte Folgekosten anstatt jährliche Werte
 - Vergleich mit konventioneller Alternative: Angabe der eingesparten Folgekosten ggü. einem konventionellen Gerät



Vielen Dank!

Ansprechpartner

Siddharth Prakash

Öko-Institut e.V.

Tel: 0761-45295-244

Email: s.prakash@oeko.de



Studie „ Konzept zur Kommunikation von Lebenszykluskosten im Handel“

<http://www.leuphana.de/institute/csm/publikationen/veroeffentlichungen/csm-schriften.html>