

Elektrifizierung trifft Realität: Kundenbedürfnisse bestimmen Zukunft elektrischer Einachser

Studiengang: EMBA General Management

Elektrische Einachser stehen für Innovation und Nachhaltigkeit – in der Realität treffen sie jedoch auf Skepsis und hohe Erwartungen. Die Arbeit zeigt, wie gross die Lücke zwischen Technologie und Kundenbedürfnissen in Landwirtschaft und Kommunalbetrieben ist und was es braucht, um sie zu schliessen.

Ausgangslage

Die Elektrifizierung ist zum Symbol für Fortschritt und Nachhaltigkeit geworden. Auch in der Land- und Kommunaltechnik wächst der Druck, fossile Antriebe zu ersetzen. Politische Zielsetzungen und technologische Innovationen treiben diesen Wandel voran. Doch ob sich elektrische Einachser tatsächlich durchsetzen, entscheidet sich nicht an technischen Datenblättern, sondern im Alltag der Anwenderinnen und Anwender. Gefragt sind Lösungen, die unter realen Bedingungen mit Verlässlichkeit, Nutzen und einem funktionierenden Gesamtsystem überzeugen.

Vorgehen

Um zu verstehen, welche Faktoren den Markterfolg wirklich prägen, wurde ein explorativer Forschungsansatz gewählt. Qualitative Interviews mit Landwirtinnen und Landwirten, Kommunalbetrieben, Händlern sowie Expertinnen und Experten ermöglichten es, unterschiedliche Perspektiven einzufangen. Die Analyse orientierte sich an der Customer Journey, ergänzt durch die Jobs-to-be-Done-Logik nach Stähler und das Adoptionsmodell nach Rogers. Dieser Methodenmix machte sichtbar, wie Entscheidungen tatsächlich entstehen und warum technologische Lösungen allein nicht genügen. Die Untersuchung ging dabei bewusst über die Endkundinnen und Endkunden hinaus und berücksichtigte auch Servicepartner und Förderinstitutionen, da sie entscheidend beeinflussen, ob neue Systeme Akzeptanz finden.

Erkenntnisse

Die Ergebnisse verdeutlichen, dass Elektrifizierung kein eindimensionales Technikthema ist, sondern ein Zusammenspiel aus ökonomischen, emotionalen und organisatorischen Faktoren. Landwirtschaftsbetriebe stellen andere Anforderungen als Kommunalbetriebe: Während die einen vor allem auf Wirtschaftlichkeit und Robustheit achten, betonen die anderen Nachhaltigkeit und Image. Händler erweisen sich als zentrale Schlüsselfiguren, die mit ihrer Zurückhaltung oder Skepsis den Zugang zum Markt verlangsamen können.

Gleichzeitig zeigen die Gespräche, dass Vertrauen erst dann entsteht, wenn rund um die Maschine ein funktionierendes Gesamtsystem vorhanden ist – von Ladeinfrastruktur über Service- und Schulungskonzepte bis hin zum Wiederverkaufswert. Auf emotionaler Ebene stehen elektrische Maschinen für Modernität und Innovation, lösen aber auch Befürchtungen aus, als Versuchskaninchen für eine noch unreife Technologie zu dienen. Die Analyse macht damit deutlich, dass es nicht einzelne technische Details sind, die über Erfolg oder Misserfolg entscheiden, sondern die Fähigkeit, Technik und Praxis zu verbinden und für alle Beteiligten einen erkennbaren Mehrwert zu schaffen.

Ausblick

Elektrische Einachser haben das Potenzial, einen wichtigen Beitrag zur nachhaltigen Transformation der Land- und Kommunaltechnik zu leisten. Dafür müssen jedoch die bestehenden Lücken geschlossen werden – zwischen Vision und Alltag, zwischen politischen Zielen und praktischen Anforderungen, zwischen Innovation und Kundennutzen. Die Ergebnisse der Arbeit zeigen, dass sich die Zukunft der Elektrifizierung nicht durch reine Technologieentwicklung entscheidet, sondern durch ein stimmiges Zusammenspiel von Produkt, Service und Vertrauen. Erst wenn der Kundennutzen spürbar wird, kann aus einer visionären Idee eine gelebte Realität entstehen. Aebi hat die Chance, diesen Prozess aktiv mitzugestalten und als Vorreiter zu prägen.



Thomas Küpfer
thomas.kuepfer@hotmail.com