

## **Elektromobilität: Fördern, aber richtig!**

### **Positionspapier des Verbands der Automobilhändler Deutschlands (VAD) zur aktuellen Diskussion um die Förderung der Elektromobilität**

Der Verband der Automobilhändler Deutschlands vertritt die Interessen der über 6000 Automobilhändler, die Deutschland mobil halten. Wir sind es, die mit über 300.000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern die Autos vermarkten, die die Industrie baut. Wir kennen die Autokunden in Deutschland - besser als alle anderen.

Die Elektromobilität ist der Antrieb der Zukunft. Sie überzeugt eine wachsende Anzahl an Kunden. Und sie trägt wesentlich zum Klimaschutz bei. Wir beobachten aber auch, dass noch immer viele Kunden beim Kauf eines Elektroautos zurückhaltend sind. Deswegen begrüßen wir, dass die Bundesregierung beim Autogipfel verschiedene Maßnahmen zugesagt hat, um dem Thema Elektromobilität neuen Schwung zu verschaffen.

Aus den vielen Gesprächen in unseren Autohäusern sehen wir Autohändler drei Bremsklötze, die es zu lösen gilt:

1. Informationslücke: Der Informationsstand vieler Kunden ist oft noch zu gering, vom der Ladeinfrastruktur über die Qualitäten der Fahrzeuge auf dem Markt bis zur Kostenseite.
2. E-Auto-Zwang: Viele Kunden stört, dass der Umstieg erzwungen werden soll.
3. Kosten und Infrastruktur: Elektromobilität ist oft noch zu teuer. Strompreise an der Ladesäule sind oft zu hoch und nicht transparent.

Deswegen schlagen wir eine **Dreifachstrategie** vor, die an diesen Punkten ansetzt:

1. Eine Informationsoffensive für Elektromobilität: Wir schlagen ein zentrales Informationsportal Elektromobilität des Bundes vor. Es gibt heute kein zentrales Informationsangebot für potenzielle Kunden, das markenübergreifend Fragen beantwortet, etwa zur Leistungsfähigkeit und Lebenszykluskosten von Fahrzeugen, zum Stand des Ausbaus der Ladeinfrastruktur und den Planungen für die nächste Zeit, zu nationalen und

regionalen Fördermöglichkeiten. Best practice-Erfahrungsberichte und nützliche tools wie CO2-Rechner, interaktive Förderrechner und Echtzeitkarten mit Ladepunkten könnten das Informationsangebot abrunden. Wir regen an, ein solches Angebot im Rahmen des Masterplans Ladeinfrastruktur 2030 umzusetzen. Der Automobilhandel steht bereit, seine Expertise bei der Schaffung eines solchen bundesweiten Angebots einzubringen.

2. **Mehr Technologieoffenheit:** Kein Zwang, aber die richtigen Anreize. Die aktuelle geopolitische Diskussion um die Verfügbarkeit bestimmter seltener Erden, der schleppende Ausbau der Ladeinfrastruktur in vielen Ländern Europas und die immer noch große Skepsis vieler Kunden zeigt, dass ein Zwang zum Verzicht auf alle Technologieoptionen außer BEV und Brennstoffzelle auch im Sinne des Klimaschutzes kontraproduktiv ist. Mit E-Fuels betriebene Verbrenner, Plug-in Hybride und Fahrzeuge mit Range Extender sollen deswegen auch nach 2035 zulässig sein. Diese Optionen dürfen nicht durch die Hintertür wieder verboten werden, etwa durch überzogene Anforderungen an elektrische Mindestreichweite oder an das individuelle Ladeverhalten. Mit E-Fuels können auch Verbrenner klimaneutral sein.  
Jetzt gilt es, die Partner in Europa zu überzeugen und schnell Klarheit zu schaffen.
3. **Elektromobilität für alle bezahlbar, Ladestrompreise transparent machen:** Oft sind Elektroautos noch teuer. Daher ist es richtig, die Kfz-Steuerbefreiung zu verlängern. Auch die Dienstwagenbesteuerung muss bleiben, wie sie ist.

Der Ladestrompreis muss dauerhaft niedriger sein als der Kraftstoffpreis. Dazu sind Anpassungen bei Stromsteuer, Netz- und Durchleitungsentgelten erforderlich. Der Kunde solle außerdem durch ein Lade-Roaming die Möglichkeit bekommen, von günstigen Angeboten eines Stromanbieter seiner Wahl zu profitieren. Außerdem sollten alle Preise für Ladestrom transparent gemacht werden und nicht nur die Preise für Ad-hoc-Laden. Leider macht der Masterplan Ladeinfrastruktur 2030 zu diesen Punkten keine Vorschläge.

Eine Förderung für neue batterieelektrische Fahrzeuge sehen wir wegen der damit verbundenen Gefahr für die Restwerte kritisch.

Ohnehin müsste ein Programm für die Bezieher kleiner und mittlerer Einkommen Gebrauchte in den Fokus nehmen. In diesem Segment gibt es zunehmend gute und preislich attraktive Angebote.

Im Beratungsgespräch im Autohaus können wir Autohändler das Vertrauen in batterieelektrische Fahrzeuge stärken, etwa durch einen Batterietest. Außerdem können wir bei der Antragstellung unterstützen. Wichtig ist aber, dass die Abwicklung nicht zu komplex wird. Wir setzen uns daher für einen einfachen und voll digitalen Antragsprozess ein. Komplizierte und teure Verfahren können ein solches Programm für Händler unattraktiv machen und dadurch den Erfolg gefährden. Einen verpflichtenden eigenen finanziellen Beitrag können wir Autohändler vor dem Hintergrund der angespannten wirtschaftlichen Situation nicht leisten.

Die Preisdifferenz im Segment der gebrauchten BEV beträgt immer noch zwischen 20% und 40%. Um für den Kunden attraktiv zu sein und einen spürbaren Effekt auszulösen wäre deswegen eine Förderung in Höhe von 20% des Netto-Kaufpreises bis zu einer Obergrenze 4.000€ für ein gebrauchtes BEV (Höchstalter 14 Monate) geeignet. Weitere Einschränkungen, etwa Obergrenzen beim Fahrzeugpreis, sollte es nicht geben, um das System nicht unnötig komplex werden zu lassen.

Wichtig für den Handel ist eine nachvollziehbare und unbürokratisch zu ermittelnde Einkommensgrenze.

Die Automobilhändler in Deutschland sorgen für bezahlbare individuelle Mobilität – auch elektrisch. Mit den richtigen Rahmenbedingungen wird der Hochlauf noch schneller gelingen. Wir stehen bereit!