

Appell der deutschen Automobilhändler an die EU-Kommission

„Ja zur Elektromobilität – aber ohne Zwang“

1. Wir Automobilhändler in Deutschland unternehmen viel, um ihre Kunden von den Vorteilen der Elektromobilität zu überzeugen. Denn dem Elektroantrieb gehört die Zukunft. Schon jetzt kauft eine wachsende Zahl von Kunden ein Elektrofahrzeug statt eines reinen Verbrenners. Wir investieren erhebliche Summen, um diese Fahrzeuge positiv zu präsentieren. In etwa 14.000 Autohäusern können Kunden Elektroautos erleben und erwerben. Unsere über 300.000 Mitarbeitenden arbeiten hart für die nachhaltige individuelle Mobilität ihrer Kunden.
2. Noch sind viele Kunden skeptisch. Laut Umfragen können sich in Deutschland fast 50% aller Autokäufer noch nicht vorstellen, dass ihr nächstes Auto ein Elektrofahrzeug sein wird. Hauptgründe sind der hohe Preis, die als zu gering empfundene Reichweite, die unzureichende Ladeinfrastruktur und der zu teure Ladestrom.
3. Daher sind gute Rahmenbedingungen die wichtigsten Maßnahmen zur Förderung der E-Mobilität: Die Ladeinfrastruktur muss europaweit schnell ausgebaut werden. Der Preis für Ladestrom muss sinken und transparent werden – positiv wäre ein echtes, europaweit gültiges Lade-Roaming für den Endkunden. Eine attraktive Dienstwagen- und Kfz-Besteuerung muss erhalten bleiben.
4. Es funktioniert nicht, den Kunden durch Boni oder andere zeitlich begrenzte finanzielle Anreize überzeugen zu wollen. Solche Maßnahmen, das zeigen die Erfahrungen aus ganz Europa, erzeugen nur Strohfeuer, führen zu Mitnahmeeffekten und nicht zu einer dauerhaften Nachfrage. Außerdem vernichten sie Restwerte. Das geht zu Lasten aller Kunden, die schon ein Elektroauto gekauft haben. Das ist unsozial. Auch ein subventioniertes „Sozial-Leasing“ nach französischem Vorbild oder eine Subvention für bestimmte Kleinwagen hat diese Effekte und ist sehr bürokratisch.

5. Quoten und Verbote werden den Hochlauf der Elektromobilität nicht beschleunigen.
Das „Verbrenner-Aus“ 2035 ist genauso schädlich wie eine Quote für gewerbliche Flotten wie zB. Dienstwagenflotten. Starre Quoten gehen an der Nachfrage vorbei und führen dazu, dass Fahrzeuge zugelassen werden, die keinen Abnehmer finden. Das gilt gerade auch für gewerbliche Flotten.
6. Wir wissen: Kunden wollen nicht gezwungen, sondern überzeugt werden. Plug-in Hybride und Verbrenner mit E-Fuels sind eine gute Option für Klimaschutz, wenn die Rahmenbedingungen stimmen. Technologieoffenheit ist und bleibt der richtige Ansatz, auch nach 2035.
7. Daher appellieren wir, die Automobilhändler in Deutschland, an die EU-Kommission:
 - Verabschieden Sie sich vom starren Verbrenner-Verbot 2035!
 - Verzichten Sie auf einen Elektroauto-Zwang für Dienstwagen-Flotten!
 - Bonusprogramme und Subventionen für Kleinwagen erzeugen Strohfeuer – Hände weg!
 - Fördern Sie in allen Mitgliedstaaten den Aufbau einer leistungsfähigen, allgemein zugänglichen Ladeinfrastruktur voran!
 - Unterstützen Sie alternative technische Optionen für die De-Fossilisierung, wie beispielsweise E-Fuels, mit den richtigen Rahmenbedingungen!
8. Wir, die über 6000 selbständigen Automobilhändler mit ihren 14.000 Betrieben in Deutschland, stehen für nachhaltige individuelle Mobilität. Wir kennen und unterstützen unsere Kunden – auch bei der Entscheidung für ein Elektrofahrzeug. Wir werben für gute Rahmenbedingungen, damit sich möglichst viele Kunden für diese Technologie begeistern.

Berlin, am 01.12.2025