"BEV-Social-Leasing"

Der BEV-Markthochlauf erreicht bisher nicht alle Teile der Bevölkerung. Der Hochlauf stockt speziell im wichtigen Volumensegment aus verschiedenen Gründen: Neben Vorbehalten gegenüber der Technologie sind es vor allem Restwertunsicherheit, Unsicherheit bzgl. der verfügbaren Lademöglichkeiten und die Anschaffungskosten der E-Fahrzeuge.

Vor allem Kunden, die klassisch Fahrzeuge des Volumensegmentes in Europa kaufen, sollte geholfen werden, den Schritt in die Elektromobilität risikolos gehen zu können. Ein Mittel, speziell im Volumensegment des Marktes den Hochlauf zu unterstützen, könnte ein spezielles „Fahrzeug-Leasing" sein, häufig auch als "social leasing" bezeichnet.

Die Finanzierung eines solche Programms könnte mit Hilfe des Social Climate Fund (SCF) erfolgen. Der SCF wird aus den Einkünften des ETS2 (Emission Trading System ab 2026 ausgeweitet auf Gebäude und Verkehr) finanziert, um Menschen mit geringerem Einkommen den Wechsel zu klimaneutralen Technologien zu ermöglichen. Zu diesen Technologien zählen auch Battery Electric Vehicles (BEV).

Der SCF ist zentraler Bestandteil zur Erreichung der EU-Klimaziele und unterstützt den Green Deal. Die Verteilung des SCF basiert auf Vorschlägen der Mitgliedsstaaten in sogenannten Social Climate Plans, die jeder Mitgliedssaat für sich aufstellen muss. Bis zum Sommer 2025 sind Mitgliedsstaaten aufgerufen, solche Pläne zu definieren.

Dieser Ansatz bietet daher eine gute Möglichkeit und sollte genutzt werden, um „BEV-Social-Leasing" als europaweit wirksames Instrument zur Förderung des Hochlaufes der Elektromobilität in den Social Climate Plans zu etablieren.

Um den Transportsektor in der Breite zu dekarbonisieren, ist es Grundvoraussetzung, das Volumensegment zu adressieren und zu elektrifizieren. Ein Fahrzeug-Leasing Programm, das speziell hierzu ausgelegt ist, könnte ein entscheidender Hebel für den Markterfolg der der Elektromobilität werden.

In Frankreich wurde bereits für einen kurzen Zeitraum ein Social-BEV-Leasing-Programm umgesetzt. Der französische Ansatz hatte sehr eng begrenzte Teilnehmergruppe und daraus folgend eine begrenzte Reichweite. Eine weitere Limitierung der Wirksamkeit des französischen Ansatzes lag in der Begrenzung auf max. 50.000 förderfähige Fahrzeuge. Zwar führte der Ansatz zu einer sehr hohen Geschwindigkeit in der Abrufung der Förderung, aber auch zu einer sehr kurzen Laufzeit von wenigen Wochen bis zu Ausschöpfung der Mittel. Die sehr hohen Fördersummen je Fahrzeug (14.000 €) im franz. Modell haben zu einer hohen Haushaltsbelastung geführt und das verfügbare Budget mit wenigen geförderten Fahrzeugen erschöpft. Die gleichzeitige Begrenzung auf Fahrzeuge mit einem Anschaffungspreis von maximal 47.000€ inkl. MwSt. führte zu einer unnötigen Begrenzung des Marktes.

Das hier vorgeschlagene Konzept **unterscheidet sich somit grundlegend von dem französischen Ansatz**.

Grundlegende Positionen des Volkswagen Konzerns

1. Viele Staaten und Institutionen diskutieren die Maßnahme des „Social Leasing“. Volkswagen begrüßt die Idee, den **Hochlauf der E-Mobilität für weite Teile der Bevölkerung zugänglich zu machen** und sieht einen eindeutigen Bedarf, die **Elektromobilität gezielt im Volumensegment zu fördern.**
2. Eine solche Maßnahme sollte **als Ergänzung zu bestehenden Förderkonzepten etabliert werden** und spezifisch für die Steigerung der Akzeptanz in der möglichst weit gefassten Kundengruppen sorgen. Sie sollte nicht in Konkurrenz zu etablierten Maßnahmen treten, **unbürokratisch und einfach für den Kunden erreichbar** sein.
3. Die Teilnahmekriterien sollten seitens der Mitgliedsstaaten so definiert werden, dass ein **möglichst breiter Teilnehmerkreis** partizipieren kann. Wir empfehlen den **Medianlohn des jeweiligen Landes** als Obergrenze für eine Teilnahmeberechtigung zu verwenden (vergleichbar mit dem Vorschlag der MdEPs Radtke & Liese 2024).
4. Ein neu zu konzipierendes Leasing-Programm muss eine **nachhaltige, langfristig tragende Förderkulisse bieten**, die nicht innerhalb weniger Tage oder Wochen endet.
5. Im Volumensegment stellen Gebrauchtwagen die Mehrheit aller Erwerbungen dar. Daher plädieren wir, besonders **BEV-Gebrauchtfahrzeuge** über eine Leasing-Förderung attraktiv zu machen. Der Gebrauchtwagenmarkt profitiert im Moment von keiner Förderung und würde die notwendige Stärkung erfahren. Ein starker Zweitmarkt stabilisiert den Absatz des Neuwagenmarktes sowie die Restwerte („Pull-Effekt“).
6. Wir schlagen vor, **auf eine Preisobergrenze für förderfähige Fahrzeuge zu verzichten und stattdessen auf die monatliche Leasingrate zu referenzieren.** Die **Stützung des Staates sollte 50% der monatlichen Rate** betragen, um eine hohe Zahl an Kunden über einen längeren Zeitraum fördern zu können.
7. Um **gezielt die europäische Automobilwirtschaft zu stärken,** befürworten wir Instrumente, die sicherstellen, nur Fahrzeuge aus europäischen Standorten zu fördern. Z.B. kann die zurückgelegte Entfernung zwischen dem Herstellungsort des fertigen Fahrzeuges und dem Ort des Inverkehrbringens als Kriterium gewählt werden.
8. Wir plädieren wir für eine **einfachen Genehmigungs- und Abwicklungsprozess sowohl für Kunden als auch Anbieter und den Staat**. Aus den Erfahrungen des Umweltbonus muss gelernt werden (u.a. hinsichtlich Komplexität bei der Antragsstellung und Prüfaufwand bei der Behörde z.B. BAFA). Leasinggesellschaften sollten weder in den Antrags- noch in den Auszahlungsprozess involviert werden. Die Auszahlung an den Förderberechtigten könnte z.B. direkt oder im Rahmen einer Steuergutschrift bei der persönlichen Steuererklärung erfolgen.
9. Die Gestaltung der **Vertragsanforderungen** sind für alle Parteien von hoher Bedeutung. Z.B. ist eine **Laufzeit** von **36 Monaten** zu begrüßen und aus Leasingverträgen bekannt und bewährt. Auch das Thema der „**Ausfallquote**“ ist zu adressieren bei der Gestaltung, um Rechtssicherheit für den Staat, die Anbieter und die Kunden zu schaffen.