

# **E-Auto-Kaufprämie – Ziele und Anforderungen von FINN**

## **Hintergrund: Umgang mit bisherigen Förderungen**

- Im Zuge des früheren Umweltbonus waren Bezugskanäle Kauf, Leasing und Auto-Abo gleichgestellt und konnten somit im selben Ausmaß die Förderung in Anspruch nehmen.
- Dadurch kam es zu keinen rechtlich bedenklichen Wettbewerbsverzerrungen durch die Förderung, da jeder Kanal gleichermaßen profitieren konnte.
- Auto-Abo-Anbieter wie FINN konnten damit signifikant zur Förderung nachhaltiger Mobilität in Deutschland beitragen.
- Ein Ausschluss des Auto-Abos von der aktuellen E-Auto-Kaufprämie würde hingegen einen signifikanten Anteil der Nachfrage sowie einer hohen Anzahl von Auto Abo basierten Elektrofahrzeugen die Möglichkeit zur Förderung entziehen und damit zu rechtlich bedenklichen Wettbewerbsverzerrungen gegenüber Kauf und Leasing führen.

## **Auto-Abos: Starkes Wachstum, attraktive Konditionen und hohe Kostentransparenz**

- Auto-Abos haben schon heute einen wichtigen Anteil am deutschen Gesamtmarkt. Nach Schätzungen von Branchenexperten erreicht der Auto-Abo-Markt in Deutschland eine Größe von ca. 150.000 Fahrzeugen bis Ende 2025.
- Laut einer aktuellen Studie der Beratung Roland Berger<sup>1</sup> soll der Auto-Abo-Markt in Deutschland bis 2030 jährlich mit einer Rate von 25% wachsen und damit weiter stark an Bedeutung zunehmen. Der Leasing-Markt soll laut derselben Studie im gleichen Zeitraum nur um knapp 7% pro Jahr wachsen.
- Die monatliche Rate im Auto-Abo deckt alle anfallenden Kosten für Versicherung, Wartung, Steuern und TÜV mit ab - alles außer Laden ist damit inklusive. Dank dieses "All-inclusive"-Ansatzes von Auto-Abos bieten Auto-Abo-Anbieter wie FINN einen transparenten und einfachen Zugang zu individueller Mobilität, der gerade für Bezieher/innen niedriger und mittlerer Einkommen besonders wichtig ist.
- Dank der großen Abnahmehöhen im Bereich der Elektrofahrzeuge, die Auto-Abo-Anbieter wie FINN direkt von den Automobilherstellern beziehen, werden außerdem besonders attraktive Konditionen erzielt, die der Zielgruppe der Förderung zusätzlich zugutekommen.
- Außerdem optimieren die Auto-Abo-Anbieter neben den Bezugskonditionen für die Fahrzeuge auch die oben genannten Nebenkosten, wovon wiederum der Kunde / die Kundin direkt profitiert. Dies hat vor allem in Anbetracht der immens

---

<sup>1</sup> Roland Berger, Car-as-a-Service – The rise of flexible vehicle ownership, 2025.

steigenden Werkstattkosten, von denen Bezieher/innen niedriger Einkommen überproportional betroffen sind, übergeordnete Relevanz: Von 2017 bis 2024 verzeichneten Kfz-Wartungen in Deutschland einen Preisanstieg von 48%.<sup>2</sup>

## FINN: Starker Fokus auf nachhaltige Mobilität

- Die Flotte von FINN umfasst [REDACTED] Fahrzeuge, wobei ein signifikanter Anteil davon von deutschen Herstellern bezogen wird. Diese soll überproportional zum Gesamtmarkt auf über [REDACTED] im Jahr 2026 und über [REDACTED] Fahrzeuge im Jahr 2027 wachsen.
- Elektrofahrzeuge haben heute einen Anteil von [REDACTED] an der Gesamtflotte von FINN.<sup>3</sup> Bis 2028 soll der Anteil an reinen Elektrofahrzeugen [REDACTED] der Gesamtflotte von FINN ausmachen.
- Bei Leasingfahrzeugen in Deutschland lag der Anteil von Elektrofahrzeugen bei ca. 25-30%. Im Gesamtmarkt der Mietwagen-Zulassungen lag dieser Anteil im Zeitraum Januar-September 2025 bei nur 12%.<sup>4</sup>
- FINNs grösster Einzelinvestor [REDACTED] hat sich Nachhaltigkeitszielen verschrieben und investiert dabei ausschließlich in Unternehmen mit einem starken Fokus auf nachhaltige Technologien.

---

## Vorteile des Auto-Abos vs. Leasing

	Auto-Abo	Leasing	
		Kilometerleasing	Restwertleasing
<b>Angebot</b>	All-inclusive (außer Tanken / Laden)	Leasingrate und Nebenkosten separat	
<b>Kosten</b>	Volle Kostentransparenz vor Abschluss, Nebenkosten werden optimiert	Nebenkosten vorab unbekannt und hohe Volatilität möglich	
<b>Risikoträger/in</b>	Die Auto Abo Anbieter tragen die Risiken zu <b>100%</b> .	Leasingnehmer/in trägt volles Risiko für Mehrkosten, Leasinggeber trägt Restwertrisiko	Leasingnehmer/in trägt volles Risiko für Mehrkosten und Restwert

<sup>2</sup> Tagesschau. Autoreparatur kostet mehr als 200 Euro pro Stunde, 2025.

<sup>3</sup> Voll-elektrische Fahrzeuge sowie Hybridfahrzeuge mit einem Ausstoß von unter 50g CO<sub>2</sub> auf 100km.

<sup>4</sup> Quelle: Dataforce

## Mögliche Abwicklung

- FINN bezieht Neufahrzeug vom Hersteller zum nicht-geförderten Bruttolistenpreis. Die Fahrzeuge werden stets auf FINN zugelassen, um die Abwicklung für den Nutzer möglichst einfach zu halten und die Versicherungskonditionen kostenseitig deutlich zu optimieren.
- FINN prüft anhand der beim Vertragsabschluss vom Kunden zur Verfügung gestellten Unterlagen die Förderfähigkeit. Der vollständig digitale Prozess des Abo-Abschlusses sorgt für eine transparente, schnelle und digital dokumentierte Abwicklung.
- Bei positiver Prüfung beantragt FINN die Auszahlung der Förderung bei der zuständigen Behörde unter Angabe aller dafür benötigten Informationen, dadurch wird der Prozess für die Behörde deutlich effizienter.
- [REDACTED]
- Durch die zentrale Abwicklung erfolgt auch innerhalb der Behörde eine deutlich einfachere Bearbeitung.

Im Unterschied zum früheren Umweltbonus muss das Datum des Abo-Vertragsabschlusses der für die Förderung relevante Zeitpunkt sein.

## Ziele und konkrete Anforderungen

Ziel	Beschreibung	Erforderliche Entscheidung / Maßnahme
<b>1. Förderfähigkeit Auto-Abo</b>	Auto-Abo als relevanter Absatzkanal von Elektrofahrzeugen als förderfähig anerkennen	Gleichstellung des Auto-Abos zum Leasing in der Ausgestaltung des Subventionsumfangs
<b>2. Korrekte Prüfung der Förderfähigkeit</b>	Sicherstellung, dass die Förderfähigkeit des Kunden korrekt nachgewiesen und dokumentiert ist	Festlegung des Datums des Abo-Vertragsabschlusses als relevanter Zeitpunkt für die Förderung