

Übergang zu emissionsfreien Shared-Mobility-Flotten **Quoten schaden dem Mietwagensektor und der Wettbewerbsfähigkeit des Shared-Mobility-Ökosystems**

Die EU muss ihre globale Wettbewerbsfähigkeit sichern. Dafür müssen Antworten auf stagnierende Investitionen, abnehmende Innovationskraft sowie das Fehlen kohärenter Strategien zur Bewältigung der ökologischen Transformation gefunden werden. Diese Herausforderungen zeigen sich besonders deutlich in Deutschland – exemplarisch in der Automobilindustrie, die als Gradmesser für die Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Industrie gilt und eine Schlüsselrolle in der ökologischen Transformation spielen soll. Bei der Zukunftstechnologie Elektromobilität ist der globale Konkurrenzdruck durch außereuropäische Hersteller bereits heute spürbar.

Um die schleppenden Absatzzahlen von Elektroautos zu fördern, werden von der EU-Kommission Quoten als Instrument diskutiert, die Unternehmensflotten als Großabnehmer von Elektrofahrzeugen zur Abnahme entsprechender Fahrzeuge verpflichten. Erhofft wird sich ein Nachfrageimpuls in der EU für eine schwächelnde Automobilbranche. Solche Maßnahmen könnten kurzsichtig zielführend erscheinen, wenngleich ihre realwirtschaftlichen Auswirkungen erhebliche Verwerfungen verursachen. Quoten haben marktverzerrende Folgen, die langfristig nicht zur Erreichung des angestrebten Ziels beitragen. Im Falle der Autovermieter gefährden sie die finanzielle Flexibilität und Wettbewerbsfähigkeit. Sie schränken erschwingliche Mobilitätsoptionen für KMU und Großkonzerne – aber auch für die öffentliche Verwaltung und Menschen in ihren Alltagsbedürfnissen – ein.

Quotenlösungen führen zu weniger geteilten Mobilitätsoptionen bei höheren Preisen:

1. **Konjunkturpaket für außereuropäische Hersteller:** Quoten – insbesondere in Verbindung mit dem Geschäftsmodell der Autovermieter, Fahrzeuge in allen Klassen für diverse Kundengruppen anzubieten – setzen Anreize für den Kauf billigerer, außereuropäischer Fahrzeuge. Es gibt bereits eine Vielzahl chinesischer Hersteller, die mit preislich attraktiveren Modellen auf den europäischen Markt abzielen und den aktuellen Modellmangel deutscher und europäischer OEMs für den Markteintritt nutzen.
2. **Verlangsamung der Flottenerneuerung:** Quoten schaffen Anreize für Flottenbetreiber, Verbrennerfahrzeuge länger zu halten, etwa um überzogene Preise für Elektrofahrzeuge zu umgehen. Das wiederum trägt zu einer Verlangsamung der Ökologisierung von Flotten bei, da die gewünschte Zunahme an Elektrofahrzeugen in Flotten so gerade nicht erreicht wird.
3. **Schaffung eines „abgeschotteten Markts“:** Durch Quoten für Flottenbetreiber werden die normalen Wettbewerbsbedingungen für OEMs außer Kraft gesetzt. Sie erhalten eine staatliche Erlaubnis zur möglicherweise überzogenen Preissetzung. Flottenbetreiber werden dazu gezwungen, bestehende Restwertrisiken der Fahrzeuge überproportional zu tragen. Dadurch entsteht ein Captive-Markt, der zu Angebotsverzerrungen und höheren Preisen führt. Außerdem werden Fehlanreize für OEMs gesetzt, ihre eigenen Unternehmensflottenkanäle prioritär zu beliefern, einschließlich ihrer eigenen Shared-Mobility-Dienstleister und Captive-Leasing-Gesellschaften.

4. **Höhere Preise und weniger Fahrzeugkäufe:** Höhere Fahrzeugkaufpreise führen zu insgesamt weniger Fahrzeugkäufen seitens der Flottenbetreiber und somit schwindenden Absätzen der OEMs, was letztendlich auch zu höheren Mietpreisen für die Endkunden führt. Es würde auch zu überhöhten Einzelhandelspreisen für emissionsfreie Fahrzeuge auf dem Primär- und Sekundärmarkt kommen. Zu einer Zeit, in der die mangelnde Preisparität mit Verbrennungsmotoren ein Schlüsselfaktor für die Verzögerung der Marktdurchdringung von emissionsfreien – insbesondere elektrischen – Fahrzeugen ist.
5. **Schwächung der Innovationsleistung:** Höhere Preise für Fahrzeuge, die nicht den aktuellen Kundenbedürfnissen entsprechen, schränken die Freiräume der Autovermieter ein, weiter in vernetzte, multimodale Mobilitätsdienste (MaaS) der geteilten Mobilität zu investieren. Finanzielle Ressourcen wären für die veteuerte Beschaffung von Fahrzeugen gebunden, die nicht durch die tatsächliche Nachfrage auf dem Markt gedeckt sind.

Passende Rahmenbedingungen schaffen und den vorausschauenden Infrastrukturausbau als Grundlage für die Nachfrage angehen:

Statt auf Quoten zu setzen, müssen passende Rahmenbedingungen geschaffen werden, um die Akzeptanz und Nachfrage nach Elektrofahrzeugen zu steigern. Dazu gehört unter anderem der Ausbau der öffentlichen Ladeinfrastruktur – nicht nur in Deutschland, sondern europaweit. Kunden von Mietfahrzeugen sind in besonderem Maße auf ein flächendeckendes und zuverlässiges öffentliches Ladenetz angewiesen.

Fokus auf Nachfrageimpulse, da diese dazu beitragen, die Akzeptanz zu steigern und das Vertrauen in die Elektromobilität zu stärken. Insbesondere da viele Verbraucher und Unternehmen geteilte Elektrofahrzeuge von Mobilitätsdienstleistern nutzen, um sie „vor dem Kauf zu testen“. Dazu gehören Anreize für die Nutzung von geteilten Elektrofahrzeugen, insbesondere für den täglichen Pendelverkehr. Ein ganzheitlicher politischer Ansatz ist gefragt. Mit der richtigen Mischung aus Anreizen, Rahmenbedingungen und einer flexiblen Zeitschiene für die Umsetzung und Finanzierung, können Flotten helfen, die Einführung von Elektrofahrzeugen zu beschleunigen.

Fazit

Quoten schwächen die Innovationskraft und die Wettbewerbsfähigkeit der Autovermieter. Derzeit sind entsprechende Fahrzeuge noch deutlich teurer als vergleichbare ICE Modelle und haben eine geringere Auslastung aufgrund noch fehlender Nachfrage. Quoten führen zu einem Rückgang der verfügbaren Mobilitätsoptionen für alle Kundengruppen. Der einfache und erschwingliche Zugang zu emissionsfreien Fahrzeugen wird erschwert. Grundsätzlich tragen Quoten nicht dazu bei, die wichtigsten Hindernisse für die skalierte Einführung von emissionsfreien Fahrzeugen in Mietflotten zu beseitigen. Ein für Autovermieter verpflichtendes Angebot emissionsfreier Fahrzeuge, erzeugt keine Kundennachfrage.