

Positionspapier:

Übergang zu emissionsfreien Shared-Mobility-Flotten

Passende Rahmenbedingungen als Schlüssel

Zusammenfassung:

Die Autovermieter begrüßen die Gelegenheit, sich an der öffentlichen Konsultation der Europäischen Kommission zum Thema „Ökologisierung von Unternehmensflotten“ zu beteiligen, in der die Faktoren zur Einführung emissionsfreier Fahrzeuge in Unternehmensflotten sowie mögliche Beschleunigungsmaßnahmen untersucht werden.

Die vier zentralen Positionen der Autovermieter sind:

1. Die Einführung emissionsfreier Fahrzeuge in Mietwagenflotten muss mit der Kundennachfrage korrespondieren.
2. Die Kundennachfrage hängt stark von den passenden Rahmenbedingungen ab. Im Falle von Elektrofahrzeugen vor allem vom Aufbau eines umfassenden und zuverlässigen, öffentlichen Ladenetzes.
 - a. Typische Kunden von Elektro-Mietfahrzeugen sind keine Anwender des geläufigen "Charge-at-Home, Charge-at-Work"-Ladmodells. Sie sind vielmehr auf das „Laden an öffentlichen Ladesäulen“ angewiesen.
 - b. Studien zeigen, dass das größte Hindernis für die Anmietung von Elektrofahrzeugen der Zugang zu zuverlässigen, öffentlichen Ladestationen ist.
3. Elektroquoten für Flottenbetreiber orientieren sich weder an der Kundennachfrage noch an den existierenden Rahmenbedingungen.
 - a. Elektroquoten führen teils auch zu unbeabsichtigten Folgen, wie Preis- und Angebotsverzerrungen auf dem Markt für Elektrofahrzeuge.
4. Um die Anzahl an emissionsfreien Fahrzeugen in Mietwagenflotten weiter zu steigern, müssen sich die EU und ihre Mitgliedsstaaten zunächst auf Maßnahmen konzentrieren, die die Rahmenbedingungen erheblich verbessern. Einschließlich der Steigerung der Kundennachfrage, des Infrastrukturausbau, der verbesserten Netzkapazität sowie der Stromversorgung, um sowohl in ländlichen als auch urbanen Gebieten sowie an Mobilitätsknotenpunkten wie Flughäfen und Bahnhöfen eine hinreichende Versorgung zu ermöglichen.

Einleitung

Die Autovermietungsbranche als Teil der Shared-Mobility in Deutschland und Europa unterstützt das Ziel der Europäischen Kommission, die Akzeptanz emissionsfreier Mobilität in Europa zu erhöhen. Traditionelle Autovermietungen und weitere Anbieter geteilter Mobilität treiben bereits heute die Dekarbonisierungsbemühungen im Straßenverkehr, im Einklang mit der Kundennachfrage, voran.

Zunächst müssen die richtigen Rahmenbedingungen für emissionsfreie Mobilität geschaffen werden. Diese sind vor allem eine wachsende Kundennachfrage sowie die Beschleunigung des Aufbaus eines dichten Netzes öffentlich zugänglicher und zuverlässiger Ladeinfrastruktur. Untersuchungen zeigen, dass Letzteres unerlässlich ist, um Ersteres voranzutreiben. Auch wenn der Ausbau der öffentlichen Ladeinfrastruktur nicht der einzige Faktor ist, der das notwendige Vertrauen der Kunden schafft.

Daher muss die EU einen umfassenden und integrierten Ansatz für die Ökologisierung von Unternehmensflotten verfolgen, der politische, regulatorische, steuerliche und weitere anreizorientierte Maßnahmen umfasst. In Kombination können diese Maßnahmen einen wirtschaftlich nachhaltigen Übergang unterstützen und Planungs- und Investitionssicherheit für Unternehmen schaffen. Dieser Maßnahmenkatalog sollte darüber hinaus auch Nachfrageimpulse und Maßnahmen zur Schaffung eines funktionierenden Gebrauchtwagenmarktes enthalten.

Willkürlich festgelegte Elektrifizierungsquoten müssen hingegen ausgeschlossen werden. Abgesehen davon, dass Quoten unbeabsichtigte Nebenwirkungen haben – vor allem Preis- und Angebotsverzerrungen auf dem Markt von Elektrofahrzeugen – gehen sie weder auf die Kundennachfrage noch auf die Rahmenbedingungen ein, die für die Elektrifizierung von Mietflotten unerlässlich sind. Wenn Vermieter gezwungen werden, Fahrzeuge zu übernehmen, die sie nicht vermieten können, wird dies den Unternehmen unterm Strich schaden und zwangsläufig zu einer Einschränkung von Mobilitätsoptionen führen.

Im Folgenden wird detailliert beschrieben:

- „Status Quo“ beim Übergang zur emissionsfreien Mobilität im Mietsektor
- Herausforderungen bei der Umstellung auf emissionsfreie Fahrzeuge
- Maßnahmen für den Hochlauf emissionsfreier Fahrzeuge
- Nachteilige Auswirkungen von Quoten auf den Vermietungssektor und das Shared-Mobility-Ökosystem

„Status Quo“ beim Übergang zur emissionsfreien Mobilität im Mietsektor

1. Maßnahmen zur Förderung emissionsfreier Mobilität konzentrieren sich überwiegend auf die Akzeptanz von Privatfahrzeugen

Die Kernprämissen der Initiative zur Ökologisierung von Unternehmensflotten geht von dem Gedanken aus, dass Flottenbetreiber emissionsfreie Fahrzeuge schneller als etwa der Privatfahrzeugmarkt einführen sollten. Jedoch sind Anreizmaßnahmen in den Mitgliedsstaaten, wenn überhaupt, überwiegend auf den Kauf von Privatfahrzeugen ausgerichtet. Dabei sind sich nahezu alle Experten darin einig, dass ein Anreizrahmen mit speziellem Fokus auf gewerbliche Flotten für die Marktdurchdringung von emissionsfreien Fahrzeugen von entscheidender Bedeutung ist. Nur so kann eine Akzeptanz und daran anknüpfend eine kritische Masse an Ladeinfrastruktur, Fahrzeugen und Nutzung erreicht werden. Der Fall Norwegens mit einem umfassenden und großzügigen Förderrahmen über 20 Jahre hinweg zeigt dies.

Während Unternehmensflotten in der Regel viel höhere Kilometerleistungen zurücklegen, führt die bestehende Ausrichtung finanzieller Anreize auf Privatfahrzeuge zu einer Fehlallokation öffentlicher Mittel. Daher muss eine wichtige, strategische politische Überlegung darin bestehen, wie diese Fehlallokation innerhalb fortgeschrittenerer Märkte angegangen werden kann, während in den sich entwickelnden Märkten die Gelegenheit genutzt werden sollte, frühzeitig in einen wirksamen Anreizrahmen zu investieren.

Während der anhaltenden Hochlaufphase der Elektromobilität werden die meisten europäischen Verbraucher und Unternehmen (insbesondere KMU) aus Kosten- und Zugangsgründen keine oder nur wenige emissionsfreie Fahrzeuge kaufen. Shared-Mobility-Lösungen bieten hier das Potenzial, mehr Pendler, Unternehmen und Behörden mit emissionsfreien Fahrzeugen in Berührung zu bringen, mit dem entscheidenden Vorteil, dass die Anzahl der emissionsfreien Gesamtkilometer erhöht wird. Mitgliedstaaten wie Frankreich haben etwa Pilotprojekte gestartet, um Verbraucher und Unternehmen mit emissionsfreien Fahrzeugen vertraut zu machen, indem sie den Zugang zu diesen für einen bestimmten Zeitraum über Vermieter und andere Betreiber subventioniert haben. Die Autovermieter gehen davon aus, dass die Ausweitung solcher Maßnahmen auf andere Märkte positive Auswirkungen haben könnte.

2. Der heutige EU-Rechtsrahmen prägt bereits die Einführung emissionsfreier Fahrzeuge in Mietflotten

Die europäische Regulierung der CO2-Emissionen für Pkw und leichte Nutzfahrzeuge legt bereits heute den Rahmen dafür fest, welche Fahrzeugtypen auf dem Markt verfügbar sind und weiter sein werden.

Die traditionellen Autovermieter als große Abnehmer von Neufahrzeugen merken bereits heute, dass sie seitens der Fahrzeughersteller aufgefordert werden, einen Mix aus Fahrzeugen mit Verbrennungs- und Elektromotoren abzunehmen. Basierend auf den CO2-Vorschriften für leichte Nutzfahrzeuge müssen etwa 60 % der im Jahr 2030 angebotenen Neufahrzeuge

emissionsfrei sein, und bis 2035 müssen alle emissionsfrei sein. Dabei ist davon auszugehen, dass die in Europa verfügbaren emissionsfreien Fahrzeuge die regulatorischen Anforderungen in der Zukunft treffen, aber nicht überschreiten werden¹. So gibt die CO2-Regulierung bereits heute einen Pfad für eine kontinuierlich ansteigende Zahl an Elektrofahrzeugen in Flotten vor.

Darüber hinaus hat die EU kürzlich die Richtlinie über die Nachhaltigkeitsberichterstattung von Unternehmen (CSRD) verabschiedet, die für alle börsennotierten und zahlreiche weitere Unternehmen eine umfassende Umweltberichterstattung, einschließlich der Berichterstattung über die Flotte eines Unternehmens, vorschreibt. Diese Berichtspflichten wirken sich schon heute auf die Kauf-, Miet- oder Leasingentscheidungen von Unternehmen aus und entfalten somit Auswirkungen auf die Zusammensetzung der Fahrzeugflotten.

3. Geteilte Fahrzeugflotten – schon heute Speerspitze bei der Modernisierung

Mietwagenflotten gehören schon heute zu den umweltschonendsten Fahrzeugflotten auf den Straßen Deutschlands und erreichen eine überdurchschnittlich hohe Anzahl an emissionsfrei gefahrenen Kilometern – vor allem im Vergleich zu Fahrzeugen in Privatbesitz. Mietfahrzeuge werden neu erworben und in der Regel etwa acht bis zwölf Monate in der Flotte gehalten, bevor sie weiterverkauft werden.² Mit einer Auslastung zwischen 80 und 90 Prozent leisten Vermieter einen wichtigen Beitrag zur Mobilitätswende, indem sie Alltagsmobilität in saubereren Fahrzeugen ermöglichen. Untersuchungen zeigen, dass gemietete Fahrzeuge bis zu einem Drittel der Mietdauer effektiv genutzt werden. Am Ende ersetzt ein Mietwagen bis zu 2,5 Privatfahrzeuge.

Die Vermietungsbranche bedient mit ihren Angeboten eine Vielzahl von Kundengruppen, die von Privatpersonen über KMUs bis hin zu Großkonzernen oder Behörden reichen. Die Mietwagenflotte ist vielseitig und deckt diverse Anwendungsfälle ab: Ein Fahrzeug kann heute in einem gewerblichen Umfeld eingesetzt werden, in der folgenden Woche für Privatreisende, bevor es dann für den öffentlichen Sektor zur Verfügung gestellt wird. Darüber hinaus decken die Einsatzgebiete der geteilten Fahrzeuge ein breites Spektrum an Fahrzeugklassen ab – von Pkw über schwere Nutzfahrzeuge bis hin zu Fahrzeugen für spezielle Zwecke.

¹ Als Beispiel siehe die viel zitierten Daten der International Energy Agency, <https://www.iea.org/reports/global-ev-outlook-2023> S.

² Mietwagenfahrzeuge sind im Durchschnitt 8-12 Monate alt, während Privatfahrzeuge in Deutschland im Durchschnitt 10 Jahre alt sind (KBA).

Herausforderungen bei der Umstellung auf emissionsfreie Fahrzeuge

Alle Autovermieter bieten bereits heute umweltschonende Antriebstechnologien an und treiben die Ökologisierung ihrer Flotten voran, insbesondere durch das Angebot batterieelektrischer Fahrzeuge. Die Anbieter dienen somit als Schaufenster für die modernsten Technologien. Kunden sammeln oft erste Erfahrungen mit Elektrofahrzeugen bei Autovermietern – im Urlaub oder auf Geschäftsreisen sowie im Rahmen ihrer geschäftlichen Mobilität. Es gibt jedoch verschiedene Herausforderungen, mit denen der Vermietungssektor konfrontiert ist, wenn es um die Einführung von emissionsfreien Fahrzeugen geht, insbesondere mit Blick auf das Angebot von Elektrofahrzeugen.

Begrenzte organische Kundennachfrage

Die Akzeptanz und Nachfrage von Elektrofahrzeugen ist noch nicht in allen Kundensegmenten vorhanden. Das heute verfügbare Fahrzeugangebot ist nicht für alle Anwendungsfälle geeignet. Darüber hinaus ist es der Branche keinesfalls möglich, Kunden die Anmietung von Elektrofahrzeugen aufzuzwingen.

Hier einige Beispiele für die Kundensegmente der Branche und wie offen sie tendenziell für die Anmietung von Elektrofahrzeugen sind:

a. Privatpersonen

Dies können Personen sein, die ein Fahrzeug für einen Wochenendtrip, eine mehrwöchige Urlaubsreise oder einen Umzug mieten. Privatpersonen haben meist nur begrenzte Erfahrung mit Elektrofahrzeugen, da diese Fahrzeugkategorie nur weniger als 3 % der gesamten Pkw-Flotte in Deutschland ausmachen.³ Die Abhängigkeit vom öffentlich zugänglichen Ladenetz und dem ad-hoc-Laden ist bei diesem Kundensegment hoch, was Privatpersonen zu einem Segment mit der höchsten Barriere für Elektromobilität macht. Wenn Kunden aus einem Drittland oder dem EU-Ausland nach Deutschland kommen, haben sie oft mit Sprachbarrieren und fehlenden lokalen Kenntnissen der Straßen- und Ladeinfrastruktur zu kämpfen. Daher ist es unwahrscheinlich, dass sich dieses Kundensegment derzeit für ein Elektrofahrzeug bei der Anmietung entscheidet. Vor demselben Hintergrund entscheiden sich auch Personen, die privat ein Elektrofahrzeug nutzen, bei der Anmietung im Ausland gegen ein elektrisch betriebenes Auto.

b. Geschäftsreisen

Ein typischer Geschäftsreisender reist am selben Tag in ein Gebiet ein – und wieder aus – und mietet ein Fahrzeug für eine verhältnismäßig kurze Strecke. Beispielsweise von einem Flughafen zu einem geschäftlichen Treffen. In diesen Fällen wird das Fahrprofil tendenziell eine begrenzte Reichweite aufweisen und es kann ein besserer Zugang zur Ladeinfrastruktur

³

https://www.kba.de/DE/Statistik/Fahrzeuge/Bestand/Umwelt/2024/2024_b_umwelt_tabellen.html?nn=3525028&fromStatistic=3525028&yearFilter=2024&fromStatistic=3525028&yearFilter=2024

gegeben sein, etwa weil am Tagungsort eine Lademöglichkeit vorhanden ist. Dieses Segment ist tendenziell etwas leichter „zu elektrifizieren“ – das hängt aber vom konkreten Einzelfall ab.

c. Gewerbliche Vermietung

Das Elektrifizierungspotenzial in der B2B-Vermietung – etwa für die Nutzung von Elektrofahrzeugen durch Mitarbeiter während der Arbeit – hängt stark davon ab, ob das Unternehmen eine Vor-Ort-Lademöglichkeit anbietet. Wenn Fahrzeuge darüber hinaus zum Pendeln genutzt werden, etwa zwischen Unternehmensstandorten, ist der Nutzer möglicherweise wieder auf eine öffentliche Ladeinfrastruktur angewiesen.

Mit Blick auf den Anwendungsfall der Vermietung von Elektro-Nutzfahrzeugen, zum Beispiel an ein Logistikunternehmen zur Abdeckung saisonaler Nachfragespitzen, ist insbesondere auch der Aspekt mangelnder Fahrzeugauswahl in den einzelnen Nutzfahrzeugsegmenten zu berücksichtigen. Grundsätzlich bietet dieses Segment Elektrifizierungspotenzial, es kommt aber stark auf den konkreten Einzelfall an.

Zudem haben wir in diesem Segment festgestellt, dass Unternehmen in einigen Fällen bereits über eine Flotte von emissionsfreien Fahrzeugen verfügen, die häufig gekauft oder geleast sind. Teilweise ist in solchen Situationen zu beobachten, dass diese Unternehmen eher geneigt sind, Fahrzeuge mit Verbrennungsmotor anzumieten, wofür es nach unserer Überzeugung zwei Gründe geben kann: Erstens können für viele Anwendungsfälle Fahrzeuge mit Verbrennungsmotor immer noch die geeigneter Option sein. Zweitens zählen in manchen Mitgliedsstaaten mit Quotenregelungen – wie z. B. Frankreich – nur gekaufte oder geleaste Fahrzeuge als quotenerfüllend. Dies hält Unternehmen davon ab, emissionsfreie Fahrzeuge anzumieten. Umgekehrt bietet es ihnen sogar einen Anreiz, geteilte Mobilitätsangebote für ihren Bedarf an Fahrzeugen mit Verbrennungsmotor zu nutzen.

d. Ersatzwagengeschäft

Ein Versicherungsanbieter mietet ein Auto für einen Monat als Unfallersatzfahrzeug. Zunehmend häufig werden hier „Like-for-Like“-Anmietungen durchgeführt. Im Ergebnis erhält hier ein Kunde, der bereits ein Elektrofahrzeug besitzt, ein Elektrofahrzeug als Ersatzwagen. Dieses Kundensegment weist bereits mehr Vertrautheit mit der Bedienung und dem Laden eines Elektrofahrzeugs auf, sodass die Akzeptanz für ein Elektro-Ersatzfahrzeug im Einzelfall gegeben sein kann.

Ladeinfrastruktur – ausreichende Abdeckung in der gesamten EU27 erforderlich

Kunden von Mietfahrzeugen sind auf eine ausreichend dimensionierte, öffentlich zugängliche und nutzerfreundliche Ladeinfrastruktur angewiesen – in Deutschland und europaweit. Denn die Ladeszenarien von gemeinsam genutzten Fahrzeugflotten unterscheiden sich massiv vom Ladeverhalten typischer „Charge-at-Home, Charge-at-Work“-Nutzer. Von größter Bedeutung für die Elektrifizierung von geteilten Fahrzeugflotten ist die Verfügbarkeit einer adäquaten und kundenfreundlichen Ladeinfrastruktur. Es ist das wichtigste Kriterium zur Bekämpfung der

Reichweitenangst, wie unlängst auch die IEA in ihrem „Global-EV Outlook“ festgestellt hat.⁴ Darin heißt es:

„Der Ausbau des Ladens an Arbeitsplätzen und in öffentlich zugänglichen Bereichen wird der Schlüssel zur Steigerung der Akzeptanz bei Gruppen ohne Zugang zum Laden zu Hause sein. Die Ladegeschwindigkeit – langsam oder schnell – ist auch ein wichtiger Aspekt für Verbraucher, die auf Elektrofahrzeuge umsteigen möchten, insbesondere wenn sie ein Fahrzeug für lange Fahrten in Betracht ziehen. Ladeangebote sollten einfach zu bedienen, zuverlässig und preislich transparent sein.“

Aus diesem Grund ist es notwendig, die öffentliche Ladeinfrastruktur in der EU-27 über das Kernnetz der EU hinaus und damit über die Anforderungen der Verordnung über die Infrastruktur für alternative Kraftstoffe (AFIR) hinaus aufzubauen und zügig zu errichten. Für die Vermietungsbranche ist dies besonders wichtig im urbanen Raum, aber auch an Mobilitätsknotenpunkten wie Bahnhöfen und Flughäfen. Mobility Hubs wie Verkehrsknotenpunkte sind wichtige Geschäftsstandorte für Vermieter. Die Branche hat aufgrund von Konzessionsverträgen jedoch nur begrenzten Einfluss auf die Installation von Ladeinfrastrukturen.

Aufgrund des hohen Kundenaufkommens an Verkehrsknotenpunkten, insbesondere zu Spitzenzeiten, betreiben die Vermieter ein schnelles „Turnaround-Modell“. Das bedeutet, dass Fahrzeuge schnellstmöglich zurückgegeben, gereinigt und für den nächsten Kunden vorbereitet werden müssen – oft innerhalb von 30 Minuten. Das Aufladen von Elektrofahrzeugen muss somit einem straffen Zeitplan folgen und per Definition sehr schnell sein. Bahnhöfe und Flughäfen haben heute oft einen Mangel an Stromkapazitäten und legen häufig eine höhere Priorität auf den Flug- bzw. Zugbetrieb.

Insgesamt werden erhebliche Investitionen und Zeit erforderlich sein, um die öffentliche Infrastruktur ausreichend an allen Orten aus- und aufzubauen. Derzeit befinden sich 61 % der öffentlichen Ladepunkte in nur drei Mitgliedstaaten, nämlich den Niederlanden, Deutschland und Frankreich, die rund 20 % des EU-Territoriums ausmachen. Die restlichen 39 % der öffentlichen Ladestationen verteilen sich auf die restlichen 80 % des EU-Gebiets. Allein diese Verteilung zeigt die Herausforderungen bei der Vermietung von Elektrofahrzeugen in den meisten EU-Ländern.⁵

Zudem muss dringend darauf geachtet werden, das Stromnetz innerhalb der EU zu stärken, damit es für die gestiegene Nachfrage gerüstet ist. Während der Strombedarf für die E-Mobilität in Europa im Jahr 2023 laut Eurelectric nur 21 TWh betrug, wird er im Jahr 2030 voraussichtlich 185 TWh und im Jahr 2035 462 TWh erreichen.⁶ Die IEA gibt weiter an, dass

⁴ <https://iea.blob.core.windows.net/assets/a9e3544b-0b12-4e15-b407-65f5c8ce1b5f/GlobalEVOutlook2024.pdf>

⁵ <https://www.acea.auto/publication/automotive-insights-charging-ahead-accelerating-the-rollout-of-eu-electric-vehicle-charging-infrastructure/>

⁶ <https://6ev-essentials.eurelectric.org/>

Elektrofahrzeuge in Europa derzeit 1,1 % des gesamten Stromverbrauchs ausmachen. Dieser Anteil soll bis 2035 auf 14 % steigen.⁷

Nicht zuletzt müssen bürokratische Hürden überwunden werden, um schnelle Genehmigungen für die Installation der Ladeinfrastruktur zu erhalten. Nach den Erfahrungen der Autovermieter kann dies ein umständlicher Prozess sein, zum Beispiel in Deutschland, wo teils lange Genehmigungsprozesse und Vorlaufzeiten bestehen.

Insgesamt ist festzustellen, dass es zahlreiche Faktoren gibt, die die Installation von Ladeinfrastruktur verzögern oder verhindern.

Dazu zählen unserer Erfahrung nach:

- Anforderungen an die Zustimmung von Vermietern
- Platzbeschränkungen vor Ort
- Bürokratische Auflagen, wenn Mietwagen etwa in Tiefgaragen geparkt werden (Brandschutzbauvorschriften)
- Konkurrierende Nachfrage nach Upgrades der Stromversorgung durch kritische Infrastrukturen wie z. B. Flughäfen

Wirtschaftlichkeit im Betrieb

Bei der Betrachtung der Wirtschaftlichkeit von Elektrofahrzeugen für Vermieter gibt es eine Reihe von Kostenkomponenten, die zu berücksichtigen sind, darunter die „Total Cost of Ownership“ (TCO): Fahrzeugkaufpreis, Steuervorteile und Subventionen sowie Restwerte.

Die Gesamtbetriebskosten werden von einer Vielzahl von Faktoren beeinflusst. Es gibt heute bereits zahlreiche unabhängige Studien, die die Gesamtbetriebskosten von Elektrofahrzeugen berechnen. Zwei wichtige Besonderheiten des Vermietungssektors werden in diesen Berechnungen jedoch oft nicht berücksichtigt:

- Die kurzen Haltezeiten von Fahrzeugen in Vermietflotten im Vergleich zu mehrjährigen Laufzeiten, etwa beim Leasing
- Die hohe Abhängigkeit vom öffentlichen Ladenetz. Das schnelle und ad-hoc Laden ist dort tendenziell teurer als das Laden zu Hause oder am Arbeitsplatz.

Daher ist die TCO-Berechnung für ein Elektrofahrzeug innerhalb der Mietflotte häufig nicht so vorteilhaft wie für andere Unternehmensflotten.

Betrachtet man den Kaufpreis von Elektrofahrzeugen, so wird laut dem Global EV-Outlook der IEA die Preisparität in den meisten Märkten und für die meisten Fahrzeugmodelle außerhalb Chinas bis 2030 erreicht sein.⁸

⁷ <https://www.iea.org/reports/global-ev-outlook-2024/outlook-for-battery-and-energy-demand>

⁸ <https://iea.blob.core.windows.net/assets/a9e3544b-0b12-4e15-b407-65f5c8ce1b5f/GlobalEVOutlook2024.pdf>

Dazu heißt es:

„Im Jahr 2023 kosteten die billigsten Elektroautos in Frankreich zwischen 22 000 und 30 000 EUR (z. B. Dacia Spring, Renault Twingo E-Tech, Smart EQ Fortwo), während die meistverkauften kleinen ICE-Modelle für zwischen 10 000 und 20 000 EUR erhältlich waren (z. B. Renault Clio, Peugeot 208, Citroën C3, Dacia Sandero, Opel Corsa, Skoda Fabia).“

Dies steht auch im Einklang mit der Entwicklung des Einzelhandelspreises für Elektrofahrzeuge, der in den letzten Jahren gestiegen ist, wenn man Daten aus Europa, Deutschland und den Niederlanden betrachtet.⁹ Darüber hinaus hat der Vermietungssektor in der Vergangenheit Mengenrabatte beim Kauf von Fahrzeugen genossen. Diese Rabatte sind jedoch bei Elektrofahrzeugen geringer oder nicht vorhanden, was den Preisunterschied weiter verschärft.

Weitere Faktoren, die sich auf die Fahrzeugfinanzierung auswirken, sind Kaufzuschüsse für Elektrofahrzeuge und deren Infrastruktur sowie steuerliche Vorteile. Beide sind aber stark auf Privatpersonen und Firmenwagen ausgerichtet, wobei der Rest der Unternehmensflotte, insbesondere des Mietsektors, nur begrenzt unterstützt wird.¹⁰ Darüber hinaus können Kaufzuschüsse sehr unzuverlässig sein und über Nacht zurückgezogen werden, wie kürzlich in Deutschland und Frankreich zu sehen war. Dies erschwert die langfristige Planung von Fahrzeugkäufen und damit den gesamten Flottenbetrieb.

Restwerte von Elektrofahrzeugen spielen eine wichtige Rolle bei der Finanzierung und damit der Wirtschaftlichkeit für den Vermietungssektor. Ein Fahrzeug wird von einem Vermieter zu einem bestimmten Preis gekauft und dann vermietet, bevor es auf dem Gebrauchtmärkt verkauft wird. Um einen Gewinn erzielen zu können, müssen die Mietgebühren während der Haltephase des Fahrzeugs höher sein als die Differenz zwischen dem ursprünglichen Kaufpreis und dem Verkaufspreis. Die Bestimmung des richtigen Verkaufspreises für Elektrofahrzeuge war zuletzt jedoch schwierig, da die Preise in Europa sehr unterschiedlich sind und in den letzten zwölf Monaten stark schwanken und gesunken sind, während die Restwerte von Verbrennern wesentlich höher und stabiler waren. Als Beispiel sei hier Deutschland angeführt. Dort war ein Elektrofahrzeug nach einem 3-Jahres-Leasing nur etwa 60 % seines ursprünglichen Verkaufspreises wert.¹¹

Wenn Verkaufspreise sinken, müssen Fahrzeugfinanzierungsmodelle die Verluste decken, was in der Regel zu einer teureren Finanzierung führt, mit entsprechenden Auswirkungen auf die Kosten der Fahrzeuganschaffung. Darüber hinaus halten alle wirtschaftlich tätigen Fahrzeugerwerber den Kauf eines neuen Fahrzeugs zurück, wenn davon auszugehen ist, dass der Wiederverkaufswert des Vermögenswerts niedrig sein wird. Dies drückt die Nachfrage nach Fahrzeugen auf dem Primärmarkt und führt infolgedessen zu einem Rückgang auch auf dem Sekundärmarkt. Vor diesem Hintergrund kann auch das Argument nicht überzeugen, dass Elektrifizierungsquoten ein Angebot an "billigen" Elektrofahrzeugen auf dem Gebrauchtmärkt generieren würden. Wie gezeigt, haben niedrige Rückkaufspreise den gegenteiligen Effekt: Sie

⁹ Europa, Deutschland, Niederlande

¹⁰ <https://www.acea.auto/files/Electric-cars-Tax-benefits-purchase-incentives-2024.pdf>

¹¹ Autovista-Daten für Leaseurope aufbereitet

verringern die Anzahl der Fahrzeuge, die auf dem Primärmarkt gekauft werden, und damit zugleich die Anzahl der gebraucht verkauften Fahrzeuge.

Nicht zuletzt sind die Wartungs- und Reparaturkosten für Elektrofahrzeuge derzeit deutlich höher als für vergleichbare Modelle mit Verbrennungsmotoren. Eine aktuelle Studie der deutschen Versicherungswirtschaft zeigt einen Anstieg der Reparaturkosten um durchschnittlich 30-35 %.¹² Dies liegt daran, dass für Elektrofahrzeuge spezifische Schulungen, Werkzeuge und Ausstattungen in Werkstätten erforderlich sind.

All diese Kostenfaktoren wirken sich auf die Wirtschaftlichkeit der Elektromobilität im Vermietgeschäft und damit auch negativ auf die Akzeptanz von Elektrofahrzeugen bei den Kunden aus.

Fahrzeugverfügbarkeit

Vermieter bieten Fahrzeuge in allen Klassen an, von kleinen Personenkraftwagen über Transporter bis hin zu schweren Lastkraftwagen, von denen einige mit Spezialausrüstung ausgestattet sein können. In all diesen Segmenten gibt es noch kein ausreichendes Angebot an Elektrofahrzeugen. In einigen Fällen, wie z. B. bei kleinen und mittelgroßen Pkw, leichten Nutzfahrzeugen und Lkw, ist die Anzahl der verfügbaren Modelle sehr begrenzt. Wir haben es zwar mit einer dynamischen Situation zu tun. Allerdings konzentrieren sich die Fahrzeughersteller bei der Elektrifizierung noch auf die lukrativsten Fahrzeugsegmente, um Gewinne zu erzielen, die dann in die Entwicklung neuer Fahrzeuge und neuer Modelle reinvestiert werden. Es wird erwartet, dass die Abdeckung mit wettbewerbsfähigen Sortimenten von Elektrofahrzeugen in allen Fahrzeugklassen noch einige Zeit in Anspruch nehmen wird.

Betrachtet man die aktuelle Verfügbarkeit von emissionsfreien Fahrzeugen in Europa kann die Mietnachfrage nicht bedient werden, da die Aufmerksamkeit der Hersteller noch auf das mittlere bis gehobene Preissegment liegt. Der Global EV-Outlook 2024 stellt fest, dass der Anteil der verfügbaren batterieelektrischen SUVs in Europa im Jahr 2023 auf 50 % gestiegen ist, verglichen mit etwa 10 % im Jahr 2018. Elektrifizierte Kleinwagen machen 10 % und Mittelklassewagen etwa 20 % des Angebots aus. In Anbetracht der geplanten Markteinführungen erwartet der Global EV-Outlook nicht, dass sich diese Segmentierung bis 2028 stark ändern wird.¹³ Dies steht auch im Einklang mit den Ankündigungen der Fahrzeughersteller, die ihre Pläne für elektrifizierte Einstiegsmodelle regelmäßig verschoben oder ganz verworfen haben.¹⁴ Dies zeigt deutlich, dass die notwendige Palette an Fahrzeugen

¹² <https://www.gdv.de/gdv-en/media/study-e-cars-are-a-third-more-expensive-to-repair-than-comparable-combustion-cars-157520>

¹³ <https://iea.blob.core.windows.net/assets/a9e3544b-0b12-4e15-b407-65f5c8ce1b5f/GlobalEVOutlook2024.pdf>

¹⁴ <https://www.reuters.com/business/autos-transportation/tesla-scaps-low-cost-car-plans-amid-fierce-chinese-ev-competition-2024-04-05/>

nicht verfügbar ist, um alle Anwendungsfälle der unterschiedlichen Kundengruppen zu erfüllen.¹⁵

Noch herausfordernder ist die Situation im Segment der Transporter und schweren Nutzfahrzeuge, die noch weit hinter der allgemeinen Elektrifizierung anderer Fahrzeugklassen zurückbleiben.

Maßnahmen für den Hochlauf emissionsfreier Fahrzeuge

Wie dargelegt, steht das Vermietungsgeschäft vor vielen Herausforderungen, die sich auf die Verbreitung von emissionsfreien Fahrzeugen auswirken. Darüber hinaus gibt es branchenspezifische Herausforderungen, die sich aus dem Geschäftsmodell und dem Kundenverhalten ergeben. Die Branche geht aber davon aus, dass sich die weitere Ökologisierung von Vermieterflotten – sowie der Shared-Mobility-Branche insgesamt – entwickeln kann. Erforderlich dafür sind die richtigen Rahmenbedingungen. Dies erfordert einen ganzheitlichen Mix aus politischen und maßgeschneiderten Fördermaßnahmen, die die Rahmenbedingungen deutlich verbessern und den Einsatz von emissionsfreien, geteilten Flotten deutlich verbessern, das Kundenvertrauen stärken und eine immer höhere Zahl emissionsfreier Kilometer ermöglichen.

In den vorangegangenen Abschnitten wurde dargelegt, dass die Schaffung der richtigen Rahmenbedingungen, insbesondere der Ausbau der öffentlichen Ladeinfrastruktur, unbedingte Voraussetzung für die Erhöhung der Akzeptanz ist und daher beschleunigt werden muss. Ergänzend dazu sollen nachfolgend weitere Maßnahmen vorgestellt werden, die dazu beitragen können, die Nachfrage zu steigern und so das Vertrauen der Verbraucher in emissionsfreie Mobilität zu stärken. Während einige Maßnahmen von einem EU-weiten Ansatz profitieren könnten, z. B. eine ermäßigte Mehrwertsteuer für die Anmietung emissionsfreier, geteilter Fahrzeuge, eignen sich andere besser für die nationale Ebene, um regionalen Besonderheiten Rechnung zu tragen:

I. Fiskalische Unterstützung

Derzeit können gemeinsam genutzte, emissionsfreie Fahrzeuge – wenn überhaupt – nur mit Hilfe staatlicher Fördermaßnahmen zu vergleichsweisen attraktiven Preisen angeboten werden. Denn die Kosten für Anschaffung, Finanzierung, Wartung und Betrieb von emissionsfreien Fahrzeugen sind tendenziell höher als die von Fahrzeugen mit Verbrennungsmotor. Aufgrund der hohen Laufleistung von gemeinsam genutzten und emissionsfreien Fahrzeugen ist hier jedoch jeder Euro an staatlichen Fördermitteln sowohl für Fahrzeuge als auch für die Infrastruktur besonders gut investiert. Das Beispiel Norwegen zeigt, wie zielgerichtete und passende Rahmenbedingungen dazu beitragen können, die Einführung von Elektrofahrzeugen in der Gesamtflotte zu beschleunigen. Wie bereits dargelegt, zählt dazu zuallererst der Ausbau der öffentlichen Ladeinfrastruktur, komplementiert mit weiteren Maßnahmen wie etwa Subventionen. Zusätzliche steuerliche Unterstützung könnte

¹⁵ <https://www.reuters.com/business/autos-transportation/volkswagen-develop-entry-level-electric-vehicles-around-20000-euros-2024-05-28/>

bereitgestellt werden, indem Vermietern ermöglicht wird, einen ermäßigten Mehrwertsteuersatz für emissionsfreie Fahrzeuge zu erheben, während ein niedrigerer Mehrwertsteuersatz für das Laden an öffentlichen Ladestationen auch die Attraktivität der Vermietung von Elektrofahrzeugen unterstützen würde.

II. Anreizsysteme für Fahrzeughersteller

Flottenbetreiber sind langjährige und zuverlässige Großkunden der Fahrzeughersteller. Hersteller sollten Anreize erhalten, Flottenbetreiber als prioritäre Kunden für Elektrofahrzeuge zu betrachten. Es wäre beispielsweise möglich, eine höhere statistische Gewichtung in den europäischen Flottengrenzen der Hersteller zu erreichen, wenn Elektrofahrzeuge nachweislich in geteilten Flotten eingesetzt werden. Ein solches System gibt es bereits im Vereinigten Königreich.

III. Vorreiterrolle des öffentlichen Sektors

Seit August 2021 ist die EU-Richtlinie über saubere Fahrzeuge II in Kraft. Demnach muss die öffentliche Hand ein bestimmtes Kontingent an sauberen Fahrzeugen kaufen, leasen oder mieten. Die aktuelle Datenlage deutet jedoch darauf hin, dass der öffentliche Sektor bei der Erreichung seiner Ziele hinterherhinkt. Gefordert ist daher, dass die öffentliche Hand ihrer Vorbildfunktion gerecht wird und die Beschaffung neuer Fahrzeugflotten mit nachhaltigen Fahrzeugen europaweit konsequent vorantreibt und dabei alle zulässigen Beschaffungsmöglichkeiten – einschließlich der Vermietung – nutzt.

IV. Anreize für betriebliches und kommunales Mobilitätsmanagement

Traditionelle Vermieter bieten nicht nur Fahrzeuge, sondern auch Technologien an, die es den Unternehmen und öffentlichen Stellen unter anderem ermöglichen, Bestandsfahrzeuge effizienter zu verwalten und die Gesamtflottengröße zu reduzieren. Damit diese Angebote zur Verfügung gestellt werden können, müssen entsprechende Anreize und Rahmenbedingungen geschaffen werden, wie z. B. Mobilitätsbudgets und Pläne für ein betriebliches Mobilitätsmanagement für nachhaltiges Reisen, die alle Anwendungsfälle vom Pendeln bis zum Geschäftsalltag umfassen.

V. Veränderte Anreizsysteme für Dienstreisen

Häufig werden Privatautos für Dienstreisen genutzt, auch im öffentlichen Sektor. Statistisch gesehen sind solche Privatfahrzeuge in der Regel älter als Fahrzeuge aus geteilten Flotten und damit meist weniger umweltfreundlich. Die Schaffung eines Anreizsystems für die Nutzung emissionsfreier Sharing-Fahrzeuge für Geschäftsreisen wäre eine nachhaltigere Alternative.

VI. Einführung von Mobilitätsbudgets fördern

Mobilitätsbudgets können in verschiedenen Formen sowohl privaten als auch gewerblichen Mietkunden zugutekommen, z. B. über Abwrackprämien, die den Besitzern Zugang zu nachhaltigen Alternativen bei der Abgabe alter, umweltschädlicher Fahrzeuge bieten. Auch

vom Arbeitgeber bereitgestellte Mobilitätsleistungen mit zusätzlicher staatlicher, finanzieller Unterstützung kann die Akzeptanz für die Nutzung geteilter und elektrifizierter Flotten fördern.

VII. Der Mietsektor als Schaufenster

Die Autovermieter bieten eine ideale Grundlage, um emissionsfreie Fahrzeuge zu testen, um so die Vertrautheit und den Komfort vor einer Kaufentscheidung zu erhöhen. Dieses Potenzial sollte gestärkt werden, etwa durch „Elektrifizierungsgutscheine“. Ein gutes Beispiel ist der „Fleet Trial“ in Irland, bei dem Behörden, KMU und Großunternehmen Elektrofahrzeuge ausprobieren und monetär unterstützt werden.

Nachteilige Auswirkungen von Quoten auf den Vermietungssektor und das Shared-Mobility-Ökosystem

Eine mögliche Maßnahme zur Beschleunigung der Ökologisierung von Unternehmensflotten, die manchmal vorgeschlagen wird, sind Quoten. Diese können entweder in Form von Kaufquoten, Bestandszielen oder eine Kombination erfolgen.

Auch wenn solche Maßnahmen auf den ersten Blick zielführend erscheinen könnten, wird das genaue Gegenteil erreicht. Tatsächlich haben Mandate viele unbeabsichtigte und verzerrende Folgen. Sie würden etwa die finanzielle Flexibilität vieler Vermieter gefährden, was zu eingeschränkten Mobilitätsoptionen führen würde. Die Einführung von Kaufquoten und/oder Bestandszielen hätte zudem folgende Konsequenzen:

Schaffung eines „abgeschotteten Markts“: Durch die Einführung regulatorischer Anforderungen an Käufer werden die normalen Wettbewerbsbedingungen für Verkäufer, die eine „quasi-behördliche Erlaubnis zur Preiserhöhung“ erhalten, außer Kraft gesetzt. Dadurch entsteht ein Captive-Markt, der zu Angebotsverzerrungen, höheren Preisen und falschen Anreizen für Fahrzeughersteller führen würde, ihre eigenen Unternehmensflottenkanäle selbst zu beliefern, einschließlich ihrer eigenen Shared-Mobility- und Captive-Leasing-Gesellschaften.

Höhere Preise: Höhere Fahrzeugkaufpreise führen zu höheren Preisen für die Kunden. Es würde auch zu überhöhten Einzelhandelspreisen für emissionsfreie Fahrzeuge auf dem Primär- und Sekundärmarkt kommen, und das zu einer Zeit, in der die mangelnde Preisparität mit Verbrennungsmotoren ein Schlüsselfaktor für die Verzögerung der Masseneinführung von emissionsfreien Fahrzeugen ist.

Konjunkturpaket für chinesische Hersteller: Darüber hinaus würden künstlich überhöhte Preise auch Anreize für Flottenbetreiber schaffen, Fahrzeuge länger zu behalten, was dem Ziel der Ökologisierung von Flotten zuwiderläuft. Quoten in Verbindung mit der Notwendigkeit, Fahrzeuge in allen Klassen für Kunden zu betreiben, würden zudem Anreize für den Kauf billigerer, außereuropäischer Fahrzeuge schaffen. Es gibt bereits eine Vielzahl chinesischer Hersteller, die mit günstigeren Modellen auf den europäischen Markt abzielen und den Modellmangel für den Markteintritt nutzen.

Schwächung der Innovationsleistung: Die Errichtung künstlicher Barrieren in Form von Quoten in Verbindung mit dem Mangel an verfügbaren Fahrzeugmodellen würde die Fähigkeit traditioneller Vermieter einschränken, weiter in innovative, gemeinsam genutzte, multimodale Mobilitätsdienste (MaaS) zu investieren. Es müssten mehr finanzielle Mittel für die Beschaffung von Fahrzeugen bereitgestellt werden, die nicht durch die tatsächliche Nachfrage auf dem Markt gedeckt sind.

Insgesamt ist festzustellen, dass nur weil Vermieter verpflichtet würden, emissionsfreie Fahrzeuge in ihrer Flotte anzubieten, dies nicht bedeutet, dass dadurch eine größere Kundennachfrage generiert wird. Teure Fahrzeuge in Kombination mit einer geringeren Auslastung von Elektrofahrzeugen würde die finanzielle Stabilität der Vermieter schwächen

und die verfügbaren Mobilitätsvarianten sowie letztendlich den Zugang zu emissionsfreien Fahrzeugen verringern.

Grundsätzlich tragen Quoten und Bestandsziele daher nicht dazu bei, die wichtigsten Hindernisse für die Einführung von emissionsfreien Fahrzeugen in Mietflotten zu beseitigen.

Stand: Juli 2024

Der Verband der internationalen Autovermieter e. V. (VIA) wurde im Jahr 2021 formell gegründet. Er ist eine Interessenvertretung der international operierenden Autovermieter in Deutschland und repräsentiert die Mitgliedsunternehmen AVIS Budget Group, Europcar Mobility Group, Enterprise Mobility und Hertz. Der VIA vertritt die ökonomischen und politischen Interessen seiner Mitgliedsunternehmen gegenüber Entscheidungsträgern aus Politik, Wirtschaft und Gesellschaft und fördert den evidenzbasierten Austausch zur Situation der Autovermietungsbranche sowie ihren Beitrag zur Shared Mobility in Deutschland und der EU. Die SIXT SE ist nicht Mitglied im VIA. Gleichwohl unterstützt SIXT dieses VIA-Positionspapier. Im Rahmen der öffentlichen Konsultation hat SIXT zudem ein eigenes Positionspapier vorgelegt.