
E-Auto-Zuschuss trägt Früchte

Jato Dynamics hat die Verkaufszahlen von Hybrid-, Plug-in-Hybrid- und batterieelektrischen Pkw (BEVs) seit Ende 2019 analysiert. Im Oktober letzten Jahres wurden in Deutschland knapp 22.000 Elektrofahrzeuge zugelassen. Bis Dezember gingen die Anmeldungen runter auf etwa 18.600 Einheiten. Das war ein Rückgang von 7,7 auf 6,6 Prozent der Gesamtzulassungen. Seit Jahresbeginn ist der Markt aber in Bewegung.

Im November hatte die Bundesregierung angekündigt, dass der Kauf von Plug-in-Hybriden und BEVs künftig mit 6000 statt 4000 Euro (je zur Hälfte von Bund und Hersteller) gefördert werden soll. Bei Fahrzeugen über 40.000 Euro Nettolistenpreis steigt der Satz um 25 Prozent. Im Januar kamen bereits mehr als 25.000 neue Elektroautos hinzu. Damit war jeder zehnte zugelassene Neuwagen elektrisch angetrieben.

Im Februar waren es knapp 1000 E-Mobile mehr als im Vormonat und im März noch einmal fast 1800 mehr. Insgesamt also fast 28.000 Hybride, Plug-in-Hybride und BEVs, so viele wie noch nie in einem Monat. Die angekündigte Erhöhung des staatlichen Zuschusses von Mitte Februar sieht Jato als Grund für den Anstieg. Mit Corona brach der Pkw-Absatz um mehr als 61 Prozent ein. Davon blieben auch die E-Mobile nicht verschont. Im April wurden nur noch knapp 15.800 verkauft. Der Anteil von rund 13 Prozent an den Gesamtzulassungen blieb aber relativ konstant.

Im Oktober 2019 wurden 69,5 Prozent der neuen E-Cars als Geschäftswagen zugelassen und gut 30 Prozent von Privatpersonen. Bis Januar setzte sich der Trend zum elektrischen Firmenauto noch stärker fort – 72,7 Prozent der E-Mobile wurden von Unternehmen gekauft. Doch seit Februar hat sich der Anteil der privaten Elektroautos wieder erhöht. Im März betrug er 35 Prozent, im April waren es sogar fast 39 Prozent. Die Verteilung über alle Antriebsarten hinweg ist ähnlich, der Anteil des Privatwagenkaufs lag zuletzt bei knapp 42 Prozent.

Ein Grund für den rückläufigen Absatz der E-Geschäftswagen könnte dem Meinungsforschungsinstitut zufolge sein, dass Leasingfirmen zurzeit lieber Verträge verlängern, die eigentlich auslaufen und ein Neufahrzeug bedeuten. Neufahrzeuge ließen sich momentan aber nur schwer verkaufen. Zudem wollten die Leasingfirmen vermeiden, Rückläufer wiedervermarkten zu müssen, was derzeit ebenfalls kaum möglich sei.
(ampnet/deg)

Bilder zum Artikel



Tesla Model 3.

Foto: Auto-Medienportal.Net/Jens Meiners