

## Aktueller Kommentar

### Kaufprämien für Elektroautos sind nicht der Weisheit letzter Schluss

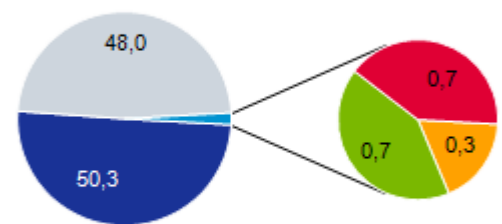
2. Februar 2016

Die Nachfrage nach Elektroautos ist in Deutschland nach wie vor gering. Ihr Anteil an den gesamten Pkw-Neuzulassungen lag 2015 unter 1%. Es mehren sich derzeit die Stimmen in der Politik, die Nachfrage mit Hilfe von Kaufprämien zu stimulieren. Fallen diese ausreichend hoch aus, würde der Marktanteil von Elektroautos tatsächlich schneller steigen als bislang. Gleichwohl spricht eine Reihe von ökonomischen, ordnungs- und auch sozialpolitischen Gründen gegen Kaufprämien. Wir plädieren weiterhin für eine Integration des Straßenverkehrs in den EU-Emissionshandel, um die CO<sub>2</sub>-Emissionen des Sektors zu begrenzen.

Die Elektromobilität verharrt in allen wichtigen Automärkten der Welt weiterhin in der Nische; so auch in Deutschland. 2015 blieb hier der Anteil der batterieelektrischen Autos (BEV) sowie der Plug-in-Hybride (PIHV) an den gesamten Pkw-Neuzulassungen unter 1% – immerhin bei steigender Tendenz. Gerade private Autokäufer sind nicht für die neue Technologie zu begeistern, obwohl die Zahl der verfügbaren Fahrzeuge in den letzten Jahren spürbar gewachsen ist. Maßgeblich für die Kaufzurückhaltung sind u.a. die geringe Reichweite der Autos oder die lückenhafte Ladeinfrastruktur. Der wichtigste Grund dürfte jedoch in den hohen Anschaffungskosten liegen. Gerade im Volumensegment, also bei Klein- und Kompaktwagen, fällt der relative Preisaufschlag von Elektroautos gegenüber Pkw mit Benzin- oder Dieselmotor nach wie vor beträchtlich aus. Die aktuell recht niedrigen Preise für Benzin und Diesel an der Tankstelle verringern zudem die Kostenvorteile von BEV oder PHIV bei den variablen Betriebskosten, zumal die Strompreise – nicht zuletzt wegen der Energiewende – tendenziell weiter steigen. Aktuell mehren sich in Deutschland daher die Stimmen in der Politik sowie der Industrie, den Kauf von Elektroautos durch direkte Kaufprämien zu subventionieren. Im Gespräch sind z.B. EUR 5.000 pro Auto. Tatsächlich ist der Anteil von Elektroautos nur in jenen Staaten relativ hoch, wo der Kauf durch staatliche Maßnahmen direkt oder indirekt finanziell gefördert wird (z.B. Norwegen).

#### Alternative Antriebe noch in der Nische

Anteil der Kraftstoffarten/Antriebstechnologien an Pkw-Neuzulassungen, %, Deutschland, 2015



Quelle: Kraftfahrt-Bundesamt

#### Hohe CO<sub>2</sub>-Vermeidungskosten der Elektromobilität

Wie sind solche Kaufanreize zu beurteilen? Zunächst ist es interessant zu klären, mit welcher Begründung für derartige Subventionen plädiert wird. Hier gibt es unterschiedliche Motive. Einige Befürworter von Kaufprämien argumentieren, dass ohne jene Anreize das Ziel der Bundesregierung verfehlt würde, die Zahl der Elektroautos auf Deutschlands Straßen bis 2020 auf 1 Mio. Einheiten zu erhöhen. Dies ist natürlich ein schwaches Argument. Denn das Ziel von 1 Mio. Elektroautos wurde beliebig festgesetzt und hat vor allem symbolischen Charakter. Es ist jedenfalls nicht ökonomisch stichhaltig zu begründen. Ein weiteres Argument für Subventionen bezieht sich auf mögliche positive Umwelt- und Klimawirkungen. Das Fehlen von lokalen Schadstoffemissionen sowie die (vorerst noch geringfügig) niedrigeren CO<sub>2</sub>-Emissionen sind in der Tat Vorteile der Elektromobilität. Hinsichtlich der Klimawirkungen gibt es jedoch einen wichtigen Nachteil: Denn die CO<sub>2</sub>-Reduktion mittels Elektromobilität ist mit sehr hohen Vermeidungskosten verbunden. Würden also etwaige Finanzmittel statt in Kaufanreize für Elektroautos in Maßnahmen mit geringeren Vermeidungskosten gesteckt, wäre der Effekt für die gesamte deutsche CO<sub>2</sub>-Bilanz deutlich besser. Zu bedenken ist ferner, dass ökologische Aspekte des Straßenverkehrs

bereits durch CO<sub>2</sub>-Grenzwerte für Pkw, die Energiesteuer (Mineralölsteuer) und die Kfz-Steuer adressiert werden. Bedarf es wirklich eines zusätzlichen Instruments?

Durchaus nachvollziehbar sind ökonomische bzw. industriepolitische Gründe, die von einigen Befürwortern von Kaufprämien vorgebracht werden. Fallen diese nämlich hoch genug aus, dürfte der Anteil von Elektroautos schnell steigen. In der Folge könnten die Kosten der Technologie sinken, z.B. durch das Erzielen von Größenvorteilen in der Produktion und schnelleren technischen Fortschritt. Die Kostenlücke zu den traditionellen Antriebstechnologien würde sich schneller verringern als in einem Regime ohne Subventionen. Um einen solchen Effekt zu ermöglichen, müssten allerdings für mehrere Jahre erhebliche Finanzmittel bereitgestellt werden. Ansonsten bestünde die Gefahr, dass die Zuschüsse als Einmaleffekt verpuffen. Letztlich würde es für den Staat also teuer. Das fiskalische Argument bleibt auch in Jahren mit ausgeglichenem Staatshaushalt gewichtig.

### **Rückführung von Subventionen nicht trivial**

Auch grundsätzliche ordnungspolitische Bedenken sprechen gegen Kaufprämien. So zeigen Erfahrungen aus der Vergangenheit, dass einmal gewährte Subventionen nur schwer wieder zurückgefahren werden können. In der Regel führen Subventionen zu Besitzständen. Was passiert, wenn die Kostenlücke zwischen Elektroautos und Fahrzeugen mit Verbrennungsmotor z.B. im Volumensegment länger bestehen bleibt oder sich nicht schließt? Wird die Politik dann den Willen aufbringen, die Subventionen wieder zu senken, wenn z.B. Arbeitsplatzverluste drohen? Letztlich handelt es sich bei Kaufprämien um Markteingriffe, die eine bestimmte Technologie begünstigen, von der die Politik heute nicht wissen kann, wann sie sich ohne Subventionen im Markt behauptet. Im schlimmsten Fall könnte es passieren, dass andere Technologien, die langfristig ökonomisch und/oder ökologisch besser wären, aufgrund von Zuschüssen für die Elektromobilität verhindert werden. Bei der Förderung der Elektromobilität würde es darüber hinaus zu Mitnahmeeffekten kommen. Von einer Kaufprämie für Elektroautos würden schließlich überwiegend wohlhabendere Autokäufer profitieren, weshalb eine solche Maßnahme eine Umverteilung „von unten nach oben“ bewirkte.

### **Evolution statt Revolution**

Unter dem Strich gleicht der Übergang im Straßenverkehr vom Verbrennungsmotor zur Elektromobilität einer Evolution statt einer Revolution. Das liegt u.a. an der Langlebigkeit der Fahrzeuge, an den sich nur allmählich ändernden Kundenpräferenzen oder auch daran, dass der technische Fortschritt bei Benzinern oder Diesel-Pkw ebenfalls voranschreitet, weshalb diese Autos für die Mehrheit der Kunden attraktiv sind. Wie schnell dieser Prozess hin zu einer stärkeren Elektrifizierung des Antriebsstrangs erfolgt, hängt von verschiedenen Faktoren ab. Eine Rolle spielt staatliche Regulierung. Die erwähnten CO<sub>2</sub>-Grenzwerte für neue Pkw, die in der EU ab 2020 einzuhalten sind, sind gerade in den höheren Fahrzeugklassen wohl nicht ohne ein gewisses Maß an Elektrifizierung zu erreichen. Dementsprechend wächst auch das Angebot gerade der deutschen Autohersteller, was natürlich eine Grundvoraussetzung für steigende Marktanteile der Elektromobilität ist. Die relativen Preisaufläge etwa von PHEV zu Autos mit Verbrennungsmotor sind bei einigen Oberklassefahrzeugen inzwischen sehr klein oder nicht mehr existent. Die Reichweite der Autos dürfte weiter steigen, und die Kosten werden weiter sinken. Die Angebotsseite ist also dabei, ihren Teil zu leisten.

Ein wesentlicher Faktor für den Markterfolg der Elektromobilität ist freilich die Nachfrageseite, also die Präferenzen der Kunden. Dieser Faktor wird in der gesamten Diskussion rund um die Elektromobilität und etwaige Förderungen scheinbar vergessen. Aktuell ist der Kunde gegenüber der neuen Technologie zumindest noch sehr zurückhaltend. Den Autokäufer durch staatliche Kaufprämien aber quasi „zu seinem Glück zu zwingen“, ist dann nicht der Weisheit letzter Schluss. Sobald das Gesamtpaket bei Elektroautos stimmt (Anschaffungspreis, Reichweite und andere Aspekte wie Design, Sicherheit, Komfort usw.), werden mehr und mehr Kunden von ganz alleine zugreifen. Und letztlich sollte es doch das Ziel von Politik und Industrie sein, den Übergang in ein elektrisches automobiles Zeitalter primär dadurch zu erreichen, dass die Technologie den Kunden überzeugt. Dass ein solcher Prozess etwas länger dauert, als es mit staatlichen Kaufprämien der Fall wäre, ist zu verschmerzen.

Als Alternative zu Kaufprämien plädieren wir dafür, den Straßenverkehr mittels eines Upstream-Ansatzes in den EU-Emissionshandel zu integrieren. Dies wäre der effizienteste Weg, die CO<sub>2</sub>-Emissionen (nicht nur) des Straßenverkehrs zu begrenzen und würde die ökologische Treffsicherheit der Klimapolitik erhöhen.

Siehe auch:

AT „CO<sub>2</sub>-Emissionen von Pkw. Regulierung über EU-Emissionshandel besser als strengere CO<sub>2</sub>-Grenzwerte“ von

2014

AT „Elektromobilität. Sinkende Kosten sind conditio sine qua non“ von 2011



Autor: Eric Heymann (+49) 69 910-31730

mehr zum Research-Bereich **Branchen und Ressourcen**  
Aktuelle Kommentare - Archiv

© Copyright 2016. Deutsche Bank AG, Deutsche Bank Research, 60262 Frankfurt am Main, Deutschland. Alle Rechte vorbehalten. Bei Zitaten wird um Quellenangabe „Deutsche Bank Research“ gebeten.

Die vorstehenden Angaben stellen keine Anlage-, Rechts- oder Steuerberatung dar. Alle Meinungsäußerungen geben die aktuelle Einschätzung des Verfassers wieder, die nicht notwendigerweise der Meinung der Deutsche Bank AG oder ihrer assoziierten Unternehmen entspricht. Alle Meinungen können ohne vorherige Ankündigung geändert werden. Die Meinungen können von Einschätzungen abweichen, die in anderen von der Deutsche Bank veröffentlichten Dokumenten, einschließlich Research-Veröffentlichungen, vertreten werden. Die vorstehenden Angaben werden nur zu Informationszwecken und ohne vertragliche oder sonstige Verpflichtung zur Verfügung gestellt. Für die Richtigkeit, Vollständigkeit oder Angemessenheit der vorstehenden Angaben oder Einschätzungen wird keine Gewähr übernommen.

In Deutschland wird dieser Bericht von Deutsche Bank AG Frankfurt genehmigt und/oder verbreitet, die über eine Erlaubnis zur Erbringung von Bankgeschäften und Finanzdienstleistungen verfügt und unter der Aufsicht der Europäischen Zentralbank (EZB) und der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) steht. Im Vereinigten Königreich wird dieser Bericht durch Deutsche Bank AG, Filiale London, Mitglied der London Stock Exchange, genehmigt und/oder verbreitet, die von der UK Prudential Regulation Authority (PRA) zugelassen wurde und der eingeschränkten Aufsicht der Financial Conduct Authority (FCA) (unter der Nummer 150018) sowie der PRA unterliegt. In Hongkong wird dieser Bericht durch Deutsche Bank AG, Hong Kong Branch, in Korea durch Deutsche Securities Korea Co. und in Singapur durch Deutsche Bank AG, Singapore Branch, verbreitet. In Japan wird dieser Bericht durch Deutsche Securities Inc. genehmigt und/oder verbreitet. In Australien sollten Privatkunden eine Kopie der betreffenden Produktinformation (Product Disclosure Statement oder PDS) zu jeglichem in diesem Bericht erwähnten Finanzinstrument beziehen und dieses PDS berücksichtigen, bevor sie eine Anlageentscheidung treffen.