



Stiftung
Klimaneutralität

Agora
Verkehrswende



POLITIKPAPIER

Private Elektromobilität effektiv fördern

Empfehlungen zur Erschließung neuer Marktsegmente
für privat finanzierte Elektroautos



Impressum

Private Elektromobilität effektiv fördern

Empfehlungen zur Erschließung neuer Marktsegmente für privat finanzierte Elektroautos

POLITIKPAPIER

ERSTELLT VON

Agora Verkehrswende

Agora Transport Transformation gGmbH
Anna-Louisa-Karsch-Str. 2 | 10178 Berlin
www.agora-verkehrswende.de
info@agora-verkehrswende.de

IN ZUSAMMENARBEIT MIT

Stiftung Denkfabrik Klimaneutralität

Friedrichstraße 155-156 | 10117 Berlin
www.stiftung-klima.de
info@stiftung-klima.de

PROJEKTLEITUNG

Marion Vieweg
marion.vieweg@agora-verkehrswende.de

Frederik Digulla
frederik.digulla@stiftung-klima.de

DURCHFÜHRUNG

Autor:innen: Marion Vieweg, Fanny Tausendteufel, Frederik Digulla

Korrektorat: Philipp Prein

Satz: Marica Gehlfuß

Titelbild: Adobe Stock / barmaleeva

Version: 1.0

Veröffentlichung: Januar 2026

141-2026-DE

Das Projekt „Regaining Trust“ wurde von einem Begleitkreis unterstützt. Der Begleitkreis hat in mehreren Sitzungen beraten und die Autorinnen in der Analyse unterstützt.

Die Inhalte des Papiers spiegeln die Meinungen der Autor:innen wider.

Die Mitglieder des Begleitkreises

(in alphabetischer Reihenfolge):

- Dr. Thomas Becker, *Leiter Politik und Außenbeziehungen und Nachhaltigkeit bei BMW*
- Monica Berg, *Leiterin Ressort Interessenvertretung, ADAC*
- Markus Duesmann, *Mitglied des Beirats der Stiftung Klimaneutralität*
- Dr. Michael Karrer, *Senior Vice President Sustainability & EHS bei ZF Friedrichshafen*
- Dr. Felix C. Matthes, *Forschungskordinator Energie- und Klimapolitik, Öko-Institut*
- Dr. Peter Mock, *Geschäftsführer Europa, ICCT*
- Dr. Ralph Obermaier, *Leiter Stabsstelle Mobilität und Fahrzeugbau, IG Metall*
- Silja Pieh, *Direktorin Stiftung Klimaneutralität*
- Martin Schmied, *Leiter des Fachbereichs I „Umweltplanung und Nachhaltigkeitsstrategien“, Umweltbundesamt*

Bitte zitieren als:

Agora Verkehrswende & SKN (2026): *Private Elektromobilität effektiv fördern. Empfehlungen zur Erschließung neuer Marktsegmente für privat finanzierte Elektroautos.*

www.agora-verkehrswende.de

Inhalt

1 Einleitung	5
2 Unabhängige Information stärkt Vertrauen und Nachfrage	7
3 Einkommensabhängige Anschaffungsförderung für günstigere Fahrzeuge hilft, neue Marktseg- mente zu erschließen	9
4 Kaufanreize im Gebrauchtwagenmarkt stärken das Vertrauen in die Elektromobilität	19
5 Pkw-Käufer:innen mit eigener Lademöglichkeit eignen sich besonders als Zielgruppe	22
6 Preistransparenz ist Grundvoraussetzung für faire Ladepreise	24
7 Das Gesamtpaket muss stimmen	26
8 Zentrale Ergebnisse und Empfehlungen	28

1 | Einleitung

Die Elektromobilität und damit der deutsche Automobilmarkt befinden sich an einem Wendepunkt. Nach einem schwachen Jahr bei den E-Auto-Verkäufen 2024 zeigt sich 2025 eine Erholung: Ein Marktanteil von rund 19 Prozent bei den Neuzulassungen und über 545.000 verkaufte reine Elektrofahrzeuge im Jahr 2025 bedeuten für Deutschland ein Rekordjahr. Unterstützt wird das von steigenden Eigenzulassungen der Hersteller,¹ aber auch der private und gewerbliche Markt außerhalb von Kfz-Handel, Herstellern und Vermietern hat nach den signifikanten Rückgängen im Vorjahr im 2025 wieder deutlich an Dynamik gewonnen. Deutsche Hersteller dominieren dabei den heimischen Markt und haben sogar höhere Marktanteile als bei Verbrennerfahrzeugen.

Trotz der neuen Dynamik beim Markthochlauf von Elektroautos reicht deren Anzahl jedoch noch nicht aus, damit der Verkehrssektor einen ausreichenden Beitrag zu den Klimaschutzzielen leistet. Nach bisher verfügbaren Daten sind im Jahr 2025 die Verkehrsemissionen leicht um 1,4 Prozent gestiegen und die Bundesrepublik verfehlt abermals die auf EU-Ebene geltenden Klimaschutzvorgaben der sogenannten Effort Sharing Regulation für Gebäude und Verkehr.² Es bestehen noch immer materiellen Hürden für den Kauf eines E-Autos und potenzielle Käufer:innen werden von den Debatten über vermeintlich gleichwertige technologische Alternativen verunsichert. Das sorgt dafür, dass Deutschland seine Ziele für den Markthochlauf von Elektroautos verfehlt und im globalen Wettbewerb – insbesondere im Vergleich zu China – zurückfällt.

Die steigende Nachfrage nach Elektroautos mit Einführung des Umweltbonus und das sofortige Einbrechen des Marktes nach dem abrupten Aussetzen zum Jahresende 2023 haben noch einmal deutlich gemacht, dass der Markthochlauf von Elektrofahrzeugen über nationale Maßnahmen maßgeblich gesteuert werden kann. Welche Ansatzpunkte und Fördermaßnahmen sich für die

Bundesregierung anbieten, um die Elektromobilität als Option für Klimaneutralität und wirtschaftliche Wettbewerbsfähigkeit in der politischen Diskussion zu stärken sowie das Vertrauen in die Elektromobilität zu vertiefen, untersuchen Agora Verkehrswende und Stiftung Klimaneutralität in dem gemeinsamen Projekt Regaining Trust.

Das Projekt Regaining Trust

Ziel des Projektes ist es aufzuzeigen, wie die Elektromobilität in Deutschland in die Breite gebracht werden kann. Eine Voraussetzung dafür ist, dass die Gesamtkosten von E-Autos unabhängig von Fahrzeugsegment und Ladeoptionen günstiger als die von Verbrennern sind. Welche Maßnahmen sich dafür anbieten, wird im Rahmen des Projektes zunächst für privat finanzierte Fahrzeuge erarbeitet, anschließend für den Gebrauchtwagenmarkt sowie gewerblich zugelassene Fahrzeuge. Im Rahmen des Projektes wird auf rein batterieelektrische Pkw fokussiert, da diese einen deutlich größeren Beitrag zum Klimaschutz leisten als andere Optionen – beispielsweise Plug-In-Hybride.

Der Koalitionsausschuss hat sich am 27./28. November 2025 auf Eckpunkte eines neuen Programms zur Förderung von Elektroautos verständigt, um mehr Privatpersonen den Umstieg auf klimaneutrale Mobilität zu ermöglichen. Vor dem Hintergrund der Diskussionen um die neue Anschaffungsförderung für privat finanzierte, neu zugelassene Pkw wurde das vorliegende Papier als Auskopplung der Ergebnisse des Projektes erarbeitet. Parallel wird weiter ausgearbeitet, inwieweit auch Gebrauchtwagen in ein solches Förderprogramm mit aufgenommen werden können und wie auf nationaler Ebene der Hochlauf der Elektrofahrzeuge bei den gewerblichen Zulassungen beschleunigt werden kann.

Ein hochrangig besetzter Begleitkreis mit Vertreterinnen und Vertretern aus Industrie, Verbänden, Politik, Verwaltung und Zivilgesellschaft unterstützt die Projektarbeit seit Juli 2025. Die in diesem Austausch gesammelten Perspektiven und Anregungen haben maßgeblich zur Schärfung der Analysen und hier vorgelegten Empfehlungen beigetragen.

1 Der Anteil von herstellereigenen Neuzulassungen von vollelektrischen Pkw betrug von Januar bis November 2025 12 Prozent. Im Vergleichszeitraum 2023 lag der Anteil bei zehn Prozent und 2024 bei sieben Prozent. Bei Verbrennern stieg der Anteil der herstellereigenen Neuzulassungen zwischen den Vergleichszeiträumen 2023 und 2025 von sieben auf acht Prozent.

2 Agora Energiewende (2026).

Zugrundeliegende Analysen

Das Projekt fokussiert in einem ersten Schritt auf zwei zentrale Herausforderungen, die den Hochlauf von privat finanzierten Elektroautos bremsen:

- die im Vergleich zum Verbrenner noch höheren Anschaffungskosten, insbesondere im günstigen Fahrzeugsegment,
- und die intransparenten, oft hohen Preise an öffentlichen Ladesäulen.

In Kombination sorgen diese Faktoren dafür, dass insbesondere Menschen mit niedrigem Einkommen, die auf ein Auto angewiesen sind und in Mehrfamilienhäusern wohnen, bisher nicht umsteigen.

Das vorliegende Papier stützt sich bei den Empfehlungen zur Erschließung neuer Marktsegmente für privat finanzierte Elektroautos auf zwei wissenschaftliche Grundlagen:

- eine repräsentative Befragung von 3.000 potenziellen E-Autokäufer:innen, durchgeführt vom Meinungsforschungsinstitut Innofact im August 2025. Die Umfrage identifiziert unterschiedliche Gruppen von Kaufinteressierten, ihre spezifischen Barrieren beim E-Auto-Kauf und ihre Präferenzen für mögliche Fördermaßnahmen;
- ein Rechtsgutachten der Anwaltskanzlei Becker Büttner Held, das regulatorische Optionen zur Senkung der Ladepreise und zur Erhöhung der Markttransparenz analysiert. Der Fokus liegt dabei auf kurzfristig umsetzbaren Maßnahmen innerhalb des bestehenden EU-Rechtsrahmens.

Auf dieser Grundlage beschreibt das vorliegende Papier, wie die Politik die Rahmenbedingungen für private E-Autokäufer:innen verbessern kann.

2 | Unabhängige Information stärkt Vertrauen und Nachfrage

Der Bedarf an Informationen zur Alltagstauglichkeit der Elektromobilität ist groß. Das unterstreicht die im Rahmen des Projektes durchgeführte Umfrage. Abbildung 1 zeigt einen Ausschnitt aus den Umfrageergebnissen zu den Barrieren für die Anschaffung eines rein elektrischen Pkw. Die Ergebnisse machen deutlich, dass noch vielen potenziellen Kund:innen wichtige Informationen fehlen oder der Informationsstand nicht den evidenzbasierten Fakten entspricht beziehungsweise veraltet ist. Über 60 Prozent der Befragten ist sich hinsichtlich der Haltbarkeit und Langlebigkeit von Batterie und Technik unsicher. Etwa die Hälfte sieht die Umweltbilanz von E-Pkw skeptisch. Immerhin 40 Prozent zögern auf Basis der aktuellen politischen Debatte über die europäischen CO₂-Flottengrenzwerte für Automobilhersteller und die Perspektive von Fahrzeugen mit Verbrennungsmotoren.

Die Ergebnisse bestätigen Erkenntnisse aus früheren Studien.³ Es reicht nicht aus, technische Hürden zu beseitigen. Potenziellen Kund:innen müssen auch ent-

scheidungsrelevante Informationen in konsistenter und kohärenter Form zur Verfügung gestellt werden.

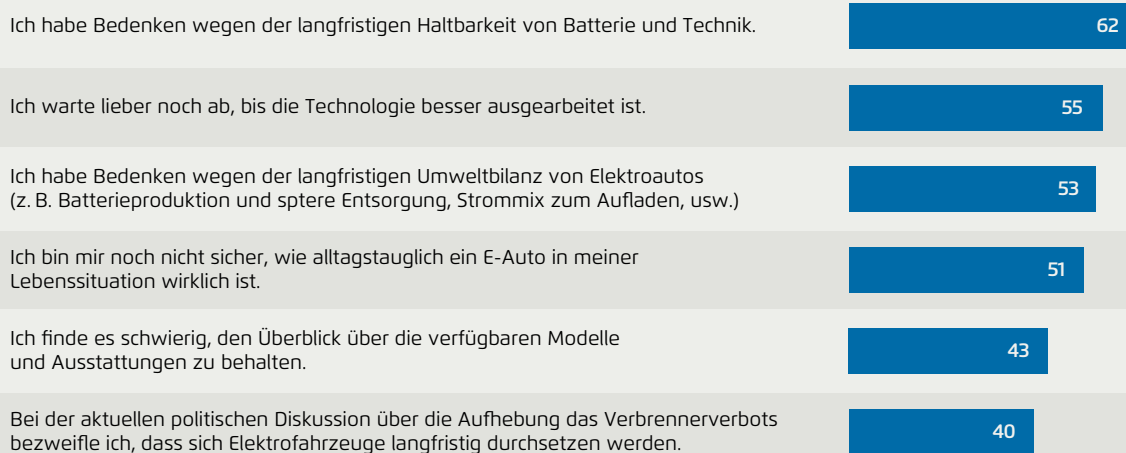
Angesichts der Informationslücken sind kohärente politische Signale für die Elektromobilität wichtig. Die Elektromobilität ist die dominante Technologie für den Straßenverkehr in Deutschland und Europa. Elektroautos sind verlässlich und leistungsfähig. Sie fahren lange Strecken und haben schon heute eine bessere Klima- und Umweltbilanz als Verbrenner. Die Debatte um das sogenannte Verbrenner-Aus im Kontext des Primats einer vermeintlichen Technologieoffenheit verunsichert Käufer:innen. Konträre Äußerungen von Bundesministerien und Regierungsparteien sind für den notwendigen Markthochlauf der Elektromobilität kontraproduktiv. Einheitlich abgestimmte Positionen entsprechend evidenzbasierter Fakten können ein wichtiger Beitrag zur Beschleunigung der Marktentwicklung sein.

Anstrengungen zur Bereitstellung und Kommunikation von Informationen rund um das Elektroauto müssen verstärkt werden und könnten durch die Bundesregierung unterstützt werden. Viele Akteure arbeiten bereits daran, Informationen rund um die Elektromobilität für private Kund:innen zu verbessern. Ein Teil der notwen-

3 Wie beispielsweise dem DAT Report 2025 oder dem EY Mobility Consumer Index 2024.

Barrieren, die heute gegen die Anschaffung eines BEV sprechen – Fokus auf dem Aufklärungs- und Informationsbedarf (in Prozent der Befragten)

Abbildung 1



Agora Verkehrswende & SKN (2026) | Quelle: Umfrage Innofact; Frage: Und welche Gründe könnten Ihrer Meinung nach gegen den Kauf eines Elektroautos sprechen? Stichprobe: Alle Befragten, n=3.000.

digen Informationen könnte über die Energiekennzeichnung für Pkw bereitgestellt werden. Die Bundesregierung sollte sich daher auf EU-Ebene dafür einsetzen, dass weiterhin die Möglichkeit besteht, national über die Kennzeichnungspflicht der EU hinauszugehen und nicht ein EU-weit einheitliches Labeldesign, wie derzeit in der Planung, dies verhindert.

Im Begleitkreis des Projekts wurde hervorgehoben, dass auch Autohändlern bei der Bereitstellung von Informationen eine höchstrelevante Rolle zukommt. Sie müssen von den Automobilherstellern dabei unterstützt werden. Das funktioniert in der Regel über die erreichbaren Händlerprovisionen. Die Stärkung der Informationsbereitstellung von Händlern kann auch durch andere Akteure unterstützt werden. So ist der Online-Handel verstärkt gefordert, ausreichend und zielgenau Informationen bereitzustellen.

In vielen Fällen geht es nicht darum, neue Informationen zu erarbeiten, sondern vorhandene Informationen breiter und verständlicher zu kommunizieren. Dies ist beispielsweise bei der Umweltbilanz von E-Pkw der Fall. Auch zu anderen Fragen, wie zur Technologiereife und Haltbarkeit von Batterien und Technologie, geht es vor allem darum, vorhandene Information von unabhängigen und vertrauenswürdigen Quellen in die Breite zu tragen. Öffentliche Fördermittel können solche Bemühungen finanziell unterstützen.

3 | Einkommensabhängige Anschaffungs- förderung für günstigere Fahrzeuge hilft, neue Marktsegmente zu erschließen

E-Pkw sind in Teilen des Marktes immer noch teurer als vergleichbare Verbrenner-Modelle. Das gilt insbesondere bei Pkw in unteren Preissegmenten. Entsprechend zeigt auch die im Rahmen des Projekts durchgeführte Umfrage, dass die am häufigsten genannte Barriere für den Erwerb eines E-Pkw zu hohe Anschaffungskosten sind. Das gilt über alle Einkommensgruppen hinweg und unabhängig davon, ob bereits eine Lademöglichkeit zuhause oder am Arbeitsplatz vorhanden ist.

Der Wertverlust hat den größten Anteil an den Gesamtkosten eines Pkw. Um verschiedene Fahrzeugmodelle gut vergleichen zu können, nutzt man die sogenannten Gesamtkosten. Das beinhaltet nicht nur den Kaufpreis, sondern die wesentlichen Standardkosten über die gesamte Nutzungsdauer: Betriebskosten (Strom oder Kraftstoff), Versicherung, Wartung, Steuern und den Wiederverkaufswert abhängig von der Haltedauer des

Fahrzeugs. Dabei ist der Preisunterschied beim Erwerb und beim Wiederverkauf der entscheidende Faktor beim Vergleich von Elektroautos und Verbrennern. In einem Gesamtkostenvergleich von 15 häufig verkauften E-Pkw sind aktuell bei der Betrachtung über die nächsten fünf Jahre – aufgrund dieses Effekts und je nachdem wo geladen wird – die vergleichbaren Modellalternativen als Verbrenner häufig noch günstiger.

Im Durchschnitt sind E-Pkw noch etwa fünf Prozent teurer als vergleichbare Verbrenner. Der Unterschied zu vergleichbaren Benzinern liegt bei knapp 12 Prozent und zu entsprechenden Diesel-Pkw bei etwa einem Prozent. Der Wertverlust macht dabei mit 68 Prozent beim E-Pkw und 62 Prozent beim Verbrenner den größten Anteil an den Gesamtkosten aus. Nicht alle Pkw-Käufer:innen optimieren ihre Kaufentscheidung auf Basis der Gesamtkosten, aber gerade durch die Kostenvorteile des E-Pkw

Größte Barrieren für die Anschaffung eines Elektroautos nach Segmenten

Abbildung 2



Agora Verkehrswende & SKN (2026) | Quelle: Umfrage Innofact; Frage: Und welche Gründe könnten Ihrer Meinung nach gegen den Kauf eines Elektroautos sprechen? Segmentierung nach Einkommen: Niedrig = Haushaltsnettoeinkommen < 2.000 Euro pro Monat, Hoch = Haushaltsnettoeinkommen > 4.000 Euro pro Monat, Stichprobe: Alle Befragten, n=3.000.

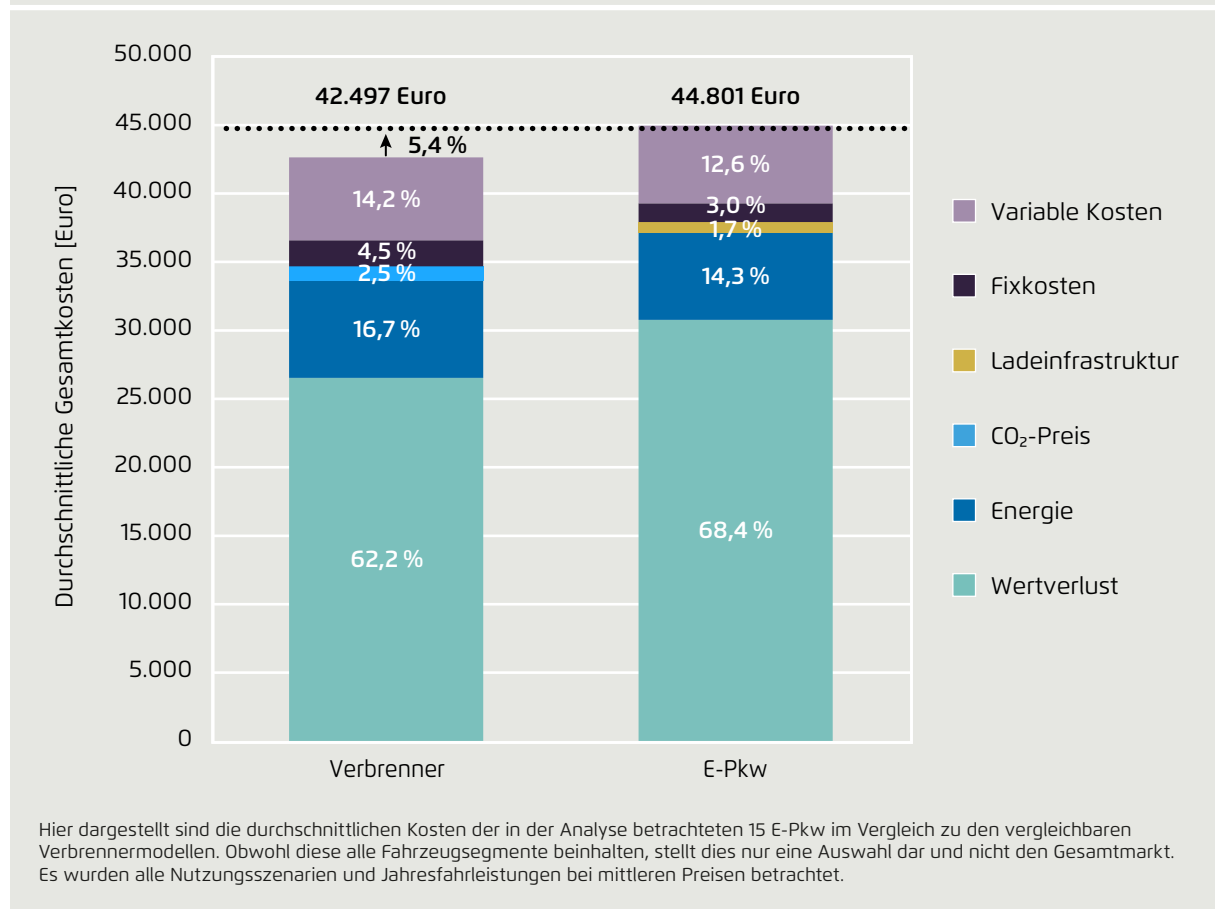
im Betrieb spielen diese eine immer wichtigere Rolle bei der Diskussion der Kaufentscheidung. Es wird davon ausgegangen, dass die Unterschiede bei den Gesamtkosten zwischen Elektroautos und Verbrennern generell sinken. **In den nächsten drei Jahren wird etwa von einer Kostenparität bei den Gesamtkosten ausgegangen.**

Die im Rahmen des Projekts im August 2025 durchgeführte Umfrage zeigt, dass auch Haushalte mit mittlerem oder niedrigerem Einkommen ein hohes Interesse am Erwerb von Elektroautos haben. Rund 60 Prozent der Haushalte mit einem mittleren Haushaltsnettoeinkommen von 2.000 bis 4.000 Euro haben ein hohes oder sehr hohes Interesse an der Anschaffung eines E-Pkw. Diese Gruppe kauft tendenziell günstigere Modelle bei

Neuwagen, die zwischen 20.000 Euro und 60.000 Euro Anschaffungspreis liegen. Haushalte mit einem darunter liegenden Haushaltsnettoeinkommen wollen eher 10.000 bis 40.000 Euro ausgeben. Alternativ wird laut Umfrage in beiden Gruppen am häufigsten ein Gebrauchtwagen mit einem Preis zwischen 10.000 Euro und 40.000 Euro erworben.

Durchschnittliche Gesamtkosten der betrachteten Pkw-Modelle bei Standardkosten bei fünf Jahren Haltedauer

Abbildung 3



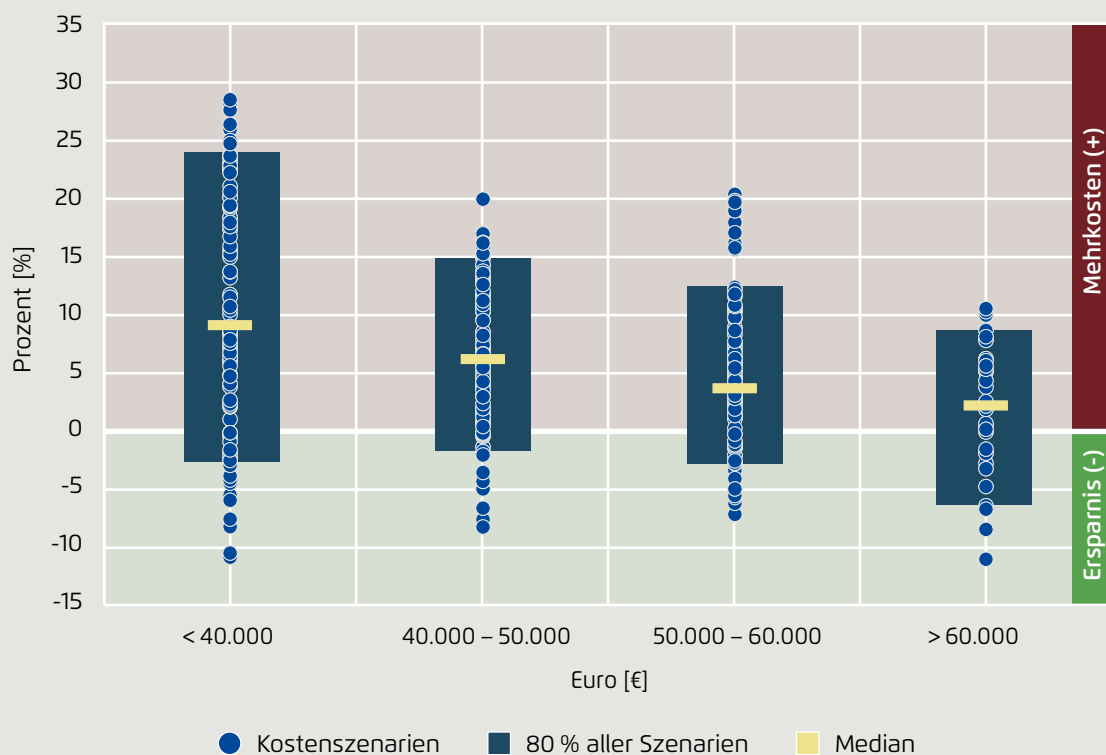
Agora Verkehrswende & SKN (2026) | Quelle: Agora Verkehrswende (2025b).

In günstigeren Fahrzeugsegmenten treffen eine geringere Zahlungsfähigkeit und mittlere Zahlungsbereitschaft noch auf vergleichsweise hohe Kostendifferenzen zwischen E-Pkw und Verbrenner.

Dies gilt sowohl bei den Anschaffungs- als auch bei den Gesamtkosten. Demgegenüber sind teurere E-Pkw in vielen Fällen bei Anschaffungs- und Gesamtkosten schon annähernd vergleichbar mit ihren Verbrenneralternativen. Je höher der Anschaffungspreis des E-Pkw, desto wahrscheinlicher ist dieser in den Gesamtkosten günstiger als ein vergleichbarer Verbrenner, wie Abbildung 4 illustriert.

Gesamtkostenvergleich zwischen E-Pkw und Verbrennern in mittleren Preisklassen über die Haltedauer von fünf Jahren

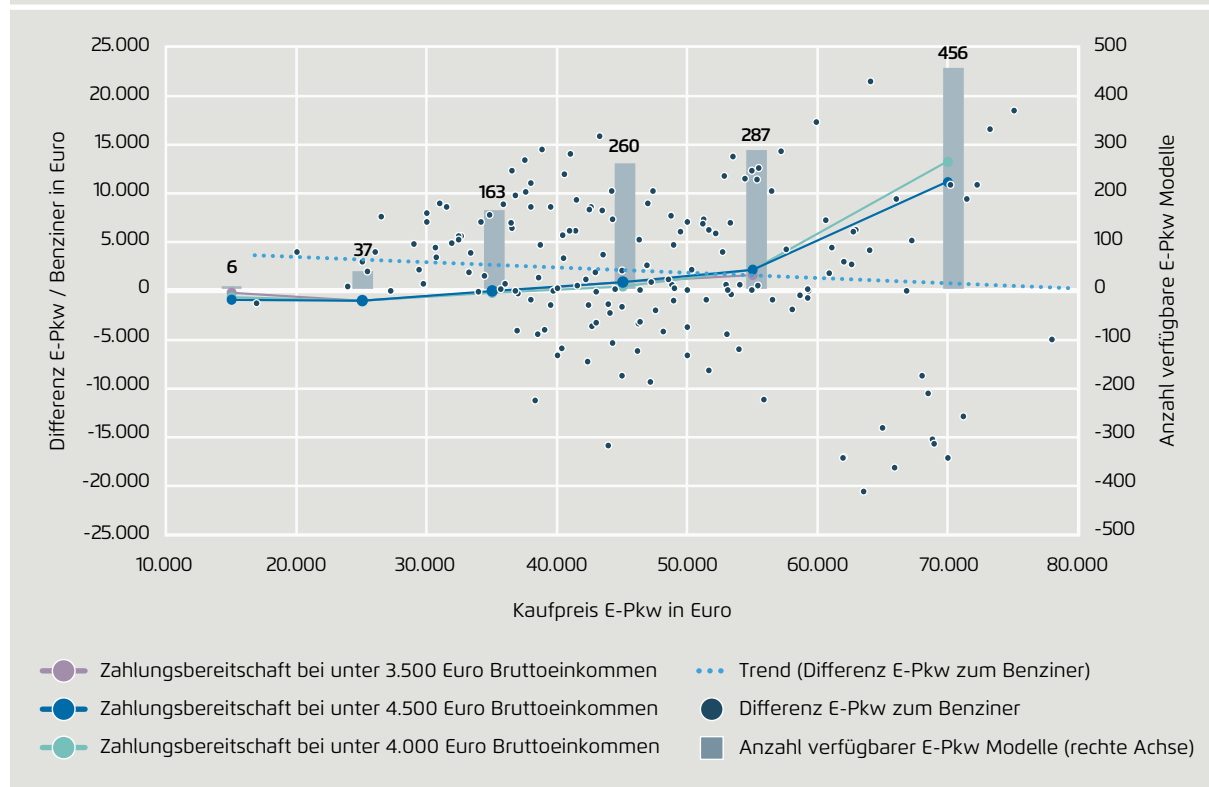
Abbildung 4



Die Abbildung zeigt die Ersparnis (negative Ergebnisse) oder Mehrkosten (positive Ergebnisse) des E-Pkw aller gerechneten Modell- und Szenariokombinationen getrennt nach Kaufpreis des E-Pkw.

Preisdifferenz E-Pkw und Verbrenner sowie Zahlungsbereitschaft nach Einkommen und Verfügbarkeit von E-Pkw-Modellen in Abhängigkeit vom Kaufpreis des Fahrzeugs

Abbildung 5



Agora Verkehrswende & SKN (2026) | Quelle: Preisdifferenz: ADAC (2025), Modellanzahl: ADAC Datenbank (es sind jeweils Modelle für die Preisspanne angegeben und in der Mitte der Spanne angezeigt) Zahlungsbereitschaft: Umfrage Innofact; Frage: Angenommen Sie wollen ein Auto in der gezeigten Preisklasse anschaffen, für welches Modell würden Sie sich entscheiden? Die beiden Fahrzeuge unterscheiden sich nur in der Antriebsart. Größe und Ausstattung sind identisch. Ihre Antwort wählen Sie durch Klicken auf den Preis aus. Bitte beachten Sie, dass der Preis sich dadurch ändert. Klicken Sie bitte so lange, bis Ihnen Preise angezeigt werden, für die Sie keines der Autos kaufen würden. Stichprobe: Alle Befragten, die die planen einen Neuwagen zu kaufen, n=1.219.

In höheren Preisklassen gibt es bereits mehr E-Modelle, die in der Anschaffung günstiger sind als ihre Verbrenneralternativen, wie in Abbildung 5 dargestellt.

Die Thematik der Mehrkosten von Elektroautos unterscheidet sich also deutlich nach Preisklasse. Bei teureren E-Pkw ist der Preisunterschied zum Verbrenner bei Anschaffung und in den Gesamtkosten im Durchschnitt geringer. Die Kostenunterschiede treffen zudem auf Seite der Käufer:innen auf eine höhere Zahlungsbereitschaft für teurere E-Pkw.

Bei günstigeren E-Pkw fallen die Mehrkosten zum vergleichbaren Benzinern höher aus und gleichzeitig gibt es eine geringere Zahlungsbereitschaft für einen E-Pkw. Abbildung 5 belegt, dass Preisunterschiede und

Zahlungsbereitschaft zwischen E-Pkw und Benzinern je nach Preissegment unterschiedlich stark variieren. Daher lassen sich nur schwer allgemeingültige Aussagen treffen. Bei den im Gesamtkostenvergleich des ADAC aus dem Oktober 2025 verwendeten Modellkombinationen zwischen E-Pkw und Benzin-Modellen ergeben sich starke Unterschiede in Abhängigkeit von der Preisklasse, wie in Tabelle 1 zusammengefasst.

Bei E-Pkw zwischen 50.000 und 60.000 Euro ist der durchschnittliche Mehrpreis zum Benzinern beispielsweise etwa 3.800 Euro, während Kund:innen bereit sind, für einen Pkw zwischen 50.000 und 60.000 Euro etwa 2.000 Euro mehr zu bezahlen. Damit verbleibt eine Preisdifferenz (die auch als möglicher Förderbedarf

Durchschnittliche Kaufpreisunterschiede zwischen E-Pkw und Benzinern und Bereitschaft zu Mehrzahlung differenziert nach Preisklassen

Tabelle 1

Preisspanne Kaufpreis E-Pkw	Durchschnittlicher Kaufpreis E-Pkw	Durchschnittlicher Mehrpreis des E-Pkw zum Benzinern	Durchschnittliche Zahlungsbereitschaft
< 30.000 Euro	26.072	3.297	-775
30.000 bis unter 40.000 Euro	36.113	3.789	-93
40.000 bis unter 50.000 Euro	45.095	1.572	750
50.000 bis unter 60.000 Euro	54.716	3.863	2.016
60.000 bis unter 70.000 Euro	64.697	-3.879	12.250
70.000 Euro und mehr	100.016	-160	

Agora Verkehrswende & SKN (2025) | Daten: Zahlungsbereitschaft bezieht sich auf den Preisunterschied, den Befragte bereit wären für einen E-Pkw im Vergleich zum Verbrenner zu bezahlen. Werte für Befragte mit hohem oder sehr hohem Interesse an E-Pkw, Quelle: Eigene Berechnung auf Basis von ADAC (2025).

verstanden werden kann) von etwa 1.800 Euro. Bei E-Pkw zwischen 30.000 und 40.000 Euro ist der Preisunterschied durchschnittlich ebenso etwa 3.800 Euro. Käufer:innen, die planen, Pkw zwischen 30.000 und 40.000 Euro zu kaufen, sind dagegen nicht bereit, mehr für den E-Pkw auszugeben als für einen vergleichbaren Benzinern. Damit verbleibt eine Preisdifferenz beziehungsweise ein Förderbedarf von etwa 3.900 Euro.

Erst bei E-Pkw mit einem angenommenen Kaufpreis von 60.000 Euro gibt es eine signifikant höhere Zahlungsbereitschaft. Ab dieser Schwelle sind Haushalte mit einem hohen Einkommen bereit, mehr für einen E-Pkw zu bezahlen als für einen vergleichbaren Verbrenner. Bei Modellen unter 40.000 Euro muss der E-Pkw günstiger sein als ein vergleichbarer Verbrenner, damit Kund:innen zum Erwerb bereit sind. Dabei gibt es einen signifikanten Zusammenhang zwischen dem Einkommen und der Preisklasse des geplanten Fahrzeugkaufs, wie in Abbildung 6 dargestellt. Nur bei Haushalten mit einem Nettoeinkommen über 7.000 Euro besteht eine signifikante Nachfrage nach Fahrzeugen, die mehr als 60.000 Euro kosten. Bei Haushalten mit einem Nettoeinkommen zwischen 4.000 und 7.000 Euro sind fünf Prozent an solchen Pkw interessiert, Haushalte mit weniger Einkommen kaufen in der Regel ausschließlich günstigere Pkw.

Noch steht erst ab etwa 40.000 Euro Kaufpreis eine größere Vielfalt an elektrischen Modellen zur Auswahl. In den Jahren 2024 und 2025 ist eine Reihe neuer Modelle

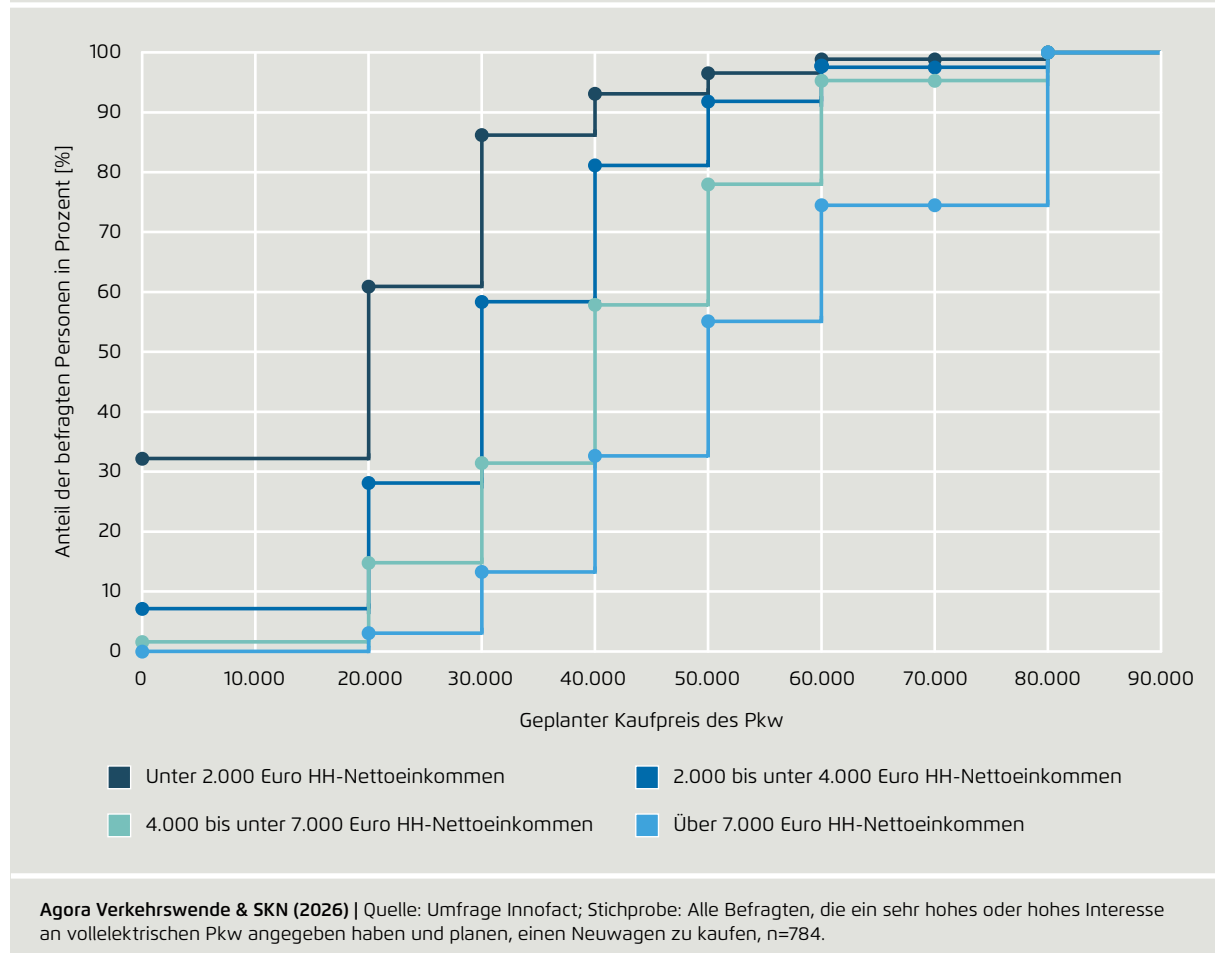
von E-Pkw auf den Markt gekommen. Ende September 2025 waren 318 zusätzliche vollelektrische Modellvarianten gegenüber Anfang September 2024 auf dem Markt. Das ist ein Wachstum um 28 Prozent. Trotzdem ist das Angebot vor allem in den günstigen Preisklassen heute noch verhältnismäßig gering (siehe Balken in Abbildung 5).

Was bedeutet das für eine potenzielle zukünftige Fahrzeugförderung in Deutschland zur Beschleunigung des Markthochlaufs von Elektroautos? – Wenn eine Obergrenze für den Fahrzeugpreis geförderter Pkw gesetzt werden soll – wie in der Vergangenheit beim Umweltbonus – dann sollte diese über 40.000 Euro liegen, da ansonsten für potenzielle Kund:innen zu wenig Auswahl bei den Modellvarianten besteht. Die Obergrenze sollte aber auch nicht zu hoch angesetzt werden, da die Bereitschaft für einen E-Pkw mehr zu bezahlen als für einen Verbrenner, mit dem Kaufpreis steigt. Bei einem Kaufpreis zwischen 50.000 und 60.000 Euro ist die Zahlungsbereitschaft für den E-Pkw für alle bis zu einem Einkommen von 4.500 Euro brutto bereits fast so hoch wie die durchschnittlichen Mehrkosten. **Damit bewegt sich eine sinnvolle Spanne für die Preisgrenze für Fahrzeuge etwa zwischen 40.000 und 60.000 Euro.**

Auch der Hauptsitz der Hersteller der einzelnen Modelle spielt in der Entscheidung über Preisgrenzen eine Rolle. Bei E-Pkw unter 40.000 Euro Kaufpreis sind 23 Prozent von deutschen Herstellern, mit Modellen der BMW-Gruppe, von Mercedes und dem VW-Konzern.

Preisklasse des geplanten Pkw-Kaufs nach monatlichem Haushaltsnettoeinkommen

Abbildung 6

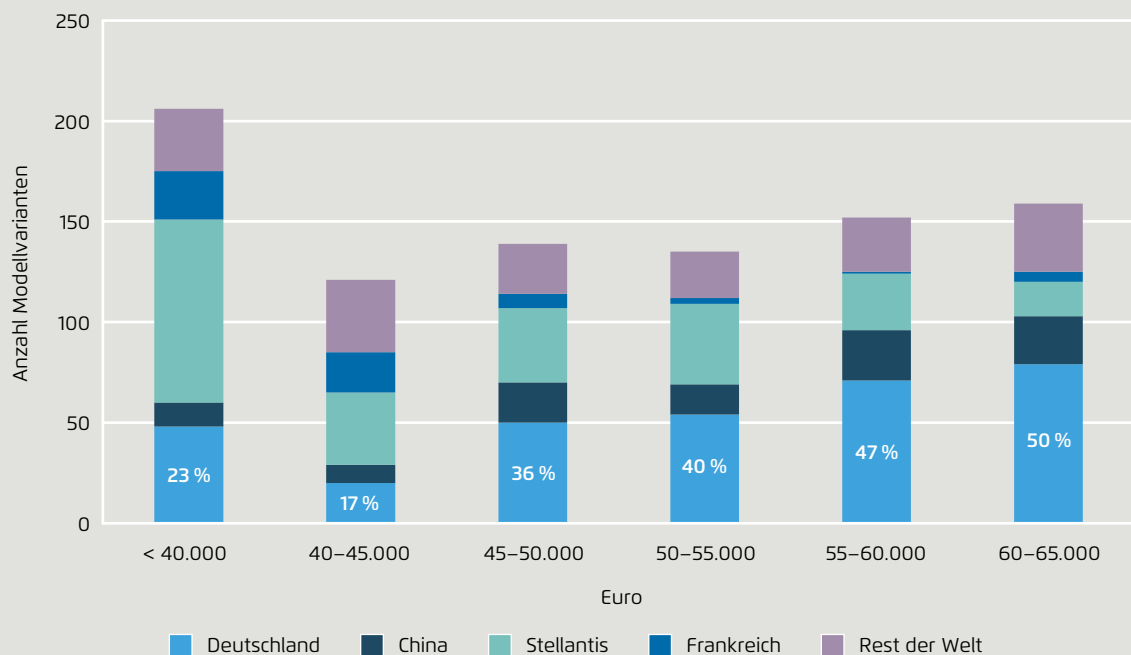


In der Preisspanne von 40.000 bis 45.000 Euro gibt es von deutschen Herstellern nur vergleichsweise wenige Modelle (siehe Abbildung 7). Der Anteil deutscher Hersteller steigt mit höheren Preisen. Bis zum Preis von 55.000 Euro sind insgesamt 29 Prozent der verfügbaren Modellvarianten von deutschen Herstellern. Betrachtet man alle Modelle bis zu einem Preis von 65.000 Euro, sind insgesamt 35 Prozent von deutschen Herstellern. Allerdings übersteigt, wie oben dargestellt, ab einem Preis von 60.000 Euro die Zahlungsbereitschaft von Käufer:innen bereits die durchschnittlichen Mehrkosten des E-Pkw gegenüber dem Verbrenner in der Anschaffung.

Ab etwa 4.000 Euro individuellem Bruttoeinkommen wird in den entsprechenden Preisgruppen für Pkw etwa die Hälfte der potenziellen Kund:innen erreicht. Hochgerechnet auf die Gesamtbevölkerung können, je nachdem welche Grenzen für Einkommen und Pkw-Preis gesetzt werden, unterschiedlich viele Personen erreicht werden. Die Zahlenwerte in Tabelle 2 stützen sich auf die im Rahmen des Projekts durchgeführte Umfrage und die geplante Preisklasse des nächsten Fahrzeugkaufs. Generell gibt es bereits bei einer niedrigen Einkommensgrenze Interessent:innen an E-Pkw. Die Analyse legt nahe, dass bei einer Einkommensgrenze von 4.000 Euro brutto und bis zu einer Grenze von 60.000 Euro Kaufpreis etwa 13 Prozent der Befragten erreicht werden können. Ohne Beschränkung des Kaufpreises können so etwa 14 Prozent der Zielgruppe erreicht werden. Die Umfrage repräsentiert dabei etwa 32 Millionen Personen zwischen

Verfügbarkeit von vollelektrischen Modellvarianten nach Preisspanne und Hauptsitz des Herstellers

Abbildung 7



Agora Verkehrswende & SKN (2026) | Quelle: Eigene Berechnung auf Basis der ADAC Datenbank.

Reichweite von Förderung der Anschaffung von Neuwagen differenziert nach Einkommen und Pkw-Kaufpreis

Tabelle 2

		Individuelles Bruttoeinkommen				
Welcher Anteil der Zielgruppe kann erreicht werden?		unter 2.000 Euro	unter 3.000 Euro	unter 4.000 Euro	unter 7.000 Euro	Über 7.000 Euro
Kaufpreis des nächsten Pkw	unter 20.000 Euro	1,0%	1,2%	1,6%	1,8%	1,8%
	unter 30.000 Euro	2,2%	3,5%	4,6%	6,0%	6,1%
	unter 40.000 Euro	3,1%	6,1%	8,5%	11,4%	11,7%
	unter 50.000 Euro	3,9%	7,8%	11,3%	16,6%	17,5%
	unter 60.000 Euro	4,2%	8,6%	12,8%	20,0%	21,5%
	unter 80.000 Euro	4,3%	9,0%	13,6%	22,4%	24,5%
	80.000 Euro und mehr	4,4%	9,1%	13,9%	23,5%	26,1%

Agora Verkehrswende & SKN (2025) | Daten: Die dargestellten Werte sind kumulativ über Spalten und Zeilen. Das bedeutet beispielsweise dass bei einem Einkommen von unter 4.000 Euro 12,8 Prozent der Befragten bereit sind, einen Neuwagen bis zu einem Kaufpreis von 60.000 Euro anzuschaffen; Quelle: Umfrage Innofact; Stichprobe: Alle Befragten, die ein sehr hohes oder hohes Interesse an vollelektrischen Neuwagen angegeben haben, n=1.410.

18 und 76 Jahren, die einen Führerschein besitzen, aktiv Auto fahren, die Absicht haben, einen Pkw zu kaufen und E-Pkw nicht kategorisch ablehnen. Laut Bundesagentur für Arbeit lag das Median-Bruttoeinkommen für Vollzeitbeschäftigte bei diesen im Jahr 2024 bei 4.013 Euro.

Bei der Interpretation von Einkommensgrenzen ist es wichtig, welche Einkommensdefinition zugrunde gelegt wird (siehe Box 1) und ob es sich um das Einkommen

individueller Personen handelt oder um das Haushaltseinkommen. Je nachdem welche Basis verwendet wird, können Einkommensgrößen nicht in jedem Fall direkt miteinander verglichen werden. In diesem Papier wird beispielsweise das individuelle Bruttoeinkommen pro Monat verwendet, während die von der Bundesregierung vorgestellten Eckpunkte der Anschaffungsförderung vom zu versteuernden Einkommen pro Haushalt ausgehen.

Box 1 | Einkommensdefinitionen

Arbeitseinkommen (aus nichtselbstständiger Arbeit, „Bruttogehalt“): Einkommen aus nichtselbstständiger Arbeit vor Abzug von Steuern und Arbeitnehmeranteil der Sozialabgaben. Ein Nachweis ist über die Lohnsteuerbescheinigung möglich.

Summe der Einkünfte: Summe verschiedener Einkunftsarten (Einkünfte aus nichtselbstständiger Arbeit, Einkünfte aus selbstständiger Arbeit, Einkünfte aus Vermietung und Verpachtung, Einkünfte aus Land- und Forstwirtschaft, Einkünfte aus Gewerbebetrieb, Einkünfte aus Kapitalvermögen, sonstige Einkünfte). Nicht enthalten darin sind Einkünfte, die dem Progressionsvorbehalt unterliegen (zum Beispiel ALG-I, Kurzarbeitergeld, Elterngeld) sowie staatliche und private Transferleistungen. Renten werden nur anteilig je nach Renteneintrittsjahr (Renteneintritt 2025: 83,5 Prozent) berücksichtigt. Ein Nachweis ist über den Einkommensteuerbescheid möglich.

Zu versteuerndes Einkommen: Die Summe der Einkünfte kann durch Freibeträge und Abzüge weiter reduziert werden, beispielsweise durch Werbungskosten. Freibeträge für Kinder können dabei nur von Personen oder Haushalten geltend gemacht werden, deren Einkünfte über einem bestimmten Betrag liegen. Das zu versteuernde Einkommen wurde für den Einkommensbonus innerhalb der Bundesförderung für effiziente Gebäude genutzt. Ein Nachweis ist über den Einkommensteuerbescheid möglich.

Nettoeinkommen: Hierzu müssen alle Einkünfte addiert und alle einkommensbezogenen Steuern und Abgaben abgezogen werden. Dieses Einkommen steht dem Haushalt oder der Person tatsächlich zur Verfügung. Es wird allerdings nicht explizit im Einkommensteuerbescheid ausgewiesen und erfordert daher zusätzliche Nachweise (wie zum Beispiel beim BAföG) oder eine zusätzliche Berechnung vonseiten der Steuerverwaltung.

Individuelles vs. Haushaltseinkommen: Die Einkommensdefinitionen gelten zunächst für jeden Steuerpflichtigen und jede Steuerpflichtige individuell. Ehepaare können sich gemeinsam steuerlich veranlagern lassen. Beim Haushaltseinkommen werden alle Einkünfte eines Haushaltes gemeinsam betrachtet, auch beispielsweise von im Haushalt lebenden Kindern in Ausbildung.

Haushaltsäquivalenzeinkommen: Die Summe der verfügbaren Einkommen aller Haushaltsmitglieder gewichtet nach der Anzahl und dem Alter derselben. Da das Haushaltsäquivalenzeinkommen nicht im Einkommensteuerbescheid enthalten ist, benötigt es zusätzliche Nachweise.

Quelle: Agora Verkehrswende (2025a).

Aus der Analyse von Kostenunterschieden und Zahlungsbereitschaften für E-Pkw und Verbrenner lassen sich Erkenntnisse für die Differenzierung einer potenziellen Fahrzeugförderung in Abhängigkeit von der Einkommensgruppe und vom Fahrzeugpreis gewinnen.

Dabei sind vor allem folgende Fragestellungen entscheidend: Welche Einkommensgruppen werden mit der Fahrzeugförderung adressiert und in welchen Preisklassen soll in welcher Höhe gefördert werden?

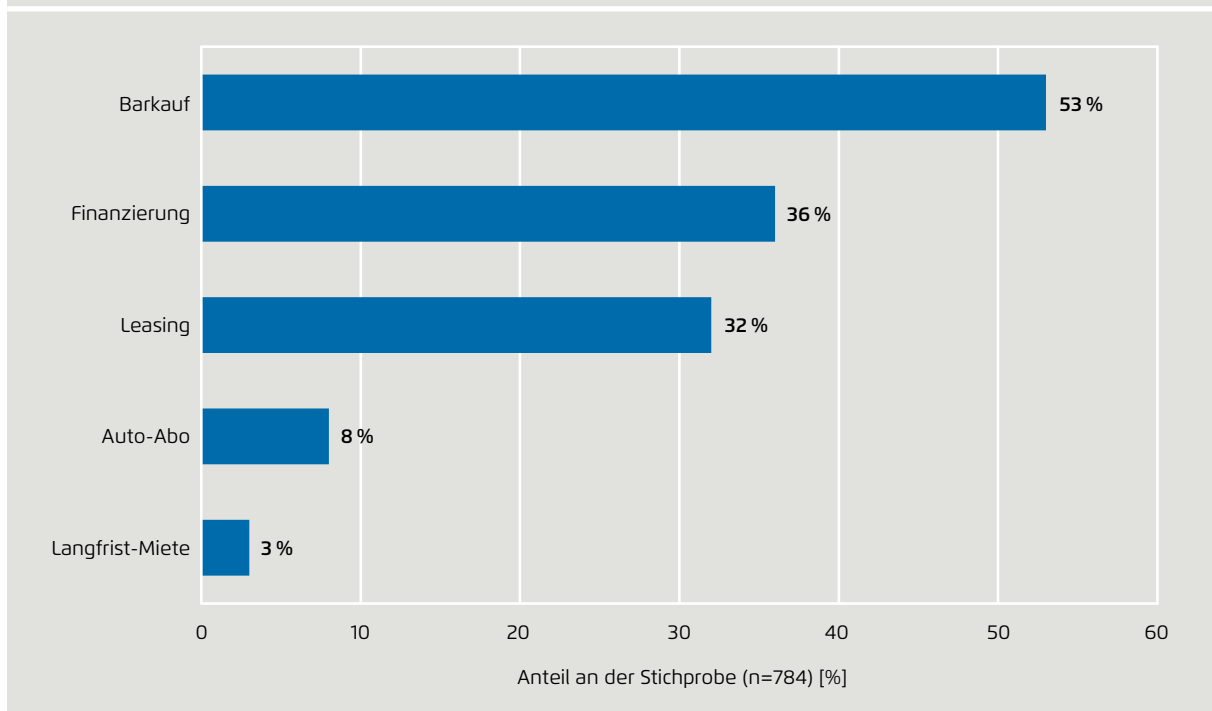
- Aufgrund der hohen Unterschiede in der Differenz der Kaufpreise von E-Pkw und Verbrennern und der steigenden Zahlungsbereitschaft für höhere Preissegmente erscheint eine gestaffelte Förderung sinnvoll.
- Aufgrund der Unterschiede zwischen Zahlungsbereitschaft und Differenz der Anschaffungspreise von E-Pkw und Verbrennern erscheint eine Förderung zwischen 3.000 und 4.000 Euro pro Pkw angemessen.
- Aufgrund der sinkenden Preisdifferenz zwischen Verbrennern und E-Pkw bei teureren Pkw und der gleichzeitig steigenden Zahlungsbereitschaft sollten vor allem Pkw bis zu einem Kaufpreis von maximal 60.000 Euro gefördert werden.
- Auf Basis der Zahlungsbereitschaft und um ausreichend Nachfrage zu ermöglichen, sollten Personen mit bis zu 4.000 Euro monatlichem Bruttoeinkommen förderberechtigt sein.

Eine Anschaffungsförderung sollte auf rein batterieelektrische Fahrzeuge fokussiert werden. Selbst wenn in den vergangenen Jahren die durchschnittliche elektrische Reichweite von Plug-In-Hybriden (PHEV) gestiegen ist, so liegt sie mit derzeit aktuell knapp unter 93 Kilometern nach dem geltenden Messzyklus (*World-wide harmonized Light vehicles Test Procedure, WLTP*) weit unter der Reichweite von rein elektrischen Klein- und Kleinwagen mit etwas unter 250 Kilometern.⁴ Es zeigt sich zudem, dass PHEV real weit weniger elektrisch

4 Eigene Berechnungen auf Basis der ADAC-Datenbank.

Geplante Finanzierungsart des Neuwagenkaufs

Abbildung 8



Agora Verkehrswende & SKN (2026) | Quelle: Umfrage Innofact; Frage: Wie werden Sie das Fahrzeug voraussichtlich erwerben? Falls Sie noch nicht ganz sicher sind, können Sie auch mehrere Antworten geben. Mehrfachnennungen möglich; Stichprobe: Alle Befragte, die ein sehr hohes oder hohes Interesse an vollelektrischen Pkw angegeben haben und planen, einen Neuwagen zu kaufen, n=784.

gefahren werden und damit deutlich mehr Kraftstoff verbrauchen und CO₂ emittieren, als über den sogenannten *Utility Factor* (UF) im Rahmen des WLTP angenommen. Daten zum tatsächlichen Kraftstoffverbrauch, die von den Herstellern aus Pkw im realen Betrieb ausgelesen und an die Europäische Umweltagentur (EEA) übermittelt werden, haben gezeigt, dass PHEV in der Realität 380 bis 520 Prozent mehr Emissionen verursachen als mit dem *Utility Factor* unter den Testbedingungen des WLTP ermittelt.⁵ Einen deutlich größeren Beitrag zum Klimaschutz leisten damit rein batterieelektrische Pkw. Die Förderung sollte sich also, wie auch zuletzt bei der Umweltprämie umgesetzt, auf vollelektrische Pkw konzentrieren. Eine Förderung von Plug-in-Hybriden sollte geringer ausfallen als für vollelektrische Pkw und über die Jahre bis auf Null reduziert werden. Oder sie sollte zumindest an einen hohen elektrischen Fahranteil (beispielsweise mindestens 80 Prozent) und damit einem Klimanutzen im realen Betrieb geknüpft werden.

Die Förderung sollte zudem auf unterschiedliche Finanzierungsformen angewandt werden, um Unterschieden in Anforderungen und Lebenssituationen gerecht zu werden. Wie in Abbildung 8 dargestellt, plant etwas mehr als die Hälfte der Neuwagenkäufer:innen den Pkw direkt bar zu bezahlen. 36 Prozent können sich eine Finanzierung und ein Drittel Leasing vorstellen. Damit liegt der Anteil der Leasingwilligen weit über dem derzeitigen Anteil an Leasing im Privatmarkt von etwa 25 Prozent und entspricht dem Leasinganteil von vollelektrischen Pkw im Jahr 2024.⁶ Insgesamt 11 Prozent können sich ein Auto-Abo oder eine Langzeit-Miete vorstellen.

Eine Unterstützung bei der Anschaffung kann bei richtiger Ausgestaltung neue Käufergruppen aktivieren und die Elektromobilität für mehr Menschen bezahlbar machen. Dabei sollten unterschiedliche Instrumente zum Einsatz kommen, die jeweils andere Käufergruppen erschließen können: dies beinhaltet Kaufprämien sowie geförderte Leasing- und Finanzierungsangebote.

Bei Leasing und Finanzierung sind Risikoabsicherung und versteckte Kosten im Design des Förderinstruments zu berücksichtigen, insbesondere für einkommensschwache Haushalte. Diese stehen häufig vor

der Herausforderung, überhaupt eine Finanzierung zu bekommen. Auch fallen zusätzliche Kosten an, beispielsweise durch höhere Zinsen aufgrund von schlechten Bonitätsbewertungen und durch die Notwendigkeit einer Vollkaskoversicherung. Bei knappem Haushaltsbudget können solche Extrakosten häufig nicht aufgefangen werden und sollten in der Förderung eingerechnet sein, sonst bleibt die Nachfrage hinter den Potenzialen zurück.

5 EEA (o. J.).

6 DAT (2025).

4 | Kaufanreize im Gebrauchtwagenmarkt stärken das Vertrauen in die Elektromobilität

Private Pkw-Käufer:innen schaffen eher gebrauchte Fahrzeuge als Neuwagen an. Insbesondere Personen mit mittleren und niedrigeren Einkommen können bzw. wollen sich aufgrund des Wertverlustes häufig keine Neuwagen leisten. Jährlich werden etwa doppelt so viele Gebraucht- wie Neuwagen umgesetzt. Die meisten davon durch private Käufer:innen.⁷ Deshalb sollte dieses Segment ebenfalls im Fokus einer potenziellen Fahrzeugförderung stehen. Auch bei Gebrauchtwagenkäufer:innen ist ein großes Interesse an E-Pkw vorhanden. Etwa 26 Prozent der im Rahmen des Projekts Befragten haben hohes oder sehr hohes Interesse an E-Pkw. Das entspricht etwa 8,5 Millionen Personen in Deutschland.

Auch auf dem Gebrauchtwagenmarkt steigt das Interesse an E-Pkw mit dem Einkommen. Der allergrößte Teil der Gebrauchtwagenkäufer:innen sucht Pkw bis 50.000 Euro. Über zwei Drittel der Kaufinteressierten verdienen unter 4.000 Euro brutto. Damit haben etwa 18 Prozent der Befragten mit mittleren oder niedrigen Einkommen ein hohes oder sehr hohes Interesse an E-Pkw (siehe Tabelle 3).

Die Zahlungsbereitschaft für gebrauchte E-Pkw ist geringer als bei Neuwagen und weitgehend unabhängig vom Einkommen. Nicht nur das Budget für den

Gebrauchten ist in der Regel kleiner. Wie in Abbildung 9 dargestellt, sind potenzielle Gebrauchtwagenkäufer:innen nicht bereit, mehr für einen gebrauchten E-Pkw zu bezahlen als für einen vergleichbaren Verbrenner. Insbesondere in niedrigeren Preissegmenten werden hohe Abschläge erwartet. Dies gilt für alle Einkommensgruppen. Die geringere Zahlungsbereitschaft ist sicher auch der Erwartung geschuldet, dass günstige Gebrauchte in der Regel älter sind und damit die verbleibende Haltbarkeit und Leistungsfähigkeit der Batterie nachlässt oder zumindest mit Unsicherheiten behaftet ist. Ältere Modelle sind zudem technisch nicht auf dem Stand neuester Generationen der E-Pkw. Die derzeit im Vergleich zum Verbrenner kürzeren Entwicklungszeiten und schnelleren Modellzyklen führen zu einer sinkenden Attraktivität älterer Modelle.

Da der Gebrauchtwagenmarkt den jeweiligen Neuwagenmarkt zeitversetzt abbildet, sind Fördermaßnahmen zur Überbrückung sinnvoll. In den nächsten Jahren ist ein Wachstum des Angebots an E-Pkw im Gebrauchtwagenmarkt zu erwarten, wenn die seit Anfang 2025 wachsende Zahl an neuen Modellen und verkauften E-Pkw zum Wiederverkauf kommt. Damit werden zunehmend auch Pkw in unteren Preissegmenten als Gebrauchtwagen zur Verfügung stehen. Dies wird allerdings noch einige Jahre dauern. In der Zwischenzeit ist das Angebot auf dem Gebrauchtwagenmarkt

7 DAT (2025).

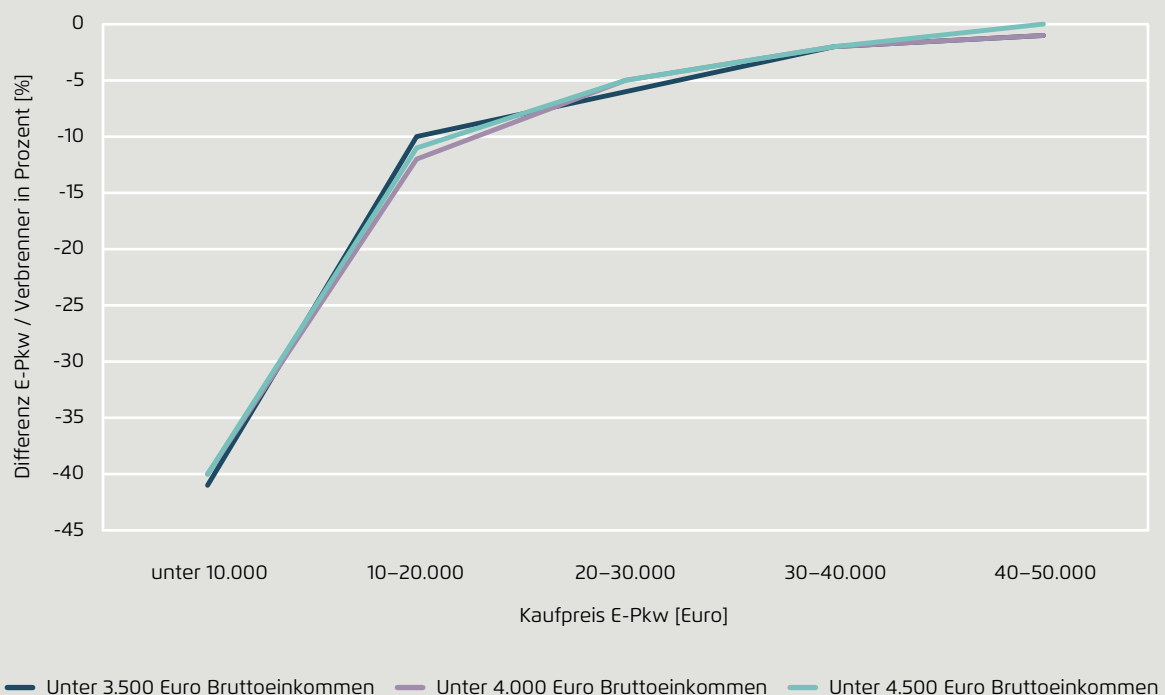
Interesse am Kauf eines gebrauchten E-Pkw differenziert nach Einkommen und Pkw-Kaufpreis Tabelle 3

	Welcher Anteil der Zielgruppe kann erreicht werden?	Individuelles Bruttoeinkommen				
		unter 2.000 Euro	unter 3.000 Euro	unter 4.000 Euro	unter 7.000 Euro	Über 7.000 Euro
Kaufpreis des nächsten Pkw	unter 20.000 Euro	3,4%	6,0%	7,8%	9,7%	10,0%
	unter 30.000 Euro	5,7%	10,3%	13,4%	17,6%	18,2%
	unter 40.000 Euro	6,6%	12,5%	16,3%	22,0%	23,1%
	unter 50.000 Euro	6,9%	13,2%	17,4%	23,7%	25,0%
	unter 60.000 Euro	7,1%	13,6%	17,8%	24,5%	25,8%
	unter 80.000 Euro	x	x	17,9%	24,7%	26,3%
	80.000 Euro und mehr	x	x	X	24,8%	26,4%

Agora Verkehrswende & SKN (2025) | Daten: Die dargestellten Werte sind kumulativ über Spalten und Zeilen; Quelle: Umfrage Innofact; Stichprobe: Alle Befragten, die ein sehr hohes oder hohes Interesse an vollelektrischen Pkw angegeben haben, n=1.410.

Zahlungsbereitschaft für Gebrauchtwagen im Vergleich zum Verbrenner differenziert nach Einkommen Kaufinteressierter

Abbildung 9



Agora Verkehrswende & SKN (2026) | Quelle: Umfrage Innofact; Frage: Angenommen Sie wollen ein Auto in der gezeigten Preisklasse anschaffen, für welches Modell würden Sie sich entscheiden? Die beiden Fahrzeuge unterscheiden sich nur in der Antriebsart. Größe und Ausstattung sind identisch. Ihre Antwort wählen Sie durch Klicken auf den Preis aus. Bitte beachten Sie, dass der Preis sich dadurch ändert. Klicken Sie bitte so lange, bis Ihnen Preise angezeigt werden, für die Sie keines der Autos kaufen würden? Stichprobe: Alle Befragten, die planen einen Gebrauchtwagen zu kaufen, n=1.781.

insbesondere im günstigen Segment noch überschaubar und eine Fahrzeugförderung kann hilfreich sein, um auch Haushalte mit geringeren Einkommen den Erwerb eines gebrauchten E-Pkw zu ermöglichen.

Die Förderung von Gebrauchtwagen ist komplexer als die Förderung von Neuwagen. Gebrauchtwagen haben keinen vom Hersteller festgesetzten Preis. Stattdessen hängt der Kaufpreis stark von Alter, Laufleistung und Zustand des einzelnen Fahrzeugs ab, aber auch davon, welche Modelle als Neuwagen auf den Markt kommen.

Werden alle Gebrauchtwagen einfach pauschal mit einer festen Summe gefördert, besteht die Gefahr, dass Mitnahmeeffekte dominieren, da die Fahrzeugpreise um die gleiche Summe erhöht werden. In der Folge hätten

Käufer:innen keinen Vorteil von der Förderung. Um das zu vermeiden, wäre eine differenzierte Anschaffungsförderung gebrauchter E-Pkw hilfreich.

Wie bei der Neuwagenförderung sollte auch bei Gebrauchtwagen das Einkommen berücksichtigt werden. Auch der Export und Import von gebrauchten Pkw hat Einfluss auf das Angebot und den Preis von Gebrauchtwagen in Deutschland. Es bedarf weiterer Analysen, um die Effekte einer Förderung auf Preise und Käufersegmente zu bestimmen und eine möglichst sinnvolle Ausgestaltung einer solchen Förderung definieren zu können. Dabei sollten auch Erfahrungen in anderen Ländern – vor allen Dingen der Europäischen Union – betrachtet werden.

Zur Stärkung des Vertrauens in die technische Funktionalität von gebrauchten E-Pkw ist eine Prüfung der Batteriequalität zielführend, um den Gebrauchtwagenmarkt zu beleben sowie Restwerte zu stabilisieren.

Derzeit beklagen Händler den schleppenden Markt für gebrauchte E-Pkw. Die Zurückhaltung beim Kauf von gebrauchten E-Pkw wird auch durch Zweifel an der Haltbarkeit und Zuverlässigkeit der Batterie beeinflusst. Etwa 55 Prozent der Gebrauchtwagenkäufer:innen geben dies als eine zentrale Hürde beim Kauf eines gebrauchten E-Pkw an. Dabei wäre es sinnvoll, die Verfahren zur Feststellung der Leistungsfähigkeit von Batterien zu standardisieren, die heute je nach Prüforganisation und Dienstleister unterschiedlich sein können.

Die technischen Prüfstandards sollten durch das Bundesverkehrsministerium in Abstimmung mit den technischen Prüforganisationen festgelegt werden, idealerweise direkt auf EU- oder internationaler Ebene. Diese Standards müssten definieren, welche Kennwerte ermittelt werden (State of Health, Restkapazität), welche Messverfahren anzuwenden sind und wie die Ergebnisse zu dokumentieren sind.

5 | Pkw-Käufer:innen mit eigener Lademöglichkeit eignen sich besonders als Zielgruppe

Ob in Mehrfamilienhäusern, am Arbeitsplatz oder auf privaten Stellplätzen: Wer zuhause oder am Arbeitsplatz über eine Lademöglichkeit verfügt, kauft mit höherer Wahrscheinlichkeit einen E-Pkw. Abbildung 10 zeigt, dass unter den 3.000 befragten Personen die Bereitschaft, einen E-Pkw zu kaufen, signifikant höher ist, wenn bereits eine Lademöglichkeit besteht. Vergleichbare Zusammenhänge sind aus anderen Befragungen bekannt.⁸ So steigt die Bereitschaft zum Kauf eines E-Pkw, wenn eine Photovoltaikanlage vorhanden ist. Es ist also zentral, die Infrastrukturdimension beim Hochlauf von E-Autos mitzudenken.

Nur einer von drei Haushalten mit Lademöglichkeit zu Hause besitzt bereits ein rein elektrisches Auto. Dort gibt es ein großes Potenzial. Der Anteil an Personen, die privat über einen Stellplatz verfügen, liegt laut Umfrage bei fast 90 Prozent. Immerhin jeder Fünfte (21 Prozent) verfügt derzeit über eine konkrete Lademöglichkeit zuhause. Von diesen haben heute jedoch nur 30 Prozent tatsächlich ein rein elektrisches Auto, weitere 11 Prozent fahren einen Plug-in-Hybrid. In dieser Gruppe können mit hoher Wahrscheinlichkeit die nächsten Käufergruppen von E-Autos gewonnen werden.

Weitere 19 Prozent haben Zugang zu Lademöglichkeiten nur am Arbeitsplatz. Hier haben nur fünf Prozent tatsächlich einen E-Pkw. Dabei ist allerdings davon auszugehen, dass auch nicht für jeden Mitarbeiter oder jede Mitarbeiterin ein eigener Ladepunkt am Arbeitsplatz vorhanden ist.

Es werden viele Gründe genannt, warum Befragte noch keinen E-Pkw fahren, obwohl sie bereits über eine Lademöglichkeit verfügen. Dazu gehören Bedenken zur Haltbarkeit von Batterien und Technik, Unsicherheit über Lademöglichkeiten unterwegs und hohe Anschaffungskosten.

Wie beim Ausbau der öffentlichen Ladeinfrastruktur ist es sinnvoll, auch die private Ladeinfrastruktur vorausschauend auszubauen. Zusammen mit privaten Photovoltaikanlagen ist dieser Ausbau ein Schlüsselfaktor für den weiteren Hochlauf der E-Mobilität. Deshalb ist es wichtig, auch die Rahmenbedingungen für den Ausbau privater Ladeinfrastruktur weiter zu verbessern. Das gilt

insbesondere dort, wo viele Personen erreicht werden, etwa in Mehrfamilienhäusern und bei Unternehmen. Wichtig ist zum Beispiel der Abbau von bürokratischen Hürden für den Ausbau von Ladeinfrastruktur in diesen Anwendungsbereichen.

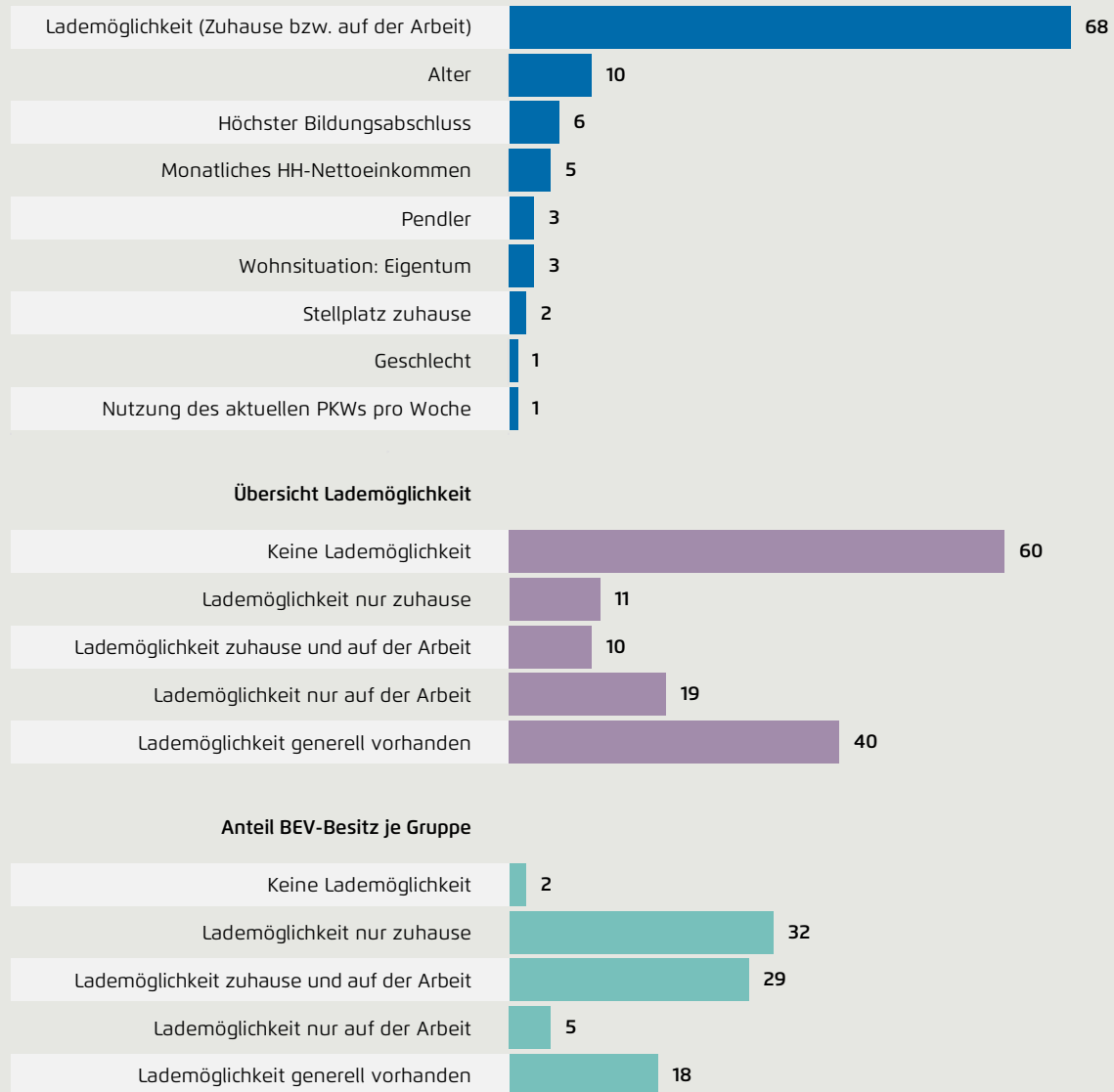
Eine direkte finanzielle Förderung von privater Ladeinfrastruktur, wie bereits im neuen Förderprogramm für Mehrfamilienhäuser geplant, sollte zügig umgesetzt werden. Dabei ist zu prüfen, ob Zuschüsse um die Option von geförderten Krediten ergänzt werden können. Zusätzlich sollte geprüft werden, inwieweit die nationale Umsetzung der revidierten EU-Richtlinie für Energieeffizienz in Gebäuden (EPBD) über die EU-weiten Vorgaben hinausgehen sollten.

Denn klar ist: Private Lademöglichkeiten senken die Gesamtkosten beim Betrieb eines E-Autos signifikant. Aus diesem Grund erhöht jede zusätzliche Wallbox die Wahrscheinlichkeit, dass die Haushalte auf einen E-Pkw umsteigen, die einen verlässlichen Zugang dazu haben.

8 Initiative Klimaneutrales Deutschland (2025).

Treiberanalyse für die Kaufbereitschaft von E-Pkw und Übersicht Lademöglichkeiten

Abbildung 10



Agora Verkehrswende & SKN (2026) | Quelle: Umfrage Innofact; Zur Bestimmung der wichtigsten Einflussfaktoren auf die Kaufbereitschaft wurde ein lineares Regressionsmodell angewendet. In dieser Analyse wurden die Werte standardisiert. Dadurch lassen sich die Einflussgrößen direkt miteinander vergleichen: Ein Wert von 68 % bedeutet, dass dieser Faktor den größten Anteil an der erklärten Varianz hat. Ein Faktor mit 10 % Einfluss wirkt also rund siebenmal schwächer als einer mit 68 %. Stichprobe: Alle Befragten, n=3.000.

6 | Preistransparenz ist Grundvoraussetzung für faire Ladepreise

Die Preise für öffentliches Laden sind deutlich teurer als beim privaten Laden. Dies führt dazu, dass die Gesamtkosten eines E-Pkw im Vergleich zum Verbrenner nachteilig ausfallen, wenn viel öffentlich geladen werden muss. Abbildung 11 illustriert dies für 15 E-Pkw Modelle bei unterschiedlichen Fahrleistungen und Ladeorten. Wer ausschließlich öffentlich an Schnellladern lädt, zahlt fast doppelt so viel wie beim privaten Laden. Das führt dazu, dass bei einer Haltedauer von fünf Jahren der E-Pkw in nur wenigen Fällen in den Gesamtkosten günstiger ist als vergleichbare Verbrenner. Ein gravierender Nachteil, der insbesondere Menschen ohne eigenen Stellplatz trifft. Besonders bei geringen Einkommen erhöht das die finanzielle Hürde beim Kauf eines E-Pkw.

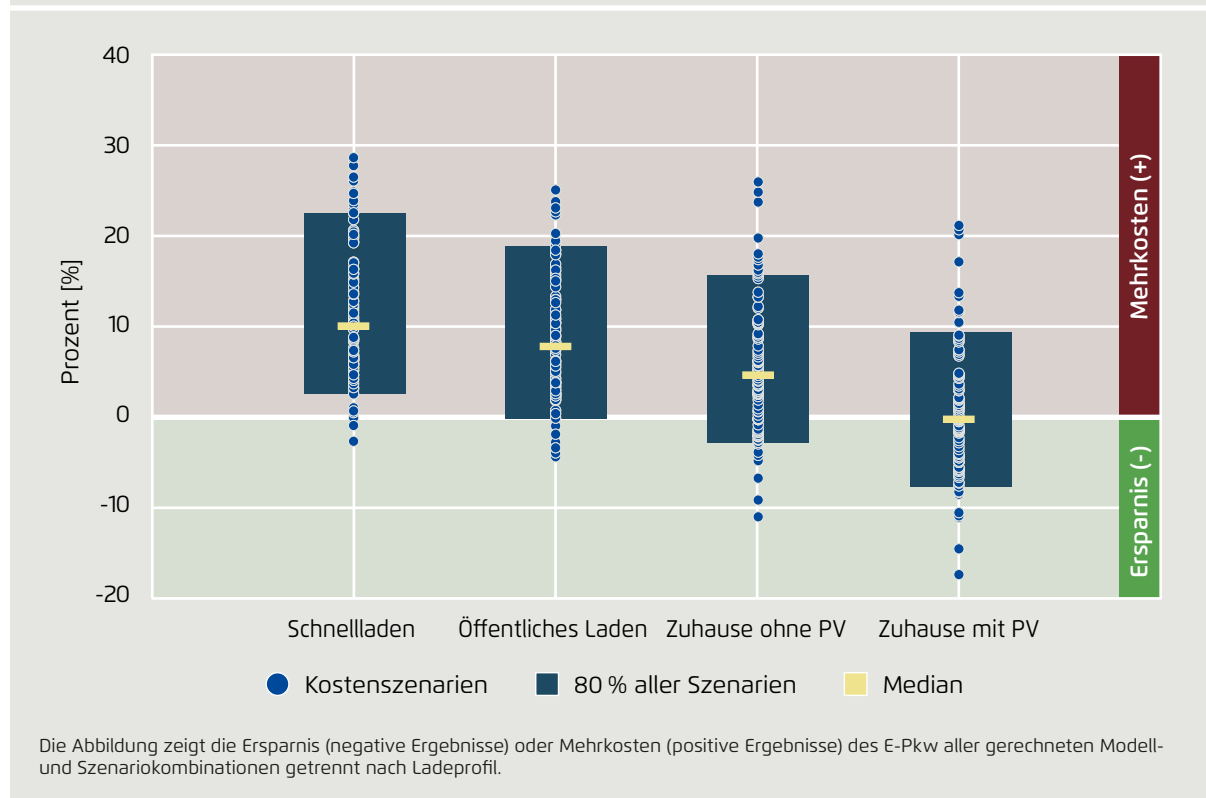
Die erheblichen Preisunterschiede zwischen privatem und öffentlichem Laden sind nur zum Teil durch unterschiedliche Infrastrukturkosten zu erklären. Auch

strukturelle und wettbewerbshemmende Faktoren spielen eine Rolle. Preise unterscheiden sich nicht nur an verschiedenen Standorten, auch an ein und demselben Ladepunkt können je nach Vertragspartner gravierende Preisunterschiede entstehen, die für Endnutzer nicht nachvollziehbar sind.

Ein rechtliches Gutachten im Auftrag von Stiftung Klimaneutralität und Agora Verkehrswende erläutert, dass die Ursache dieser Preisspreizung nicht alleine in den tatsächlichen Betriebskosten der Ladeinfrastruktur liegt. Es liegt der Verdacht nahe, dass Preisunterschiede nicht in allen Fällen sachlich gerechtfertigt sind und damit gegen das Diskriminierungsverbot nach Artikel 5 Absatz 3 AFIR verstößt. Dieser Verdacht wird durch mangelnde Transparenz befördert, da der Endnutzer sich nur eingeschränkt einen Überblick über günstigere Optionen in der Nähe verschaffen kann.

Gesamtkostenvergleich von Elektroautos bei mittleren Preisen nach Ladeprofil bei fünf Jahren Haltedauer

Abbildung 11



Agora Verkehrswende & SKN (2026) | Quelle: Agora Verkehrswende (2025b).

Zwar existieren bereits verschiedene Regelungen um markthemmendendes Verhalten zu verhindern, sie müssen aber durchgesetzt werden. Die EU-Verordnung über den Aufbau der Infrastruktur für alternative Kraftstoffe (AFIR) regelt in Artikel 5, dass Preise, die Ladestellenbetreiber (*charging point operators* – CPOs) gegenüber Endnutzer:innen und Mobilitätsdienstleistern (*electric mobility providers* – EMPs) sowie die Preise, die EMPs gegenüber Endnutzer:innen berechnen, angemessen, einfach und eindeutig vergleichbar, transparent und nichtdiskriminierend sein müssen. Diese Vorgaben werden bislang nicht konsequent umgesetzt.

Eine standardisierte Bereitstellung von Ad-hoc-Ladepreisen erhöht die Preistransparenz. Derzeit ist es für Endnutzer:innen schwierig, sich vorab über die Ad-hoc-Preise an einzelnen Ladestellen zu informieren. CPOs sind bereits dazu verpflichtet, Ad-hoc-Preise an die Mobilithek⁹ zu melden, die vom BMV betrieben wird. Aktuell fehlt jedoch die Möglichkeit, diese Daten gebündelt und standardisiert abzurufen. Es ist daher wichtig, dies zu ermöglichen, so wie es im Entwurf des Masterplans Ladeinfrastruktur 2030 vorgesehen ist. Auf diese Weise können Betreiber von Vergleichsportalen die Informationen den Kund:innen zur Verfügung stellen, so dass diese einen einfachen Überblick haben, wo günstig geladen werden kann. Dies erhöht die Wettbewerbsintensität auf dem öffentlichen Lademarkt, mit positiven – preisdämpfenden – Effekten für Ad-hoc- sowie Vertragsladen.

Eine Markttransparenzstelle stärkt den Wettbewerb und senkt Ladepreise. Darüber hinaus ist es sinnvoll, eine Stelle zu etablieren, die die Einhaltung der AFIR-Vorgaben bezüglich Preisen sicherstellt. Um eine effektive Umsetzung der Markttransparenzstelle zu ermöglichen, sind zusätzliche Stellen in der zuständigen Behörde zu schaffen und im Haushalt einzustellen.

Reichen diese Maßnahme nicht aus, kann darüber nachgedacht werden, Sanktionsmechanismen für Verstöße gegen die AFIR-Regelungen zur Preissetzung einzu-

führen. Im Hinblick auf eine mögliche Erweiterung der Kompetenzen hin zur Sanktionierung von Transparenzverstößen, spricht viel dafür, die Markttransparenzstelle bei der Bundesnetzagentur zu verorten. Aber auch das Bundeskartellamt kommt als Sitz der Markttransparenzstelle infrage, da es sich letztendlich um die Gewährleistung von freiem Wettbewerb handelt.

9 Die Mobilithek ist die Plattform für Mobilitätsdaten der Deutschen Bundesregierung zum Austausch digitaler Informationen von Mobilitätsanbietern, Infrastrukturbetreibern und Verkehrsbehörden sowie Informationsanbietern: <https://mobilithek.info/>.

7 | Das Gesamtpaket muss stimmen

Wie die oben dargestellten Umfrageergebnisse zeigen, spielen viele Faktoren eine Rolle bei der Kaufentscheidung für oder gegen einen privat gekauften E-Pkw. Dabei gibt es sowohl eine finanzielle, materielle Dimension als auch eine kommunikative Dimension. Beides wurde in dieser Analyse untersucht.

Auf materieller Ebene sind die hohen Anschaffungskosten die zentrale Barriere. Das gilt insbesondere im günstigen Fahrzeugsegment. Besonders kritisch ist dies für mittlere und niedrigere Einkommensgruppen. Aber auch der Wiederverkaufswert ist wichtig für die Werterhaltung und die Gesamtkosten eines Pkw. Damit rückt der Gebrauchtwagenmarkt in den Fokus, der zusätzlich noch eine wichtige soziale Dimension hat. Eine Förderung von gebrauchten E-Pkw erreicht Personen, die sich keinen Neuwagen leisten können, und verbessert gleichzeitig die Gesamtkostenbilanz von E-Pkw.

Neben dem Fahrzeugpreis spielt der Zugang zu Ladeinfrastruktur die größte Rolle: Menschen mit privater Lademöglichkeit zeigen eine deutlich höhere Kaufbereitschaft. Die damit verbundenen Ladepreise beeinflussen zudem die Gesamtkosten erheblich: Privates Laden ist wirtschaftlich attraktiv, öffentliches Schnellladen währenddessen deutlich teurer. Das vertieft den noch verbleibenden Kostenunterschied zwischen E-Pkw und Verbrenner.

Auf kommunikativer Ebene zeigt sich eine anhaltende Verunsicherung: Ein Großteil der Befragten zweifelt an der Haltbarkeit von Batterie und Technik, viele sehen die Umweltbilanz eines E-Pkw skeptisch und ein erheblicher Anteil zögert aufgrund der politischen Debatte um das sogenannte Verbrenner-Aus. Hier braucht es konsistente politische Signale und bessere Information durch Händler und Medien.

Aber auch der Komfort ist zentral für die Kaufentscheidung. Das beinhaltet die Verfügbarkeit und Ausstattung von Fahrzeugmodellen sowie die Reichweite. Hier sind vor allem die Hersteller gefragt, ein attraktives Angebot zur Verfügung zu stellen. Aber auch die ausreichende Versorgung mit Ladeinfrastruktur ist wichtig für die Alltagstauglichkeit von E-Pkw. Neben dem bereits voranschreitenden Ausbau von öffentlicher Ladeinfrastruktur ist die Verfügbarkeit von privater Ladeinfrastruktur hier zentral. Hinzu kommt die Einfachheit der Nutzung, bei-

spielsweise bei der Zahlungsabwicklung an Ladesäulen. Die aktuell komplexen und intransparenten Preismodelle schrecken viele potenzielle Käufer:innen ab.

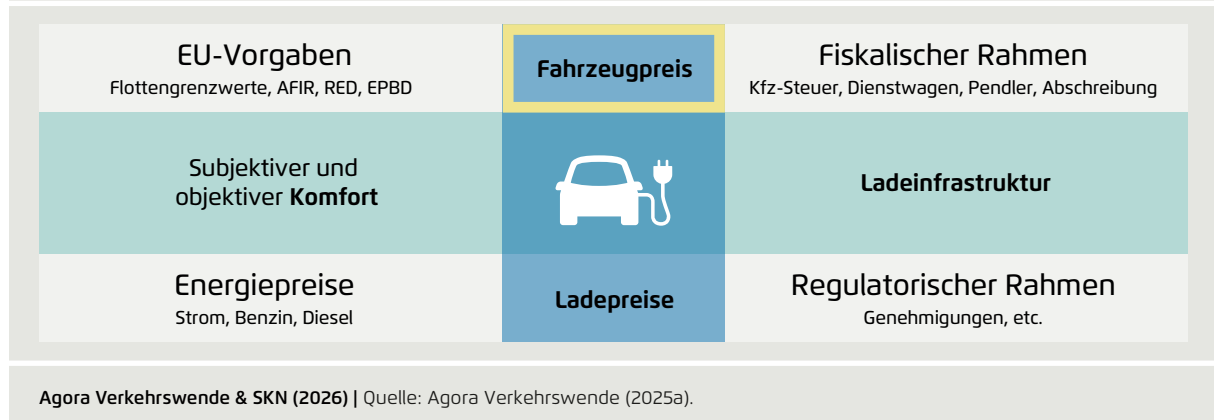
Um private und öffentliche Ladeinfrastruktur zügig und kostengünstig auszubauen, spielt vor allem der regulatorische Rahmen eine wichtige Rolle. Transparenz muss erhöht und die Durchsetzung bestehender Regelungen stärker überwacht werden, damit Ladepreise sinken.

Wenn die Mehrheit aller Käufer:innen überzeugt ist, dass das Elektroauto eine mindestens gleichwertige Alternative zum Verbrenner darstellt, wird sich dieser im Massenmarkt durchsetzen. Die gute Nachricht ist: Das grundsätzliche Interesse ist vorhanden. Nur ein kleiner Teil der Bevölkerung lehnt E-Pkw kategorisch ab. Mit steigenden Absatzzahlen entwickelt sich der Markt aktuell in die richtige Richtung.

Wie in Abbildung 12 dargestellt, kann und muss der Gesetzgeber an vielen Stellen die Rahmenbedingungen anpassen, um den aktuell positiven Trend zu unterstützen. **Nur im Zusammenspiel der verschiedenen Maßnahmen – günstigere Anschaffungskosten, flächendeckende Ladeinfrastruktur, transparente Ladepreise und konsistente Kommunikation – wird sich der Hochlauf weiter beschleunigen.** Die vorliegenden Empfehlungen sind bewusst so gewählt, dass sie kurzfristig umsetzbar sind und schnell Wirkung entfalten.

Rahmenbedingungen für einen effektiven Hochlauf der Elektromobilität

Abbildung 12



8 | Zentrale Ergebnisse und Empfehlungen

Die Befragung zeigt: Die grundsätzliche Bereitschaft zum Umstieg auf E-Mobilität ist in der Breite der Bevölkerung vorhanden. Nur etwa zehn Prozent lehnen den Kauf kategorisch ab. Die Hauptbarrieren sind deutlich erkennbar: zu hohe Anschaffungskosten, Probleme bei der Ladeinfrastruktur und Bedenken bezüglich der Haltbarkeit von Batterien.

Besonders aufschlussreich ist das Ergebnis, dass Menschen mit Lademöglichkeit zuhause eine um 76 Prozent höhere Kaufbereitschaft aufweisen. Doch nur ein Viertel derjenigen, die bereits über private Ladeinfrastruktur verfügen, fahren tatsächlich elektrisch. Hier liegt ein kurzfristig aktivierbares Potenzial von mehreren Millionen Käufer:innen.

Die Ende November 2025 im Koalitionsausschuss beschlossene Anschaffungsförderung ist damit ein guter erster Schritt, um den Hochlauf von Elektrofahrzeugen zu beschleunigen. Im Idealfall wird die Förderung rückwirkend zum 1. Januar 2026 gewährt, auch wenn die Implementierung der Förderrichtlinie noch etwas Zeit benötigen sollte, um Kaufzurückhaltung am Jahresanfang zu verhindern. Die Einbeziehung von Plug-in-Hybriden in die Förderung ist jedoch klimapolitisch kontraproduktiv. Im Falle einer Förderung sollte diese geringer ausfallen und nur kurzfristig gewährt werden oder an einen elektrischen Fahranteil von mindestens 80 Prozent im realen Betrieb geknüpft werden.

Während das Laden zuhause den E-Pkw in vielen Fällen wirtschaftlich attraktiv macht, kostet Strom an öffentlichen Schnellladern sehr viel mehr. Das ist ein erheblicher Kostennachteil für alle ohne eigenen Stellplatz.¹⁰ Die komplexen und intransparenten Preismodelle verschärfen diese soziale Schieflage. Das Rechtsgutachten zeigt, dass vor allem die Stärkung des Wettbewerbs kurzfristig gute Chancen bietet, die Preise für öffentliches Laden zu reduzieren.

Aus diesen Erkenntnissen leiten Agora Verkehrswende und Stiftung Klimaneutralität mehrere Empfehlungen ab, wie die Politik die Rahmenbedingungen für private E-Auto-Käufer:innen in drei zentralen Bereichen verbessern kann:

a) Faire Anschaffungspreise:

- einkommensabhängige Anschaffungsförderung mit Fokus auf batterieelektrische Fahrzeuge mit einem Kaufpreis von unter 60.000 Euro,
- gezielte Unterstützung des Gebrauchtwagenmarkts zur sozialen Teilhabe,
- Förderung verschiedener Finanzierungsformen (Kauf, Leasing, Finanzierung).

b) Transparente und faire Ladepreise:

- Einrichtung einer bundesweiten Markttransparenzstelle für Ladeinfrastruktur,
- konsequente Durchsetzung der EU-Vorgaben zu diskriminierungsfreien Preisen.

c) Besserer Zugang zur Ladeinfrastruktur:

- Abbau bürokratischer Hürden beim Ausbau privater Ladeinfrastruktur,
- gezielte Förderung von Ladepunkten in Mehrfamilienhäusern.

Der Weg nach vorn

Die Elektromobilität hat in Deutschland die Nische längst verlassen und ist auf dem Weg, für Neuzulassungen zum neuen Normal zu werden. Dabei dominieren Modelle von deutschen Herstellern. Im November waren beispielsweise die Top-10 der bestverkauften Modelle von deutschen Autobauern. Die aktuelle Stärke deutscher Hersteller auf dem heimischen E-Auto-Markt bietet die Chance, auch international wettbewerbsfähig zu bleiben.

Die industrie- und klimapolitischen Ziele liegen daher eng beieinander. Entscheidend ist, dass Vertrauen wächst und eindeutige Signale von der Politik gesendet werden: Die Zukunft für Deutschland ist das E-Auto. Das ist wirtschaftspolitisch vernünftig und klimapolitisch notwendig. Jetzt geht es darum, dafür zu sorgen, dass sich alle Elektromobilität leisten können, die auf ein Auto angewiesen sind.

Die vorliegenden Empfehlungen sollen einen Beitrag dazu leisten, diese politische Aufgabe zu lösen, sind kurzfristig umsetzbar und können schnell Wirkung entfalten. Denn die Zeit drängt – im Wettbewerb um eine zukunftsfähige Automobilindustrie und im Wettlauf gegen die Erderhitzung.

10 Siehe Agora Verkehrswende (2025b).

Literaturverzeichnis

ADAC (2025): *ADAC Kostenvergleich: Elektrofahrzeuge und PlugIn-Hybride mit Benzinern und Dieselfahrzeugen.* URL: <https://www.adac.de/rund-ums-fahrzeug/auto-kaufen-verkaufen/autokosten/elektroauto-kostenvergleich/>. Letzter Zugriff am: 3. November 2025.

Agora Energiewende (2026): *Die Energiewende in Deutschland: Stand der Dinge 2025. Rückblick auf die wesentlichen Entwicklungen sowie Ausblick auf 2026.* URL: https://www.agora-energiewende.de/fileadmin/Projekte/2025/2025-28_DE_JAW25/A-EW_391_Die_Energiewende_in_Deutschland_Stand_der_Dinge_2025_WEB.pdf. Letzter Zugriff am: 12. Januar 2026.

Agora Verkehrswende (2025a): *Bezahlbare Elektroautos in die Breite bringen.* URL: <https://www.agora-verkehrswende.de/veroeffentlichungen/bezahlbare-elektroautos-in-die-breite-bringen>. Letzter Zugriff am: 3. November 2025.

Agora Verkehrswende (2025b): *Stellschrauben für günstigere E-Pkw.* URL: <https://www.agora-verkehrswende.de/veroeffentlichungen/stellschrauben-fuer-guenstige-re-e-pkw>. Letzter Zugriff am: 5. November 2025.

DAT (2025): *DAT Report 2025.*

EEA (o. J.): *Real-world CO₂ emissions from new cars and vans.* URL: <https://climate-energy.eea.europa.eu/topics/transport/real-world-emissions/data>. Letzter Zugriff am: 10. Dezember 2025.

Initiative Klimaneutrales Deutschland (2025): *Allensbach-Studie: Eigenheimbesitzer treiben die Energiewende voran.* URL: <https://initiative-klimaneutral.de/presse/allensbach-studie-eigenheimbesitzer-treiben-die-energiewende-voran/>. Letzter Zugriff am: 9. Dezember 2025.

Agora Verkehrswende ist ein Thinktank für klimaneutrale Mobilität mit Sitz in Berlin. Im Dialog mit Politik, Wirtschaft, Wissenschaft und Zivilgesellschaft setzt sich die überparteiliche und gemeinnützige Organisation dafür ein, die Treibhausgasemissionen im Verkehrssektor auf null zu senken. Dafür entwickelt das Team wissenschaftlich fundierte Analysen, Strategien und Lösungsvorschläge.

Die Stiftung Klimaneutralität wurde 2020 gegründet, mit dem Ziel, Wege zur Klimaneutralität aufzuzeigen. Auf der Basis von guter Forschung, in enger Kooperation mit anderen Denkfabriken und im Dialog mit gesellschaftlichen Akteuren leistet die Stiftung einen Beitrag dazu, sektorübergreifende Strategien für ein klimagerechtes Deutschland zu entwickeln. Die Stiftung wird vom Energie- und Klimaexperten Rainer Baake geleitet.

Stiftung Denkfabrik Klimaneutralität

Friedrichstraße 155-156 | 10117 Berlin
www.stiftung-klima.de
info@stiftung-klima.de



**Stiftung
Klimaneutralität**

Agora Verkehrswende

Anna-Louisa-Karsch-Str. 2 | 10178 Berlin
www.agora-verkehrswende.de
info@agora-verkehrswende.de

Agora
Verkehrswende

