

So gibt es soziale Förderung

Für das Gesundheits- und Sozialwesen gibt es spezielle Förderprogramme für den möglichen Umstieg auf die Elektromobilität. Dabei gibt es Einiges zu beachten.



Foto: Kazenmaier

Christian Lüttcke leitet das Flottenaustauschprogramm Sozial & Mobil beim Leasinggeber

Wir sprachen mit Christian Lüttcke, Key Account Manager und Projektleiter Flottenaustauschprogramm Sozial & Mobil bei Kazenmaier Fleetservice, über Rahmenbedingungen für diese Fuhrparkbetreiber.

Herr Lüttcke, die Bafa-Förderung für die E-Autos im gewerblichen Einsatz endet zum 31. August 2023. Wie erklären Sie Ihren Kunden, dass sich eventuell der Leasingbetrag erhöht, da das E-Auto aufgrund von Lieferverzögerungen nach dem Stichtag zugelassen wird?

Christian Lüttcke: Der volatile Markt erschwert die Planung für alle Beteiligten. Daher achten wir besonders darauf, unsere Kunden vor Vertragsabschluss auf mögliche Engpässe hinzuweisen. Hierbei sind

unsere langjährigen Erfahrungen im Flottengeschäft und unsere partnerschaftlichen Beziehungen zu Händlern und Herstellern sehr wertvoll. Für uns steht der Service rund um das Thema Fördermittel im Mittelpunkt und es ist für uns selbstverständlich, dass wir den Bafa-Antrag für unsere Kunden kostenlos stellen und die Antragsfristen täglich im Fokus haben.

Haben Sie eine Einschätzung, wie viele gewerbliche Kunden das Ende der Förderung kalt erwischen wird?

C. Lüttcke: Nach unserer Einschätzung kommunizieren Hersteller und Händler in der Regel klar, ob ein Fahrzeug rechtzeitig zur Beantragung der Bafa-Förderung geliefert werden kann oder nicht. Daher wer-

den nicht auszahlbare Förderungen voraussichtlich geringer sein als vermutet. Es bleibt jedoch abzuwarten, wie viele Fahrzeuge aus dem Vorjahr noch zugelassen werden, da die Fördermittel sowohl zeitlich als auch budgetmäßig begrenzt sind. Dies könnte dazu führen, dass die Fördermittel sogar schon vor Ende August aufgebraucht sind.

Gibt es von Kazenmaier eine Art Kompensation für alle, die wider Erwarten aus der Förderung rausfallen?

C. Lüttcke: Selbstverständlich verstehen wir, dass jeder Fall individuell ist und Lösungen entsprechend angepasst werden müssen. Dies ist unsere zentrale Stärke! Wir halten frühzeitig Kontakt zu unseren Kunden und Partnerhändlern. Allerdings sind die politischen Fristen definiert. Ein Fahrzeug muss bis 31. August 2023 zugelassen sein. Einige Hersteller bieten bereits Übergangslösungen an. Als Leasinggesellschaft ist es unsere Verantwortung, Transparenz gegenüber unseren Kunden und Händlern zu gewährleisten. Dazu gehört die rechtzeitige Bereitstellung von Informationen zum Lieferstatus sowie direkte Kommunikation mit Kunden und Händlern.

Was heißt das für baldige Leasingraten?

C. Lüttcke: Wir müssen uns alle auf höhere Leasingraten einstellen. Wir werden jedoch unser Bestes tun, um Vertragsanpassungen so verträglich wie möglich zu gestalten und unsere Kunden nicht im Stich zu lassen. Es ist wichtig, die Wahrheit anzuerkennen, dass der Wegfall staatlicher Förderungen wie 4.500 Euro nicht vollständig kompensiert werden kann. Für Kunden im sozialen Bereich bieten wir hingegen eine gewisse Investitionssicherheit. Hier können wir den teilweisen Wegfall der Förderung durch unser Angebot „Sozial und Mobil“ kompensieren.

Was steckt hinter dem Flottenaustauschprogramm des Bundesministe-

rums für Umwelt, Naturschutz und nukleare Sicherheit, speziell für soziale Dienste namens „Sozial & Mobil“?

C. Lüttcke: Das Projekt wurde bis Herbst 2024 (30. September 2024 Zulassungsfrist) verlängert und es können neben Schulen, Pflegediensten, Krankenhäusern auch Apotheken, Fahrschulen, Sanitätshäuser sowie Ärzte gefördert werden. Die Höhe der Förderung variiert je nach Fahrzeug und basiert auf den Mehrkosten des E-Fahrzeugs gegenüber dem vergleichbaren Verbrennerfahrzeug. Für einen Kleinwagen betragen die Mehrkosten beispielsweise 10.000 Euro. Es werden 4.500 Euro Umweltbonus abgezogen. Die Mehrkosten betragen 5.500 Euro. In den Leasingvertrag können wir 50 Prozent der Mehrkosten, sprich 2.750 Euro, an Förderung aus dem Flottenaustauschprogramm „Sozial & Mobil“ einkalkulieren. Um Planungssicherheit zu gewährleisten, empfehlen wir unseren Kunden, die Bafa-Förderung nicht mehr in ihre Kalkulation einzubeziehen. Dadurch erhöht sich der spürbare Nutzen von Sozial & Mobil deutlich, in diesem Fall auf beispielsweise 5.000 Euro. Die Fördermittel aus dem Flottenaustauschprogramm Sozial & Mobil sind seit 11. Mai 2023 nur über Leasing zugänglich.

Wie unterstützen Sie Pflegedienste bei der Administration?

C. Lüttcke: Dies ist ein entscheidender Punkt für unsere Kunden! Kazenmaier übernimmt vollständig die administrativen und buchhalterischen Prozessschritte von der Beantragung bis zur Abrechnung des Fördergelds. Dadurch bieten wir unseren Kunden eine bequeme und stressfreie Lösung, damit sie sich auf ihr Kerngeschäft konzentrieren können, ohne sich um die komplizierten administrativen Schritte kümmern zu müssen.

Wird bei dem Programm auch der Kauf der Ladeinfrastruktur gefördert?

C. Lüttcke: Für den Betrieb von Elektrofahrzeugen ist eine Ladeinfrastruktur (LIS) notwendig. Früher konnten die Ausgaben für die LIS gemäß der De-minimis-Verordnung gefördert werden, vorausgesetzt, es wurden gleichzeitig auch Fahrzeuge beantragt. Nach aktuellem Stand ist es jedoch nicht mehr möglich, die LIS über das Programm zu beantragen, da der Kauf seit

dem 11. Mai 2023 ausgeschlossen ist. Wir unterstützen unsere Kunden bei der Fahrzeugbeschaffung und Fördermittelabwicklung durch unseren Leasing-Service und in puncto Ladeinfrastruktur mit unserem Partner Mobilize Power Solutions.

Elektromobilität kann die Total Cost of Ownership (TCO), also die tatsächlichen Kosten, deutlich senken. Was sagen Sie Fuhrparkverantwortlichen von Pflegediensten, worauf diese achten sollten?

C. Lüttcke: In unseren Gesprächen mit Fuhrparkverantwortlichen, insbesondere in Pflegeeinrichtungen, wo jeder Euro zählt, können wir auf einen umfangreichen Erfahrungsschatz und einen ganzheitlichen Beratungsansatz zurückgreifen. Wir sind uns bewusst, dass die derzeitigen Beschaffungskosten von Elektrofahrzeugen nach wie vor eine Herausforderung darstellen. Aus diesem Grund ist es umso wichtiger, die Gesamtkosten im Blick zu behalten. Wenn wir einen vollelektrischen Kleinwagen betrachten, liegen die Vollkosten bei 21 Cent pro Kilometer, während der vergleichbare Verbrenner 45 Cent kostet. Das bedeutet, dass der elektrische Kleinwagen mehr als das Doppelte in der Vollkostenbetrachtung einspart. Nach unserer Einschätzung ist zu erwarten, dass sich die Gesamtkosten von Elektrofahrzeugen in Zukunft weiter optimieren werden.

Gibt es E-Autos, die Sie für den Einsatz in der mobilen Pflege präferieren?

C. Lüttcke: Soziale Einrichtungen bevorzugen in der Regel kleinere Fahrzeuge, um die täglichen Parkplatzsituationen bei den Patienten gut bewältigen zu können. Hilfreiche Assistenzsysteme wie eine Rückfahrkamera oder ein Parksensoren sind wichtige Ausstattungsmerkmale, die in der täglichen Pflege benötigt werden. Unsere Kunden schätzen den Umstieg auf das Automatikgetriebe im Bereich der E-Autos, da es die Handhabung im täglichen Einsatz vereinfacht. Es ist entscheidend, dass sich die Fahrer im Fahrzeug wohlfühlen und die Bedienung intuitiv ist.

Was ist die ideale E-Leasing-Laufzeit?

C. Lüttcke: Die ideale Leasing-Laufzeit für Elektroautos ist von verschiedenen Faktoren abhängig und kann je nach den individuellen Bedürfnissen und Anforderungen



Foto: Michael Blumenstein/Autoflotte

Für die E-Autos gibt es eine Förderung, für die Wallboxen aktuell nicht mehr

der Kunden variieren. Wir beobachten, dass die Nachfrage nach kürzeren Leasingzeiten wie 24 Monaten oder weniger abnimmt und sich der Trend eher in Richtung 36 oder sogar 48 Monate bewegt. Dies könnte mit der fortgeschrittenen Technologie und der wachsenden Akzeptanz dieser Fahrzeuge zusammenhängen.

Bieten Sie auch Pedelecs (E-Bikes) an?

C. Lüttcke: Natürlich! Unser Portfolio ermöglicht Unternehmen, ganzheitlich nachhaltige Mobilität und damit die Mobilitätswende im Unternehmen voranzutreiben und das aus einer Hand. Im Bereich Fahrrad-Leasing ist Kazenmaier in Deutschland führend. Als Leasinggesellschaft können wir die Prozesse für Arbeitgeber, Arbeitnehmer und den Handel auf das Notwendigste reduzieren. Ein Mitarbeiter-Benefit wie das Dienstradleasing sollte weder Kosten noch Aufwände an anderer Stelle verursachen. Mit Stolz können wir sagen, dass unser Programm das schnellste und aufwandsreduziertesten im deutschen Markt ist. Zudem sind wir für unsere Kunden, Partnerhändler und vor allem „Dienstradler“ immer erreichbar.

Herzlichen Dank, Herr Lüttcke, für das Gespräch.

Michael Blumenstein