

Warum die Sonderabschreibung für Elektroautos ein Strohfeuer werden könnte

20

Ferdinand Dudenhöffer*

Am 15. und 16. Juni plant die Bundesregierung eine Konferenz, auf der voraussichtlich eine Sonderabschreibung für Elektroautos vorgestellt wird. Ferdinand Dudenhöffer kommentiert dieses Vorhaben.

Nach Presseberichten plant die Bundesregierung bei ihrer »Nationalen Konferenz für Elektromobilität« am 15. und 16. Juni in Berlin eine neue Elektromobilitäts-Initiative vorzustellen. Im Gespräch sind Sonderabschreibungen für Elektroautos, die in Summe Steuerausfälle bis zu 3 Mrd. Euro mit sich bringen würden. Der Vorschlag wird seit zwei Jahren von Verband der deutschen Automobilindustrie (VDA) propagiert. Elektroautos in Unternehmen könnten danach nicht wie üblich über sechs Jahre steuerlich abgeschrieben werden, sondern in einem kürzeren Zeitraum. VDA-Präsident Wissmann fordert gar eine Abschreibung in zwei Jahren. Zwei Arten von elektrisch angetriebenen Fahrzeugen würden für die Sonderabschreibung genutzt werden können. Die rein batterie-elektrischen Fahrzeuge, wie etwa der BMW i3, der Smart EV, Nissan Leaf oder Tesla S. Zum anderen die sogenannten Plug-In-Hybride. Diese Fahrzeuge haben eine »Stromreichweite« zwischen 30 oder 40 Kilometern und fahren danach mit konventionellem Kraftstoff und Motor weiter.

Ein Beispiel illustriert die Wirkung der Sonderabschreibung. Kauft ein Unternehmen einen Firmenwagen für 50 000 Euro (vor MwSt.), steht nach üblicher Abschreibungspraxis das Auto nach zwei Jahren mit 33 333 Euro in der Bilanz. Ein vergleichbares Plug-In Hybrid-Fahrzeug würde 65 000 Euro (vor MwSt.) kosten. 15 000 Euro beträgt in etwa die Kostendifferenz zwischen dem konventionellen Antrieb und einem entsprechenden Plug-In-Hybrid-Fahrzeug mit Batteriekapazität für etwa 30 bis 40 »elektrische« Kilometer. Würde eine Sonderabschreibung von 33% genehmigt, stünde das Auto nach zwei Jahren mit 21 667 Euro in der Bilanz. Werden die Gewinne des Unternehmens mit 50% besteuert, bezahlt die Zeche der Finanzminister. Im Bei-

spiel würde er 13 333 Euro weniger Steuern erhalten als beim normalen Firmenwagen. Das wäre im Prinzip fast der Aufpreis für den Plug-In-Hybrid, der von Finanzamt für das Elektroauto getragen würde. Die Gretchen-Frage lautet, bringt das der Kanzlerin 1 Mio. Elektroautos bis ins Jahr 2020?

Klar ist, die Maßnahme hilft und ist daher zu begrüßen. Aber ist es wirklich die beste Maßnahme? Mindesten sechs Argumente zeigen, dass eine reine Sonderabschreibung überwiegend kurzfristig, sozusagen als Strohfeuer, wirkt.

Argument 1: Die Sonderabschreibung ist nicht umsonst. In unserem Beispiel dürften 100 000 Elektroautos mit 1 Mrd. Euro Steuerausfälle zu Buche schlagen. Würde gar die Forderung des VDA-Präsidenten umgesetzt, könnte der Steuerausfall sogar den Preisunterschied zwischen konventionellem Antrieb und Elektroauto übertreffen. Bei 50%iger Sonderabschreibung könnte es für Autobauer ökonomisch vorteilhaft sein, möglichst viele Plug-In-Modelle als sogenannte Eigenzulassung in den Markt zu bringen. Eigenzulassungen sind Neuwagen, die auf den Autobauer selbst zugelassen werden und etwa den Mitarbeitern mit subventionierten Leasingraten für neun oder zwölf Monate überlassen werden und anschließend als »junge« Gebrauchtwagen verkauft zu werden. Die Marke VW hat letztes Jahr mehr als 142 000 Fahrzeuge in Deutschland als Eigenzulassungen in den Markt gebracht. Das waren 22% aller VW-Neuwagenzulassungen. Ähnlich hoch der Prozentsatz bei Porsche. Damit wäre die 50%ige Sonderabschreibung eher ein Verkaufsförderungsinstrument für den Autobauer, das aus Steuermitteln finanziert wird, statt ein Anschlag für Elektromobilität.

Argument 2: Die Maßnahme lässt den Privatkäufer außer Acht. Nur Firmen kommen in Genuss der Maßnahme. Das ist übrigens für deutsche Autobauer vorteil-

* Prof. Dr. Ferdinand Dudenhöffer ist Direktor des CAR-Instituts an der Universität Duisburg-Essen sowie Inhaber des Lehrstuhls für allgemeine Betriebswirtschaftslehre und Automobilwirtschaft an der Universität Duisburg-Essen.

haft, denn deutsche Autobauer sind in Firmenfuhrparks überdeutlich oft vertreten. Jeder zweite Audi A6, BMW 5er oder Mercedes E-Klasse ist ein Firmenwagen.

Argument 3: Man kann davon ausgehen, dass von Firmen mit der Sonderabschreibung überwiegend Plug-In-Modelle gekauft werden. Für die Unternehmen hat das den Vorteil, dass keinerlei Einschränkungen, wie etwa die Reichweite, gegenüber den heutigen Autos vorliegen. Der Plug-In-Hybrid-Aufpreis wird vom Finanzminister bezahlt. Da für den Firmenkundenfahrer der Treibstoffpreis in der Regel keine Rolle spielt – den bezahlt die Firma –, wird vermutlich nach einiger Zeit nicht mehr so oft das Ladekabel für 30 Kilometer Strom ausgepackt. Man tankt Benzin, und den Strom kann auch mit dem Benzinmotor im Auto »produzieren«: Praktisch, aber eher weniger zukunftsweisend für Elektromobilität. Die Konsequenz für die Entwicklung der Elektromobilität kann man sich vorstellen. Ladeinfrastruktur verkümmert, denn kein Mensch lädt an einer öffentlichen Station für 30 Stromkilometer. Die Energiekonzerne werden aus dem miserablen Ladestromgeschäft aussteigen. Wir schaffen eine Pseudoelektromobilitätswelle ohne öffentliche Ladestellen. Sind dann die eingeräumten Steuerausfälle des Finanzministers aufgebraucht, kaufen die Unternehmen wieder »normale« Autos. Das Geld ist weg, die Infrastruktur und die echten Stromautos fehlen. Würden Privatkunden berücksichtigt, wäre das anders. Private bezahlen den Sprit aus der eigenen Tasche und reagieren preissensibler und kaufen daher eher die reinen Elektroautos.

Argument 4: Der Plug-In-Hybrid ist eine Übergangstechnik. Er hat doppeltes Gewicht – weil er eben den Verbrennungsmotor mit Tank plus den Elektromotor mit Batterie bewegen muss. Damit braucht er mehr Energie – nicht unbedingt ein Vorteil. Zwei Motoren und zwei Energiespeicher machen das Ganze nicht unbedingt billiger. Zu dem Verbrauchsnachteil addiert sich ein Kostennachteil. Auch deshalb kämpft der Tesla-Gründer Musk so stark für reine Elektroautos.

Argument 5: Zwar fahren Firmenkunden überwiegend neue Autos, aber 95% aller Pkw auf deutschen Straßen sind auf Privatkunden angemeldet, gehören also Herrn Meyer oder Frau Schulze. Diese zu übergehen, bedeutet, beim Versuch das Elektroautos ins Laufen zu bringen, 95% der Kunden zu ignorieren. Eine solche Strategie verhindert den echten Durchbruch. Die gewünschte Massenbewegung kommt damit schlecht in Gang.

Argument 6: Firmenfahrzeuge sind überwiegend Dienstwagen, die auch privat genutzt werden. Oft sind sie eine Belohnung für Abteilungsleiter und Vorstände. Private Nutzungen – wie etwa die Fahrt zur Arbeit – müssen vom Nutzer privat versteuert werden. Damit werden entweder für die Dienstwagenfahrer die Privatkilometer der elektrische Dienstwagen teurer als beim Diesel, oder es kommt zu einer

Ungleichbehandlung, weil eben Herr Meyer und Frau Schulze als Privatpersonen die Vorteile nicht in Anspruch nehmen können. Mit der Sonderabschreibung für Elektroautos werden die Fahrzeuge eher etwas für Privilegierte. Wir greifen mit der Sonderabschreibung für Elektroautos in die Einkommensverteilung ein.

Fazit: Reine Sonderabschreibung schafft keinen Übergang zu nachhaltiger Elektromobilität

Die lang ersehnte Elektromobilitäts-Initiative der Bundesregierung könnte zum teuren Stromfeuer werden. Das Wort »Sonderabschreibungen« assoziieren wir nicht mit Subvention. Die Kanzlerin muss nicht wie bei der Abwrackprämie begründen, warum die Bundesregierung den Autokäufern Geld in die Hand drückt. Trotzdem wird es gemacht. Das macht die Geschichte für Berlin »sympathisch«. Die Gewinner sind die deutschen Autobauer. Die Verlierer die Elektromobilität, denn reine Elektroautos wie ein BMW i3 oder Elektro-Smart werden sich mit dem Programm schwer tun, während sportliche Geländewagen (SUV) als Plug-In-Hybride boomen werden bis die Steuerausfälle aufgebraucht sind. Der Sportlichkeitsfaktor des Plug-In-Hybrid tritt in den Fokus und nicht die Nachhaltigkeit. Öffentliche Ladeinfrastruktur und reine Elektroautos werden den kürzeren mit dem Programm ziehen. Der Knackpunkt der Sonderabschreibung ist die Ignoranz gegenüber den privaten Autokäufern. Deshalb wird es eher das Strohfeuer. Startet ein Programm mit 50%iger Sonderabschreibung in den nächsten Monaten, wäre ein Dreimilliardentopf vermutlich in ein oder zwei Jahren leergeräumt. Danach wäre die Situation wie heute. So ähnlich war es auch bei der Abwrackprämie im Jahr 2009. Für die deutschen Autobauer könnte das auch Nachteile haben, denn ab dem Jahr 2022 gelten deutlich verschärfte EU-CO₂-Obergrenzen für Neuwagen von 95 Gramm CO₂-Ausstoß pro Kilometer statt der heutigen 130 Gramm. Das Strohfeuer würde für die Autobauer zu früh abbrennen.