



Große Vielfalt, stabile Restwerte

Die Porsche Bank bietet attraktive Angebote rund um E-Auto und Ladeinfrastruktur sowohl für Unternehmen als auch für Privatkunden. Wir haben mit Roland Leitner gesprochen.

Text: Stefan Schmudermaier, Fotos: Porsche Bank

Vor mittlerweile rund acht Jahren hat die E-Mobilität der Neuzeit langsam Fahrt aufgenommen, die Modellvielfalt war mager, die Preise waren sehr hoch, erst recht im Hinblick auf Fahrzeuggröße und Reichweite. Wie sind diese acht Jahre aus Sicht der Porsche Bank verlaufen?

Unser erstes Modell war der E-Golf, ein klassischer Golf mit Elektroantrieb und einer Reichweite von rund 100 Kilometern. Damals noch eher ein Angebot für Early Adopter. Heute gibt es mittlerweile eine sehr große Modellvielfalt und zahlreiche Neuerscheinungen werden folgen. Die Autos werden nun um die Batterie gebaut, was gegenüber den ersten E-Modellen große Vorteile bringt. Parallel ist auch die Nachfrage deutlich größer geworden und die Restwertgestaltung hat sich bei den modernen Autos mit viel mehr Reichweite natürlich auch stark verbessert.

Wie hat sich der Anteil zwischen Firmen- und Privatkunden in den letzten Jahren entwickelt?

Der Privatkunde hat zwar etwas aufgeholt, dennoch sind

bei uns zwischen 70 und 75 Prozent Firmenkunden, die E-Autos finanzieren. Gerade die Investprämie hat die E-Mobilität bei den Firmenkunden extrem gepusht. Bei den Privatkunden steht und fällt die Entscheidung für ein Elektroauto oftmals mit der Lademöglichkeit, die ja gerade innerstädtisch vielfach erst wachsen muss.

Die Nachfrage nach E-Autos ist gewachsen, durch die größere Reichweite haben sich auch die Restwerte stark verbessert.“

Roland Leitner

Die Porsche Bank bietet mit e2go ein spezielles Angebot für Firmenkunden. Was sind die Besonderheiten und wodurch unterscheiden sich die Angebote?

Grundsätzlich handelt es sich im Fuhrparkmanagement um eine Variante des Operating Leasings. Für Unternehmerkunden sind neben der Finanzierungsrate auch Zusatzoptionen wie Wartung, Versicherung oder Reifen inkludiert, einzig das Laden kommt für die Kunden dann noch dazu. Bei den ID-Modellen von VW bieten wir im Flottensegment zudem für fünf Jahre und 100.000 Kilometer die Garantie und sämtliche Servicearbeiten kostenlos an. Für Firmenkunden gibt es darüber hinaus ein Pool-Leasing

mit garantiertem Restwert. Bei einer positiveren Entwicklung als prognostiziert gibt es sogar eine Rückerstattung für den Kunden, sprich, der Gewinn wird geteilt. Wer übrigens feststellen möchte, ob die Zeit zum Umstieg für ihn persönlich schon reif ist, der sollte sich auf www.flottenmanagement.at informieren. Dort haben wir eine eigene Rubrik mit sämtlichen Informationen rund um die e-Mobilität geschaffen.

Welche elektrischen Modelle sind aktuell am stärksten gefragt?

Man sieht, dass sich der SUV-Trend auch auf die E-Autos überträgt, Škoda Enyaq, VW ID.4 und Audi Q4 e-tron sind alle echte Bestseller. Aber auch der ID.3 erfreut sich einer großen Anhängerschaft – hier wird das Angebot demnächst um den Cupra Born ergänzt, der im Mai Weltpremiere feierte.

Ein großes Problem – nicht nur bei E-Autos – sind lange Lieferzeiten. Wie sieht es da bei Ihren Bestsellern aus?

Die Wartezeiten sind mittlerweile leider relativ lange, das ist zum einen der hohen Nachfrage und zum anderen der Halbleiter-Problematik geschuldet. Wir sind bei den meisten E-Modellen bereits im kommenden Jahr. Der ID.3 ist besser verfügbar.

Sind die Kunden bereit, so lange zu warten?

Ja, bei den E-Fahrzeugen sind die Kunden bereit, länger als gewohnt zu warten. Lag die Schmerzgrenze vor nicht allzu langer Zeit bei drei bis vier Monaten, ist die Geduld mittlerweile deutlich größer geworden. Das liegt zum Teil auch daran, dass das Leasing bestehender Fahrzeuge verlängert wird und etliche Fahrzeuge – bedingt durch die Corona-Krise – ohnedies weniger Kilometer gefahren sind als prognostiziert.

Die Ladeinfrastruktur ist in aller Munde. Wie wichtig sind öffentliche Lademöglichkeiten und wie unterstützt die Porsche Bank im Hinblick auf private Wallbox, intelligentes Ladekabel etc.?

Die Praxis zeigt, dass die öffentliche Ladeinfrastruktur zwar wichtig, aber nicht kaufentscheidend ist. Unabdingbar ist eine Lademöglichkeit im Unternehmen und/oder zu Hause; wer nur auf öffentliches Laden setzt, wird mit einem E-Auto aktuell noch vor Herausforderungen gestellt. Wir sind sehr froh, dass wir mit Moon einen echten Spezialisten für Ladeinfrastruktur im Konzern haben. Somit können wir zum jeweiligen Auto auch gleich die passenden Ladelösungen anbieten.

Was raten Sie Firmenkunden, bei denen Mitarbeiter ihr Auto zu Hause laden, gibt es eine Möglichkeit der „sauberen“ Abrechnung?

Technisch gibt es Möglichkeiten, den Verbrauch zu

erfassen und zu übermitteln, steuerlich wird die Abrechnung des Stroms aber kritisch hinsichtlich des Entfalls des Sachbezugs gesehen. Wir empfehlen eine Vereinbarung, bei der der Mitarbeiter – wenn er zu Hause sein Auto lädt – diesen Strom auch selbst bezahlt. Zum einen wird das im Regelfall nicht allzu oft vorkommen, zum anderen ist der Bonus durch den Wegfall des Sachbezugs so groß, dass dieser die Kosten beim Zuhause-laden mehr als kompensiert.

Durch den geringeren Sachbezug und eine Förderung sind die Plug-in-Hybride bei Firmen aktuell besonders beliebt. Allerdings ist das sinnvolle Einsatzgebiet beschränkt, da sich gerade bei hohen Kilometerleistungen etwaige Vorteile ins Gegenteil umkehren. Was raten Sie vor der Anschaffung eines solchen Fahrzeuges?

Für uns steht am Anfang ganz klar eine Fahreranalyse, egal ob E-Auto oder Plug-in-Hybrid. Auf unserer Website findet man bereits die Basics dazu. Dann zeigt sich, welches Fahrzeug Sinn macht, da gilt es ein Bewusstsein zu schaffen und entsprechend zu beraten. Wichtig ist es, diese Fahrzeuge auch in der Car Policy entsprechend abzubilden und ein Monitoring im Hinblick auf den Realverbrauch einzuführen. Klar ist, dass ein Plug-in-Hybrid vor allem dann Sinn macht, wenn großteils elektrisch gefahren werden kann. Stehen dann längere Fahrten an, ist der Vorteil, dass man auch diese ohne Ladezeiten absolvieren kann. Für den Außendienstmitarbeiter, der täglich mehrere hundert Kilometer fährt, ist aktuell aber nach wie vor ein Diesel die beste Wahl.

Viele Firmenkunden sind sich aktuell unsicher, jetzt noch einen Diesel zu kaufen, sind die Restwerte in vier Jahren aus Ihrer Sicht schon ein Thema?

Nein, das sehen wir aktuell nicht, das Restwert-Risiko ist stabil. Bis die E-Fahrzeuge überhandnehmen, wird es noch etwas dauern. Aktuell halten wir bei unseren Flottenkunden übrigens bei einem Anteil von 14 Prozent.

Durch die NoVA auf leichte Nutzfahrzeuge gab es in der ersten Jahreshälfte einen echten Ausverkauf der Diesel-Modelle. Schlägt jetzt die Stunde der elektrischen Nutzfahrzeuge und wie lautet Ihre Prognose?

Das Interesse an E-Fahrzeugen im Nutzfahrzeugbereich ist vorhanden und auch im Steigen begriffen, der ganz große Boom steht mangels Angebots aber nicht bevor. Es gibt zudem sehr viele Branchen, die auf Spezialanwendungen und Umbauten angewiesen sind und auch dafür gibt es aktuell noch nicht die zu 100 Prozent passenden Lösungen. Auch Allradantrieb – ein wichtiger Punkt in Österreich – gibt es im Segment der elektrischen Nutzfahrzeuge aktuell noch nicht. Wir gehen daher davon aus, dass sich die Lage nächstes Jahr wieder normalisieren wird trotz Einsetzen der nächsten NoVA-Reglung. •



Roland Leitner ist bei der Porsche Bank für das Fuhrparkmanagement verantwortlich