

Panel 1.2: TCO & Wirtschaftlichkeit 2026

Wer beim Elektrofahrzeug nur Listenpreis und Verbrauch vergleiche, gehe in die Irre, machte Nikolaus Engleitner (NiMiCo) in seiner Keynote klar: Zehn Kostenbausteine von der Anschaffung bis zur Verwaltung bildeten die TCO. Am Beispiel eines Kompakt-SUV zeigte er einen Vorteil von rund 22.800 Euro über die Laufzeit zugunsten der E-Variante. Die ab 2027 geltende Sachbezugspflicht für privat genutzte E-Firmenwagen schmälere diesen Vorteil, mache den Umstieg aber nicht unwirtschaftlich. Entscheidungen fielen jedoch oft aus Emotion statt Kalkulation, besonders bei der bislang beliebten Gehaltsumwandlung.

Rainer Hintermayer (DAT Austria) bestätigte am von Stefan Schmudermaier (ZiSCH Car) moderierten Podium, dass sich die Restwerte von E-Fahrzeugen auf Verbrenner-Niveau eingependelt hätten, auch wenn chinesische Marken wegen geringerer Bekanntheit noch etwas niedriger eingestuft würden. Christian Dyczek (epuls) ordnete die THG-Prämie als überschaubaren, aber verlässlichen Zusatzertrag ein und zeigte sich zuversichtlich, dass die gesetzliche Basis bis 2030 hält.

Aus der Praxis berichteten Thomas Robitza (SPL Tele) und Martin Treffer (Timmel) unabhängig voneinander vom selben Bild: Beide laden großteils über eigene Photovoltaik, bauen ihre E-Flotten weiter aus und sehen den Umstieg – bei Pkw wie bei Lkw – im Regelbetrieb angekommen. Dennis Schneider (elexon) ergänzte, Ladeinfrastruktur rechne sich im Lkw-Bereich oft schon ab dem ersten oder zweiten Fahrzeug, der Netzanschluss werde jedoch zunehmend zum Engpass.

Der größte Fehler von Fuhrparkverantwortlichen, so Engleitner abschließend, sei eine fehlende oder unvollständige TCO-Rechnung. Das Podium war sich einig: Richtig kalkuliert, rechnet sich der Umstieg in den meisten Fällen – auch ohne staatliche Zuschussförderung.