



MOKON
emobilityfachkonferenz
2025

Fahrzeughandel in Österreich

Partner für Flotte & Fuhrpark
Panel: 2.4

Rolle des Importeurs und Fahrzeughandels

Drehscheibe zwischen OEMs, Flottenkunden, Energie, IT, Finanzdienstleistern

Beratung: TCO, Lade-/Depotkonzepte, Förderungen, CO₂-Maut

After-Sales als Verfügbarkeitsgarant (SLA, Mobile Service, Ersatzmobilität)

Datenbasierte Services: Telematik, Predictive Maintenance, Battery Health



Vergleich Deutschland

In DE 2024 Delle (-18%)
H1/2025 ~20% BEV-Anteil

in AUT sehr ähnlich (2024 -17%)
2025 Anstieg auf über 20%

DE baut E-Lkw-Schnellladenetz („Power to the Road“, 350 Standorte)

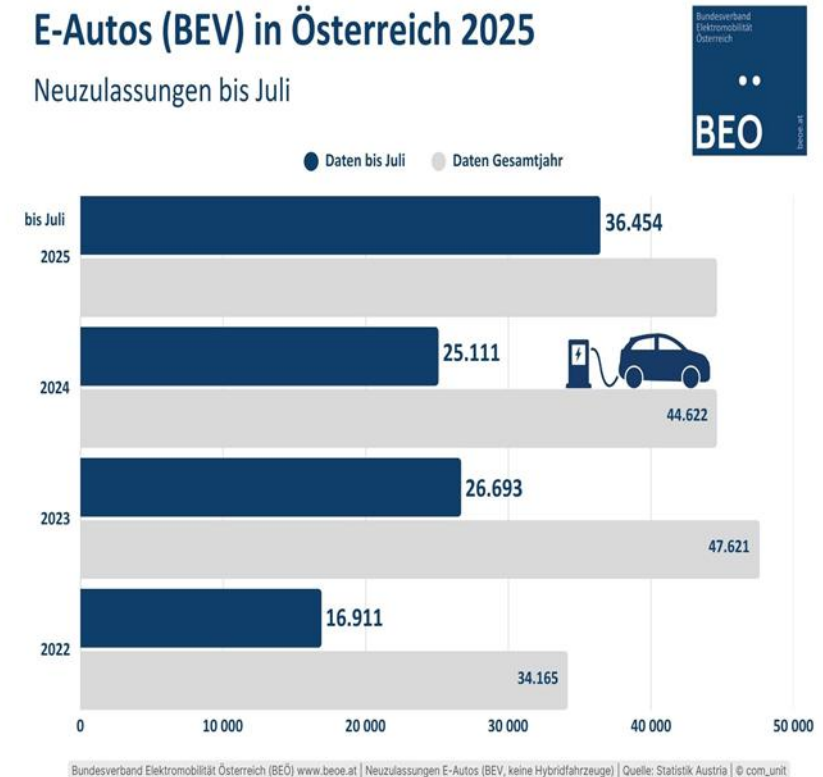
DE Förderprogramme für Depotladen (KsNI),
AUT Förderprogramme wie ENIN

AT punktet mit hoher DC-Verfügbarkeit pro BEV



E-Autos (BEV) in Österreich 2025

Neuzulassungen bis Juli



Nutzfahrzeuge N2/N3

Serien-E-Lkw verfügbar von MAN, Volvo, Scania,
Mercedes

Depotladen heute Standard (CCS 150–400 kW)

MCS (Megawatt Charging) im Aufbau – 1 MW+
Piloten in EU

Öffentliches Truck-Ladenetz im Aufbau



Rahmenbedingungen 2025-2035

CO₂-Flottenziele 2025–2030, Ausstieg ab 2035

Euro 7: Neue Grenzwerte für Partikel,
Dauerhaltbarkeit Komponenten/Batterie

AFIR: Ladeinfrastruktur-Aufbaupflichten

Handel: Modellmix, Preis-Ausstattungsstrategie,
Aftersales betroffen



Quelle: Vecteesy.com

Status Services in AUT

Breite Modellauswahl Pkw/N1, Abo- und Leasingmodelle

Depot- & Betriebshoflösungen inkl. Netzanschlussplanung, PV/Storage

Öffentliche Schnellladeabdeckung sehr gut (ASFINAG Autobahn hubs und noch viele im Entstehen)



Reserven und To Do's

Schnellere Netzanschlüsse & Reserven für Depot/MCS

Einheitliche Roaming-/Preistransparenz

Skalierbare MCS-Korridore für N3-Fernverkehr

Mehr qualifiziertes Personal (HV-Service, Ladeplanung)

Standardisierte Battery-Health-Nachweise & RV-Absicherung



Neue Geschäftsmodelle

Fleet-as-a-Service / Truck-as-a-Service (Fahrzeug + Laden + Service)

Auto-/Transporterabo für B2B mit kWh-Kontingenten

Charging-as-a-Service (Depotladen als OPEX)

Depot-as-a-Service (Planung, Bau, Betrieb, Finanzierung)

Energie-Bündel: PV-PPA, Speicher, dynamische Tarife, Plug&Charge

Battery Lifecycle: Buy-Back, Second-Life, Remarketing-Hubs

OEM-unabhängige Telematik & Datenservices



Erwartungsmanagement Flottenkunden

Reichweitenprofile realistisch kommunizieren
(Sommer/Winter, Last, Topografie)

TCO inkl. GO-Maut-Ersparnis, Wartung, Strom,
Standzeiten

Pilotphase 3–6 Monate, danach Ramp-up und Rollout

Governance über SLA & KPIs (Uptime, €/km,
Energieverbrauch, Termintreue)

Modularer Baukasten für Aufbauten vor allem N1



Fazit: Die neue Rolle

Produkte & Services in Österreich verfügbar – auch im Nutzfahrzeugsektor

Österreich: Infrastrukturstark, Deutschland: Schwerlastprogramme

Handel/Importeure können Abhängigkeit von OEMs durch innovative Geschäftsmodelle reduzieren

Jetzt integrierte Fleet-/Charging-/Depot-as-a-Service Angebote aufbauen

Handel als strategischer Betriebs-Partner für Flottenkunden



5 Thesen für eine wirtschaftliche Verbesserung

1. Fleet-First-Strategie: Fokus auf Flottenkunden und Depotladen – hier liegt das größte Wachstumspotenzial.
2. Restwertsicherung durch Daten: Einführen standardisierter Batteriezustandsberichte zur Stabilisierung der Gebrauchtwagenwerte.
3. AFIR-konforme Lade-Services als Verkaufsargument: Transparente Preise, Ad-hoc-Zahlung, Roaming-Standards.
4. Preissegmente gezielt besetzen: Konzentration auf Modelle im Bereich bis 40–45.000 Euro, wo die TCO-Vorteile am stärksten wirken.
5. Kooperative Ladecluster aufbauen: Zusammenarbeit mit Handel, Logistik und Kommunen, um Multi-Tenant-Ladehubs zu realisieren.





Vielen Dank



Gerald Windisch
eMobility consult
Geschäftsführer
+43 664 1009230
office@emobility-consult.eu

In Kooperation mit:



Mit Unterstützung von:

