Radlogistik

Umfrage 2026

BAFA-Förderung wirkt und braucht Leasing



Bild: Ulrich Pucknat

RADLOGISTIKVERBAND
DEUTSCHLAND

RADLOGISTIKVERBAND
DEUTSCHLAND

Wirkt und braucht Leasing

40Unternehmen ausHerstellung, Handelund gewerblicher Anwendung haben dem RLVD Auskunftüber die BAFA-Förderung gegeben. Zwei Dingewerden daraus deutlich: Die Förderung wird angenommen und trägt den Markthochlauf – und sie muss weiterlaufen, bis er sich selbst trägt. Zugleich bildet sie nur einen Teil dessen ab, wie Unternehmen heute Fahrzeuge beschaffen.

42,6 %
der gewerblich verkauften E-Lastenräder wurden über die BAFA gefördert

0 %
Leasinganteil melden 16 von 17 befragten Anwendern heute

78 %
fordern, die Förderung auf Leasing auszuweiten – nur 5 % sind dagegen

Die Förderung wirkt – und wird gebraucht

Beidenbefragten Anbietern wurden imSchnitt42,6 Prozent der seit Oktober 2024 verkauften gewerblichen E-Lastenräder über die BAFA gefördert. Auf der Anwenderseite ist die Abhängigkeit noch deutlicher: Wer neu einflottet, tut dies zu durchschnittlich 57,5 Prozent mit BAFA-Förderung, fünf von elf aktiven Betrieben sogar zu hundert Prozent. 16 von 17 Anwendern nutzen überhaupt keine andere Förderung – die BAFA-Prämie ist für sie das einzige Instrument.

> *„Ohne Förderung kaufen Gewerbe kaum Lastenräder.“*
> Hersteller gewerblicher E-Lastenräder

Der Markt für gewerbliche Lastenräder befindet sich mitten im Hochlauf: Stückzahlen und Anwendungsfälle wachsen, die Kostenvorteile gegenüber dem Transporter greifen aber erst über mehrere Betriebsjahre. Genau diese Anfangsphase überbrückt die Prämie. Entsprechend ist die Fortführung der meistgenannte Wunsch der Umfrage – neun der 40 Unternehmen fordern ausdrücklich eine Verstetigung. Flottenaufbau wird über Jahre geplant, Förderpolitik bislang in Monaten.

> *„Planbarer Flottenaufbau nur möglich, wenn Förderung/Förderprogramm dauerhaft verfügbar sind.“*
> Logistik- und Beratungsunternehmen

Aber sie passt nicht dazu, wie Unternehmen beschaffen

Gefördertwird der Kauf gegen Rechnung.Beschafftwird längst anders:überLeasing, Mietkauf und Miete – und bei kleineren Betrieben häufig über den Gebrauchtmarkt. Sieben der befragtenAnwender haben Fahrzeuge ganz ohne Förderung in Betrieb genommen, fünf davon gebraucht. Der Neukauf istdamit nicht mehr der Normalfall, sondern nur noch einer von mehreren Wegen in die Flotte.

Am deutlichsten zeigt sich die Lücke beim Leasing: 16 der 17 befragten Anwender geben einen Leasinganteil von null Prozent an. Nicht, weil Leasing uninteressant wäre, sondern weil es aus der Förderung herausfällt. Quer über beide Befragungen sprechen sich 31 von 40 Unternehmen für eine Öffnung aus, nur zwei dagegen. 27 von 40 erwarten, dass sie dann mehr Fahrzeuge verkaufen oder einflotten würden. Leasing ist damit der größte blinde Fleck der Förderung – und zugleich derjenige, der sich am einfachsten schließen lässt.

> *„Fokus war auf Leasing und nicht Kauf."*
> Fachhändler, auf die Frage, warum Fahrzeuge ohne Förderung verkauft wurden

Was gut läuft, soll bleiben

Bemerkenswert ander Umfrage ist,was nicht kritisiert wird: Die Höhe der Prämie nennt kein einziges Unternehmen als Hauptproblem. Gelobt wird stattdessen das Verfahren – niedrigschwellig, schnell, unkompliziert. Zugleich ist die Bearbeitungsdauer der am häufigsten genannte konkrete Grund dafür, dass Fahrzeuge ohne Förderung verkauft werden: Vier Anbieter berichten, dass Kunden nicht auf den Bescheid warten konnten.

> *„Niedrigschwellig, schnelle Bearbeitung – die BAFA-Förderung hat das super gemacht die letzten Jahre."*
> Fachhandel

Was der RLVD fordert

1	**Die Förderung fortführen und verstetigen.** Der Markthochlauf ist nicht abgeschlossen. Mehrjährige Planbarkeit statt kurzfristiger Aufrufe und Förderstopps.
2	**Leasing und Mietkauf förderfähig machen.** Die Beschaffungsform darf nicht darüber entscheiden, ob ein Betrieb gefördert wird.
3	**Auch nicht motorisierte Lastenräder einbeziehen.** Zwei Drittel der Befragten sprechen sich dafür aus. Viele gewerbliche Einsätze brauchen keinen Elektroantrieb.
4	**Das schlanke Verfahren erhalten und beschleunigen.** Die Bearbeitungsdauer kostet heute reale Verkäufe.

ZUR UMFRAGE

Der Radlogistikverband Deutschland e. V. (RLVD) hat im Sommer 2026 zwei Online-Befragungen durchgeführt: eine Anbietern (Hersteller, Fachhandel, Import) mit 23 Rückläufen und eine unter gewerblichen Anwendern mit 17 Rückläufen – zusammen 40 teilnehmende Unternehmen. Rücklaufzeitraum: 25. August bis 11. September 2026. Betrachtet wurden Fahrzeuge, die seit dem 1. Oktober 2024 verkauft beziehungsweise eingeflottet wurden.

Prozentangaben zu Förderanteilen beziehen sich auf Betriebe mit mindestens einem verkauften oder eingeflotteten Fahrzeug. Die Teilnahme war freiwillig; die Befragung ist nicht repräsentativ. Drei Viertel der antwortenden Anwender stammen aus der Radlogistik, sodass die Anwenderergebnisse vor allem für diese Branche aussagekräftig sind. Freitextzitate sind anonymisiert und im Wortlaut wiedergegeben; Zeichensetzung und Schreibweisen wurden behutsam angeglichen.

Kontakt und vollständige Auswertung: Radlogistikverband Deutschland e. V. · info@rlvd.bike · www.rlvd.bike