

Webinare 2026: THG-Quote für Kfz-Betriebe

Die THG-Quote:

Die Treibhausgasminderungsquote (THG-Quote) gewinnt angesichts verschärfter Klimaziele weiter an wirtschaftlicher Bedeutung. Während aktuell über den ZDK-Kooperationspartner *Geld für eAuto* bereits 230 Euro pro Fahrzeug erzielt werden, ist für 2026 nach heutigem Marktstand mindestens von Prämien im Bereich von rund 165 bis 215 Euro auszugehen. Je nach Marktentwicklung sind auch höhere Erlöse möglich.

Zielgruppe:

Serviceleiter und Geschäftsführer von Autohäusern und Werkstätten.

Teilnahmegebühr:

Dies ist ein kostenloser Service des ZDK für die der Verbandsorganisation angeschlossenen Mitglieder.

Kontakt bei Fragen:

Mats Gasper
Telefon: 0228/9127-263
E-Mail: gasper@kfgzgewerbe.de

Webinar: THG-Quote für Kfz-Betriebe:

Im Rahmen von zwei Webinaren wird Ihnen unserer Kooperationspartner bei der THG-Quote, die ZusammenStromen GmbH, einige allgemeine Aspekte zur THG-Quote, sowie die sich daraus für Ihren Betrieb eröffnenden Ertragspotentiale näherbringen. Für Kfz-Betriebe eröffnet sich hier ein relevantes zusätzliches Ertragspotenzial.

Was sind die Nutzungsmöglichkeiten der THG-Quote im Autohaus?

THG-Prämie für eigene Fahrzeuge

Eigenzulassungen, Vorführ- und Dienstfahrzeuge können unkompliziert angemeldet werden und ermöglichen zusätzliche Erlöse ohne nennenswerten administrativen Mehraufwand.

THG-Erlöse aus Ladeinfrastruktur

Öffentliche Ladepunkte auf dem Betriebsgelände können ebenfalls THG-relevant sein. Die abgegebene Strommenge kann im Rahmen der THG-Quote vergütet werden und stellt damit einen weiteren wirtschaftlichen Baustein dar.

THG-Quote im Kundengeschäft – Ausbau der Branchenlösung

Über die ZDK-Kooperation stehen Kfz-Betrieben zwei Modelle zur Verfügung, um die THG-Quote auch im Kundengeschäft einzusetzen:

Affiliate-Modell:

Das Autohaus empfiehlt den Service an Kundinnen und Kunden und partizipiert an der Vermittlung.

Agenten-Modell:

Das Autohaus übernimmt die Beantragung der THG-Prämie für Kundinnen und Kunden eigenständig und kann die Vergütung flexibel ausgestalten, z. B. als Servicegutschein, Zubehörleistung oder Werkstattguthaben. Die Kundenkommunikation verbleibt vollständig beim Betrieb.

Gerade das Agenten-Modell ermöglicht eine langfristige Kundenbindung und lässt sich in bestehende Vertriebs- und After-Sales-Prozesse integrieren.

Die Webinare finden an zwei Terminen statt und dauern 90 Minuten.

Termin 1: 19.02.2026, von 14:00 bis 15:30 Uhr: [Anmeldung hier](#)

Termin 2: 24.06.2026, von 14:00 bis 15:30 Uhr: [Anmeldung hier](#)

