



Statement Birgit Leicht

Es gilt das gesprochene Wort

---

Meine sehr geehrten Damen und Herren,

herzlich willkommen zu unserem Jahrespressegespräch. Wir haben folgenden Ablauf geplant: Ich werde eine Bilanz des Autojahrs 2023 in Baden-Württemberg ziehen und auf die Aussichten für 2024 eingehen. Die Herausforderungen für das Kfz-Gewerbe im Land und wie diesen begegnet werden kann, wird das Thema unseres Präsidenten Michael Ziegler sein. Für Fragen wird nachher zusätzlich unser Hauptgeschäftsführer Carsten Beuß zur Verfügung stehen.

Meine Damen und Herren,

Sie wissen ja, dass ich zum einen Pressesprecherin des Verbandes bin, zum anderen aber auch Autohausgeschäftsführerin und Obermeisterin der Kfz-Innung Bruchsal. Das heißt, ich bekomme tagtäglich hautnah mit, was auf der Landesebene und vor Ort im Autohandel läuft.

Deswegen kann ich bei der Bilanz 2023 feststellen: Die Zeiten haben sich gewaltig gewandelt. Wo wir früher einfach Autos gehandelt und in den Werkstätten auf Vordermann gebracht haben, pfuschen uns heutzutage allerlei Menschen ins Handwerk, die vor allem eines haben: wenig Ahnung von den Feinheiten unseres Geschäftes. Und das hat manchmal große Auswirkungen.

Blicken wir zurück, dann können wir das beispielsweise am 18. Dezember festmachen. Etwas spöttisch könnte man sagen, bis zum 17. Dezember wollte die Politik die Welt mittels Elektroautos vor dem Untergang retten. Am 18. Dezember stand dann fest, dass es damit wohl doch nicht so eilt. Denn an diesem Tag hat die Bundesregierung überfallartig und mit sofortiger Wirkung den Umweltbonus gestrichen. Der Markt der Elektrofahrzeuge ist danach förmlich zusammengebrochen.

Diese abrupte Entscheidung hat weitreichende Konsequenzen für den Automobilmarkt und insbesondere für das Kfz-Gewerbe mit sich gebracht. Als Branche hatten wir immer wieder auf die Bedeutung ausgewogener und vor allem verlässlicher Anreize hingewiesen. Die plötzliche vollständige Aufhebung der Fördermittel hat in diesem Fall nicht nur für Unsicherheit gesorgt, sondern auch die Notwendigkeit einer strategischen Neuausrichtung in der Mobilitätspolitik verdeutlicht.

Fakt ist, die Ampel in Berlin hat den E-Auto-Markt mit dem Förderstopp abgewürgt. Die aktuelle wirtschaftliche Situation der Unternehmen und Menschen erfordert deshalb eine Anpassung, die die finanziellen Möglichkeiten und Bedürfnisse der Verbraucher stärker in den Mittelpunkt stellt.

Ich möchte dabei nicht falsch verstanden werden: Natürlich ist es richtig und wichtig, die E-Mobilität voranzubringen. Dafür stehen unsere Unternehmen bereit und haben in diesem Bereich viel investiert. Wir müssen aber auch die Realitäten des Marktes anerkennen.

Was das bedeutet, zeigt eine kürzlich durchgeführte Umfrage von Deloitte. Diese sagt, dass 55 Prozent der Befragten maximal 30.000 Euro für ihren nächsten Autokauf ausgeben möchten. Der Volumenmarkt liegt erfahrungsgemäß im Bereich zwischen 15.000 und 30.000 Euro. Darüber hinaus sinkt das Interesse an Elektroautos kontinuierlich: Nur noch 13 Prozent der Umfrageteilnehmer ziehen den Kauf eines Elektrofahrzeugs in Betracht. Dieses Feedback aus dem Markt signalisiert deutlich, dass der Preis eine entscheidende Rolle beim Kauf eines Fahrzeugs spielt. „E-Auto ja, aber nur wenn der Preis stimmt“, fasst die aktuelle Stimmungslage prägnant zusammen.

Womit wir jetzt wieder auf dem Boden der Tatsachen wären. Das heißt, wir als Autohändler und Werkstattbesitzer waren schon immer dort. Nur andere nicht. Wir wissen, welche Autos die Kunden wollen. Weil wir diese Autos verkaufen.

In Zahlen heißt das: Insgesamt gab es 2023 knapp 1,2 Millionen Autokäufe in Baden-Württemberg. Das ist eine Steigerung von 7,6 Prozent im Vergleich zu 2022, gegenüber dem letzten Vorkrisenjahr 2019 aber immer noch ein Minus von 18,4 Prozent. Von den 1,2 Millionen Autokäufen waren 406.738 Neuwagen. Das ist ein Plus von 10,8 Prozent. In der bundesweiten Jahresbilanz stehen laut Kraftfahrtbundesamt 2,8 Millionen neu zugelassene Pkw. Das sind 7,3 Prozent mehr als 2022. Wir liegen also insgesamt im Land etwas über dem Bundesdurchschnitt.

Der Verkauf neuer Pkw generierte 18,2 Milliarden Euro Umsatz, der Gebrauchtwagenmarkt erreichte 15,2 Milliarden Euro und der Umsatz mit neuen und gebrauchten Nutzfahrzeugen 1,4 Milliarden Euro. Der Gesamtumsatz mit neuen und gebrauchten Autos lag bei 39,4 Milliarden Euro, nach 35,4 Milliarden im Jahr 2022 ist das eine Steigerung um gute 11,2 Prozent.

In absoluten Zahlen ist die Nachfrage nach neuen Benzin- und Diesel-Fahrzeugen im Autojahr 2023 in Baden-Württemberg gewachsen. Benziner legten um 8,0 Prozent zu und kamen auf 115.778 Neuzulassungen. Die Anzahl der neu zugelassenen Diesel-Pkw stieg um 6,1 Prozent auf 69.252 Einheiten. Betrachtet man den Marktanteil der klassischen Verbrenner, so ist ein Rückgang zu verzeichnen. Benziner hatten einen Marktanteil von 28,5 Prozent, Diesel-Pkw von 17 Prozent. Insgesamt waren 2023 45,5 Prozent aller Neuwagen Verbrenner. 2022 waren es noch 47 Prozent.

Das Segment der alternativen Antriebe erreichte 2023 221.689 Neuzulassungen, nach 194.551 im Vorjahr. Das entspricht einem Marktanteil von 54,5 Prozent, 2022 waren es 53 Prozent. Also mehr als die Hälfte des Gesamtmarktes.

Der Elektro-Marktanteil lag 2023 bei 29,3 Prozent. Allerdings waren das im Autojahr 2022 noch 35,1 Prozent. Diese Zahl verdeutlicht, wie verheerend der Förderstopp beim Umweltbonus wirkt.

In absoluten Zahlen legten BEV bei den Neuzulassungen um 18,5 Prozent auf 84.491 Einheiten zu. Bei den Plug-in-Hybriden ist der Markt um 40 Prozent eingebrochen. 34.558 Neuzulassungen stehen in der Statistik.

Was bedeutet das in Euro und Cent für unser Gewerbe? Insgesamt 264.380 neuzugelassene Pkw bedeuten, dass der Anteil des Handels im Jahr 2023 auf 65 Prozent aller abgesetzten Pkw gestiegen ist. Im Jahr davor waren es 61,3 Prozent. Die Vertriebswege, die von den Herstellern ansonsten am Handel vorbei genutzt werden, sind nicht weiter gewachsen. Das ist eine gute Nachricht fürs Gewerbe.

Der durchschnittliche Preis für einen neuen Pkw ist auf 44.850 Euro gestiegen, verglichen mit 43.110 Euro im Vorjahr. Dieser Anstieg liegt daran, dass mehr E-Fahrzeuge verkauft wurden. Batterieelektrische Fahrzeuge (BEVs) kosteten im Durchschnitt 50.060 Euro und Plug-In-Hybride sogar 55.990 Euro. Zudem gab es Veränderungen in den Marktsegmenten und die Einkaufspreise sind höher geworden.

Zu diesen höheren Preisen tragen immer mehr Fahrassistenzsysteme bei, die bei Neuwagen verpflichtend an Bord sein müssen. Diese Systeme benötigen Sensoren und Kameras und das kostet Geld. Aber auch die Komfort-Wünsche der Verbraucher sind gestiegen: digitale Instrumente, Infotainment. Ein moderner Kleinwagen fährt heute mit Komfort-Extras, die es vor einigen Jahren nur gegen Aufpreis und nur in den oberen Klassen gab.

Insgesamt wurden mit dem Verkauf von Kraftfahrzeugen und dem Service im Kfz-Gewerbe im Südwesten rund 30 Milliarden Euro Umsatz generiert. Dazu kommen der schon angesprochene Direktvertrieb der Hersteller bei den Neuwagen und der Privatmarkt bei den Gebrauchtwagen. Was sich auf insgesamt 39,4 Milliarden Euro summiert. Die Umsatzrendite lag 2023 bei rund drei Prozent. Das ist ein guter Wert, wenn er dauerhaft wäre.

Im vergangenen Jahr fanden 813.019 Besitzumschreibungen im Land statt. Damit steuerte der Gebrauchtwagenmarkt zu den Umsatzzahlen einen Anteil von 15,2 Milliarden Euro bei. Davon im Markenhandel 7,9 Milliarden Euro, im reinen Gebrauchtwagenhandel 4,3 Milliarden Euro und im Privatmarkt 3,0 Milliarden Euro. Als durchschnittliche Preise wurden im Markenhandel 26.170 Euro erzielt, im Gebrauchtwagenhandel 15.680 Euro und auf dem Privatmarkt 12.550 Euro, wobei hier für Käufer das größte Risiko liegt, weil es keinerlei Gewährleistungsansprüche gibt.

Der Anteil des Privathandels an den Besitzumschreibungen sank um 7 Prozentpunkte von 36 Prozent im Jahr 2022 auf 29 Prozent im vergangenen Jahr. Eine mögliche Ursache ist, dass Halter älterer Fahrzeuge, die typischerweise am Privatmarkt gehandelt werden, wegen des knappen Angebots und damit verbundener höherer Neu- und Gebrauchtwagenpreise zögerlicher bei der Abgabe ihres Altwagens waren und ihn länger fahren. Dazu passen auch die höheren Werkstattumsätze. Das Motto vieler Autofahrer scheint zu lauten: Reparieren statt verkaufen.

Im Werkstattbereich war 2023 ein deutliches Umsatzplus von 17,6 Prozent für unsere Kfz-Betriebe zu verzeichnen. Der Umsatz stieg damit auf rund 4,5 Milliarden Euro an. Der Rekordbestand an Pkw, der zum 1. Oktober 2023 in Baden-Württemberg fast 6,9 Millionen Einheiten erreichte, stellt weiterhin die Grundlage für ein gutes Werkstattgeschäft dar. Wobei auch die Neuwagenknappheit eine Rolle spielte, weil dadurch viele Pkw länger gefahren wurden.

Von den 6,9 Millionen Pkw im Land sind 212.826 Batterie-Elektrofahrzeuge, auch bekannt als BEV, und 150.606 Plug-in-Hybrid-Elektrofahrzeuge, also PHEV. Bei den Lastwagen haben wir einen Gesamtbestand von 444.838 Fahrzeugen. Zudem haben wir einen neuen Rekordbestand von 784.062 Krafträdern. Elektro-Motorräder spielen hier mit 9.257 Einheiten langsam eine zunehmende Rolle.

Auf dieser Basis ist das Werkstattgeschäft weiter ein sehr wichtiges Standbein für unsere Betriebe, und wir stehen vor der Herausforderung, dass wir für unsere Ausbildungsplätze junge Menschen brauchen, die den Anforderungen der Zukunft an Wissen und Fertigkeiten gewachsen sind.

Deswegen stufen wir es als Erfolg ein, dass wir erneut ausreichend Nachwuchs gefunden haben und unsere Ausbildungszahlen sogar steigern konnten: 3.015 neue Verträge für den Kfz-Mechatroniker sind eine kräftige Steigerung um 10,6 Prozent. Dies freut uns im Besonderen, weil wir damit eine vierjährige Minus-Phase hinter uns gelassen haben. Für den Automobilkaufmann bzw. die Automobilkauffrau stehen ebenfalls zweistellige Pluszahlen in der Ausbildungsbilanz. 870 neue Verträge entsprechen einer Steigerung um 12,4 Prozent.

Positiv sind die Daten auch in den drei anderen Ausbildungsberufen: Für den Karosserie- und Fahrzeugbaumechaniker weist die Bilanz mit 249 neuen Ausbildungsverträgen eine Steigerung von 29,7 Prozent aus. Dann haben wir noch die Zweiradmechatroniker mit der Fachrichtung Motorrad und Fahrrad. 60 neue Ausbildungsverträge für Motorrad-Mechatroniker und 126 für den Fahrrad-Mechatroniker bedeuten gleichermaßen hohe Steigerungen von 17,6 beziehungsweise von 7,7 Prozent.

Bleibt die Frage, wie geht es in Zukunft weiter? Für die Beschäftigung lässt sich das so beantworten: Wir brauchen weiterhin hochqualifiziertes Personal und motivierten Nachwuchs, weil viele Babyboomer in den nächsten Jahren in Rente gehen. Das Servicegeschäft wird eine positive Konstante bleiben, auch wenn sich nach zwei Jahren starker Zuwächse die Dynamik etwas abschwächt. Im Interesse der Verbraucher wäre es wünschenswert, dass sich die Wartezeiten für Werkstatttermine, die aktuell durchschnittlich 11,5 Tage betragen, reduzieren und die Hersteller nicht weiterhin stark an der Preisschraube von Ersatzteilen drehen.

Für die individuelle Mobilität insgesamt ist die Voraussage etwas schwieriger. Wir haben eine starke Lobby, die den Menschen das Autofahren vermiesen will. Das geht so weit, dass die Autofahrer ihre eigene Abschaffung in Form einer Nahverkehrsabgabe finanzieren sollen. Ich wage die Voraussage, dass Mobilität ohne Auto nicht durchsetzbar ist, solange nicht alle zuhause eingesperrt, zum Bus- oder Bahnfahren genötigt werden oder die Preise derart hochgetrieben werden, dass sich nur noch Reiche ein Auto leisten können. Dass die Menschen in ihrer großen Mehrzahl das nicht wollen, zeigen viele Umfragen.

Lassen Sie mich zum Abschluss noch einen Blick in die Kristallkugel werfen. Vor dem Hintergrund eines sich schon seit Monaten abzeichnenden Auftragseingangs gehen wir für das laufende Jahr von einem Rückgang von rund fünf Prozent sowohl bei den Neu- als auch bei den Gebrauchtwagenverkäufen aus. Die Unsicherheit bei dieser Prognose gründet in der Entwicklung der Elektromobilität und der privaten Nachfrage. Und in den Überraschungen, die das Jahr noch bereithält.

Bis hierhin vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit. Ich darf jetzt an unseren Präsidenten Michael Ziegler abgeben.