



Statement Birgit Leicht

Es gilt das gesprochene Wort

Einleitung

Sehr geehrte Damen und Herren,

mit 1,27 Millionen Autokäufen in Baden-Württemberg zeigt sich, dass wir trotz aller Diskussionen über alternative Mobilitätskonzepte weiterhin ein Land der Autofahrer sind. Das individuelle Mobilitätsbedürfnis bleibt ungebrochen stark. Gleichzeitig spiegelt das Autojahr 2024 den Wandel in unserer Branche wider – mit deutlichen Licht- und Schattenseiten. Während unser Gebrauchtwagenmarkt kräftig zugelegt hat und unsere Ausbildungszahlen Grund zur Freude geben, haben wir bei der Elektromobilität einen herben Rückschlag nach dem abrupten Förderstopp Ende 2023 erlebt.

Die Zahlen, die ich ihnen gleich vorstelle, sind mehr als reine Statistik. Sie spiegeln die täglichen Gespräche wider, die wir in unseren Autohäusern und Werkstätten mit tausenden Kunden führen. Viele Menschen wollen klimafreundliche Mobilität, aber sie brauchen Verlässlichkeit und Bezahlbarkeit.

Lassen Sie mich zunächst einen Blick auf den Neuwagenmarkt werfen, der die Herausforderungen der aktuellen Transformation besonders deutlich reflektiert.

Neuwagenmarkt: Transformation in herausfordernden Zeiten

Der Neuwagenmarkt in Baden-Württemberg zeigt ein geteiltes Bild: Mit **404.124 Zulassungen und einem leichten Rückgang von 0,6 Prozent** befinden wir uns weiter in einer instabilen Marktsituation. Hinter dieser Gesamtzahl verbirgt sich eine bemerkenswerte Umstrukturierung des Marktes.

Die Elektromobilität steht an einem Wendepunkt. Die reinen Batterie-Pkw verzeichneten einen drastischen Einbruch von 21,3 Prozent auf nur noch 66.479 Zulassungen. Während im Südwesten die Zahlen noch vergleichsweise moderat zurückgehen – bundesweit sanken die E-Zulassungen um 27,4 Prozent – ist die Botschaft eindeutig: **Der abrupte Förderstopp Ende 2023 hat die Kaufdynamik abrupt ausgebremst.**

Die traditionellen Antriebsarten, Benzin und Diesel, sind ebenfalls leicht rückläufig mit jeweils minus 1,4 Prozent. Zusammen erreichten sie einen Marktanteil von 45,2 Prozent. Zum Vergleich: 2019, im letzten Jahr vor Corona, lag dieser Wert noch bei 89,9 Prozent. **In nur fünf Jahren hat sich das Antriebsportfolio also fundamental gewandelt.**

Interessanterweise entwickelten sich die Hybridantriebe deutlich positiver. Plug-in-Hybride legten um 9,8 Prozent auf 39.770 Einheiten zu. Noch bemerkenswerter: **Hybride ohne Stecker überholten mit 113.857 Zulassungen sogar die Summe aus reinen E-Autos und Plug-in-Hybriden.** Diese Zahlen signalisieren, dass viele Kunden aktuell hybride Lösungen als pragmatischen Mittelweg bevorzugen.

Insgesamt haben alternative Antriebe erstmals die Mehrheit im Neuwagenmarkt erreicht – mit einem Marktanteil von 54,8 Prozent. **Die Transformation findet also eindeutig statt, aber sie folgt nicht dem politisch vorgezeichneten Pfad.**

Die Modellpalette im Neuwagenmarkt wird weiterhin stark von SUVs dominiert, die 43,2 Prozent aller Neuzulassungen ausmachen. Fast 60 Prozent aller Neuwagen sind mit Allradantrieb ausgestattet. Dies steht in deutlichem Kontrast zum begrenzten Angebot im Kleinwagensegment, das eigentlich für die breite Einführung der Elektromobilität entscheidend wäre.

Ein typischer privat gekaufter Neuwagen hat heute durchschnittlich 176 PS und sein Käufer ist 46 Jahre alt. **Beim Kauf greifen 53 Prozent auf Finanzierungsangebote zurück, während 24 Prozent sich für Leasing entscheiden und nur 23 Prozent ihr Fahrzeug ohne Finanzierung oder Leasing erwerben.** Diese Zahlen unterstreichen, wie stark die hohen Neuwagenpreise die Kaufentscheidungen beeinflussen – **mehr als drei Viertel der Käufer können oder wollen den Kaufpreis nicht auf einen Schlag stemmen.** Besonders deutlich zeigt sich diese Preisherausforderung im Bereich der Elektromobilität.

Der Preisunterschied zwischen E-Autos und vergleichbaren Verbrennern von 10.000 bis 15.000 Euro bleibt die zentrale Hürde für den Hochlauf der Elektromobilität. Diese Differenz ist für viele Haushalte schlicht zu groß. Aktuell gibt es nur drei Elektroautos unter den 30 Modellen mit einem Grundpreis von unter 20.000 Euro. **Der Mangel an bezahlbaren Elektrofahrzeugen im Einstiegssegment ist ein wesentlicher Bremsfaktor für die breite Akzeptanz.**

Deshalb hilft es auch nicht, das Verbrennerfahren durch politische Maßnahmen teurer zu machen, denn dadurch würden nicht mehr E-Autos verkauft, sondern der Markt insgesamt abgewürgt.

Der nun vorgesehene Phase-In-Mechanismus für 2025/26 ist daher ein wichtiges Signal: Er verhindert drohende Strafzahlungen für die Hersteller und damit auch zusätzlichen Druck auf unsere Händler. **Dennoch wollen unsere Handelsunternehmen einen Hochlauf der Elektromobilität,** denn sie haben in Schulungen, Werkstattausrüstung und neuen Servicekonzepten bereits massiv investiert - deshalb sind **jetzt neue Kaufanreize nötig, damit mehr E-Fahrzeuge auf die Straße kommen.** Damit wir uns nicht falsch verstehen: **Wir wollen keine dauerhaften Subventionen für die Elektromobilität, aber in der Umbruchphase muss der Markt gestützt werden.**

Der DAT-Report 2025 bestätigt: **77 Prozent der Pkw-Halter planen, ihr derzeitiges Auto länger zu fahren,** um die Entwicklung der E-Mobilität abzuwarten. Als Berater im Transformationsprozess erleben wir täglich, dass Kunden erst Erfahrungswerte sehen wollen, bevor sie investieren – eine durchaus rationale Entscheidung.

Es liegt auf der Hand: **Die Transformation der Mobilität findet nicht im luftleeren Raum statt, sondern im Spannungsfeld zwischen politischen Zielen, wirtschaftlichen Realitäten und den Bedürfnissen der Verbraucher.**

Als Kfz-Gewerbe sind wir das entscheidende Bindeglied zwischen den neuen Technologien und den Autofahrern – mit der täglichen Verantwortung, Brücken zwischen diesen oft widersprüchlichen Anforderungen zu bauen.

Gebrauchtwagenmarkt: Ein stabiles Fundament

Der Gebrauchtwagenmarkt erweist sich mit 866.720 Besitzumschreibungen und einem Plus von 6,6 Prozent als wichtige Stütze unserer Branche. Dieser positive Trend setzt sich fort – im Januar 2025 verzeichnen wir erneut ein Plus von 7,1 Prozent. Der Fachhandel, also Markenhandel und Freier Handel, konnte seinen Marktanteil insgesamt um fünf Prozentpunkte auf 76 Prozent steigern – ein klarer Vertrauensbeweis unserer Kunden in unsere Kompetenz und Zuverlässigkeit.

Die wirtschaftliche Bedeutung des Gebrauchtwagenmarktes wächst kontinuierlich. Mit 16,2 Milliarden Euro Umsatz hat er den Abstand zum Neuwagenmarkt auf nur noch 9,3 Prozent verkürzt – vor acht Jahren waren es noch 27,2 Prozent. Dies unterstreicht aber auch den fundamentalen Wandel im Kaufverhalten der Kunden.

Die Preisgestaltung bleibt dabei differenziert: Im Markenhandel werden durchschnittlich 26.140 Euro für einen Gebrauchten gezahlt, während die Preise im freien Handel bei 13.390 Euro und im Privatmarkt bei 13.070 Euro liegen. Diese Unterschiede spiegeln die verschiedenen Qualitäts- und Serviceniveaus wider.

Verbrenner – insbesondere Benziner – bleiben mit einem Marktanteil von 87,4 Prozent die dominanten Antriebsarten im Gebrauchtwagenmarkt. **Der Gebrauchtwagenmarkt ist und bleibt der Ort, wo individuelle Mobilität zu attraktiven Preisen möglich ist** – für viele Verbraucher eine wichtige Konstante in unsicheren Zeiten.

Herausforderung E-Mobilität im Gebrauchtmarkt

Bei der Elektromobilität erleben wir eine bemerkenswerte Diskrepanz: Während der Neuwagenmarkt mit minus 21,3 Prozent bei den E-Fahrzeugen deutlich einbricht, verzeichnet der Gebrauchtwagenmarkt ein Plus von 79,8 Prozent bei den reinen Stromern. Das ist eine positive Nachricht. Allerdings müssen wir diese Steigerung relativieren – denn mit 25.658 Einheiten bewegen wir uns noch auf einem sehr niedrigen Niveau, gerade einmal drei Prozent aller Gebrauchtwagenkäufe sind Elektrofahrzeuge.

Die Wahrheit ist: Der Gebrauchtwagenmarkt für Elektrofahrzeuge funktioniert noch nicht so, wie es dringend notwendig wäre. Laut DAT-Report geben lediglich zwölf Prozent der Gebrauchtwagenkäufer an, dass ein E-Auto für sie überhaupt infrage käme. Die aus Verbrauchersicht unzureichende Ladeinfrastruktur, gerade im ländlichen Raum, der im Vergleich zum Tanken oft teurere Ladestrom und die Unsicherheit bezüglich der Batterielebensdauer bremsen die Kaufbereitschaft stark. Genau wie beim Neuwagenkauf fehlt vielen Interessenten das Vertrauen in langfristig stabile Restwerte.

Als Kfz-Gewerbe reagieren wir aktiv auf diese Herausforderungen. Immer mehr Kfz-Meisterbetriebe bieten einen Check des Batteriezustandes mit einem Batterietest-Zertifikat an – eine wichtige vertrauensbildende Maßnahme für potenzielle Käufer. Mit unserer Social-Media-Kampagne „Elektrisch ist einfach“ wollen wir zudem besonders junge Menschen für die Elektromobilität begeistern.

Denn: Ein funktionierender Gebrauchtwagenmarkt für E-Fahrzeuge ist unverzichtbar für den erhofften Hochlauf der Elektromobilität. Wir machen unsere Hausaufgaben und haben bereits erheblich in Diagnose-Equipment, Spezialwerkzeuge und umfassende Mitarbeiterschulungen für E-Fahrzeuge investiert – doch auch die Politik muss jetzt für die richtigen Rahmenbedingungen sorgen. **2025 wird das Jahr der Entscheidung, ob die Elektromobilität an Fahrt gewinnt oder ins Stocken gerät.**

Ausbildungsbilanz als Zukunftsinvestition

Die Ausbildung eigener Fachkräfte ist und bleibt das beste Rezept gegen den Fachkräftemangel. Hier gibt uns die Ausbildungsbilanz 2024 Grund zur Zuversicht: Mit insgesamt 4.584 neuen Ausbildungsverträgen verzeichnen wir erneut einen Anstieg gegenüber dem Vorjahr.

Besonders erfreulich ist die Entwicklung beim Kfz-Mechatroniker: Mit 3.249 neuen Verträgen und einem Plus von 7,7 Prozent liegt Baden-Württemberg sogar über dem bundesweiten Wachstum von 7,2 Prozent. **Der Kfz-Mechatroniker behauptet seine Position als beliebtester technischer Ausbildungsberuf in Deutschland** – ein klares Zeichen für die ungebrochene Attraktivität unserer Branche.

Auch der Beruf des Automobilkaufmanns bzw. der Automobilkauffrau entwickelt sich positiv mit 882 neuen Verträgen, was einem Plus von 1,4 Prozent entspricht.

Der Ausbildungsberuf Kfz-Mechatroniker beziehungsweise Kfz-Mechatronikerin ist weiterhin eine Männerdomäne – der Frauenanteil liegt bei nur rund sechs Prozent, Tendenz erfreulicherweise allerdings steigend.

Daher unterstützen wir nachdrücklich Initiativen zur Förderung von Frauen in unserer Branche. Besonders freut mich, dass der unser Zentralverband, der ZDK, mit der Kampagne „**Hashtag SHE**“ eine **bundesweite Fachkräftestrategie** gestartet hat, die gezielt Frauen mehr Sichtbarkeit und Anerkennung im Kfz-Gewerbe verschaffen will. Diese Initiative umfasst unter anderem auch ein „Women's Leader Board“, das herausragende Frauen der Branche vernetzt und ihre Vorbildfunktion stärkt. Mit solchen Maßnahmen wollen wir aktiv dazu beitragen, junge Frauen für technische und kaufmännische Berufe in unserer Branche zu begeistern.

Einen besonderen Erfolg für unser Bundesland konnten wir 2024 ebenfalls feiern: **Der beste Kfz-Mechatroniker Deutschlands kommt aus Baden-Württemberg.** Otto Heinlein aus Emmendingen hat beim bundesweiten Wettbewerb alle anderen Landessieger hinter sich gelassen – ein eindrucksvoller Beleg für die Qualität unserer Ausbildung.

Prognose 2025: Chancen und Risiken

Für das Jahr 2025 zeichnet sich ein Wandel im Automobilmarkt Baden-Württembergs ab. Der Neuwagenmarkt wird voraussichtlich konstant bleiben. Beim Gebrauchtwagenmarkt prognostizieren wir ein Wachstum von vier bis fünf Prozent auf rund 901.000 bis 910.000 Besitzumschreibungen. **Der Gebrauchtwagenhandel wird damit erstmals über zwei Drittel aller Fahrzeugkäufe ausmachen** – ein klarer Wendepunkt.

Die Autohersteller stecken in der Preisfalle. Jahrelang überreizte Preise treffen nun auf massive Überkapazitäten in der Produktion.

Trotz der gestern verkündeten EU-Entlastungen drohen weiterhin CO2-Strafzahlungen, die nicht vollständig zu umgehen sein werden. Dieser Dreifachdruck zwingt die Hersteller, ihre Neuwagen mit deutlichen Rabatten in den Markt zu drücken.

Der kommende Preiskampf wird auch den Gebrauchtwagenmarkt erschüttern. Hohe Preisnachlässe bei Neuwagen drücken direkt auf die Restwerte älterer Fahrzeuge. Unsere Händler müssen reagieren und ebenfalls die Preise anpassen – oder hohe Abschreibungen verkraften.

Die Kaufzurückhaltung der Kunden verschärft die Situation zusätzlich. Private Haushalte sind verunsichert. Die gewerbliche Nachfrage bleibt durch die schwächelnde Wirtschaft gedämpft. **Die Folge für unsere Betriebe ist ein brutaler Margendruck, der direkt ins Kontokorrent schlägt.**

Im E-Mobilitätssektor sehen wir besonders kritische Signale. Die unberechenbare Stop-and-Go-Politik bei Kaufanreizen hat das Vertrauen nachhaltig beschädigt. **Selbst massive Preisnachlässe können den Vertrauensverlust bei E-Autos kaum wettmachen.**

Ein Lichtblick bleibt unser Werkstattgeschäft. Die Fahrzeugflotte in Deutschland altert – inzwischen auf durchschnittlich 10,3 Jahre. Das sorgt für volle Auftragsbücher in den Servicebereichen. Mit einer Auslastung von bereits 87 Prozent bilden unsere Werkstätten ein solides Fundament in stürmischen Zeiten.

Das Kfz-Gewerbe steht bereit, die Transformation aktiv mitzugestalten – als Bindeglied zwischen Herstellern und Kunden, zwischen technologischer Innovation und praktischer Umsetzung.

Die Marktentwicklungen machen jedoch deutlich, dass wir verlässliche Rahmenbedingungen brauchen, um diese Herausforderungen erfolgreich zu meistern. Es geht um den Ausbau der Infrastruktur, bezahlbare Angebote seitens der Hersteller und Planungssicherheit – nicht nur für uns als Branche, sondern vor allem für unsere Kunden.

Sehr geehrte Damen und Herren, ich habe Ihnen heute die Zahlen und Fakten sowie unsere Markteinschätzung präsentiert. Welche konkreten politischen Weichenstellungen jetzt notwendig sind, um die Mobilität der Zukunft erfolgreich zu gestalten und welche Forderungen wir als Verband stellen, wird Ihnen nun unser Präsident Michael Ziegler erläutern.

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!