



Statement Michael Ziegler, Präsident

Es gilt das gesprochene Wort

Branchenlage / Einstieg

Meine Damen und Herren,

Frau Leicht hat Ihnen gerade drei Realitäten aus dem Betriebsalltag gezeigt: Einen Ausbildungsmarkt, der nach zwei Rekordjahren zu kippen droht. Einen Kampf um den Zugang zu Reparaturinformationen und Fahrzeugdaten, der über bezahlbare Mobilität entscheidet. Und eine Politik, die mit der einen Hand entlastet und mit der anderen neue Abgaben und Pflichten erfindet.

Ich möchte jetzt mit Ihnen einen Schritt zurücktreten und auf das wirtschaftliche Gesamtbild schauen. Was ich Ihnen in den nächsten fünfzehn Minuten zeigen werde, ist eine Kausalkette. Sie beginnt bei den Herstellern, führt zu sinkenden Margen und steigenden Kosten, und sie endet bei einer Aussage, die Sie so vielleicht noch nicht gehört haben: **Das Servicegeschäft, der letzte stabile Ertragspfeiler unserer Branche, hat seinen Höhepunkt erreicht.**

Aber der Reihe nach. Das Jahr 2025 war ein Wendejahr. Nicht im Sinne einer Trendwende zum Besseren, sondern im Sinne eines historischen Umbruchs.

Erstmals wurden in Deutschland weniger als die Hälfte aller Neuwagen mit reinem Verbrennungsmotor zugelassen. Der Anteil fiel auf 41 Prozent.

Noch 2024 lag er bei über 52 Prozent, ein Rückgang um elf Prozentpunkte in einem einzigen Jahr. Das ist keine schleichende Veränderung, das ist ein Strukturbruch.

Gleichzeitig haben wir bei den rein elektrischen Fahrzeugen ein neues Allzeithoch erreicht: 545.000 Neuzulassungen, ein Plus von 43 Prozent gegenüber dem Vorjahr. Und das wohlgedenkt ohne staatliche Kaufprämie. Der Markt hat das aus eigener Kraft geschafft, wenn auch mit vielen taktischen Zulassungen zum Jahresende. Das sollte uns allen zu denken geben, wenn wir über Regulierung und Förderung sprechen.

Baden-Württemberg liegt dabei vorn. Jeder dritte Neuwagen hier hat bereits einen Elektroantrieb, jeder fünfte fährt rein elektrisch. Was auf die Branche zukommt, kommt in Baden-Württemberg früher an. Das ist Chance und Risiko zugleich.

Aber Chance heißt auch: ehrlich benennen, was bremst. **Wer in einer Stadtwohnung lebt und keine eigene Wallbox hat, für den bleibt das Elektroauto ein Versprechen, das an der Ladesäule scheitert oder an der Stromrechnung.**

Gleichzeitig, und das ist entscheidend, bleibt der Gesamtmarkt schwach. 2,86 Millionen Neuzulassungen bundesweit, weiterhin ein Fünftel unter dem Vor-Corona-Niveau von 3,6 Millionen. In Baden-Württemberg verzeichnen wir sogar ein leichtes Minus: rund 401.000 Neuwagen.

Ein Markt sechs Jahre unter dem Vor-Corona-Niveau, das bedeutet auch: Im Prinzip verwalten wir seit Jahren den Mangel. Das geht im Übrigen durch ganz viele Bereiche der Wirtschaft: Industrie, Handwerk, Dienstleistungen.

Die Situation ist kein Branchenproblem, das ist eine gesamtwirtschaftliche Krise. Die Kfz-Betriebe in Baden-Württemberg spüren das jeden einzelnen Tag.

Wie Frau Leicht gezeigt hat, stehen unsere Betriebe bereit. Sie bilden aus, sie investieren in neue Technik, sie stellen sich um. Aber die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen arbeiten gegen sie. Die Frage, die ich heute beantworten will, lautet deshalb: Warum ist die Lage so, wie sie ist? Was sind die Ursachen, und wer trägt die Verantwortung? Und was folgt daraus für die Betriebe, für die Beschäftigten und für die Politik?

OEM-Fehlsteuerung

Fangen wir mit den Ursachen an, und die liegen zuerst bei den Herstellern.

Lassen Sie mich ganz klar sagen: **Viele Hersteller haben sich vergaloppiert.**

Ich sage das bewusst so direkt. Denn es geht nicht um abstrakte Marktentwicklungen. Es geht um verfehlte Modellpolitik und strategische Fehlentscheidungen in den Konzernzentralen, deren Konsequenzen unsere Händler vor Ort tragen.

Wir sehen Hersteller, die sich aus dem Flottengeschäft verabschieden und Händler in großer Zahl vom Netz nehmen. Betriebe, die seit Jahrzehnten eine Marke vertreten haben, stehen von einem Tag auf den anderen vor dem Nichts. Und das ist kein Einzelfall.

Wir sehen Premiumhersteller, die jahrelang kein bezahlbares Einstiegsmodell anbieten. Strategie: Volumen runter, Preis rauf, nur noch Premiumprodukte. Jetzt wird nachgeholt, aber Jahre sind verloren. Bei einem BEV-Marktwachstum von 43 Prozent bleiben manche Premiumhersteller weit hinter dem Markt zurück. Das ist keine Delle, das ist ein strategisches Versäumnis. Und unsere Vertragshändler spüren das unmittelbar.

Was all diese Fälle gemeinsam haben: verfehlte Modellpolitik in den Konzernzentralen. Und der Handel, unsere Mitgliedsbetriebe, zahlt die Rechnung.

Schauen Sie sich die Preise an. Der durchschnittliche Neuwagenpreis liegt in Baden-Württemberg bei knapp 45.000 Euro. Das ist rund ein Drittel mehr als im letzten Vor-Corona-Jahr 2019, bei deutlich langsamer wachsenden Einkommen. Für viele Menschen, gerade mit mittleren und niedrigen Einkommen, ist individuelle Mobilität oft schlicht nicht mehr bezahlbar.

Im Bereich zwischen 20.000 und 30.000 Euro fehlen uns Produkte für den Durchschnittsverbraucher. Die Hersteller haben sich auf das Premium-Segment fokussiert und dabei die breite Mitte aus den Augen verloren. Man kann aber nicht nur Luxus-Boutiquen betreiben, wenn die Menschen ein bezahlbares Auto für den Arbeitsweg brauchen. Wer keine bezahlbaren Fahrzeuge anbietet, darf sich nicht wundern, wenn der Markt schrumpft.

Dabei zeigen die Zahlen auch die Gegenprobe: Wer liefert, verkauft. Einzelne Hersteller haben ihre Elektro-Zulassungen im vergangenen Jahr verdoppelt. Der Markt funktioniert, aber man muss die richtigen Produkte zum richtigen Preis anbieten. Das Problem, und das ist durchaus bemerkenswert, liegt also nicht in der fehlenden Nachfrage. Das Problem liegt im fehlenden Angebot im bezahlbaren Segment.

Margenverlagerung

Die Probleme der Hersteller schlagen eins zu eins letztlich auch im Handel auf. Das ist der nächste Schritt in dieser Kausalkette, und der für unsere Betriebe gravierendste.

Denn was passiert ganz konkret? **Die Marge im Neuwagenhandel sinkt.** Und zwar aufgrund der Herstellerpolitik. Der Hersteller zieht aufgrund seiner eigenen Probleme Marge zu sich ab. Die Konditionen werden Jahr für Jahr schlechter. **Nahezu alle Hersteller greifen den Händlern in die Taschen.** Mit oder ohne Agentursystem verlagern sie Margen vom Handel zurück in die eigenen Reihen.

Erinnern Sie sich an die große Debatte um das Agentursystem? Nahezu alle großen Hersteller haben es angekündigt, fast alle sind zurückgerudert. Aber lassen Sie sich davon nicht täuschen. Der Druck hat nicht nachgelassen. Im Gegenteil: Jetzt kürzen die Hersteller die Margen eben ohne Agentursystem. Der Effekt bei uns im Handel ist exakt derselbe. Wir müssen höhere Stückzahlen mit geringerer Marge bewegen. Mehr Leistung für weniger Ertrag: Das ist die Realität.

Die durchschnittliche Umsatzrendite unserer Betriebe liegt bei knapp über einem Prozent. Eines muss uns allen klar sein: Bei einem Umsatz von einer Million Euro bleiben da gut zehntausend Euro. **Das ist kein Polster, das ist eine Rasierklinge.** Von diesem schmalen Rest sollen Betriebe investieren, Innovationen vorantreiben, Arbeitsplätze sichern, Transformation stemmen.

Schauen wir auf den Gebrauchtwagenmarkt, das Rückgrat vieler unserer Betriebe. Gut 6,5 Millionen Besitzumschreibungen 2025, ein Plus von gerade einmal 0,5 Prozent. Nach 7,4 Prozent Wachstum im Vorjahr ist das praktisch Stillstand. Der Gebrauchtwagenmarkt atmet nicht mehr.

Und die aktuellsten Zahlen sind noch alarmierender: Im Januar 2026 brach der Gebrauchtwagenmarkt um 10,5 Prozent ein. Benzin-Gebrauchtwagen minus 13 Prozent, Diesel minus fast 15 Prozent. Nur Elektro-Gebrauchtwagen wachsen noch, plus gut ein Drittel. Unsere Betriebe müssen diese Fahrzeuge bewerten, handeln und garantieren können.

Aber die wirtschaftliche Grundlage dafür wird ihnen zunehmend entzogen. Und selbst dieses Wachstum setzt voraus, dass Kunden auch laden können. Wo die Ladeinfrastruktur fehlt, und das ist auf dem Land noch immer die Regel, bleibt der E-Gebrauchtwagen schwer vermittelbar.

Investitionsbelastung

Unsere Betriebe werden von zwei Seiten in die Zange genommen. Auf der einen Seite sinken die Margen. Auf der anderen Seite steigen die Investitionskosten massiv.

Ladeinfrastruktur am Standort: 100.000 bis 500.000 Euro. Hochvoltkurse: 2.000 Euro pro Schulung, und es bleibt nicht bei einer. Neue Diagnosegeräte, neue Softwarelizenzen, neue Herstellerstandards, und wer nicht mitzieht, verliert den Vertrag. Dazu ein doppeltes Kostengerüst aus Verbrenner- und Elektro-Infrastruktur, das es vor fünf Jahren schlicht nicht gab. Hinzu kommen erhebliche Bürokratiekosten, zu denen Frau Leicht Ihnen das Nötige gesagt hat.

Die Betriebe tragen das volle Investitionsrisiko der Transformation. Aber die wirtschaftliche Grundlage dafür wird ihnen von zwei Seiten beschnitten: Von den Herstellern durch sinkende Margen. Und von der Politik durch steigende Regulierungskosten. Bei einer Rendite von knapp über einem Prozent gibt es dafür keinen Spielraum.

Höhepunkt Servicegeschäft

Das alles wäre schon gravierend genug. Aber jetzt zu der Aussage, die ich am Anfang angekündigt habe.

Wir sind am Höhepunkt des Servicegeschäfts angekommen.

Das klingt zunächst nach einer abstrakten These. Lassen Sie mich das greifbar machen.

Erstens: Der Pkw-Bestand. 49,6 Millionen Fahrzeuge in Deutschland, ein historischer Rekordwert. Aber das Wachstum verlangsamt sich spürbar. Von einem Prozent Zuwachs vor wenigen Jahren auf nur noch 0,5 Prozent. Der Fahrzeugbestand nähert sich seinem Sättigungspunkt. Und mit ihm das Serviceaufkommen, das an diesem Bestand hängt.

Zweitens: Die Werkstattbesuche. Sie sinken dramatisch, minus 31 Prozent in nur sechs Jahren. Und die Wartungshäufigkeit pro Pkw ist unter eins gefallen. Heißt: Im Durchschnitt geht nicht einmal mehr jedes Fahrzeug einmal pro Jahr in die Werkstatt. Knapp ein Drittel aller Halter hatte 2025 keinen einzigen Werkstattbesuch.

Warum? Weil Mobilität für viele zu teuer geworden ist. Die Stundenverrechnungssätze steigen, die Teilepreise steigen, und der Verbraucher reagiert. Er spart nicht am Fahren, aber er spart an Kauf und Werkstatt. Wartung wird aufgeschoben, Reparaturen werden hinausgezögert. Das ist ein gefährlicher Trend, auch und gerade für die Verkehrssicherheit auf unseren Straßen.

Drittens: Der Technologiewandel. Elektrofahrzeuge brauchen rund ein Drittel weniger Wartungsaufwand als Verbrenner. Kein Ölwechsel, weniger Bremsverschleiß, längere Wartungsintervalle. Dazu kommen Over-the-Air-Updates und Ferndiagnosen. Noch macht sich das im Gesamtmarkt nur in Ansätzen bemerkbar, der BEV-Anteil am Gesamtbestand ist noch gering. Aber der Trend ist klar. Und er ist unumkehrbar.

Was bisher wie ein zweigeteiltes Bild wirkte — Handel unter Druck, Werkstatt noch stabil — wird in Wahrheit zu einem zeitversetzten Muster. Die Werkstatt ist nicht länger der unerschöpfliche Rettungsanker für den Autohandel. Sie ist nur das nächste Glied in der Kette. **Was der Handel heute spürt, kommt bei der Werkstatt morgen an.**

Kurz bis mittelfristig werden wir weniger Servicevolumen haben, markenübergreifend, in der freien wie in der gebundenen Werkstatt. Das ist heute noch nicht überall sichtbar. Aber der Trend wird sich auch auf Betriebszahlen, Unternehmensstrukturen und auch Arbeitsplätze in der Fläche auswirken.

Ich sage das nicht, um Panik zu verbreiten. Ich sage das, weil unsere Betriebe heute die Weichen stellen müssen. Und weil es fahrlässig wäre, diese Entwicklung zu verschweigen.

Insolvenzen

Meine Damen und Herren, das alles hat bereits heute messbare Konsequenzen.

Allein die Zahl der Großinsolvenzen im Autohandel — Betriebe mit mehr als zehn Millionen Euro Umsatz — hat sich verdreifacht: von elf auf 32. Es trifft längst nicht mehr nur die Kleinen.

Das ist die Konsequenz der Kausalkette, die ich Ihnen beschrieben habe. Verfehlte Herstellerstrategien führen zu Margenverlagerung, treffen auf steigende Investitionskosten und einen Servicemarkt am Höhepunkt. Die Branche steht unter erheblichem Druck.

Aber unsere Betriebe sind nicht hilflos. Sie kämpfen, sie passen sich an, sie suchen neue Wege. Was sie dafür brauchen, sind Rahmenbedingungen, die diesen Kampf nicht noch schwerer machen.

E-Mobilität / Kaufprämie

Bei all dem, was ich beschrieben habe, lassen Sie mich eines unmissverständlich klarstellen: Wir sind nicht gegen die Elektromobilität. Im Gegenteil. Unsere Betriebe investieren massiv in diese Zukunft. Die Transformation: Wir stemmen sie. Jeden Tag.

Aber wir müssen ehrlich sein bei der Frage, für wen wir Elektromobilität eigentlich zugänglich machen.

Die Hälfte der Baden-Württemberger verdient weniger als 35.000 Euro brutto im Jahr. Der durchschnittliche Neuwagen kostet 45.000 Euro. Da stimmt etwas grundlegend nicht.

Die neue Kaufprämie mit bis zu 6.000 Euro für reine Elektrofahrzeuge begrüßen wir. Es ist gut, dass es wieder eine Förderung gibt. Aber sie setzt am falschen Ende an, denn sie adressiert nur den Neuwagenkauf.

Eine Förderung, die nur Neuwagenkäufer erreicht, geht an der Lebensrealität vieler Menschen vorbei.

Der Schlüssel für eine Flächenwirkung bei der Elektromobilität liegt im Gebrauchtwagenmarkt. Rund 230.000 gebrauchte E-Fahrzeuge wurden 2025 umgeschrieben. Die Leasing-Rüchläufer der Boomjahre kommen massenhaft auf den Markt. Aber die Nachfrage hält nicht Schritt.

Laut DAT Report kann sich nur jeder achte Gebrauchtwagenkäufer ein gebrauchtes E-Auto vorstellen. Aber wer selbst schon einmal elektrisch gefahren ist, urteilt völlig anders: Da steigt die Bereitschaft auf 37 Prozent. Das Problem ist also nicht die Technologie. Es ist fehlendes Vertrauen.

Im Zentrum steht die Batterie. Ohne Zertifikat bleibt der Zustand für Käufer unsichtbar. Dazu kommt der Wertverlust: Ein drei Jahre altes E-Auto bringt nur noch gut die Hälfte seines Neupreises. Bei einem Benzinern sind es fast zwei Drittel. Das schreckt Käufer ab und trifft unsere Händler mit hohen Standzeiten und Millionenrisiken.

Deshalb hat unser Bundesverband mit dem Batteriediagnostik-Spezialisten Aviloo eine Partnerschaft geschlossen. Ein TÜV-zertifizierter Test prüft den Batteriezustand in drei Minuten bis auf Zellebene. Wir schaffen die Transparenz, die der Markt braucht. Aber wir brauchen auch politische Flankierung.

Hier liegt der Hebel: Wer Elektromobilität in die Mitte der Gesellschaft tragen will, für Pendler, für Familien, für Menschen ohne Firmenwagen, muss den Gebrauchtwagenmarkt stärken. Wer den Gebrauchtwagenmarkt stärken will, darf ihn nicht gleichzeitig mit neuer Bürokratie überziehen.

Ordnungspolitischer Schluss

Und damit bin ich bei der Politik.

Eines muss klar sein: Die Fehlentwicklungen, die ich eingangs beschrieben habe, sind nicht allein das Ergebnis verfehlter Konzernstrategien. Die Politik hat ihren Teil dazu beigetragen. Brüssel hat den Herstellern nicht nur die Technologie vorgeschrieben, sondern auch den Zeitrahmen diktiert.

Dieser Druck hat dazu geführt, dass Hersteller ihre Verluste und Investitionen im Elektrogeschäft über teure Premiummodelle querfinanzieren mussten. Wer sich fragt, warum es kein bezahlbares Elektroauto gibt: Hier liegt ein Teil der Antwort.

Meine Damen und Herren, vor vier Tagen hat Baden-Württemberg gewählt. Wie auch immer die Koalitionsverhandlungen ausgehen, wir haben konkrete Erwartungen an jede neue Landesregierung, unabhängig von der Farbkombination.

Erstens, und das ist unsere dringendste Forderung: **Elektromobilität darf kein Neuwagen-Privileg bleiben. Wir brauchen eine Förderstrategie, die den Gebrauchtwagenmarkt einschließt.** Die Fahrzeuge sind da, die Händler sind vorbereitet, die Werkstätten stehen bereit. Was fehlt, ist die politische Weichenstellung. Konkret heißt das: Ladeinfrastruktur konsequent ausbauen und wettbewerbsfähige Strompreise sicherstellen. Gebrauchte E-Fahrzeuge müssen für Normalverdiener nicht nur erschwinglich, sondern auch kalkulierbar werden.

Zweitens: Die Meisterprämie muss auf mindestens 3.000 Euro steigen, auf Bayern-Niveau. Besser noch auf die 4.000 Euro, die Niedersachsen längst zahlt. Baden-Württemberg ist Automobilland Nummer eins. Dann darf es beim Handwerksnachwuchs nicht Schlusslicht sein. Die Spitzenkandidaten beider großen Parteien haben sich vor der Wahl zur Erhöhung bekannt. **Wir nehmen sie beim Wort.**

Drittens: **Der Zugang zu Reparaturinformationen und Fahrzeugdaten muss für unabhängige Werkstätten gesetzlich abgesichert werden.** Wie Frau Leicht gezeigt hat, geht es hier nicht um ein Branchenthema, sondern um bezahlbare Mobilität für Millionen Autofahrer. Die europäische Typgenehmigungsverordnung geht in die richtige Richtung. Die Landesregierung muss sich beim Bund dafür einsetzen, dass sie ohne Verwässerung kommt.

Viertens, und Frau Leicht hat es angesprochen: **Das geplante EU-Verbrauchslabeling für Gebrauchtwagen und leichte Nutzfahrzeuge darf in der vorliegenden Form nicht kommen.** Für ältere Fahrzeuge existieren die geforderten Verbrauchswerte nicht. Umrechnungen vom alten Messzyklus sind fehleranfällig und schaffen Rechtsunsicherheit. Was bleibt, ist eine Einladung für professionelle Abmahnvereine.

Unsere Forderung: eine zentrale Datenbank, in der die Hersteller die Werte liefern. Abrufbar per QR-Code, mitgeliefert ab Werk. Der VW-Konzern liefert heute schon die Label mit. **Wenn ein Hersteller es kann, müssen es alle können.** Die Landesregierung muss sich beim Bund dafür einsetzen, dass diese Verordnung grundlegend überarbeitet wird.

Meine Damen und Herren, vier konkrete Erwartungen an die neue Landesregierung. Keine davon ist überzogen. Jede einzelne ist machbar.

Wer in den kommenden Wochen in Stuttgart Regierungsverantwortung übernimmt, findet eine Branche vor, die ihren Job macht. Die Elektromobilität wächst. Die Hersteller korrigieren sich. 3.700 Betriebe transformieren sich aus eigener Kraft. Nicht weil eine Verordnung es vorschreibt, sondern weil der Markt es verlangt.

Was wir von der Politik brauchen, ist kein Masterplan. Es ist Vertrauen in einen Markt, der funktioniert.

82.000 Beschäftigte in Baden-Württemberg liefern. Jeden Tag. Evolution statt Verordnung: Das ist der Maßstab, an dem wir die nächste Landesregierung messen werden.

Vielen Dank.