

**Karl-Heinz Bley**

Präsident

Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe

Landesverband Niedersachsen-Bremen

---



## **Statement**

**Jahrespressekonferenz**

**Niedersachsen**

**26. März 2026**

Heute präsentieren wir Ihnen die Ergebnisse des Autojahres 2025 auf telefonischem Weg. Ich grüße herzlich.

Mit den Ergebnissen des vergangenen Autojahres könnten wir zufrieden sein. Die Statistik ist in Ordnung, der Blick hinter diese Daten sagt aber: Wir sind nicht zufrieden! Höhere Umsätze durch mehr Autokäufe auf der einen, aber sinkende Erträge auf der anderen Seite sind keine stabilen Fundamente für unsere Branche. Starke Sondereffekte bei neuen E-Pkw, das Werkstattgeschäft ist unter Druck geraten, der Gebrauchtwagenmarkt bilanziert kräftige Veränderungen der Marktanteile, Minuszahlen in der Ausbildungsbilanz und eine weiterhin fragile wirtschaftliche Perspektive bringen das Autojahr 2025 auf den Nenner: Es gibt keine normalen Autojahre mehr.

Vielleicht aber sehnen wir uns nach dieser Normalität, wenn ich an die Unsicherheiten seit 28. Februar 2026 schaue. Explodierende Kraftstoffpreise werden nicht nur den Geldbeutel schmälern, sie senken das Kaufinteresse.

Wir leben also mit Veränderungen in vielen Bereichen unserer Branche. Der Automobilmarkt ist in einem tiefgreifenden Wandel. Neue Anbieter, vor allem aus Asien, neue und schrumpfende Vertriebsnetze, neue Technologien. Während Traditionsmarken im Vertrieb Standorte abbauen, expandieren Branchen-Newcomer mit hohem Tempo. Es wird von Megastores und Markenboutiquen gesprochen. Künstliche Intelligenz klopft an unsere Türen. Digitale Preisvergleiche sind Standard. Die Digitalisierung hat das Kundenverhalten drastisch verändert. Darauf haben wir uns als mittelständische Branche einzustellen. Normalität war gestern.

Niedersachsen hatte großen Nachholbedarf bei der Elektromobilität, hier im Besonderen bei den Plug-in-Hybriden. Das beweisen dreistellige Zuwächse. Jetzt ist der Markt in Niedersachsen ein stabiler Faktor der Elektromobilität. Das schließt auch die Ladeinfrastruktur ein. Aber es stehen noch genug Hausaufgaben an: für Hersteller ebenso wie für den Handel, vor allem aber für die Politik.

Ich autorisiere den Presstext mit seiner Vielzahl an Zahlen und Daten. Folglich konzentriere ich mich in meinem Statement auf Kommentierungen. Ganz ohne Zahlen wird es aber nicht gehen können.

Ich beginne mit der Ausbildung, die sich zu einem Sorgenkind in unserer Statistik entwickelt hat. 3.453 neue Ausbildungsverträge im gewerblichen und kaufmännischen Bereich sind ein Minus von 3,0 Prozent. Wir stehen vor einer Herausforderung: weniger Bewerber, zurückgehende Qualifikation der Schulabgänger, die deutliche Defizite in Mathematik und Deutsch haben. Da ist die Bildungspolitik gefordert.

Wir brauchen, das sagte ich mit Nachdruck, eine noch intensivere Berufsorientierung an den allgemeinbildenden Schulen. Und unseren Unternehmen empfehle ich Praktika. Da lernt man sich kennen!

Stellen wir die Antriebsarten gegenüber, dann wiederholt sich das Bild der vergangenen Monate: Verbrenner mit Abschwung, E-Modelle mit Aufschwung. Das ist der tiefgreifende Wandel im Markt. Diese Entwicklung wird anhalten, aber Verbrenner – siehe Gebrauchtwagen – verschwinden nicht. Nicht nur, weil das generelle Verbrenner-Verbot der EU aufgehoben wurde. Ab 2035 soll eine Reduzierung der CO<sub>2</sub>-Emissionen um 90 % statt der bisher festgelegten 100 % gelten. Die Industrie darf auch nach 2035 Plug-in-Hybride, Range Extender, Mild-Hybride und Verbrennungsmotoren herstellen. Der Einsatz nachhaltiger Kraftstoffe wie E-Treibstoffe und Biokraftstoffe wird ins Spiel kommen. Den brauchen wir bei einem Bestand von nahezu 4,5 Millionen Benzinern und Diesel.

Dass der niedersächsische Pkw-Markt mit 6,4 Prozent bei den Neuzulassungen gewachsen ist bei einem bundesweiten Durchschnitt von 1,4 Prozent spiegelt die Sondereffekte wider. 304.220 neue Pkw sind auf den ersten Blick gut, auf den zweiten aber erkennen wir Sondereinflüsse, die nicht in die Kategorie „normaler Konjunkturverkauf“ passen. Hersteller und Importeure haben mit Eigenzulassungen an der Schraube gedreht, um Strafzahlungen der EU zu vermeiden. Es ging und wird weiter um die CO<sub>2</sub>-Flottengrenzwerte gehen. Es gilt aus Herstellersicht Strafzahlungen zu vermeiden. Also erwarten wir auch in diesem Jahr Sondereffekte.

Im Segment der „Alternativen Antriebe“ sticht der Hybrid ohne Stecker mit 61.705 (Vorjahr: 55.974) Neuzulassungen heraus. Alternative haben 54,6 Prozent Marktanteil erreicht, im Januar waren es 59,8 Prozent. Das hohe Wachstum bei den PHEV ist, ich sagte es, zum einen ein starker Nachholbedarf, zum anderen die steigende Beliebtheit der Modelle mit E- und Verbrenner-Motor. Meist ist es ein Benziner. Vor allem Dienstwagen sind oft Plug-in-Hybride, weil sie auch auf langen Strecken ohne Reichweitenangst unterwegs sein können.

In diesem Zusammenhang der Hinweis, dass auch Plug-in-Hybride von der neuen, hoffentlich bald kommenden Kaufprämie gefördert werden. Vorerst müssen Plug-in-Hybrid-Liebhaber mit der neuen Norm Euro 6e und dem Utility Faktor leben, der seit Jahresstart mit der zweiten Stufe die Grenzwerte verschärft hat. Zur geplanten Kaufprämie komme ich noch.

Zuerst aber zu den Preisen: 44.780 Euro kostete ein durchschnittlicher neuer Pkw. Das sind 2,3 Prozent mehr. Ein Grund für den höheren Preis sind die Veränderungen in den

Segmenten, denn kleine Klassen haben verloren und SUV/Geländewagen erreichten 45,5 (Vorjahr: 43,2) Prozent. Um gleich dem Kulturkampf gegen das Auto und hier im Besonderen gegen die SUV vorzubeugen, verweise ich auf die kleinen und kompakten SUV mit einem Anteil von 33,3 (Vorjahr: 32,5) Prozent. Große SUV erreichten einen Anteil von 8,6 (Vorjahr: 7,2) Prozent.

Aber auch die Elektromobilität hat an der Preisschraube gedreht. Der zweite Grund also. Im Schnitt sind vollelektrische Pkw auf 47.160 Euro gestiegen, eine Zunahme von 2,8 Prozent. Schaut man sich die Preisschere an, dann ist der Abstand zum Verbrenner gewachsen. Starke Steigerung meldet der DAT-Report für Plug-in-Hybride, die im Durchschnitt 64.570 Euro und damit 16,3 Prozent mehr gekostet haben.

Ich komme zu den Finanzierungen beim Autokauf und konzentriere mich auf neue Pkw. In der DAT-Befragung nach den Gründen gegen einen zeitnahen Pkw-Kauf war zu lesen: „Meine aktuelle wirtschaftliche Situation“. Das hat jeder Fünfte angegeben, jeder Fünfte! Die finanzielle Lage der privaten Haushalte ist also angespannt. Daher musste das neue Auto finanziert werden. 56 Prozent und damit drei Prozentpunkte mehr als im Jahr 2024 haben den Neuwagenkauf voll oder teilfinanziert. Auffällig sind zwei Dinge: einmal die Höhe der Teilfinanzierung mit rund 20.000 Euro und die Tatsache, dass 12 Prozent voll finanzieren mussten.

Und jetzt kommt die Kaufprämie der Bundesregierung für den Anschub der Elektromobilität. Dass der „Umweltbonus 2“ im Mai starten soll, dass die Förderung sich an Haushalte mit einem Einkommen bis 80.000 Euro richtet und dass die Unterstützung bis 6.000 Euro betragen kann, wird bereits als sicher angenommen. Doch wie sieht es mit komplizierten Förderbedingungen und Nachweisverfahren sowie der völligen Unklarheit zum Abwicklungsverfahren aus? Unsicherheit über die Strompreisentwicklung, Ladeinfrastruktur und Restwertentwicklung stellen den Hochlauf der Elektromobilität weiterhin vor zusätzliche Herausforderungen.

In den letzten Wochen ist die Kritik an vermeintlich überhöhten Werkstattkosten erstens nicht verstummt, zweitens hat die Art der Kritik Grenzen überschritten. Wer diese Kritik mit Pauschalierungen untermauert, wer nicht die Art der Aufträge unterscheidet und wer das Stadt-Land-Gefälle ignoriert, dem muss ich Absicht unterstellen.

Ja, es gibt ein Stadt-Land-Gefälle, ja es gibt unterschiedliche Stundenverrechnungssätze und ja, Wartung und Reparatur an E-Modellen sind teurer als an Verbrennern. Damit Kfz-Mechatroniker an Elektrofahrzeugen arbeiten dürfen, müssen sie

entsprechende Qualifikationen erwerben und die Werkstatt in die Ausstattung investieren. Diese Kosten müssen die Unternehmer in die Stundenverrechnungssätze einpreisen.

Die zunehmende elektronische Vernetzung, die Preissteigerungen bei Ersatzteilen sowie komplexe Reparaturprozesse führen zu höheren Werkstattkosten. Ich nenne ein Beispiel: Der Austausch eines Außenspiegels mit integrierter Sensorik für die 360-Grad-Kamera etwa erfordert eine aufwändige Neukalibrierung. Auch die Fehlersuche bei digitalisierten Fahrzeugen verlangt spezialisierte Fachkräfte und modernste Diagnose-technik.

Der Eindruck, Werkstätten würden bei E-Fahrzeugen pauschal höhere Arbeitskosten verlangen als bei Verbrennern, greift zu kurz und ignoriert die tatsächlichen Kostenstrukturen. Zusätzliche Investitionen in Elektromobilität rechtfertigen einen anderen, angemessenen Stundenverrechnungssatz als bei klassischen Verbrennerfahrzeugen.

Wir sind nicht die einzige Branche, die verschiedene Preise für unterschiedliche Dienstleistungen nimmt und nehmen muss. Restaurants haben landesweit auch keine Einheits-Preise. Äpfel und Birnen zu vergleichen, hat noch nie zu realistischen Bildern geführt.

Stichwort Realismus: Stand heute gibt es zu viele Fragezeichen für eine solide Prognose. Wir erwarten kleine Steigerungen, wobei wir heute den von der Politik gewollten Erfolg der Kaufprämie gar nicht abschätzen können und auch nicht wollen. Dafür gibt es derzeit noch zu viele Unwägbarkeiten. Eines sage ich aber mit Überzeugung: Es wird kein normales Autojahr. Dafür werden die Sondereffekte zu groß und die konjunkturelle Erholung zu schwach sein.

Die Auswirkungen des Nah-Ost-Konflikts werden uns alle treffen. Uns bleibt aktuell nur die Hoffnung auf ein Ende des Krieges.