**Karl-Heinz Bley**Präsident
Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe
Landesverband Niedersachsen-Bremen

**Statement**

**Jahrespressekonferenz**

**Niedersachsen**

**9. März 2023**

Es gilt das gesprochene Wort

Meine Damen, meine Herren,

herzlich willkommen zu unserer Jahrespressekonferenz. Wie immer gibt es den Blick zurück. Diesmal auf ein turbulentes Autojahr 2022. Wir wagen einen Ausblick auf das noch junge Jahr. Nach gut zwei Monaten sind viele Fragen noch ohne Antwort. Aber eines kann ich sagen: von automobiler Normalität kann auch für das Autojahr 2023 nicht gesprochen werden, noch nicht! Warten wir also die nächsten Monate ab.

Die enormen Veränderungen durch Transformation und Digitalisierung haben das Potenzial, die Strukturen des Kraftfahrzeuggewerbes nachhaltig zu verändern. Vor allem aber die Pläne von Herstellern, das Vertriebssystem radikal zu ändern. Wir müssen uns auf schleichende Prozesse einstellen, Revolutionen hat es nicht gegeben und wird es in unserer Branche nicht geben!

An meiner Seite sitzt Joachim Czychy, der das Thema Gebrauchtwagen in der ganzen Vielfalt der vergangenen Entwicklungen und der Perspektive präsentieren wird. Eines vorab: eine starke aufgestaute Nachfrage stößt auf ein verknapptes Angebot – gestern und leider auch heute noch.

Meine Damen, meine Herren,

ob echte oder unechte Agenturen die zukünftigen Vertriebssysteme prägen werden, steht quantitativ begrenzt fest. Mit anderen Worten: Nicht alle wollen das bewährte klassische Vertriebssystem über den stationären Automobilhandel aufgeben. Unruhe ist dennoch ausgelöst worden. Denn die Mehrzahl der Hersteller am deutschen Markt nehmen dem Handel seine Selbstständigkeit. Vielleicht erkennt der eine oder andere doch revolutionäre Züge.

Wir können das Thema im Anschluss gerne vertiefen. Jetzt aber zum Kern des heutigen Termins, der Jahresbilanz 2022. Ich autorisiere den Pressetext, denn alle Zahlen will ich nicht wiederholen.

Ein erster Blick auf die Tabelle in den Presseunterlagen zeigt:

Im niedersächsischen Pkw-Markt wurde deutlich weniger verkauft. Das gilt für neue und gebrauchte Pkw, das gilt für Nutzfahrzeuge, das gilt für gebrauchte Krafträder. Der Service mit einer starken Werkstattauslastung hat sich wieder als das betriebswirtschaftliche Fundament erwiesen. Hinter uns liegen, wenn sie sich erinnern, Jahre mit deutlichen Verlusten im Werkstattgeschäft.

Das Volumen der Pkw-Käufe, neu und gebraucht, ist um 13 Prozent auf 874.282 Neuzulassungen und Besitzumschreibungen zurückgegangen. Gegenüber dem letzten krisenfreien Normaljahr 2019 beträgt der Verlust sogar 25,5 Prozent. Das ist schon eine Hausnummer.

Auch der Nutzfahrzeugmarkt hat deutlich Einbußen hinnehmen müsse. Minus 4,9 Prozent für neue und minus 12,8 Prozent für gebrauchte Lastwagen, die insgesamt ein Volumen von 61.081 Einheiten hatten. Ein Jahr zuvor waren es 67.899 neue und gebrauchte Nutzfahrzeuge im niedersächsischen Markt. Ich komme auf das Thema Nutzfahrzeuge später zurück.

Das alles hat zu einem Gesamtumsatz für den Markt von rund 27 Milliarden Euro geführt. Das ist mehr als befürchtet, nämlich 5,7 Prozent plus! Der Anteil des Kraftfahrzeuggewerbes beträgt 74,8 Prozent oder 20,1 Milliarden Euro. Das ist weniger als erhofft. Ein Lichtblick mit Perspektive, quasi der Leuchtturm in der Bilanz, ist die Umsatzrendite, die vor Steuern auf 3,1 Prozent geklettert ist. Endlich eine 3 vor dem Komma nach Jahren. Die Eigenkapital-Situation hat sich verbessert, gute Nachrichten also.

Meine Damen, meine Herren,

das Kraftfahrzeuggewerbe hat im vergangenen Jahr die Prinzipien der Marktwirtschaft wieder gesehen und mit Erfolg praktiziert. Magere quantitative Angebote in den Show-Rooms für neue und auf den Höfen für gebrauchte Pkw sind auf eine starke Nachfrage gestiegen. Es gab deutlich weniger Nachlässe. Die Preisschraube kannte nur eine Richtung, nämlich nach oben.

Und jetzt zu den durchschnittlichen Preisen für neue und gebrauchte Pkw:

- ein durchschnittlicher neuer Pkw kostete im Vorjahr 43.110 Euro. 13,6 Prozent mehr.

 - ein durchschnittlicher Gebrauchtwagen kostete 19.130 Euro. 21 Prozent mehr als im Vorjahr 2021. Mit absoluten Zahlen: Ein Neuer kostete im Durchschnitt 5.170 Euro mehr, ein Gebrauchtwagen 3.320 Euro.

Ein expansiver Geschäftsbereich ist der Service gewesen. Sie sehen an der Umsatzentwicklung, dass die Geschäfte gut gelaufen sind. Homeoffice wird weniger, die Fahrten zur Arbeitsstätte nehmen zu. Andere Fahrten entfallen, denn die Jahresfahrleistung ist um knapp drei Prozent auf 11.611 Kilometer gesunken. Unsere Pkw werden älter. Aktuell sprechen wir von 10,3 Jahren in Niedersachsen.

Aber eine Steigerung des Umsatzes beim Service um 10,4 Prozent hat keiner erwartet. Wie also ist der Anstieg zustande gekommen? Wartung und Verschleißreparaturen sind um 4 Prozent teurer geworden. Im Vergleich zur allgemeinen Preisentwicklung ein moderater Anstieg. Bei den Unfallreparaturen sieht dies allerdings anders aus. Eine Zunahme von 20 Prozent und ein Anstieg der sogenannten hochpreisigen Schäden auf 17 Prozent. Das war eine prozentuale Veränderung von rund 55 Prozent.

Meine Damen, meine Herren,

die alte Verbrenner-Welt geht nicht von heute auf morgen verloren. Parallel müssen wir zwei Entwicklungen in die Service-Strategien umsetzen. Zum einen die Transformation, zum anderen müssen wir auch schlummernde Service-Potenziale wieder aus der Versenkung heben. Hierzu gehört der Verkauf von Zubehör wie Fahrradanhänger oder Nachfüll-Öl, auch im Reifengeschäft gibt es noch Potenzial.

In Umfragen steht der Beruf des Kfz-Mechatronikers auf der Beliebtheitsskala seit Jahren an erster Stelle der technischen Berufe. Dies mag eng mit dem Produkt Automobil korrespondieren, es ist aber auch die Herausforderung moderner Technik, die eine Begeisterung auslöst. Der schnelle technologische Fortschritt hat auch einen ständigen Ausbau der Ausbildungsinhalte zur Folge. Da wünsche ich mir etwas mehr Tempo für den Kfz-Mechatroniker 2.0. Es ist erfreulich, dass immer mehr Abiturienten sich für eine berufliche Ausbildung entscheiden, wie Umfragen aktuell gezeigt haben.

Die aktuelle Ausbildungsbilanz für Niedersachsen zeigt ein stabiles Bild. Mit einem kleinen Rückgang von 0,8 Prozent nach einer Steigerung um 15,7 Prozent im Jahr 2021 haben die Kfz-Mechatroniker/-innen ihre Position behauptet. Dies sind 2.373 junge Menschen, die den Service mit dem Automobil zum Beruf machen wollen. „Gut zugelegt“ haben mit einem Plus von 11,8 Prozent auf 513 Ausbildungsplätze die Automobilkaufleute. Die Ausbildungsbilanz wird mit 81 (Vorjahr: 102) Zweiradmechaniker der Fachrichtung Fahrradtechnik und 39 (Vorjahr: 39) Zweiradmechatroniker der Motorrad-Technik komplettiert.

Keine Sorge, ich überspringe das Thema Preissteigerungen nicht. Sie erwarten von mir zurecht einige Informationen zu diesbezüglichen Entwicklungen und Tendenzen. Mobilität ist teuer geworden. 2022 war im Übrigen auch das teuerste Jahr an den Tankstellen. Nicht nur Benzin und Diesel, auch der Strom für das Laden der E-Fahrzeuge hat Preissprünge hingelegt.

Der durchschnittliche Preis von 43.110 Euro für einen neuen Pkw resultiert aus dem gestiegenen Anteil der E-Fahrzeuge und erneuten Verschiebungen in den Marktsegmenten. Der Trend zu neuen SUV ist ungebrochen. 41,9 Prozent der Neuzulassungen waren kleine, kompakte und große SUV. Das ist eine Steigerung um 12,6 Prozent. Auch das Luxus-Segment hat um 13,5 Prozent zugelegt. Im Gegensatz dazu sind Minis, Kleinwagen und Kompakte in der Käufergunst deutlich gesunken.

Eine Anmerkung noch zur Finanzierung beim privaten Autokauf. Bei einem durchschnittlichen neuen Pkw ist nämlich die Finanzierung per Kredit auf 14.550 Euro gesunken. Dies sind rund 17 Prozent weniger als im Vorjahr. Bei der Inzahlungnahme des sogenannten Vorbesitzes erzielte der Käufer 10.700 Euro, rund 30 Prozent mehr als im Jahr 2021. Der Rest waren Ersparnisse von 12.400 (Vorjahr: 8.000) Euro und Geschenke.

Der Autokauf wurde also höher angespart und durch die hohen Gebrauchtwagenpreise ein wenig erleichtert. Total ist dies eine Kreditsumme beim Neuwagen-Kauf von 700 Millionen Euro nach 1,1 Milliarden.

Positiv waren im Autojahr 2022 die E-Fahrzeuge, also die vollelektrischen Stromer (BEV) und die Plug-In-Hybride (PHEV), die zusammen auf 76.778 Neuzulassungen kamen. Ein Plus von 12,8 Prozent gegenüber 2021 und fast 62 Prozent gegenüber 2020. Nach dem Jahresauftakt 2023 erkennen wir aber, dass die Elektromobilität unter Druck gerät. Ohne die staatliche und stattliche Förderung sinkt die Kauflaune.

Meine Damen, meine Herren,

Handel und Verbraucher erwarten bezahlbare E-Fahrzeuge. Dies hat eine aktuelle Umfrage ergeben. Ebenso erwarten beide Seiten verlässliche und planbare Förderbedingungen. Noch immer gibt es keine Bewegung in der Frage, ob man die Förderung vom Datum der Zulassung auf das Datum der Bestellung umstellen sollte. Ich sage man sollte.

Voraussetzungen für den Erfolg der E-Mobilität verschlechtern sich. Die Politik muss gegensteuern. Mobilität muss auch im Zeitalter der alternativen Antriebe bezahlbar bleiben. Die Bundesregierung sollte die finanziellen Rahmenbedingungen der alternativen Antriebe neu austarieren. Sie wissen, dass es ab August keine Förderung aus dem Haushalt für gewerbliche E-Käufe geben wird.

Es gibt noch einen Fallstrick für die E-Interessenten, denn schon in diesem Jahr ist das Gesamtbudget für den Bundeszuschuss auf 2,1 Milliarden Euro begrenzt. Im kommenden Jahr sollen es nur noch 1,3 Milliarden sein. Ist der Topf leer gibt es kein staatliches Geld beim E-Auto-Kauf. Das könnte dann zur E-Zuschuss-Lotterie ausarten, denn die Umweltboni fließen erst nach Auslieferung und Zulassung. Unsere Forderungen und Bitten, dieses Verfahren umzustellen, ist in der Politik nicht gehört worden – noch nicht.

Auf dem deutschen Elektroautomarkt ist ein Preiswettbewerb, spätestens im zweiten Halbjahr, nicht mehr auszuschließen. Nachdem Tesla den Basispreis für ein Modell im Umfang der ehemaligen Innovationsprämie gesenkt hat, entstehe ein Preisdruck vor dem Hintergrund, dass E-Fahrzeuge ohne die bisherige staatliche Förderung zu teuer geworden seien. Die neuen chinesischen Anbieter wollen in dem Konzert wohl auch den Ton angeben, hoffentlich keine Miss-Töne. Steht der Branche wieder die alte Krankheit Rabattitis ins Haus? Ich hoffe es nicht.

Während die Marktzahlen für E-Fahrzeuge hoch sind, kann dies von der Ladeinfrastruktur nur begrenzt behauptet werden. Für den Bestand von allen Elektrofahrzeugen in Niedersachsen – dies sind rund 160.000 Fahrzeuge - Pkw, Lkw, Krafträder, etc. - gibt es 8.000 öffentlich zugängliche Ladepunkte.

Meine Damen, meine Herren,

das Kfz-Gewerbe unterstützt und fördert den Wandel zu einer emissionsarmen und vernetzten Mobilität, aber keine technologischen Alleingänge. Ob der E-Alleingang der Königsweg sein kann? Zweifel dürfen geäußert werden. Das sage ich hier und heute mit allem Nachdruck: Synthetische Kraftstoffe tragen zu umweltfreundlicher Mobilität bei. Sie bieten eine Zukunft für Verbrennungsmotoren, denn eines sollte uns bewusst sein. Das Aus für den Verbrenner ab 2035 - so will es die EU - gilt in Europa, Global werden Benziner und Diesel weiterhin auf den Märkten sein. Wie wir alle wissen, machen Emissionen an Grenzen nicht Halt.

Wir begrüßen ausdrücklich, dass es nun in der Politik Bewegung in Richtung E-Fuels gibt. Ob das die Ampel in ihrer Gesamtheit so sieht, wird sich zeigen. Das Ziel sollte die klimaneutrale Mobilität sein. Wer das will, darf den Fahrzeugbestand nicht links liegen lassen. In Niedersachsen gibt es nach Daten des KBA 4,5 Millionen Verbrenner bei einem Bestand von 4,9 Millionen Pkw.

Nun noch mal zum Thema Nutzfahrzeuge. Der Mitte Februar von der EU vorgelegte Entwurf für die Weiterentwicklung der CO2-Regulierung für schwere Nutzfahrzeuge ruft förmlich nach einer Erwiderung. Bekanntlich sollen die CO2-Reduzierungsziele für Lkw, die bis 2030 zu erreichen sind, deutlich angehoben werden. Außerdem will die Kommission eine Reduzierung der CO2-Emissionen von neuen Lkw bis 2040 um 90 Prozent durchsetzen.

Die Kommission schießt deutlich über das Ziel hinaus. Sie setzt überehrgeizige Ziele für Null-Emissions-Lkw, bevor auch nur annähernd klar ist, ob die notwendigen Grundlagen für deren Verbreitung in Europa entstehen können. Gerade die so wichtige Tank- und Ladeinfrastruktur für emissionsfreie schwere Nutzfahrzeuge steckt in den Kinderschuhen. Vernünftiger wäre es daher, sich in den kommenden Jahren auf die unmittelbaren Herausforderungen zu konzentrieren und Flottenziele für die 2030er Jahre erst später festzulegen.

Meine Damen, meine Herren,

mit gemischten Gefühlen blicken wir auf das laufende Autojahr. Einerseits könnte sich die Liefersituation für die Neuwagen und damit auch der Gebrauchtmarkt langsam wieder entspannen. Andererseits ist gerade bei Privatkäufern eine deutliche Zurückhaltung zu spüren. Der Januar hat gezeigt, dass der private Autokauf schwächelt. Mich überrascht das nicht. Der Privat-Kunde ist unser Sorgenkind.

Die Zeitenwende im Automobilvertrieb wird uns intern, was die Kundennähe betrifft vor allem aber extern beschäftigen. Wir in Niedersachsen sollten nie vergessen, dass das so oft zitierte flache Land der größte Raum ist. In diesen Räumen brauchen wir auch Autohäuser mit klassischen Strukturen. Wenn das Ergebnis eines Autogipfels von Herstellern gewesen sein soll, dass der Handel künftig nur noch berät, vielleicht auch Fahrzeuge ausliefert, aber vor allem Service leistet, dann bleibt ein hoher Informationsbedarf. Werden aus den Vertragspartnern im Automobilhandel unsere Wettbewerber?

Wir erwarten für Niedersachsen ein kleines Plus bei den Pkw-Neuzulassungen von rund 4 Prozent auf knapp 275.000 Verkäufe. Eine Prognose mit Fragezeichen, denn die Lieferfähigkeit neuer Fahrzeuge ist noch nicht wieder da.

Das unverändert von der Lage auf der labilen Produktionsseite durch den Halbleitermangel abhängige Gebrauchtwagengeschäft sollte „einen Weg der Konsolidierung“ einschlagen können. Zum Jahresstart sei dies mit Zuwächsen um drei Prozent gelungen. 620.000 Pkw-Besitzumschreibungen sind eine ambitionierte Prognose.

Danke für Ihre Aufmerksamkeit.