

Kraftfahrzeug und Verkehr

Präsentiert von der NWZ & GZ sowie der Kfz-Innung des Landkreises Göppingen



„Wir müssen nicht mehr über ein Verbrenner-Aus diskutieren“

Die Elektromobilität überholt bei den Neuzulassungen bereits die bisherigen Antriebe. Auch bei Gebrauchtwagen sind E-Fahrzeuge sehr gefragt. Der Wandel ist herausfordernd. *Von Constantin Fetzer*

Die Kfz-Branche ist im Wandel – und weltweit in der Krise. Was hat das für Auswirkungen für die Industrie in der Region und vor allem auch für die Händler und Werkstätten, die vom Automobil leben? Der Obermeister der Kfz-Innung Göppingen, Ludger Wendeler, im Gespräch.

Herr Wendeler, wie ist die aktuelle Situation in der Kfz-Branche?

Ludger Wendeler: Nach wie vor ist die Lage herausfordernd. Die Konjunktur im Filstal ist weiterhin schwach. Deutschlandweit ist die Situation zwar ebenfalls schwierig, aber ich glaube, dass sich die Probleme bei uns aufgrund der hohen Industrialisierung mit Schwerpunkt Automotive noch stärker auswirken. Die Transformation trifft unsere Region besonders hart. Das spüren wir bei der Investitions- und Konsumbereitschaft der Kunden. Wer um seinen Arbeitsplatz fürchtet oder von Personalabbau hört, verschiebt größere Anschaffungen. Auch Unternehmen mit Sanierungsprogrammen stellen Investitionen zunächst zurück. Das macht sich im Fahrzeugverkauf deutlich bemerkbar.

Gibt es Zahlen dazu?

Die Neuzulassungen sind bundesweit um 5,8 Prozent gestiegen, im Kreis Göppingen aber nur um 0,8 Prozent. Das zeigt, dass die Dynamik hier geringer ist. Man kann sich Fragen: Warum sind die Zahlen im Bund so hoch? In den vergangenen Jahren wurden viele Fahrzeugkäufe aufgeschoben, jetzt gibt es zwar Nachholeffekte, weil Fahrzeuge ersetzt werden müssen, gleichzeitig verändert die Elektromobilität den Markt spürbar. Das wirkt sich inzwischen deutlich auf die Zulassungszahlen aus.

Welche Rolle spielt aktuell die Elektromobilität?

Bei den Neuzulassungen hat sich sehr viel verändert. Das liegt aus meiner Sicht weniger an den staatlichen Förderprogrammen als an den steigenden Kraftstoffpreisen und daran, dass Elektroautos inzwischen attraktiver geworden sind. Moderne Fahrzeuge bieten Reichweiten von 400 bis 800 Kilometern. Die Ladeinfrastruktur ist in Deutschland deutlich besser, als viele glauben. Natürlich gibt es in Ballungsräumen und bei Schnellladestationen noch Nachholbedarf, aber insgesamt funktioniert das Laden heute problemlos. Wer einmal längere Zeit elektrisch gefahren ist, merkt schnell, dass die Alltagstauglichkeit gegeben ist. Gleichzeitig steigen die Kraftstoffpreise durch den CO₂-Aufschlag kontinuierlich weiter, während Elektrofahrzeuge günstiger und leistungsfähiger werden.

Wie deutlich zeigt sich dieser Trend im Kreis Göppingen?

Sehr deutlich. Im ersten Halbjahr lag der Anteil rein elektrischer



Obermeister Ludger Wendeler im Interview.

Fahrzeuge bei den Neuzulassungen bereits bei 28,4 Prozent. Rechnet man Hybridfahrzeuge hinzu, kommen wir auf 62,1 Prozent. Verbrenner machen damit nur noch knapp 38 Prozent der Neuzulassungen aus. Im Vorjahr lag der Elektroanteil noch bei 16,2 Prozent. Ich gehe davon aus, dass sich diese Entwicklung im kommenden Jahr fortsetzt.

Immer mehr chinesische Hersteller drängen auf den Markt. Welche Auswirkungen hat das?

Die chinesischen Hersteller haben eine Lücke genutzt. Bei europäischen Herstellern gab es lange kaum Elektrofahrzeuge unter 30.000 oder 40.000 Euro. Einige chinesische Anbieter haben genau dort angesetzt und sich Marktanteile gesichert. Mit den EU-Zöllen auf chinesische Elektroautos hat sich das allerdings verändert. Ich glaube trotzdem nicht, dass chinesische Marken den Markt überrollen werden. Die Kunden sind bei chinesischen Fahrzeugen kritisch. Wenn europäische Hersteller vergleichbar günstige Modelle anbieten – und das tun sie inzwischen –, greifen viele Kunden lieber zu den bekannten Marken. Die Loyalität gegenüber europäischen Herstellern ist in Deutschland sehr hoch.

Nicht nur manche Kunden, auch einige Kfz-Unternehmer sind noch immer eher skeptisch gegenüber der Elektromobilität. Woran liegt das?

Im Fahrzeugverkauf verdient ein

Autohaus an einem Elektroauto nicht weniger als an einem Verbrenner. Die Herausforderung liegt in der Werkstatt. Ein Elektroauto benötigt deutlich weniger Wartung. Es gibt kein Motoröl, keinen Auspuff und viele klassische Verschleißteile entfallen. Dadurch sinkt die Wertschöpfung im Service erheblich. Gleichzeitig müssen die Betriebe investieren – etwa in Hochvolt-Arbeitsplätze und die Ausbildung der Mitarbeiter. Man investiert also mehr und erzielt weniger Umsatz. Das ist besonders für markengebundene Autohäuser eine große Herausforderung.

Sie sprechen trotzdem sehr positiv über die Elektromobilität.

Ja, weil ich überzeugt bin, dass wir langfristig von fossilen Energieträgern weg müssen. Mit leistungsfähigen Batterien und sauber erzeugtem Strom ist das Elektroauto aus meiner Sicht ein wichtiger Baustein für die Mobilität der Zukunft – bei aller Technologieoffenheit. Ich glaube deshalb auch, dass sich die Diskussion um ein Verbrenner-Aus ab 2035 weitgehend von selbst erledigen wird. Wenn Elektroautos günstiger und besser werden und die Kraftstoffpreise weiter steigen, wird sich der Markt selbst entscheiden.

Sind die deutschen und europäischen Hersteller inzwischen auf diesem E-Mobilitätsweg angekommen? Ja. Manche Hersteller haben anfangs zu stark auf reine Elektro-

mobilität gesetzt, andere waren technologieoffener, manche haben das Thema auch zu sehr vernachlässigt. Heute verfolgen nahezu alle Hersteller einen parallelen Ansatz. Sie entwickeln Elektrofahrzeuge konsequent weiter, bieten aber gleichzeitig Verbrenner an, solange die Kunden diese nachfragen. Das halte ich für den richtigen Weg. Der Markt sollte entscheiden und nicht politische Vorgaben allein.

Kommen wir zum Thema Vertriebswege: Hier hat sich in den vergangenen Monaten einiges geändert. Mittlerweile gibt es auch Online-Händler, bei denen man per Mausclick Neuwagen kaufen kann.

Da bin ich sehr entspannt. Vor einigen Jahren wurde viel darüber gesprochen, dass Autos künftig hauptsächlich online verkauft werden. Das hat sich so nicht bewahrheitet. Ein Autokauf ist nach dem Immobilienkauf meist die zweitgrößte Investition im Leben. Kunden möchten eine persönliche Beratung und eine Probefahrt. Die Menschen informieren sich zwar im Internet sehr gut, kommen dann aber mit konkreten Fragen ins Autohaus. Außerdem gibt es online bei seriösen Anbietern keine Preisvorteile. Deshalb kaufen viele weiterhin bei ihrem Händler des Vertrauens und schätzen den Service vor Ort.

Welche Auswirkungen haben neue Vertriebsmodelle wie das Agenturmodell?

Es ist vor allem eine Umstellung der Prozesse. Der Kunde erhält die Rechnung direkt vom Hersteller und nicht mehr vom Autohaus. Für den Händler entfällt dafür die Vorfinanzierung der Fahrzeuge. Vorführwagen werden vom Hersteller bereitgestellt und bleiben aktuell. Insgesamt sehe ich darin weder für Kunden noch für Händler einen Nachteil.

Wie ist die Situation in den Werkstätten?

Die Werkstätten sind insgesamt gut ausgelastet. Allerdings gibt es inzwischen wieder freie Kapazitäten.

„Die Rahmenbedingungen müssen besser werden.“

Lange Wartezeiten wie noch vor zwei Jahren gehören weitgehend der Vergangenheit an. Für normale Werkstatttermine bekommt man heute meist innerhalb von ein bis zwei Wochen einen Termin, bei dringenden Fällen oft noch schneller.

Wie entwickelt sich der Gebrauchtwagenmarkt?

Der Gebrauchtwagenmarkt ist insgesamt stabil. Der Rückgang liegt

bei rund zwei Prozent und entspricht etwa der Entwicklung im Bund. Besonders interessant ist aber die Entwicklung bei gebrauchten Elektroautos. Vor zwei oder drei Jahren waren diese noch schwer zu verkaufen. Heute erleben wir das Gegenteil. Es gibt inzwischen Engpässe, weil die Nachfrage größer ist als das Angebot. Die Fahrzeuge profitieren von den hohen Kraftstoffpreisen und sind oft günstiger als vergleichbare Verbrenner. Außerdem bieten viele Hersteller inzwischen lange Garantien auf Batterie und Antrieb. Dadurch ist die Skepsis der Käufer deutlich zurückgegangen.

Profitieren davon auch freie Händler und Werkstätten?

Vor allem die Vertragsautohäuser profitieren, weil sie die Herstellergarantien anbieten können. Freie Händler konzentrieren sich bislang weniger auf Elektrofahrzeuge. Hinzu kommt, dass gerade bei chinesischen Marken die Ersatzteilversorgung und der Service bislang teilweise noch nicht das Niveau europäischer Hersteller erreicht haben. Das erschwert den freien Werkstätten die Arbeit zusätzlich.

Noch eine Frage zum Thema Fachkräfte. Wie ist die Situation in den Betrieben?

Gibt es genug junge Leute, die sich für die Branche entscheiden? Ich sehe die Entwicklung positiv. Wir haben vor kurzem 50 künftige Auszubildende im Kfz-Handwerk begrüßt, bis September werden voraussichtlich noch weitere Ausbildungsverträge hinzukommen. Das ist ein gutes Signal für die Branche. Entscheidend ist nun, dass die Betriebe ihr Engagement in der Ausbildung beibehalten. Denn nur wer kontinuierlich ausbildet, kann den steigenden Anforderungen durch neue Antriebstechnologien und die Digitalisierung auch in Zukunft gerecht werden.

Was wünschen Sie sich von der Politik?

Vor allem weniger Bürokratie. Familiengeführte Autohäuser und Werkstätten können nicht ständig neue Vorschriften erfüllen oder Mitarbeiter ausschließlich für Dokumentationspflichten beschäftigen. Dazu kommen hohe Energiekosten und steigende Lohnnebenkosten. Hier braucht es Reformen, damit der Mittelstand wettbewerbsfähig bleibt. Deutschland ist bis heute sehr stark vom Automobil- und Maschinenbau abhängig. Wenn wir diese Schlüsseltechnologien erhalten wollen, müssen die Rahmenbedingungen wieder besser werden.

Zur Person

Ludger Wendeler ist Obermeister der Kfz-Innung Göppingen, stellvertretender Kreishandwerksmeister der Kreishandwerkerschaft Göppingen und Vizepräsident des Kfz-Landesverbands. Zudem ist er geschäftsführender Gesellschafter von Burger Schloz Automobile.

Seit 1990

MRS
KFZ-SERVICE

KFZ-Meisterbetrieb • Karosserie- und Lackierbetrieb

Hohensteinstraße 22 • 73079 Sößen

Fon 071 62/939700 • www.mrs-kfz-service.de

Unfallinstandsetzung und Meisterservice für alle Marken.

WIR. KÖNNEN. AUTO.

Mit Sicherheit und Leidenschaft: Ihre Innungsbetriebe im Landkreis Göppingen.

Ihr Renault Partner

AUTOHAUS SCHMID e. K.

Hauptstraße 1, 73087 Bad Boll

Tel. 07164 2284

autohaus müller

Service

Bahnhofstraße 50 · Rechberghausen

Tel. 07161/95900 • www.vw-mueller.de

Autohaus Staufen

Telefon 6 65 00

Geislingen/Steige, Steinbeisstraße 15

Telefon 6 42 38

AUTOELEKTRIK STAUFEN

Service

AUTOHAUS

GEYER

Bei uns erfahren Sie mehr!

Jahnstraße 62 · 73037 Göppingen

Tel. 07161 965933-0

www.autohaus-geyer.de

Mehr zum Thema

Zulassungen im ...	Mai	Juni	Juli
Neufahrzeuge	666	842	784
davon sind:			
Elektro	201	286	261
Hybrid	139	171	176
Plug-in-Hybrid	77	84	84
Gebrauchtwagen	1696	2010	2151

Video: Obermeister Ludger Wendeler über die aktuelle Situation in der Kfz-Branche.



QR-Code scannen und das Video anschauen.

Video: Ausbildung in der Kfz-Branche



Diese Karriere-Möglichkeiten gibt es.

Online: Betriebsfinder: Den Ausbildungsbetrieb in der Nähe finden



Hier gibt's Jobs, Praktika und Ausbildungsplätze.