

Zentralverband Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe e.V. (ZDK)

Der Automobilhandel im Wandel

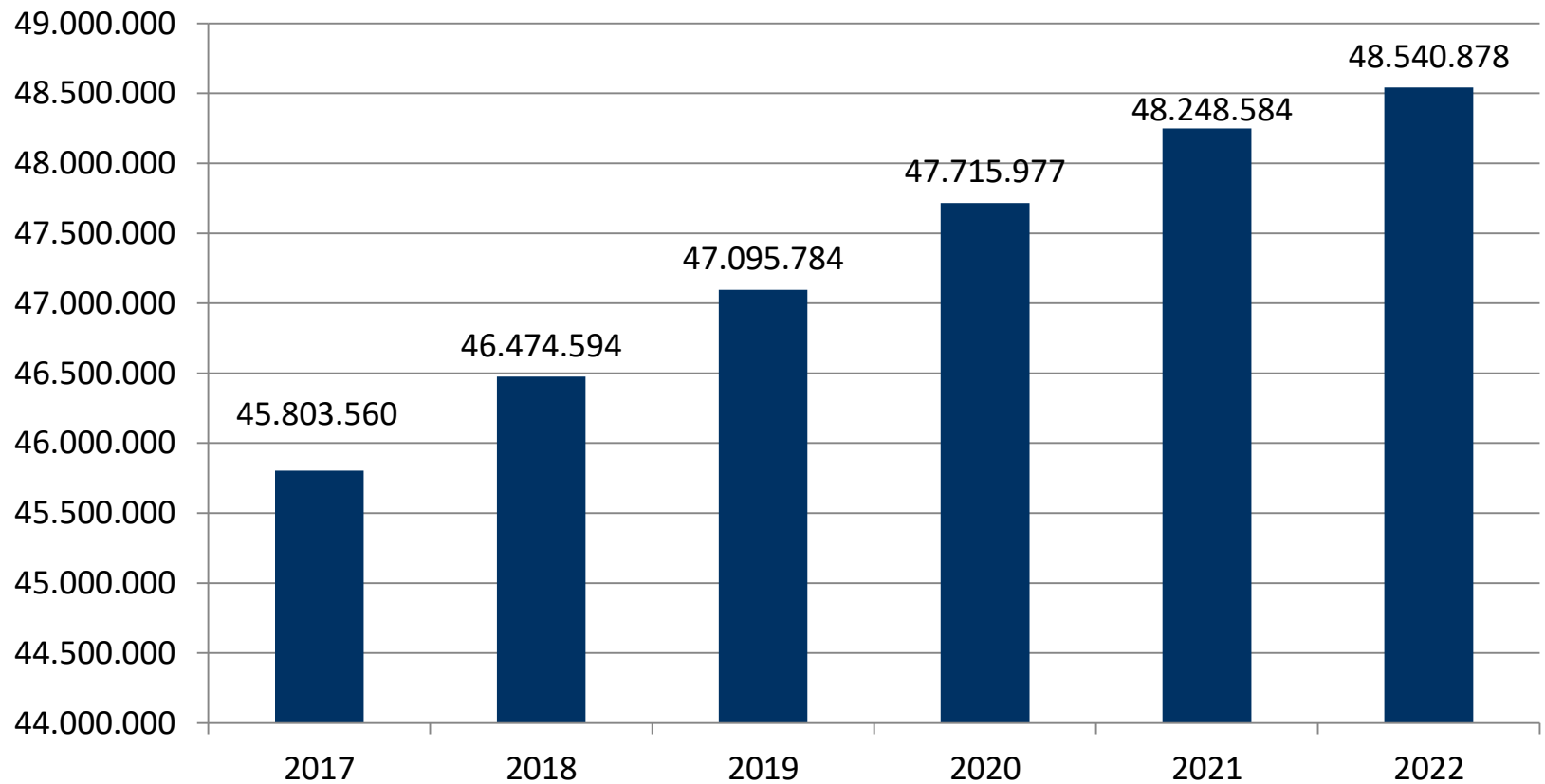
Herausforderungen für Autohäuser *Rückblick und Ausblick*

12. August 2022



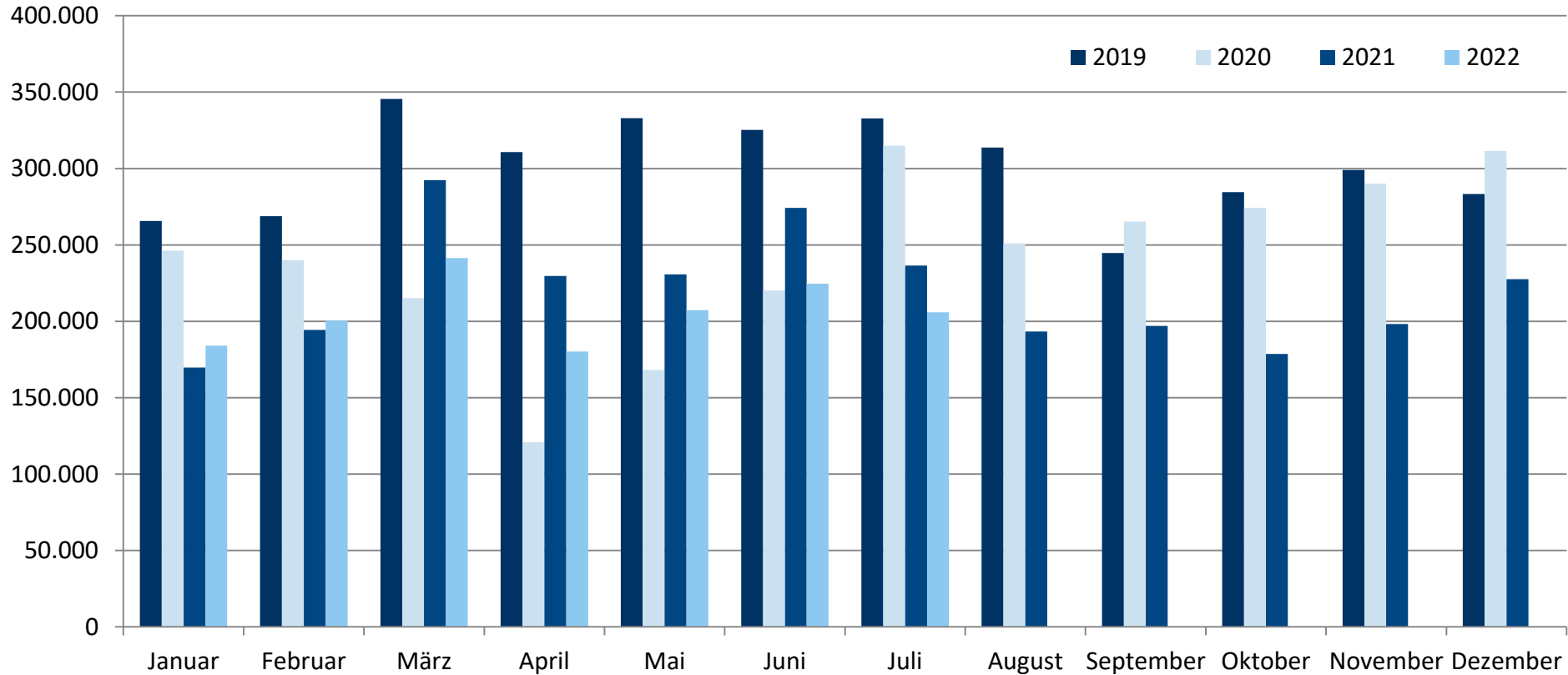
Rückblick: Bestand an Pkw

jeweils zum 1.1. des Jahres



Quelle: KBA

Rückblick: Neuzulassungen gesamt



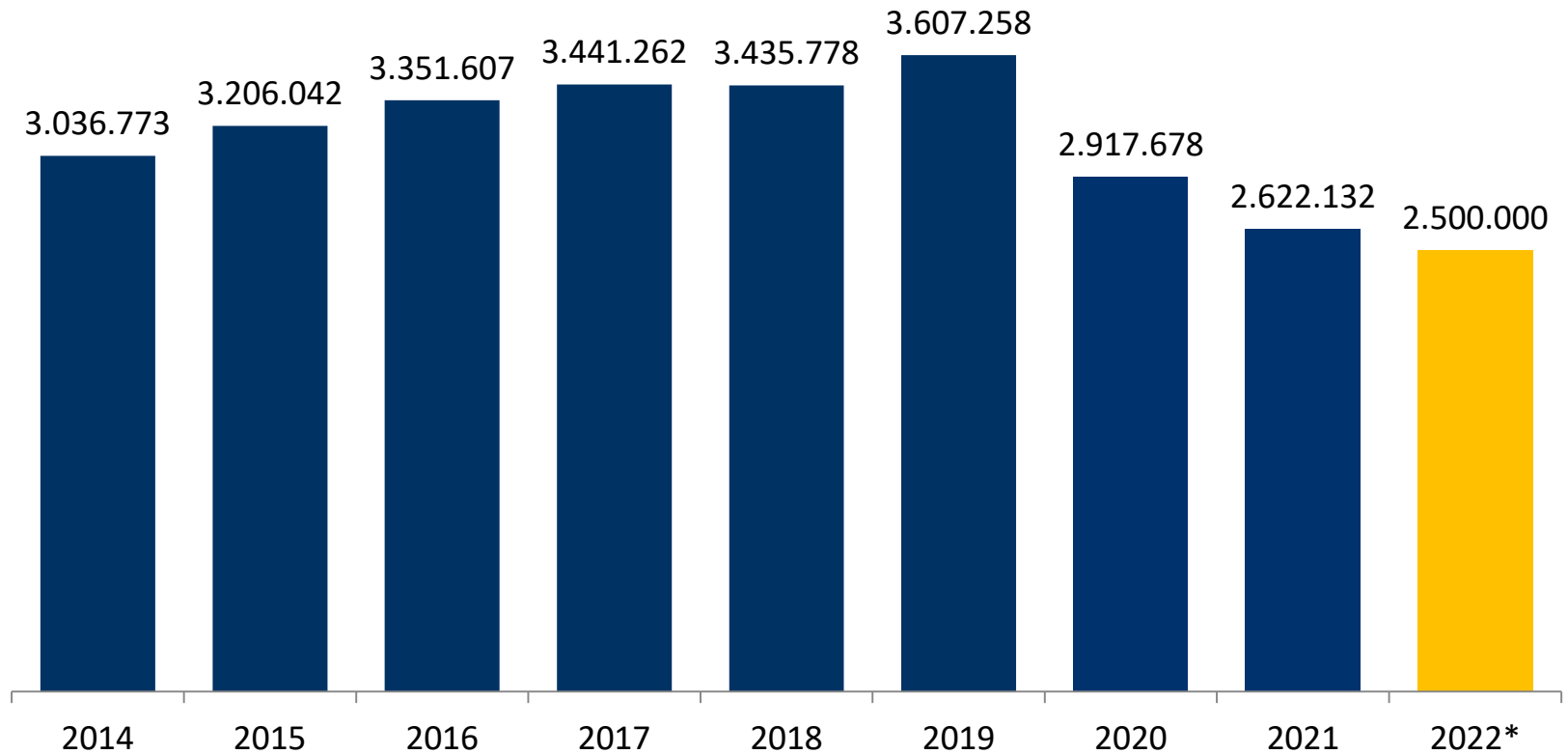
Quelle: KBA

Rückblick: Neuzulassungen gesamt

- Das Jahr 2021 war im Automobilhandel durch die Corona-Pandemie und Lieferverzögerungen bei Neufahrzeugen geprägt.
- Im ersten Halbjahr 2022 lag die Zahl der Neuzulassungen laut dem Kraftfahrt-Bundesamt (KBA) bei rund 1,24 Millionen Einheiten und damit um elf Prozent unter dem Vergleichswert von 2021. Damit setzt sich der negative Jahrestrend bei den Neuzulassungen weiter fort. Die Halbjahresbilanz 2019 erbrachte einen Wert von rund 1,85 Millionen Pkw, das waren rund 600.000 Neuzulassungen mehr als in diesem Jahr.
- Dies war auf die stockende Produktion in vielen Herstellerwerken aufgrund der eingeschränkten Versorgung mit Fahrzeugteilen und -systemen zurückzuführen. Im Jahr 2022 waren nicht allein Lieferengpässe, die aus Corona-Maßnahmen (Lockdowns in Asien, Lieferverzug, anfänglicher Bestellrückgang) herrühren, dafür verantwortlich, sondern auch Lieferungen aus der Ukraine blieben aus oder kamen verspätet aufgrund des Ukraine-Krieges.

Quelle:
KBA

Entwicklung: Neuzulassungen gesamt



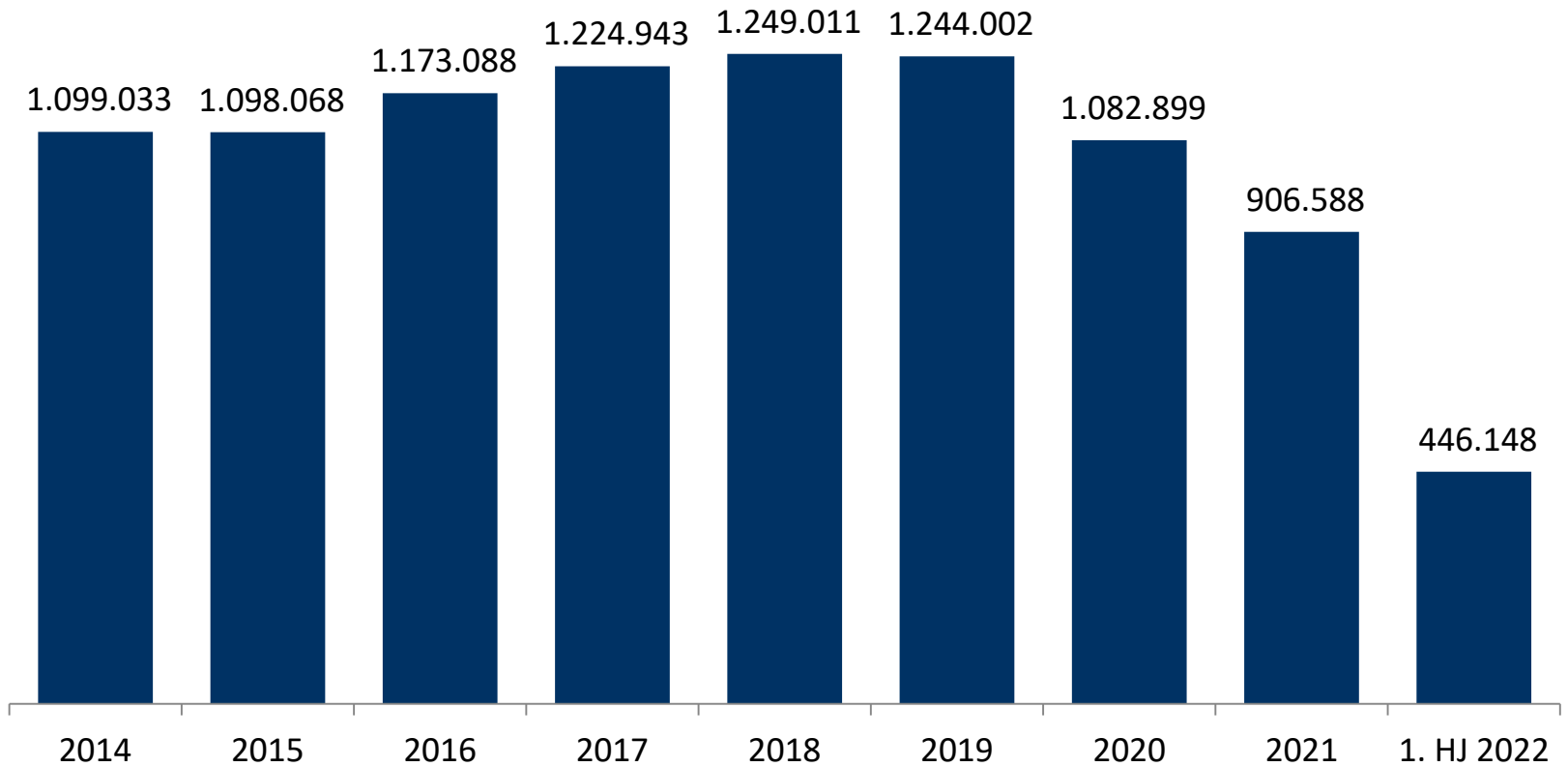
Quelle: KBA,
Prognose (*):
ZDK, Juli
2022

Entwicklung: Neuzulassungen gesamt

- Die Wirtschaftsforschungsinstitute führen aus, dass mit der zurückgehenden Pandemielage eigentlich eine kräftige Erholung einhergeht. Getragen wird sie durch die kontaktintensiven Dienstleistungsbereiche, welche ihre Kapazitäten wieder stärker auslasten können. Die kräftige Erholung wird nun durch den Krieg in der Ukraine und die darauf erfolgten politischen Reaktionen erst einmal gebremst: Aus der massiv gestiegenen Unsicherheit über die Rohstoffversorgung fließt über die höhere Energieimportrechnung nunmehr Kaufkraft ins Ausland ab und schwächt die Nachfrage in Deutschland.
- Ein erhöhtes Risiko besteht laut Frühjahrsgutachten darin, dass die Inflation sich angesichts der Knappheit an Arbeitskräften und damit verbunden dem Versuch, die Mitarbeiter über höhere Löhne an das Unternehmen zu binden, verfestigen könnte. Der ZDK stellt fest, dass auch die Autohäuser und Kfz-Werkstätten mit erhöhten Kosten kämpfen. Einkaufspreiserhöhungen für Neufahrzeuge und Teile, höhere Ankaufspreise von Gebrauchtfahrzeugen und allgemein höhere Gemeinkosten lassen die Kosten in die Höhe schnellen. Eine Weitergabe der erhöhten Kosten an die Endverbraucher ist für die Autohäuser und Kfz-Werkstätten unvermeidlich. Preiserhöhungen im Neu- und Gebrauchtfahrzeugmarkt waren schon letztes Jahr aufgrund der Halbleiterkrise und der Corona bedingten Logistikprobleme ersichtlich: Neufahrzeuge sind knapp, Gebrauchtfahrzeuge erfahren dadurch eine hohe Nachfrage und werden ebenso zum knappen Gut, was die Preise steigen lässt.
- Die Zeichen für den Autohandel stehen hinsichtlich der Lieferengpässe schlecht, da die Lieferverzögerungen nicht zeitnah überwunden sein können. Der ZDK rechnet **nicht** mit einer wesentlichen Erholung bezüglich der Lieferengpässe noch in diesem Jahr.

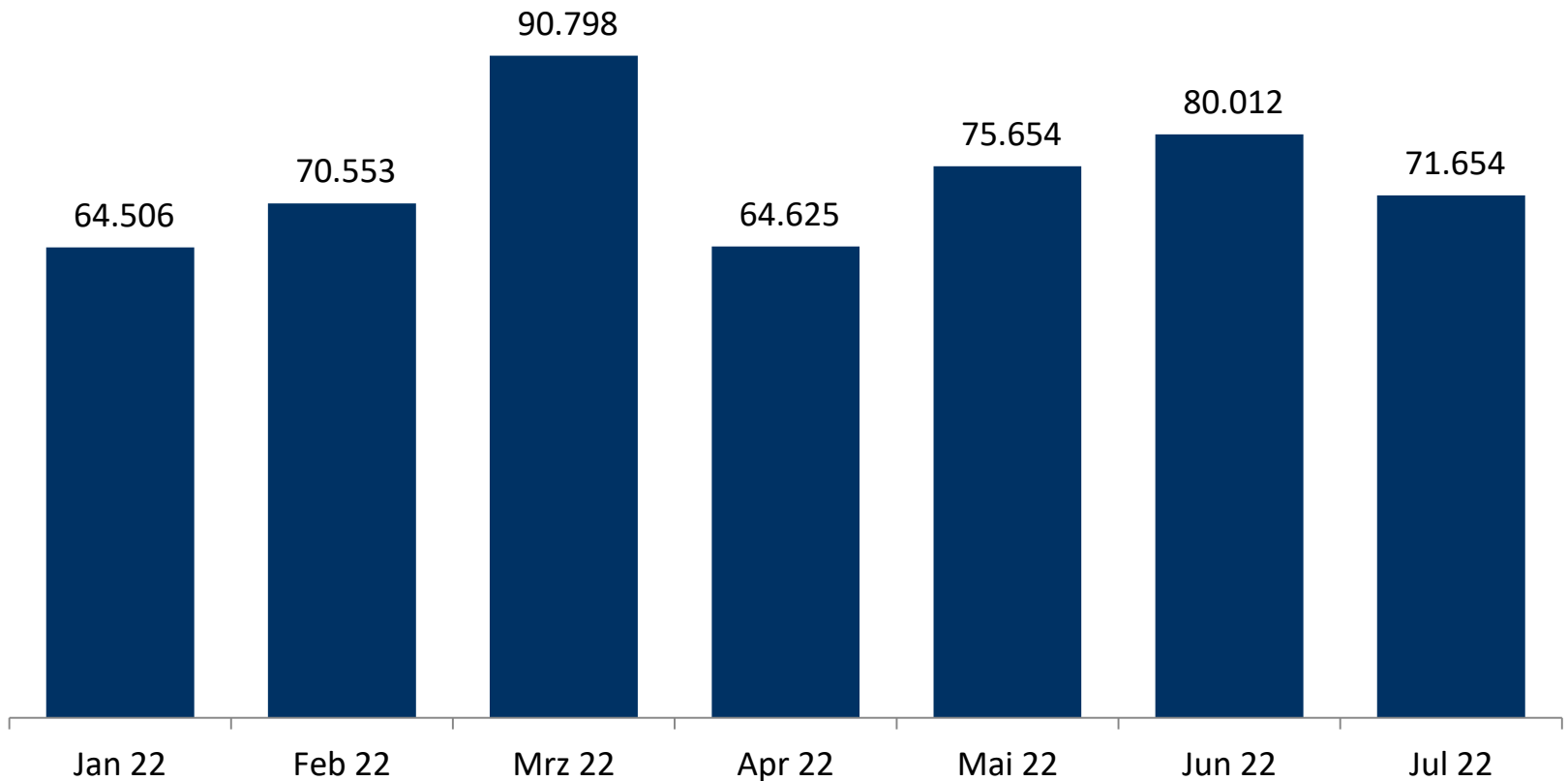
Quelle: GD
Frühjahr
2022

Rückblick: Private Neuzulassungen



Quelle:
Dataforce,
KBA

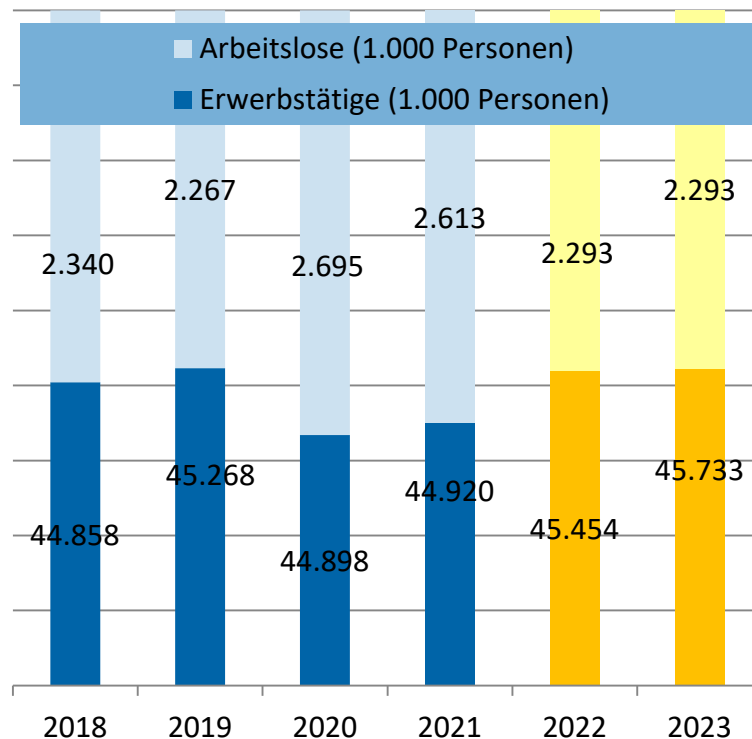
Rückblick: Private Neuzulassungen



Quelle: KBA

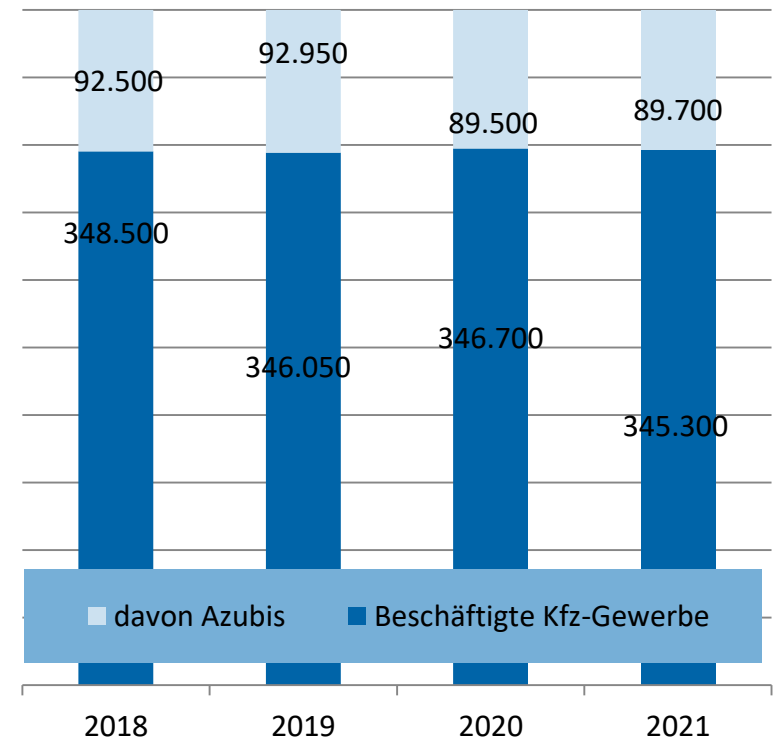
Entwicklung: Private Neuzulassungen

Erwerbstätige/ Arbeitslose Deutschland



Quellen: Statistisches Bundesamt; Bundesagentur für Arbeit; Deutsche Bundesbank; 2022 bis 2023: Prognose der Institute (GD Frühjahr 2022)

Beschäftigte und Azubis im Kfz-Gewerbe



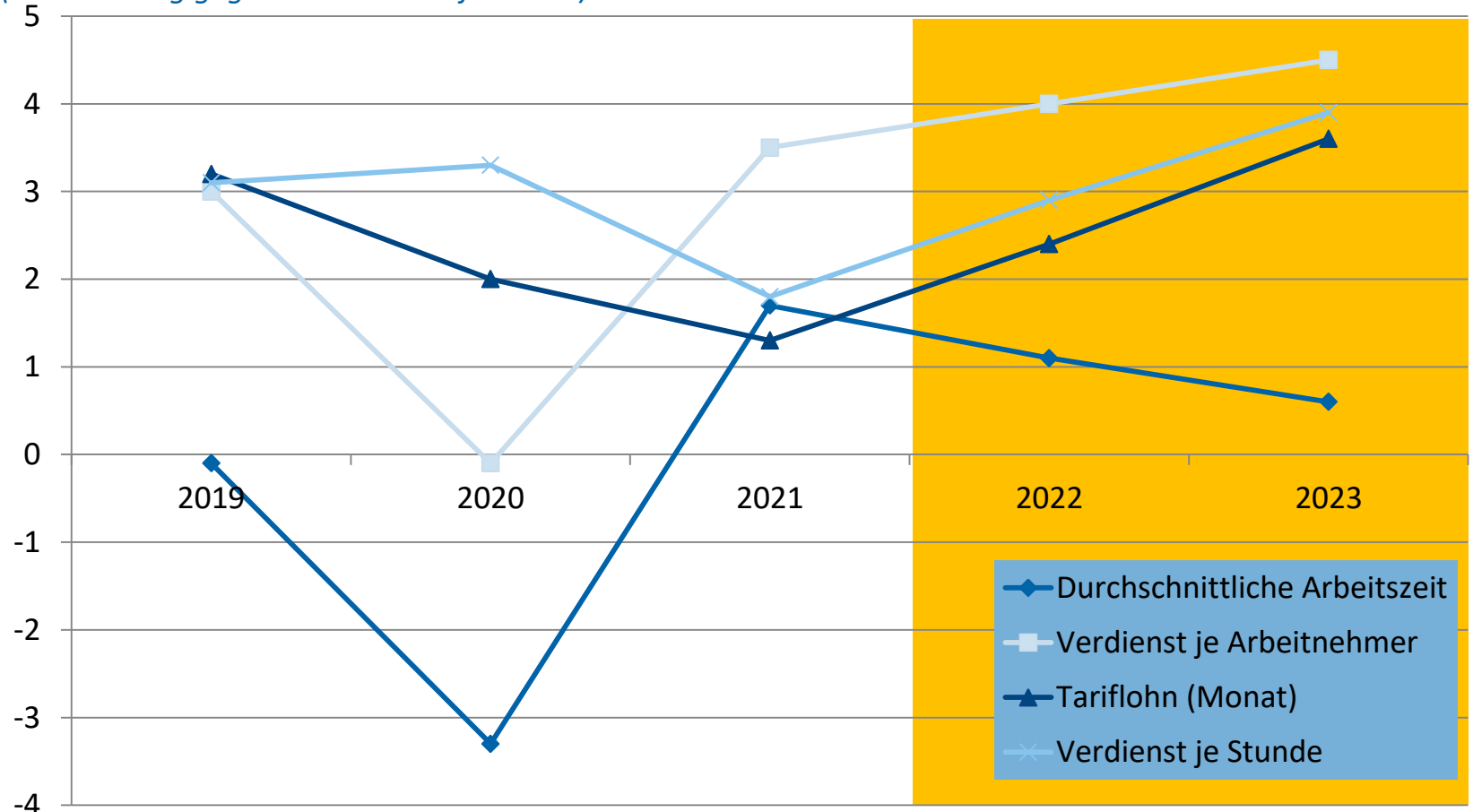
Quelle: ZDK

Eine Erholung der Erwerbstätigkeit hat erst ab Sommer 2021 stattgefunden.

Quelle: GD Frühjahr 2022

Entwicklung: Private Neuzulassungen - Entwicklung der Löhne (Inlandskonzept)

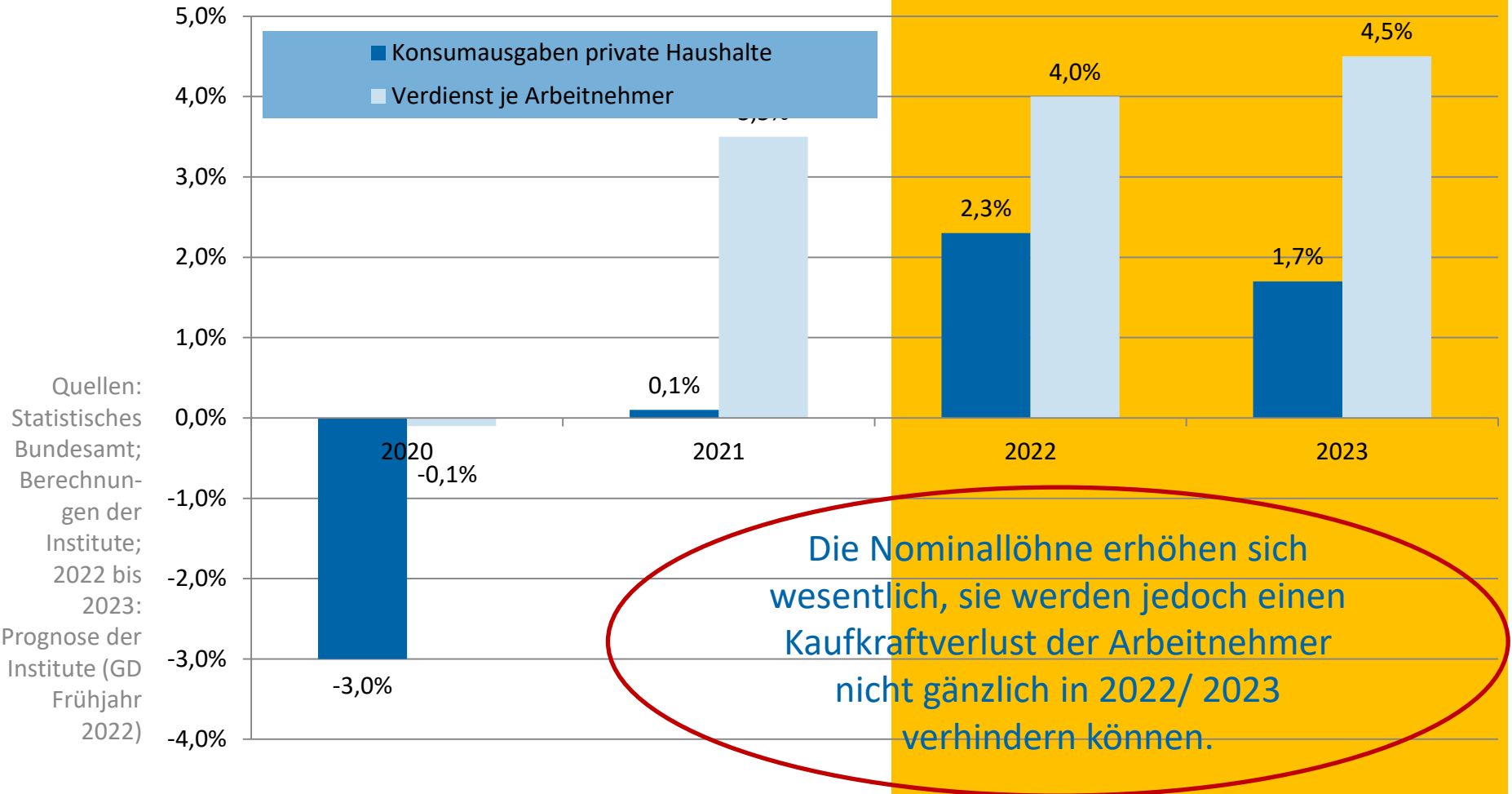
(Veränderung gegenüber dem Vorjahr in %)



Quellen:
Statistisches
Bundesamt;
2022 bis
2023:
Prognose der
Institute
(GD Frühjahr
2022)

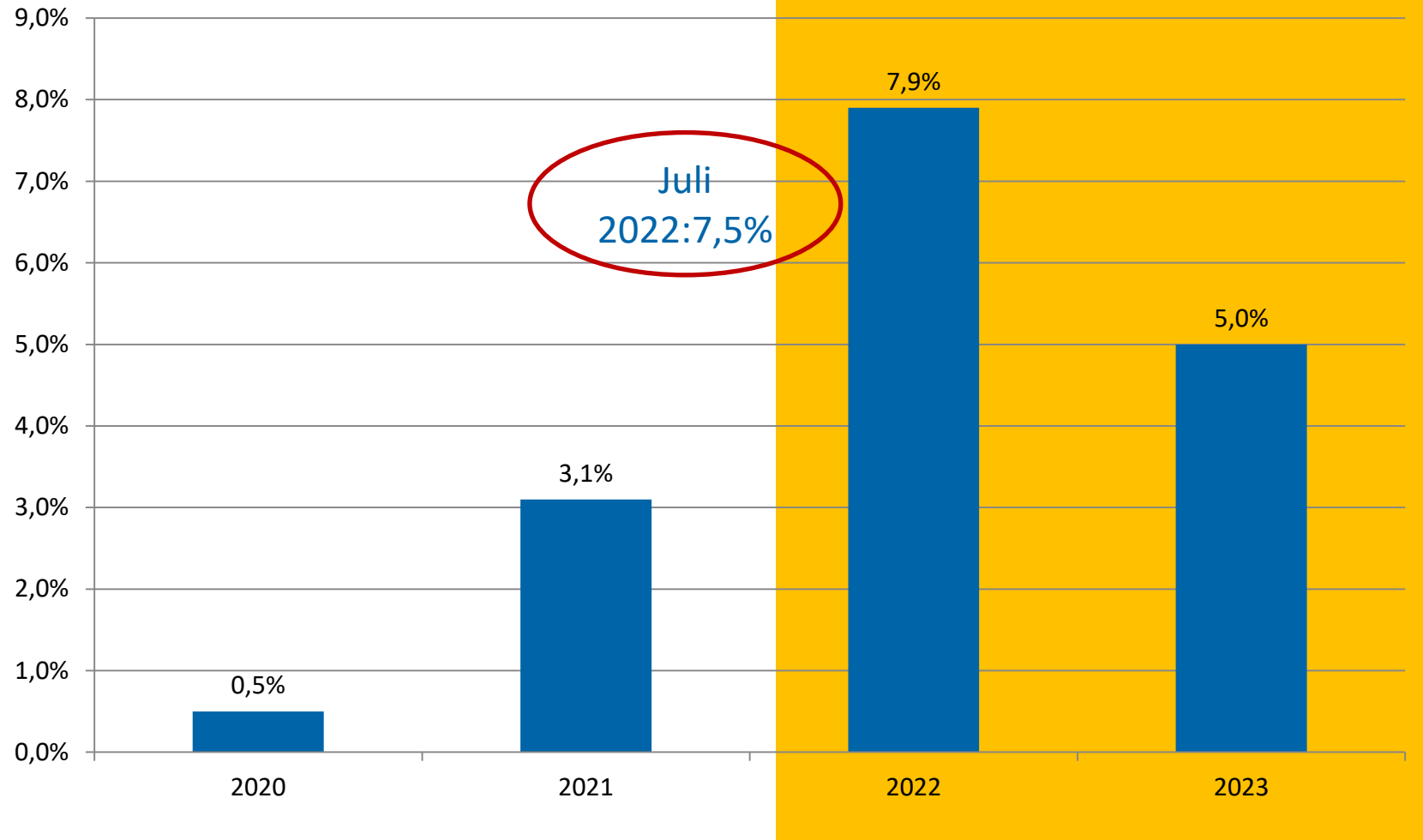
Entwicklung: Private Neuzulassungen – Verdienste und Konsumausgaben

(Veränderung gegenüber Vorjahr in %)



Entwicklung: Private Neuzulassungen – Inflationsrate

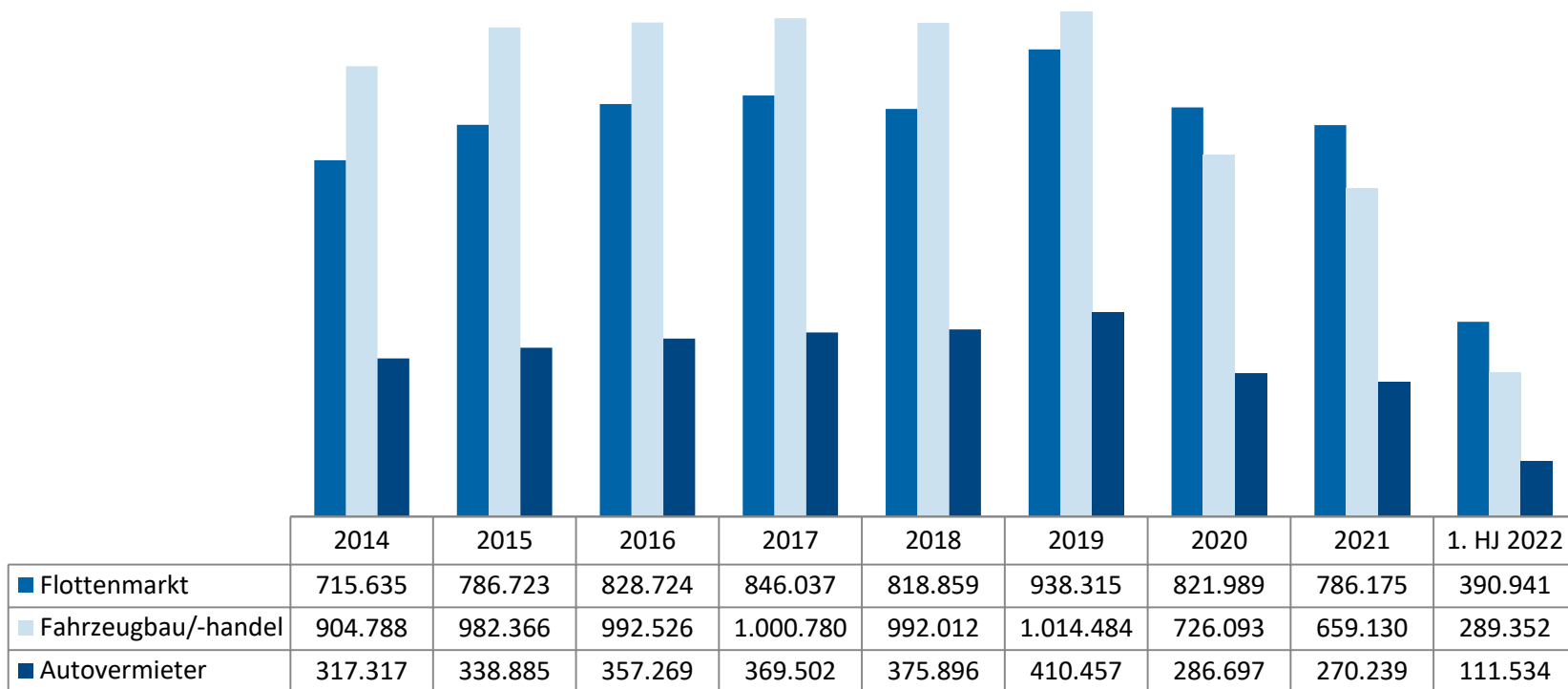
(Veränderung gegenüber Vorjahr in %)



Entwicklung: Private Neuzulassungen

- Die privaten Haushalte haben während der letzten zwei Jahre zusätzliche Ersparnisse generiert und entsprechend Kaufkraft aufgestaut. Die entsprechenden Mittel hätten sie mit der Normalisierung der Lage nach der Coronakrise gerne investiert bzw. ausgegeben.
- Die Befriedigung der Nachfrage nach Fahrzeugen war in den vergangenen 12 Monaten sehr schwierig und führte zu geringen Absatzzahlen im Handel. Fehlende Teile zur Fertigung der Fahrzeuge, sei es aufgrund des Ukraine-Krieges, aufgrund der gestiegenen Nachfrage nach Halbleitern oder der Auswirkungen von Corona-Lockdowns in der Logistikbranche, verminderten das Angebot an Fahrzeugen.
- Die negativen Nachrichten um die Energiekrise resultierend aus dem Ukraine-Krieg und die damit vermeintlich nahende Rezession lassen die Kunden seit Juli dieses Jahres Investitionen zurückstellen oder verlagern.
- Die Nachfrage nach Privatfahrzeugen (neu wie gebraucht) hat sich bereits im Juli abgeschwächt. Dieser Trend wird sich angesichts der nahenden Energiekrise und dem inflationsbedingten Kaufkraftverlust verschärfen. Die Lücke zwischen Angebot und Nachfrage wird sich weiter schließen, allerdings nicht in Hinsicht des steigenden Angebots, sondern eben der sinkenden Nachfrage.
- Wegen der umweltpolitischen Agenda der Regierung und der unsicheren wirtschaftlichen Lage werden bei dem ein oder anderen Neu- und Gebrauchtfahrzeugkunden alternative Mobilitätslösungen in den Vordergrund rücken. Dies könnte eine Abkehr vom Auto hin zu anderen Fahrzeugarten bedeuten oder aber der Nutzung von Auto-Abos, die die Kosten für den Verbraucher kalkulierbar machen und einen kurzfristigeren Bindungszeitraum im Vergleich zum Kauf/ Leasing aufweisen.

Gewerbliche Neuzulassungen

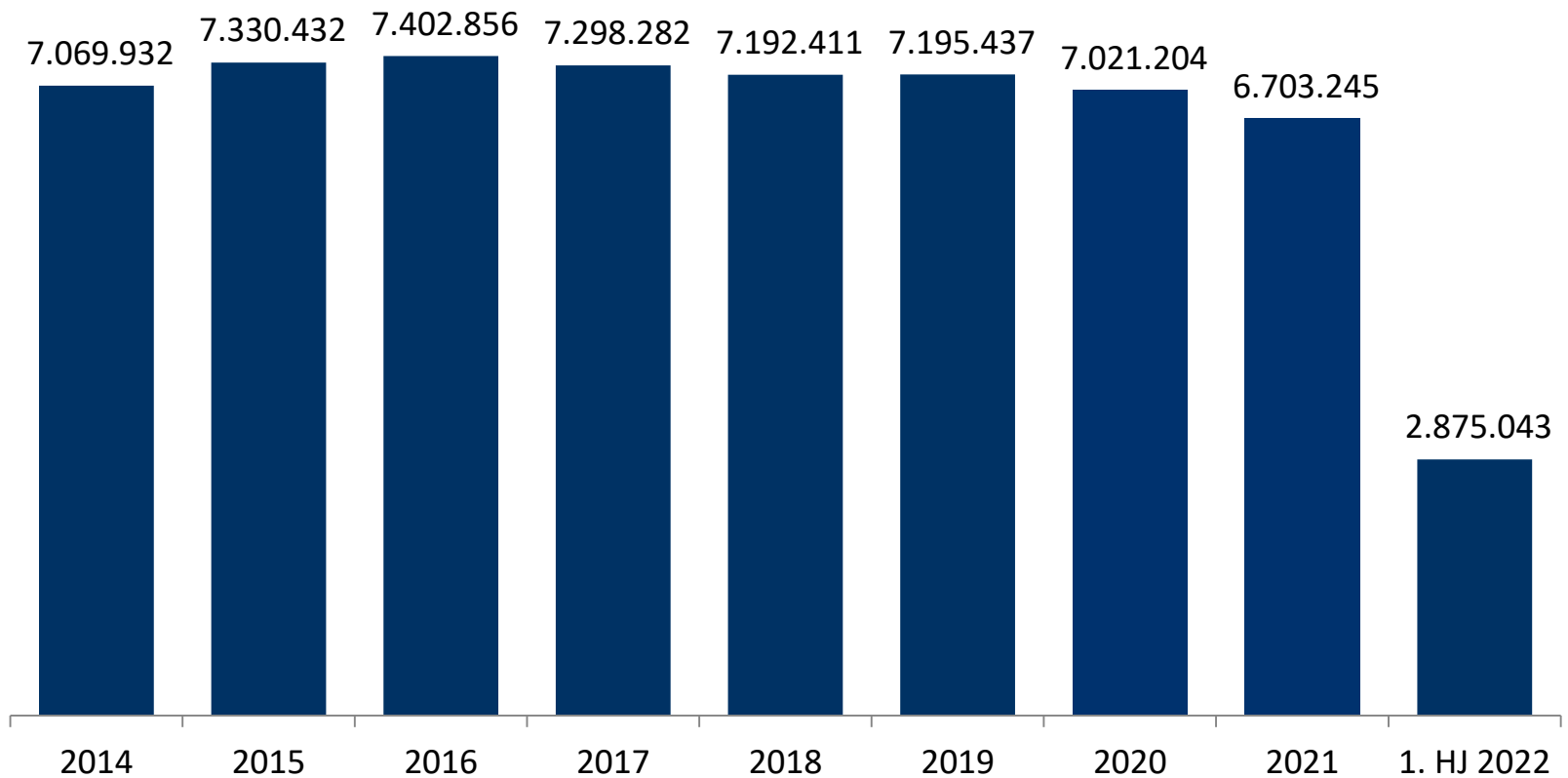


Quelle:
Dataforce,
KBA

Entwicklung: Gewerbliche Neuzulassungen

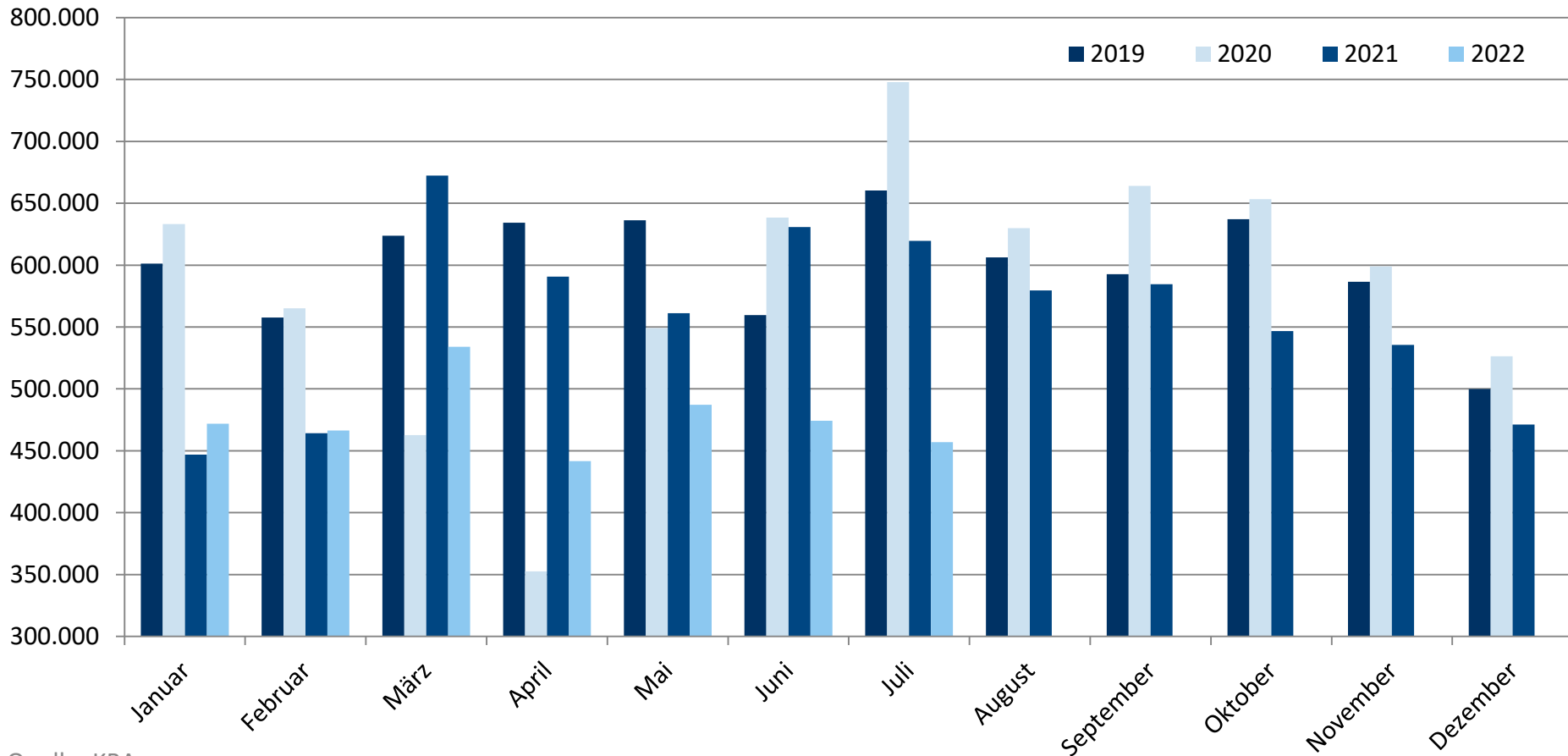
- Die gewerbliche Nachfrage nach Neuwagen ist noch verhalten und von Unsicherheit geprägt. Eine Steigerung zum Vorjahr ist dieses Jahr nicht zu erwarten. Dafür sind die steigenden Energiekosten und daraus resultierenden wohl überlegten Investitionen in Anlagen, zu denen auch Fahrzeuge zählen, verantwortlich. Nach einer Normalisierung im Bereich der Lieferketten wie auch im Umgang mit den neuen preislichen Anforderungen an die Unternehmen sollte sich der gewerbliche Absatz an Neufahrzeugen ab dem nächsten Jahr erholen. Es ist jedoch nicht davon auszugehen, dass die gewerblichen Neuzulassungen den Stand von 2019 kurzfristig wieder erreichen werden.
- Die Eigenzulassungen liegen auf einem niedrigen Niveau und werden aufgrund der geringen Verfügbarkeit von neuen Fahrzeugen auch bis mindestens zum Ende des Jahres auf diesem Level verharren.
- Aufgrund der zurückgegangenen Anzahl an Dienstreisen und der zunehmenden Digitalisierung der Wirtschaft, die Dienstreisen verzichtbarer macht, gepaart mit der Nichtverfügbarkeit von Neufahrzeugen, wird die Zahl der Neuzulassungen der Autovermieter wesentlich niedriger als noch in 2021 liegen. Die Zulassungszahl der Vermieter aus 2019 wird in den nächsten Jahren nicht mehr erreicht werden. Denn die Verlagerung von dienstlichen persönlichen Treffen in die Online-Welt wird, wenn auch nicht in dem bisherigen Maße, weitergeführt werden. Dieses zieht eine anhaltende Reduktion der Dienstreisen nach sich.

Rückblick: Besitzumschreibungen



Quelle: KBA

Rückblick: Besitzumschreibungen

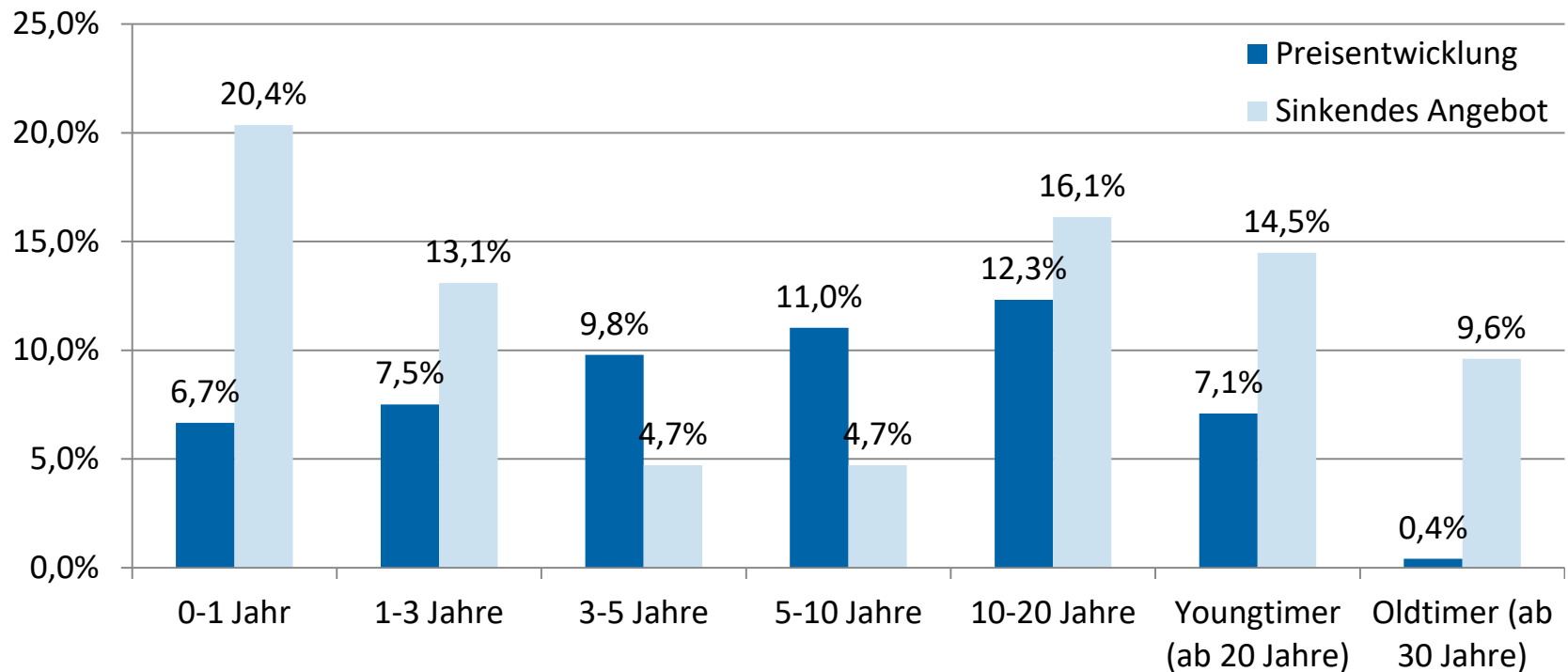


Quelle: KBA

Rückblick: Besitzumschreibungen

GW: Preis- und Angebotsentwicklung 2020 vs. 2021

Die anhaltende nicht zu befriedigende Nachfrage nach Gebrauchtwagen macht sich in steigenden Transaktionspreisen bemerkbar. Das *DAT-Barometer Juni 2022* weist aus: „Die Preise für Gebrauchtwagen verharren seit März 2022 auf hohem Niveau, nun sind sie erstmals minimal zurückgegangen (um 0,1 Prozentpunkte gegenüber dem Vormonat). Es scheint, als warteten die Interessanten ab, ob die Preise weiter zurückgehen.“

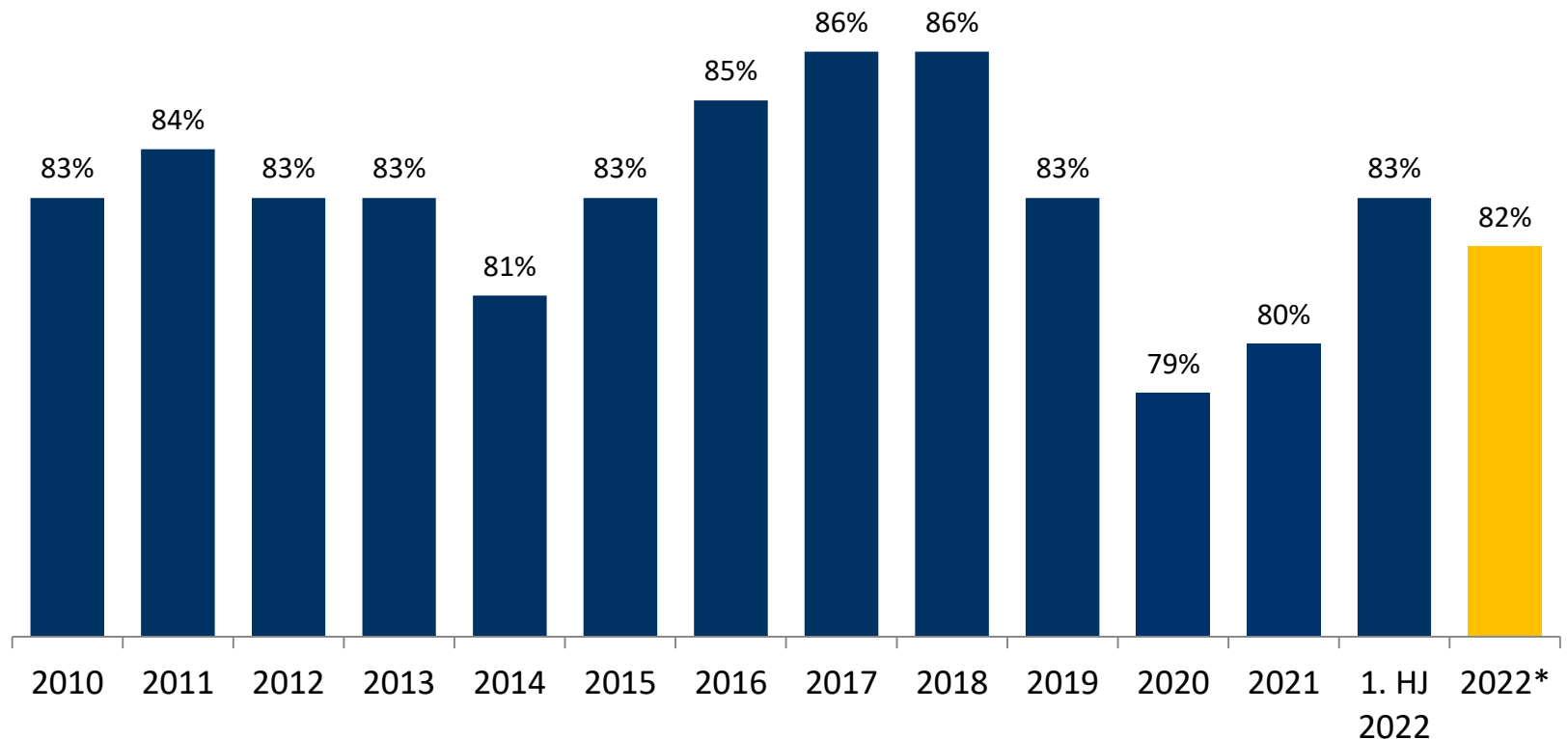


Quelle:
Autoscout
24:
Jahresrück-
blick:
Gebrauchtwagen im
Jahr 2021
mit Preisplus
von 10
Prozent,
7.12.2021

Entwicklung: Besitzumschreibungen

- Die Lieferverzögerungen bei Neufahrzeugen wirken sich anhaltend auf den Absatz von Gebrauchtfahrzeugen aus. Der Engpass bei den Neufahrzeugen hat eine verstärkte Nachfrage an Gebrauchtfahrzeugen zur Folge, die aber auch nicht mehr der Nachfrage entsprechend bedient werden kann. Dieser Effekt wird sich bis mindestens weit ins Jahr 2024 ziehen, denn die Nachfrage nach Neu- und Gebrauchtfahrzeugen wird vorerst nicht bedient werden können. Die Auswirkungen der Lieferengpässe werden latent noch die nächsten drei Jahre zu spüren sein.
- Die Gebrauchtwagenpreise werden vermutlich erst einmal auf dem höheren Niveau bleiben, bis das Angebot wieder die Nachfrage übersteigt.
- Die Nachfrage nach Gebrauchtwagen wird allerdings weniger Kaufimpulse aufgrund der Energiekrise und dem inflationsbedingten Kaufkraftverlust erfahren. Ausgehend davon, dass eine Rezession der deutschen Wirtschaft möglich wird, dürften die Besitzumschreibungen so bald nicht das Niveau der Vorjahre erreichen.

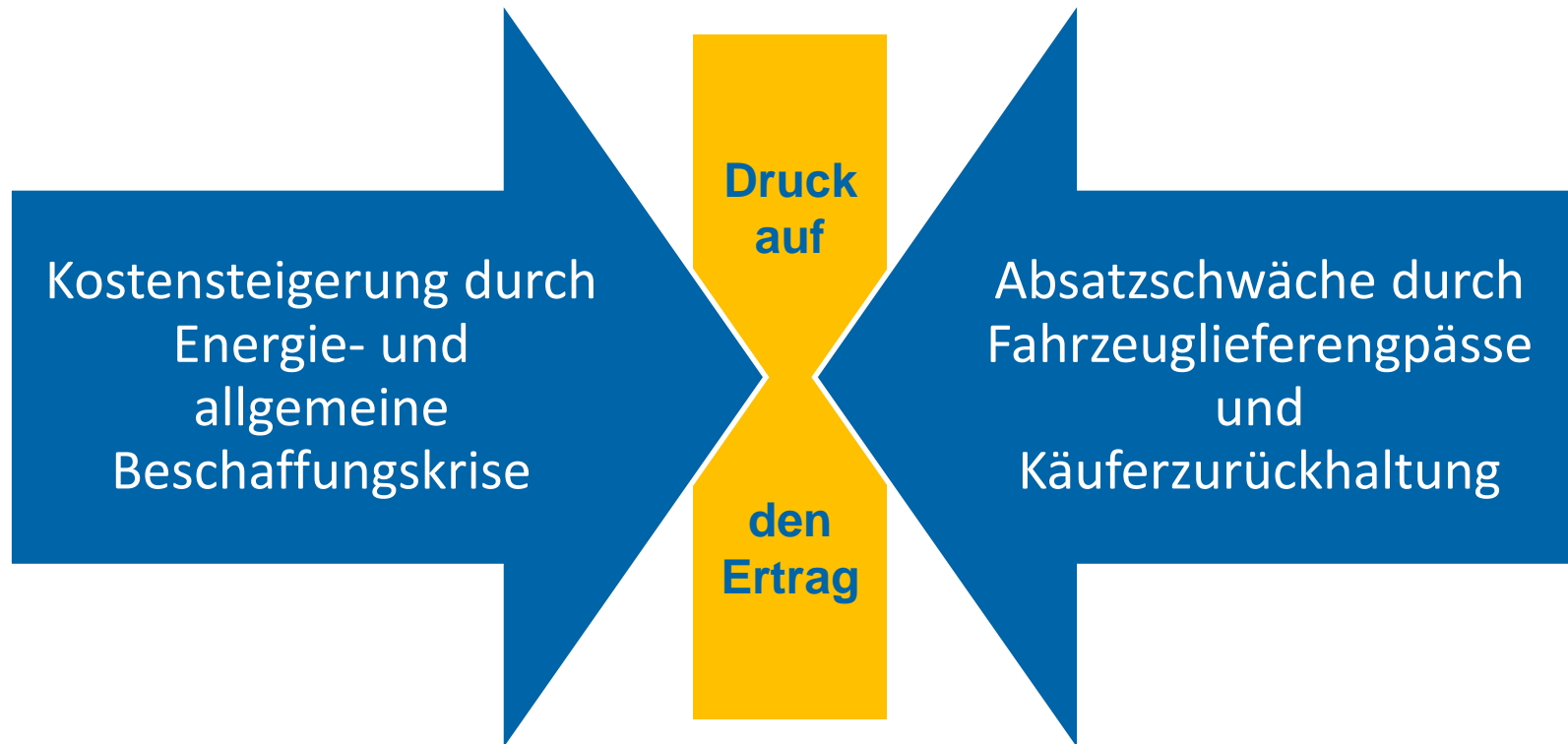
Rückblick und Entwicklung: Werkstattauslastung



Rückblick und Entwicklung: Werkstattauslastung

- Durch die Unsicherheit resultierend aus der Energiekrise und den inflationsbedingten Kaufkraftverlust könnten Kunden nicht notwendige Reparaturen zurückstellen.
- Die hohen Kraftstoffpreise - insbesondere nach Auslauf des Tankrabatts - lassen außerdem Verbraucher ihre gefahrenen Kilometer reduzieren. Dies äußert sich in einer geringeren Anzahl an Werkstattaufträgen hinsichtlich Verschleißreparaturen.

Kurz- und mittelfristige Herausforderungen für Autohäuser



Ansätze

- Fahrzeugpreise/ Stundenverrechnungssätze anheben
- Kosten senken
- Neue Absatzchancen (neue Kundengruppen, neue Produkte) suchen

Mittel- bis langfristige Herausforderungen für Autohäuser



Fachkräftemangel

- Veralterung der Gesellschaft
- Gewinnung ausreichend neuer Auszubildender
- Halten der Mitarbeiter

Umstellung des Vertriebsmodells durch die Hersteller

- Händlergeschäft oder Agenturgeschäft

Umstellung der Produktpalette hinsichtlich neuer Antriebsformen

- Vermarktung von E-Fahrzeugen
- Installation von Ladeinfrastruktur
- Angebot des Services für E-Fahrzeuge

Digitalisierung

- Digitalisierung der Geschäftsprozesse
- Digitalisierung des Kundenkontakts

Herausforderung Fachkräftemangel – Initiativen des Kfz-Gewerbes

„AutoBerufe“ ist die bundesweite Nachwuchsinitiative der Automobilhersteller, der Internationalen Kraftfahrzeughersteller, der Robert Bosch GmbH sowie des ZDK. Die insgesamt 35 Mitglieder arbeiten seit mehr als 30 Jahren Hand in Hand für die Nachwuchsgewinnung und –sicherung der Autohäuser und Kfz-Werkstätten.

Alle Mitglieder der Initiative verfolgen mit großem Engagement das Ziel:

- Nachwuchskräfte für eine Ausbildung im Kfz Gewerbe zu gewinnen,
- diese qualitativ hochwertig aus- und weiterbilden, um diese damit
- langfristig an die Kfz Branche zu binden.

Es werden Maßnahmen und Projekte erarbeitet, um den Autohäusern und Kfz-Werkstätten der bestmögliche Ansprechpartner für Fragen rund um das Thema „Nachwuchs“ zu sein und Hilfestellung im Bereich der Nachwuchswerbung und Rekrutierung zu bieten.

Außerdem werden die wichtigen Zielgruppen der Schüler, Auszubildenden, Eltern, Lehrer und Berufsberater mit den entsprechenden Informationen zu den Berufen und Perspektiven informiert. Insbesondere der junge Baustein #wasmitautos informiert interessierte Schüler und auch aktuelle Azubis jugendgerecht, witzig aber mit fundierten Informationen über die Aus- und Weiterbildungswelt im Kfz-Gewerbe.

Quelle:
[https://www
.autoberufe.
de/](https://www.autoberufe.de/)

Herausforderung Fachkräftemangel – Initiativen des Kfz-Gewerbes

The screenshot shows the website for 'Initiative AutoBerufe' with the tagline 'Zukunft durch Mobilität'. The main banner features a yellow background with a blue folder labeled 'AZUBIS GESUCHT', a pen, and a headset. Below the banner is a grey bar with the text 'DER NEUE WERKZEUGKASTEN'. The main content area is yellow and titled 'WERKZEUGKASTEN'. It contains a flowchart with four blue boxes connected by arrows: 'Employer Branding (Arbeitgebermarke)' and 'Nachwuchswerbung' in the top row, and 'Rekrutierungs- & Bewerbungsprozess' and 'Onboarding (Integration & Bindung)' in the bottom row. An icon of a toolbox is positioned at the end of the flow.

Quelle:
<https://www.autoberufe.de/fuer-ausbilderbetriebe/vor-der-ausbildung/werkzeugkasten-recruiting/>

Herausforderung Fachkräftemangel – Initiativen des Kfz-Gewerbes



The screenshot shows the top part of the 'AutoBerufe' website. The header includes a menu icon, the 'AutoBerufe' logo with the tagline 'Zukunft durch Mobilität', and a search icon. Below the header is a yellow banner with a blue box containing the text 'AZUBIS GESUCHT'. The main content area is titled 'DER BETRIEBEFINDER' and contains the following text:

NEU: Über den #wasmitautos **Betriebefinder** können Ausbildungsbetriebe von potentiellen Azubis schnell gefunden und leicht kontaktiert werden.

Durch den Betriebefinder haben Schüler:innen, die sich für eine Ausbildung im Kfz-Gewerbe interessieren, die Möglichkeit, gezielt nach Ausbildungsbetrieben in ihrem Umkreis zu suchen. Alle Innungsmitglieder:innen haben die Möglichkeit, sich dort kostenlos einzutragen und ihre Reichweite damit zu vergrößern. Damit bringen wir zusammen, was zusammen gehört: potentielle Azubis und Kfz-Ausbildungsbetriebe.

Der Betriebefinder wird gemeinsam mit den Kfz-Landesverbänden angeboten. Sollten Sie als Ausbildungsbetrieb noch nicht gelistet sein, dann sprechen Sie gerne Ihre Innung, den Landesverband oder uns an.

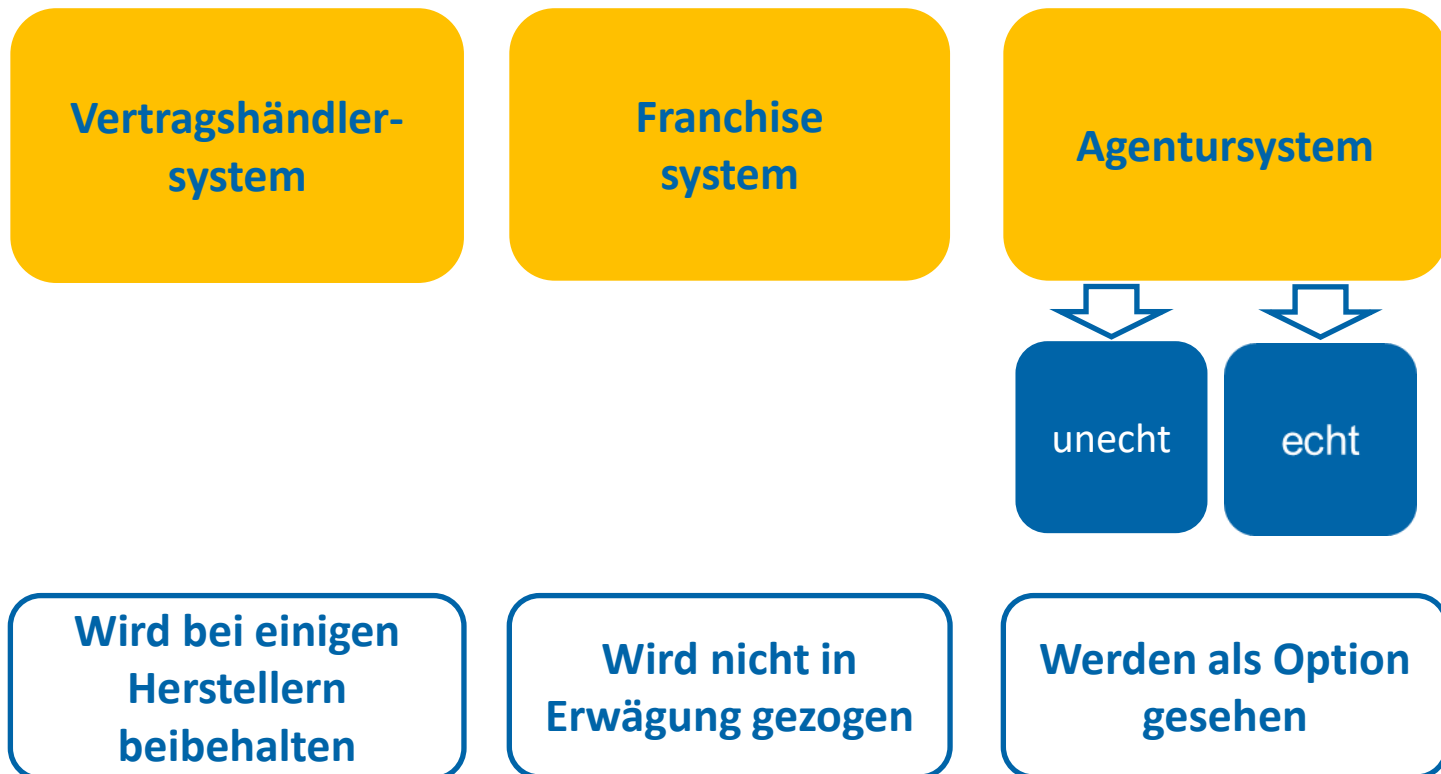
Wir helfen Ihnen gerne weiter!

Quelle:

<https://www.autoberufe.de/fuer-ausbilderbetriebe/vor-der-ausbildung/der-betriebefinder/>

Umstellung des Vertriebsmodells – Vertriebssysteme

Mögliche Optionen bei Einbeziehung eines bestehenden Vertriebsnetzes



Umstellung des Vertriebsmodells – Vertriebssysteme

Beibehaltung des Vertragshändlersystems

- Vertrieb aller Produkte als Vertragshändler

Umstellung vom Vertragshändlersystem auf ein Agentursystem

- Vertrieb aller Produkte im Agentursystem

Einführung eines Mischsystems

- Vertrieb eines Teils der Produktpalette über ein Vertragshändlersystem
- Vertrieb eines Teils der Produktpalette über ein Agentursystem

**Entscheidende Frage:
Ausgestaltung des Vergütungssystems**

Aus Sicht der EU-Kommission sind Mischsysteme kritisch.

Umstellung des Vertriebsmodells und zwar auf Agenturmodell



Umstellung des Vertriebsmodells und zwar auf Agenturmodell



Umstellung der Produktpalette hinsichtlich neuer Antriebsformen

Vermarktung von E-Fahrzeugen

- Kunden treten mit veränderten Fragestellungen an das Autohaus heran.

Installation von Ladeinfrastruktur

- Investitionen in Ladeinfrastruktur ist notwendig, um Kunden mit der Ladetechnik vertraut zu machen und Fahrzeuge im Kundendienst entsprechend betreuen zu können.

Kundendienst für E-Fahrzeuge

- Aufgrund der Technologie werden die Serviceumsätze bei E-Fahrzeugen niedriger als bei Verbrennerfahrzeugen sein.
- Investitionen in Weiterbildung und Betriebsausstattung sind notwendig.

Neue Marktteilnehmer

- Neue Marktteilnehmer treten auf den Markt und greifen als neue Konkurrenten mit anderen Vertriebsmodellen an.

Umstellung der Produktpalette hinsichtlich neuer Antriebsformen

S
t
r
a
t
e
g
i
e

Originäres Geschäft stärken

„Zusätzliches“
Geschäft erschließen

Geschäftsfelder im Service zurückerobern,
bspw. Reifen & Glas

Ladekabel- und
Wallboxenvertrieb
installieren

PV-Anlagen,
Energiemanagement
und sogar Stromtarife
in Kooperation
anbieten

THG-
Minderungsquote-
Handel

Mobilitätsangebote
erweitern und
Flottenmanagement
anbieten

Batterie-Check &
Austausch von
Batteriezellen
anbieten

Herausforderung Digitalisierung



**Digitalisierung
der Prozesse im
Autohaus**

**Digitalisierung
der Customer
Journey des
Autohauskunden**

ZDK-Studie „Zukunftsmodelle für Autohausunternehmen“:
<https://www.kfzgewerbe.de/zdk-studie-zu-zukunftsmodellen-fuer-autohaeuser-kaeuer-und-kosten-im-fokus>

Impressum



Herausgeber:

Zentralverband Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe e. V.

Franz-Lohe-Straße 21

53129 Bonn

Telefon: 0228 9127-0

Internet: www.kfzgewerbe.de

Verantwortlich:

Antje Woltermann

E-Mail: woltermann@kfzgewerbe.de

Verfasser:

Ellen Schmidt

E-Mail: schmidt@kfzgewerbe.de