

„E-MOBILITÄT IST EIN URBANES, WOHLHABENDERES PHÄNOMEN“

PRIVATKUNDEN BLEIBEN BEIM KAUF DEUTLICH ZURÜCKHALTEND

Für Thomas Peckruhn, Präsident des Zentralverbands Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe, ist der Verbrennungsmotor kein Auslaufmodell, sondern gelebte Realität. Er erklärt, warum die Elektromobilität im Privatmarkt stagniert, der klassische Antrieb gefragter denn je ist und weshalb Mobilitätspolitik mehr Realitätssinn braucht.

Herr Peckruhn, Sie vertreten rund 40.000 Kfz-Betriebe in Deutschland und sind damit besonders nah an den Autofahrern und -käufern: Welche Stimmung herrscht derzeit bei Ihren Kunden sowohl im Verkauf als auch im Aftersales? Ist das Auto weiterhin „der Deutschen liebste Kind“?

Das Auto ist für viele Menschen in Deutschland weit mehr als ein Symbol – es ist ein unverzichtbares Alltagsinstrument. Besonders außerhalb der Ballungsräume ist individuelle Mobilität keine Option mehr, sondern ein Grundbedürfnis. Ganz gleich ob für den Weg zur Arbeit, bei reiner Familienlogistik oder für die Pflege von Angehörigen: Ohne Auto geht es für viele Bürgerinnen und Bürger schlicht und einfach nicht. Fest steht: Viele Deutsche schätzen das Auto, mitunter auch auf besondere Weise. Doch entscheidend ist keine emotionale Bindung, sondern die schlichte Notwendigkeit: Menschen brauchen das Auto, um mobil zu bleiben.



Sind die zuletzt gestiegenen Neuzulassungszahlen von E-Autos auf ein erhöhtes Interesse von Privatkäufern zurückzuführen, oder liegen hierfür andere Gründe vor?

Von den starken Zuwächsen der Neuzulassungen von E-Autos sollte man sich nicht täuschen lassen. Klar ist: Der Anstieg bei E-Autos wird klar vom gewerblichen Bereich getragen. Unternehmen reagieren dabei auf gesetzliche Anreize, günstigere Regeln für die Besteuerung von Dienstwagen und Nachhaltigkeitsvorgaben. Der Privatkunde allerdings hält sich nach wie vor deutlich zurück. Eine echte und breitangelegte Marktnachfrage sieht anders aus – viele Zulassungen erfolgen tatsächlich auch weiterhin auf Hersteller oder Händler, um CO₂-Ziele zu erfüllen und Bonusprogramme zu nutzen.

Hat sich die Elektromobilität beim privaten Fahrzeugkäufer aus Ihrer Sicht in der Breite durchgesetzt?

Ein klares Nein. Sämtliche Marktanalysen, die wir kennen, weisen uns das Gegenteil aus: Die Elektromobilität ist im Privatkundensegment weit von einer breiten Akzeptanz entfernt. Über 60 Prozent der Haushalte verfügen über kein Wohneigentum und haben somit keinen privaten Ladezugang – und damit fehlt ein ganz entscheidender Faktor für den Kauf. So bleibt E-Mobilität ein urbanes, wohlhabenderes Phänomen. Für die breite Mitte der Gesellschaft fehlt es an Infrastruktur, erschwinglichen Kosten und leider auch bezahlbaren Modellen.

Bleibt es beim geplanten Verbot für Neuzulassungen von Verbrennern ab 2035, müsste der Markt für Elektroautos wohl weiterhin mit massiven Subventionen angekurbelt werden. Denn ohne staatliche Förderung liegt der Absatz noch immer unter dem Niveau von 2023 – obwohl E-Autos inzwischen preislich mit Verbrennern gleichziehen und die Reichweitenfrage weitgehend gelöst ist. Neben Kaufprämien braucht es vor allem einen flächendeckenden Ausbau der Schnellladeinfrastruktur, und zwar nicht nur an Autobahnen und Verkehrsknotenpunkten, sondern auch direkt in den Wohngebieten.

Wie sehr werden reine Verbrenner als Neu- und Gebrauchtfahrzeuge derzeit nachgefragt?

Die Nachfrage nach Verbrennern – insbesondere nach bezahlbaren Modellen – ist ungebrochen hoch. Der Markt zeigt deutlich: Viele Kunden suchen pragmatische Lösungen und setzen dabei auf Vertrautes. Besonders im Gebrauchtwagensegment boomt der klassische Antrieb. Der Preisanstieg bei Neuwagen – nicht zuletzt durch Elektrifizierung und Technikausstattung – treibt viele Käufer zurück zu günstigeren, bewährten Verbrennern.



Der Anteil von Hybridfahrzeugen an den Neuzulassungen steigt. Werden Hybridfahrzeuge gezielt von Käufern nachgefragt, oder werden diese vor allem gekauft, weil Fahrzeughersteller diese schlicht vermehrt in ihrem Portfolio anbieten, um ihre Flottenziele zu erreichen?

Beides spielt eine Rolle: Hersteller bringen gezielt Hybridmodelle auf den Markt, um ihre EU-Flottenziele zu erreichen. Gleichzeitig sehen viele Kunden – vor allem Privatkäufer – in Hybridfahrzeugen einen machbaren Einstieg in die E-Mobilität. Sie kombinieren Reichweite mit Flexibilität. Als ZDK fordern wir daher, dass alle Antriebsformen der alternativen Mobilität – auch Nicht-Plug-in-Hybride sowie CO₂-neutrale Kraftstoffe – politisch anerkannt und gleichberechtigt gefördert werden. Technologieneutralität ist der Schlüssel zu einem nachhaltigen und sozialen Mobilitätswandel.

Der ZDK fordert eine Mobilitätspolitik, die sich an der Lebensrealität der Menschen orientiert. Was konkret wünschen Sie sich von der Bundesregierung?

Die Transformation im Automobilssektor darf nicht zur sozialen oder wirtschaftlichen Belastung werden. Von der Bundesregierung wünschen wir uns einen realitätsnahen und technologieoffenen Kurs – mit verlässlichen Rahmenbedingungen für Verbraucher, Betriebe und Kommunen. Nur so lassen sich Klimaziele mit breiter öffentlicher Akzeptanz in Einklang bringen. Unsere Vorschläge für eine sozial und wirtschaftlich ausgewogene Mobilitätspolitik haben wir als ZDK erst vor wenigen Tagen bei Bundeskanzler Merz hinterlegt. Zu den Kernpunkten unseres 6-Punkte-Plans gehören eine technologieoffene CO₂-Flottenregulierung, ein funktionierender E-Gebrauchtwagenmarkt und eine Ladeinfrastruktur mit transparenten Preisen und Batterietests sowie Steuer- und Fördermechanismen, die den Umstieg auf die E-Mobilität erleichtern. In Summe könnte man sagen: Es geht um nichts anderes als alltagsnahe Politik, sonst scheitert die Transformation.

Rund 40.000 Kfz-Betriebe vertritt der ZDK – darunter Autohäuser wie auch markengebundene und freie Werkstätten.

„Der Anstieg bei E-Autos wird klar vom gewerblichen Bereich getragen.“

Wachsende Zulassungszahlen elektrischer betriebener Pkw sind laut ZDK-Präsident Thomas Peckruhn vor allem auf Eigenzulassungen von Herstellern und Händlern zurückzuführen.