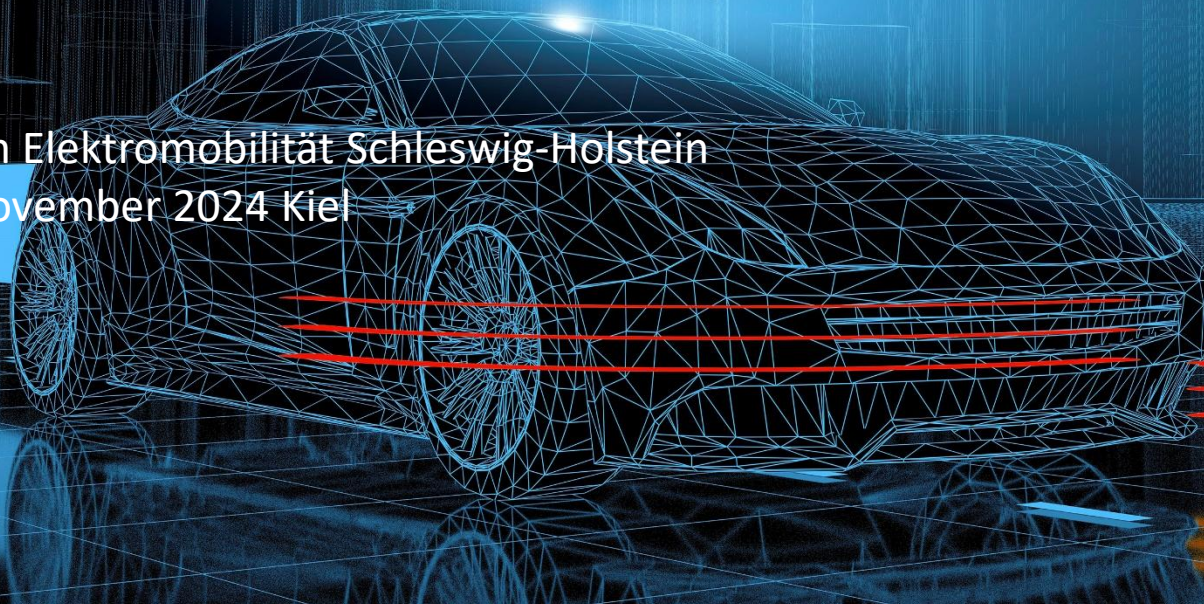


Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe

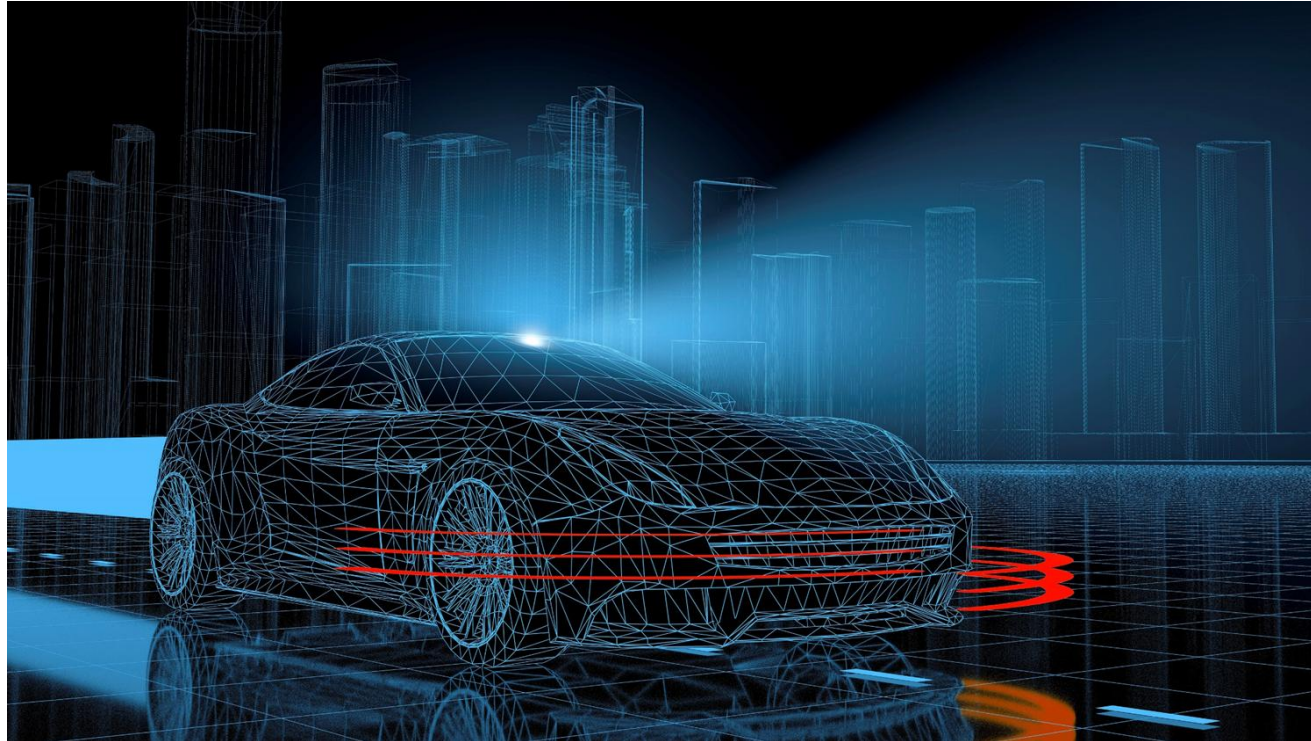


Herausforderungen bei der Vermarktung von gebrauchten Elektrofahrzeugen

Forum Elektromobilität Schleswig-Holstein
20. November 2024 Kiel



Das Gewerbe als Schnittstelle zwischen Kunden und Industrie



Quelle Startfolie:
Jacky-
AdobeStock

Transformation gestalten

Unsere Kfz-Betriebe: unverzichtbare Bausteine der Transformation auf dem Weg hin zur E-Mobilität – durch Beratung, Verkauf, Wartung und Reparatur



Quelle:
ProMotor/T. Volz



Transformation gestalten

- **Ladeinfrastruktur**
 - Unterstützung durch Aufbau eigener Ladesäulen in den Betrieben
- **Vertrieb im Wandel: Neue Technologien, veränderte Rahmenbedingungen und sich ändernde Kundenanforderungen erfordern neue Strategien zur Marktbearbeitung**
 - Rechtlicher Rahmen: Vertikal-GVO / Kfz-GVO / „Verbrennerverbot“ /...
 - Vertragshandel vs. Agenturmodell
 - Digitalisierung
 - Nachhaltigkeit
 - Alternative Stromerzeugung und Stromspeicherung



Aktuelle Situation am Markt

- **Überbestände bei den Herstellern**
- **Kaufzurückhaltung bei den Verbrauchern**
- **Preiskampf bei den Neuwagen (ab 2025?)**
- **Viele BEV GW's aus Short Term Leasing kommen in den Markt**
- **Zu hohe Restwerte**
- **Neue Wettbewerber mit den Leasinggesellschaften**
- **Ausland als Absatzventil sehr stark eingebrochen**
- ...



Aktuelle Situation am Markt

Noch wenig Auswahl und Reichweitenangst

Auf dem Markt für gebrauchte E-Autos ist Besserung in Sicht

Stand: 24. Mai 2024, 9:08 Uhr
Von Michael Wegner

Teilen:   

Gebrauchte E-Autos sind Mangelware, die Preise hoch, die Batterie ein Risiko. Aber: Eine Viertelmillion E-Pkw soll auf den Gebrauchtwagenmarkt kommen. Und es soll mehr Akku-Kapazitäts-Checks geben.

Die Skepsis gegenüber gebrauchten E-Autos ist noch groß. Im jüngsten Gebrauchtwagenreport des Marktbeobachters DAT können sich nur 13 Prozent der Gebrauchtwagen-Interessenten vorstellen, ein E-Auto zu wählen. Das liegt vor allem an drei Gründen.

Problem: Reichweitenangst

DAT-Auswertung: Gebrauchtwagenwerte unter Druck

24.01.2024 14:25 Uhr | Lesedzeit: 2 min



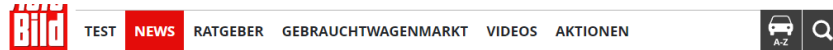
© Foto: picture alliance / dierSimon | Frank Hoermann/ZEHN SIMON

Schon jetzt sind die Auswirkungen des Preiskampfes bei neuen Elektroautos auf dem Gebrauchtwagenmarkt spürbar. Die BEV-Werte sinken stärker als die vergleichbarer Verbrenner.

Nachrichten > Auto > News > Autoabsatz > Elektroauto-Notbremse! Händler kaufen keine E-Autos mehr an

Nachfrage eingebrochen

Fast unverkäuflich! Jetzt ziehen Händler die Elektroauto-Notbremse



NEWS / NEW MOBILITY / E-MOBILITÄT

Gebrauchte Elektroautos: aktuelle Preise

Dieses gebrauchte E-Auto kostet so viel wie der gleich große Verbrenner

Die Preis für elektrische Gebrauchtwagen sinken weiter. Erstmals hat ein gebrauchtes Elektroauto das Preisniveau des Verbrenner-Pendants erreicht. Das sollte man beim Kauf eines elektrischen Gebrauchtwagens bedenken!

Bild: AUTO BILD

von [Roland Wildberg](#) und [Bendix Krohn](#)

31. Mai 2024

kb+ Schwache Restwerte

Finger weg von gebrauchten E-Autos?

21.08.2024 - Von [Yvonne Simon](#) - 8 min Lesedauer - 

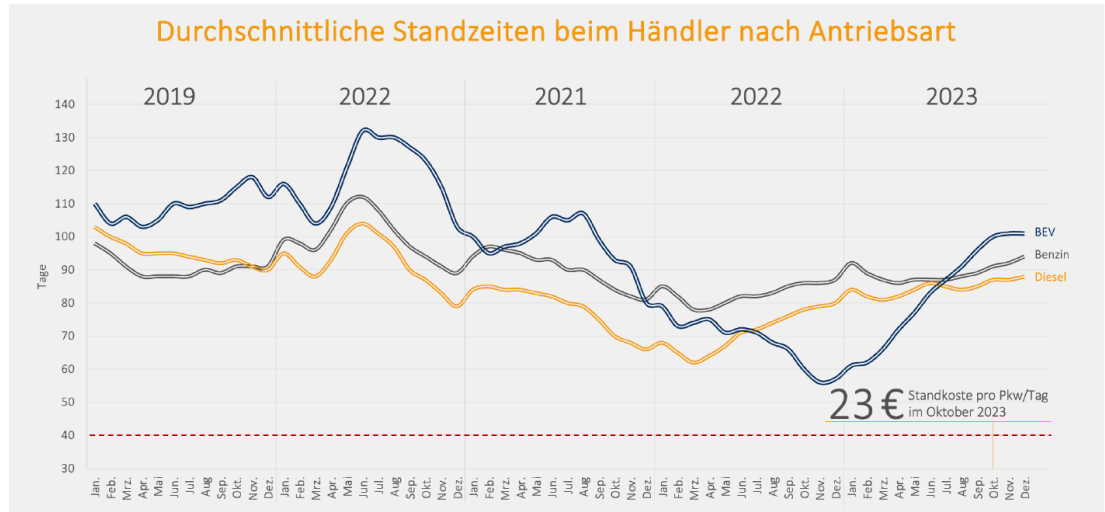
Die Nachfrage nach gebrauchten Elektroautos ist verhalten, die Restwerte sinken. Also bloß keine Strome auf den Hof? Ein Blick auf den Markt und die Reaktionen im Handel.



Aktuelle Situation am Markt

Händlerperspektive
hinsichtlich des
Gebrauchtwagenmarktes

Batterieelektrische
Fahrzeuge sind
„Ladenhüter“



Quelle: ifa – Institut für Automobilwirtschaft

Anteil BEV am Gesamtmarkt der Pkw-Besitzumschreibungen

Jahr	Gesamt	BEV	Anteil
2020	7.021.204	19.173	0,27%
2021	6.703.245	47.472	0,70%
2022	5.641.516	69.594	1,23%
2023	6.030.874	97.430	1,62%
1. HJ 2024	3.264.796	71.462	2,19%

Quelle: KBA Juli
2024

Was sind Kernthemen?

1. Technologieangst

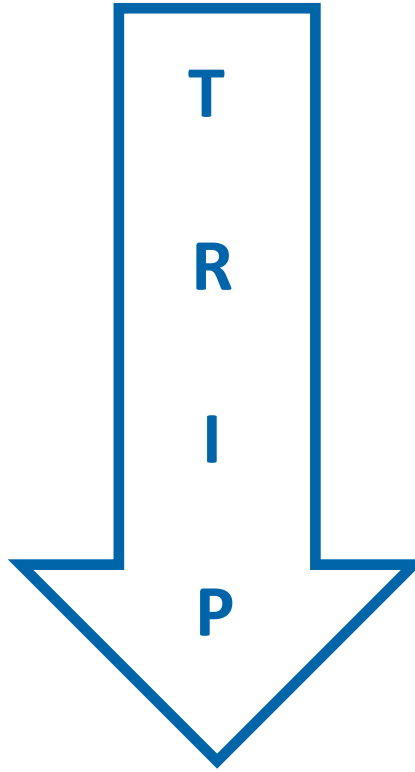
Immer noch die RIP-Thematik

- Reichweite
- Infrastruktur
- Preis



Aus der RIP-Thematik wird eine TRIP-Thematik

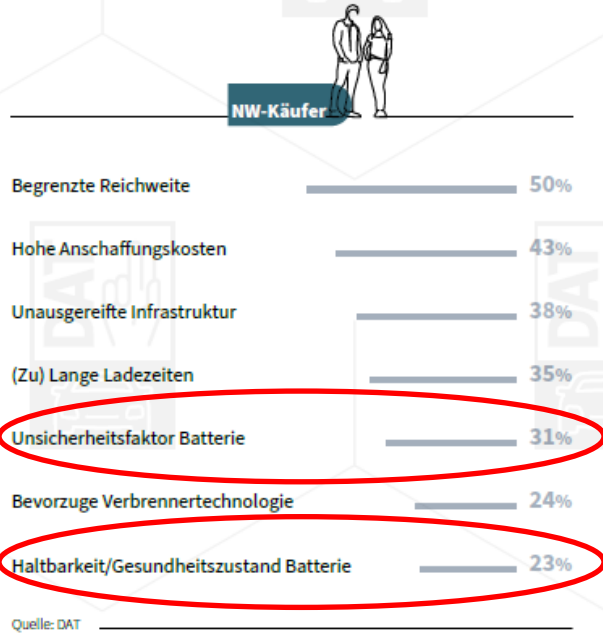
- Technologie
- Reichweite
- Infrastruktur
- Preis



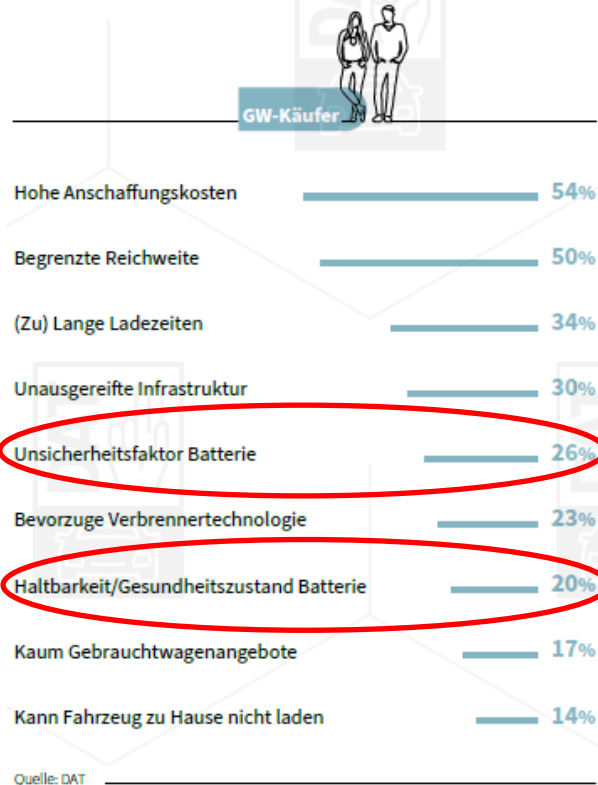
- Kaufe ich in veraltete Batterietechnologie?
- Kaufe ich eine veraltete Ladetechnik?
- Wie lange hält die Batterie noch?

DAT Report 2024

Verbrennerkäufer 2023: Gründe gegen Anschaffung eines BEV



Verbrennerkäufer 2023: Gründe gegen Anschaffung eines BEV



„Interessant ist die Sicht der Gebrauchtwagenkäufer auf den Akku. Generell wird er als Unsicherheitsfaktor (26%) gesehen, andererseits gibt es Vorbehalte bei dessen Haltbarkeit oder Gesundheitszustand (20%).“

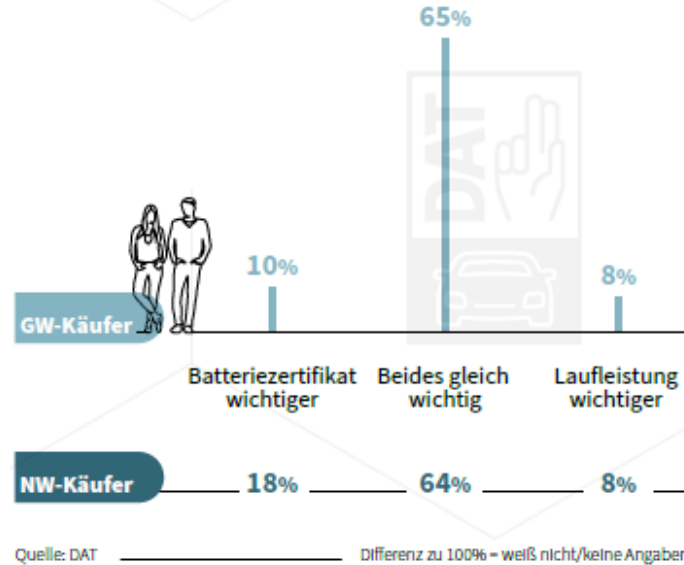
Quelle: DAT-Report 2024, Seite 22

DAT Report 2024

„Wie können also Verkäufer ihre gebrauchten E-Autos attraktiv vermarkten? Eines der Stichworte ist **Transparenz**. Grafik E9 widmet sich diesem Thema, auch weil **Transparenz** beim Gebrauchtwagenkauf generell ein wesentlicher vertrauensbildender Faktor ist. Bei gebrauchten BEV kommt mit dem (noch sehr wenig bekannten) **Batteriezertifikat** ein weiterer Baustein hinzu.“

Quelle: DAT-Report 2024, Seite 23

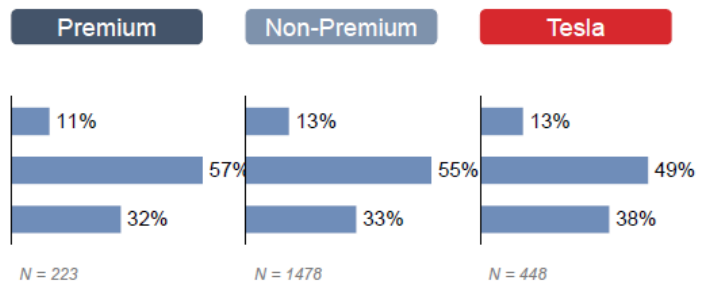
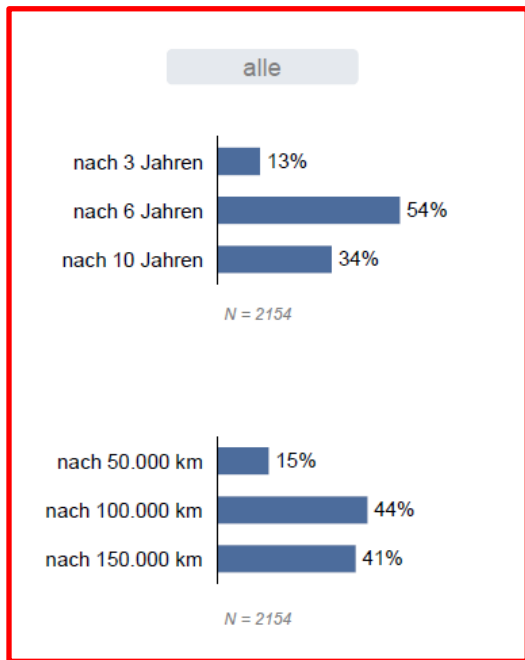
Relevanz bei gebrauchten E-Autos: Batteriezertifikat vs. Laufleistung 2023



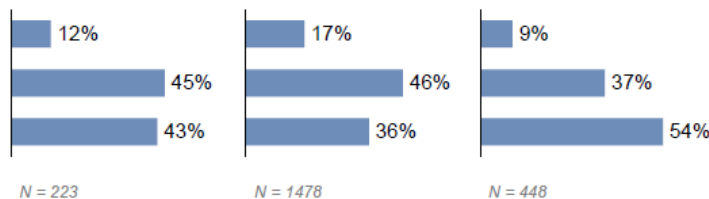
Erwartete Batteriealterung

Spürbare Alterung lange vor dem End-of-Life des Autos erwartet.
Größtes Zutrauen in die Batterie bei Tesla-Fahrenden.

„Was glauben Sie?
Wann wird Ihre Batterie erste
spürbare Alterserscheinungen
zeigen?
...in Abhängigkeit von der Zeit?“



„...in Abhängigkeit von der
Kilometerleistung?“



Quelle: „EV After-Sales-Studie2023 - Der After-Sales-Prozess aus Sicht der eAuto-Fahrenden“; USCALE

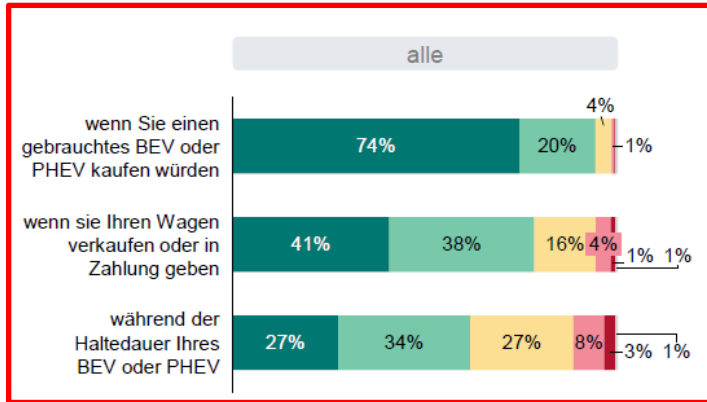


Anlässe für Batterieprüfung

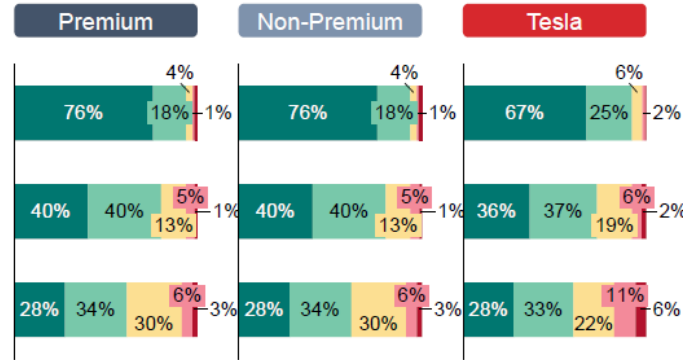
Hohe Bedeutung der Batterieprüfung: Ein Muss beim Gebrauchtwagenkauf, aber auch relevant während der Nutzung.

Händler:
Bei Rücknahme von Flotten-/ Leasingfahrzeugen

„Unabhängig vom Preis:
Würde eine Batterieprüfung in den folgenden Situationen für Sie in Frage kommen?“



■ auf jeden Fall ■ nein
■ ja ■ auf keinen Fall
■ vielleicht ■ weiß nicht
 N = 2154



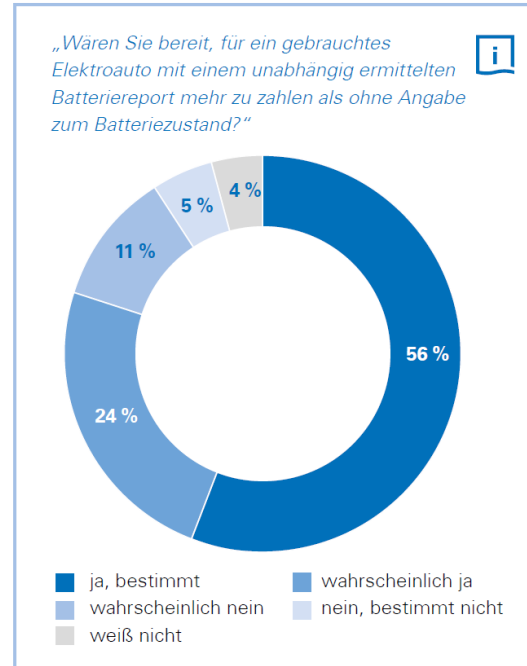
Premium N = 223 Non-Premium N = 1478 Tesla N = 453

Quelle: „EV After-Sales-Studie2023 - Der After-Sales-Prozess aus Sicht der eAuto-Fahrenden“; USCALE



Batterie-Checks und Preisbereitschaft

„Im TÜV Rheinland Werkstattmonitor 2024 wurden Endverbraucher:innen zur Relevanz von Batterietests befragt. Hier haben **80 Prozent** der Befragten eine **erhöhte Zahlungsbereitschaft** bei gebrauchten Elektrofahrzeugen signalisiert, wenn eine **vertrauenswürdige Aussage** zum Batteriezustand gegeben ist.“



Quelle: „Der Akku-Zustand ist entscheidend für den Gebrauchtwagenwert“; TÜV Rheinland/DAT

Zwischenfazit

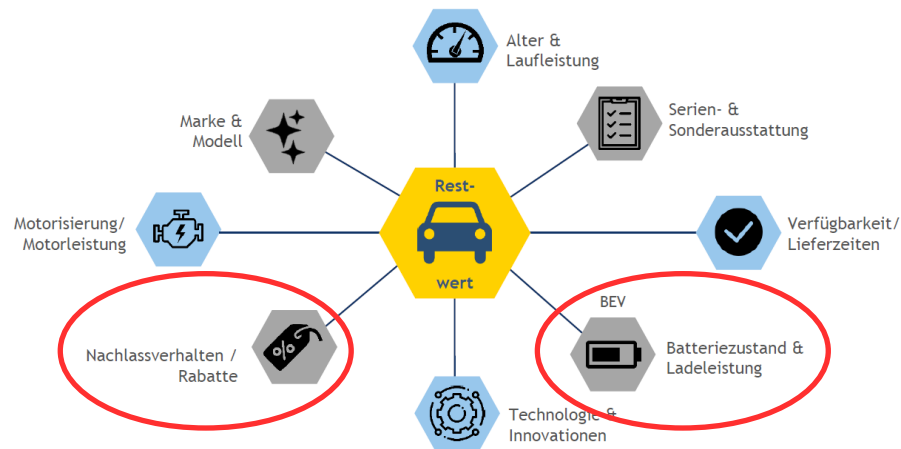
- Auf die (Technologie-)Ängste muss eingegangen werden
- Aufklärungsarbeit und Batterietests können helfen
 - ZDK E-Autoinitiative „Elektrisch ist einfach“ (<https://is.gd/Re8d2m>)
 - Kooperation mit AVILOO im Bereich der Batteriediagnostik



2. Fahrzeugrestwert

Was ist der Restwert eines Fahrzeuges?

- Der Restwert eines Fahrzeuges bezeichnet den geschätzten Wert, den ein Fahrzeug am **Ende seiner Nutzungsdauer** noch haben wird. Dieser Wert wird beeinflusst durch verschiedene Faktoren.



Quelle: DAT

Für wen ist der Restwert eines Fahrzeuges relevant?

Grundsätzlich für alle, die mit Fahrzeugen „handeln“, u.a.:

- Leasinggesellschaften
- Banken
- Mietwagenunternehmen
- Versicherungsgesellschaften
- Autobesitzer und Käufer
- Fahrzeughersteller/-Importeure
- (Gebrauchtwagen-)Fahrzeughändler

Wertentwicklung

Grundsatz:

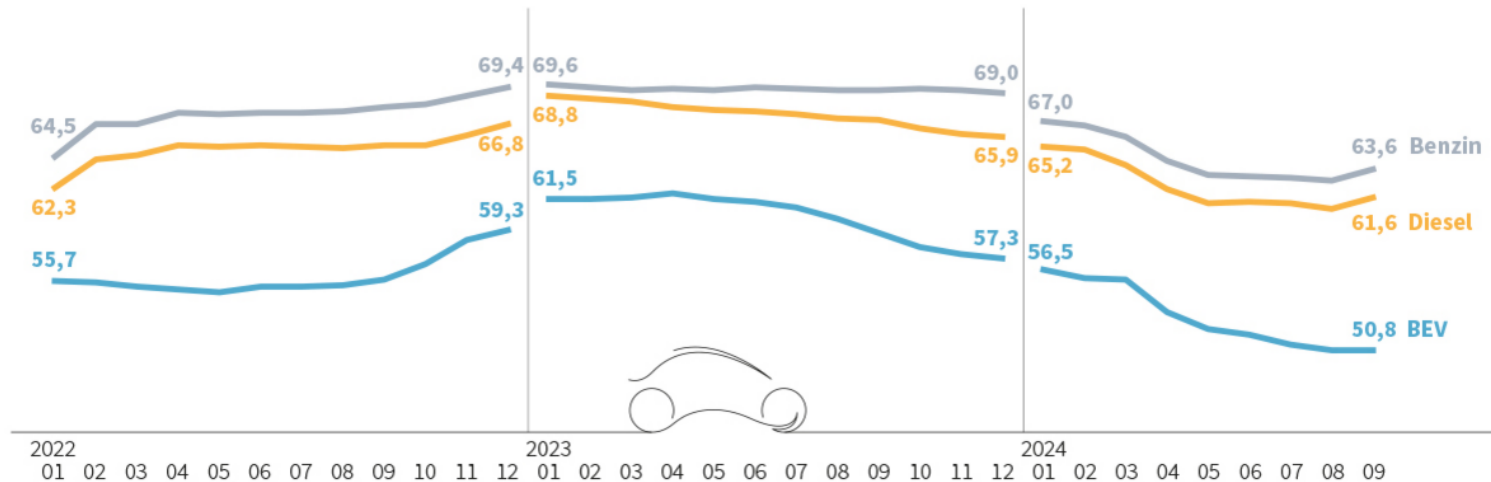
Ein höherer geschätzter Restwert führt zu niedrigeren monatlichen Leasing-/Finanzierungsraten, da der Wertverlust des Fahrzeugs über die Leasing-/Finanzierungsperiode als geringer angesehen wird. Umgekehrt führt ein niedrigerer Restwert zu höheren Leasing-/Finanzierungsraten, da das Fahrzeug als schneller wertverlierend angesehen wird.

Wertentwicklung

Wertentwicklung von dreijährigen Pkw

Alle Segmente und Marken, dreijährige Fahrzeuge, Laufleistung 15/20 Tsd. km pro Jahr; Angaben in Prozent

Grundlage sind dreijährige Pkw während eines Kalenderjahres. Im neuen Kalenderjahr werden ‚neue‘ dreijährige Pkw betrachtet, wodurch sich von Dezember zu Januar ein Sprung ergeben kann. Der Verkaufspreis wird prozentual zum ehemaligen Listenpreis dargestellt.



Quelle: DAT- Barometer
10/2024

Copyright: DAT/Quelle: DAT



Wertentwicklung

	BEV	ICE	Differenz
UPE	50.000 €	50.000 €	
Restwert in %	50,8%	63,1%	-12,3%
Restwert in Euro	25.400 €	31.550 €	- 6.150 €
Differenz zur UPE	24.600 €	18.450 €	6.150 €
monatl. Rate	683 €	513 €	171 €

- Annahmen aus dem Chart 27 der DAT liegen zugrunde.
- Keine Berücksichtigung von Zinsen, Finanzierungs-/Leasingkosten usw.
- Keine Berücksichtigung von Herstellerprämien/-boni usw.
- Keine Berücksichtigung von sonstigen Förderungen usw.

Wertentwicklung

	ID.3	Golf 8	Differenz
UPE	33.330 €	28.330 €	
Restwert in %	50,8%	63,1%	-12,3%
Restwert in Euro	16.932 €	17.876 €	- 945 €
Differenz zur UPE	16.398 €	10.454 €	5.945 €
monatl. Rate	456 €	290 €	165 €

- Annahmen aus dem Chart 27 der DAT liegen zugrunde.
- Keine Berücksichtigung von Zinsen, Finanzierungs-/Leasingkosten usw.
- Keine Berücksichtigung von Herstellerprämien/-boni usw.
- Keine Berücksichtigung von sonstigen Förderungen usw.
- Preise sind Basispreise der jeweiligen Modelle Stand: 31.10.2024 aus Online-Konfigurator

Wertentwicklung

abzgl.
Kaufprämie
3.570 € brutto

	ID.3	Golf 8	Differenz
UPE	29.760 €	28.330 €	
Restwert in %	50,8%	63,1%	-12,3%
Restwert in Euro	15.118 €	17.876 €	- 2.758 €
Differenz zur UPE	14.642 €	10.454 €	4.188 €
monatl. Rate	407 €	290 €	116 €

- Annahmen aus dem Chart 27 der DAT liegen zugrunde.
- Keine Berücksichtigung von Zinsen, Finanzierungs-/Leasingkosten usw.
- Berücksichtigung von Herstellerprämien i.H.v. 3.570,-€ (Kaufprämie)
- Keine Berücksichtigung von sonstigen Förderungen usw.
- Preise sind Basispreise der jeweiligen Modelle Stand: 31.10.2024 aus Online-Konfigurator



Wertentwicklung

Leasingfirmen fordern Ausgleichszahlungen von Autoherstellern

WENIGER ELEKTROAUTOS BEI HERTZ

Stromer-Flaute statt Stromer-Flotte

Der Preis für Gebrauchtwagen stellt sich als großes Problem dar. Durch die Rabatte bei Neuwagen sinken die Restwerte der Fahrzeuge in den Autovermieter-Fuhrparks. Das macht es schwerer, die E-Autos nach der Laufzeit wieder zu verkaufen – die Wirtschaftlichkeit leidet darunter stark. Fraglich bleibt, welche Auswirkungen der Verkauf von tausenden E-Fahrzeugen bei Hertz und auch Sixt auf die Branche hat.

Quelle: <https://www.auto-motor-und-sport.de/verkehr/autovermieter-sixt-baut-tesla-flotte-ab-mietwagen-elektrisch/>



Wertentwicklung

(PresseBox) (München, 13.03.2024)

- Junge gebrauchte BEVs stehen im Handel wie Blei, die Standzeiten steigen und Restwerte sind im freien Fall.
- Berylls hat den Restwertverlust der mehr als 524.000 2023 in Deutschland neu zugelassenen BEVs in den nächsten drei Jahren auf knapp drei Milliarden Euro kalkuliert.
- Die Aussichten auf eine Änderung der Situation sind bescheiden. Die technologische Entwicklung neuer Modelle bei zu erwartend sinkenden Preisen macht einen Weiterverkauf aktueller gebrauchter E-Autos kaum möglich – nicht nur in Deutschland.
- Hersteller, Händler und Leasingfirmen, bei denen die E-Autos in den Büchern stehen, müssen ihr Vertriebsmodell umkrempeln. Sie sollten die E-Autos nicht verkaufen, müssen sie stattdessen halten und auch in zweiter und dritter Kundenhand beispielsweise über Leasing- oder Abomodelle weiterführen, um Verluste abzufedern.

Quelle:
<https://www.pressebox.de/pressemitteilung/berylls-group/Warum-OEMs-ihre-E-Autos-nicht-verkaufen-sollten/boxid/1193782#:~:text=Berylls%20empfiehl%20ein%20radikales%20Umdenken&text=Junge%20gebrauchte%20BEVs%20stehen%20im,knapp%20dreie%20Milliarden%20Euro%20kalkuliert.>



Wertentwicklung

Erste Fazit:

Elektrofahrzeuge haben einen niedrigeren Restwert gegenüber Benzin- und Dieselfahrzeugen und sind daher in der Anschaffung (Leasing/Finanzierung/Miete/Abo/Carsharing) gegenüber vergleichbaren als Verbrenner-Fahrzeuge tendenziell teurer.

Zweite Fazit:

Elektrofahrzeuge haben einen höheren Werteverlust und sind damit aus wirtschaftlicher Sicht uninteressanter.

Wertentwicklung

Dilemma:

Sofern Preiskorrekturen z.B. durch eine (massiv) niedrigere UPE oder sonstige direkte finanzielle Anreize vorgenommen werden, sinkt der Wert der im Markt befindlichen Elektrofahrzeuge weiter, was zu weiteren, noch größeren finanziellen Verlusten führt und den Markt für gebrauchte BEV (wirtschaftlich) unattraktiv macht.

Was können wir tun?



Quelle: <https://www.ssl-128.de/?p=50>

- Intelligente Förderstrategien für (gebrauchte)E-Fahrzeuge auflegen
- Bedarfsorientierter Ausbau der Ladeinfrastruktur
- Elektrisches Laden muss günstiger werden
- Vertrauen schaffen & Sicherheit bieten (u.a. mit „Batterietests“)

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!



Marcus Weller



Zentralverband Deutsches
Kraftfahrzeuggewerbe e.V.
Koordinator Elektromobilität
Franz-Lohe Str. 21
53129 Bonn

Tel.: 0228-91 27 264
E-Mail: weller@kfzgewerbe.de