**Hans Jörg Koßmann**Obermeister und stellv. Landesinnungsmeister
Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe
Innung des Kraftfahrzeugtechniker-Handwerks Bremen
Landesinnungsverband Niedersachsen

**Statement**

**Jahrespressekonferenz**

**Bremen**

**2. April 2025**

Es gilt das gesprochene Wort

Meine Damen, meine Herren,

das erste Quartal des neuen Autojahres 2025 ist Geschichte und wir, das Kraftfahrzeuggewerbe, schauen mit gemischten Erwartungen nach vorn. Was bringt die neue Politik? Was macht die Politik? Was kommt auf die Bürger und den Mittelstand zu? Was bringen die kommenden neun Auto-Monate? Die ersten drei jedenfalls haben höchst gegenläufige Ergebnisse erzielt.

**Eine Bemerkung zur Elektromobilität vorab:** Das Vertrauen in die Antriebstechnik, die wirtschaftliche Leistbarkeit und die Ladeinfrastruktur entscheiden darüber, ob Verbraucher so schnell wie möglich auf klimaneutrale Antriebe umsteigen können und wollen. Eine optimistische öffentliche Grundhaltung aller Meinungsbildner - insbesondere der Politik - zur Elektromobilität ist von zentraler Bedeutung für die Vertrauensbildung bei den Kunden. Jetzt erwarten wir zukunftweisende Entscheidungen der Politik, die das Klima verbessern können.

Noch herrscht Verunsicherung. Von Aufbruchstimmung in diesem Land spüre ich wenig. Ich weigere mich aber von Krise zu sprechen.

Lassen Sie mich mit den positiven Entwicklungen des Autojahres 2024 beginnen. Der expansive Gebrauchtwagenmarkt war ein Gewinner, der Service hat zugelegt und auch unsere Ausbildungsbilanz 2024 ist vielversprechend. Der Gebrauchtwagenmarkt ist und bleibt der Ort, wo individuelle Mobilität zu attraktiven Preisen möglich ist. Für viele Verbraucher eine wichtige Konstante in unsicheren Zeiten.

Fast 94 Prozent aller Gebrauchtwagen-Käufe haben Privatkunden getätigt. Aus unserer Sicht aber etwas Bemerkenswertes: Der aus Markenhandel und Freiem Handel bestehende Fachhandel hat seinen Marktanzteil um 5 Prozentpunkte auf jetzt 76 Prozent gesteigert. 24 Prozent und damit 5 Prozentpunkte weniger hat der Privatmarkt erreicht. Das spricht für das Angebot und die Auswahl im Handel, der im Vergleich zum privaten Verkauf eine wichtige Leistung anbietet: Garantie. Das ist ein klarer Vertrauensbeweis unserer Kunden in unsere Kompetenz und Zuverlässigkeit.

Die Preisgestaltung bleibt dabei differenziert: Im Markenhandel werden durchschnittlich 26.140 Euro für einen Gebrauchten gezahlt, während die Preise im freien Handel bei 13.390 Euro und im Privatmarkt bei 13.070 Euro liegen. Diese Unterschiede spiegeln die verschiedenen Qualitäts- und Serviceniveaus wider. Und Verbrenner – insbesondere Benziner – bleiben mit einem Marktanteil von 89,5 Prozent die dominanten Antriebsarten im Gebrauchtwagenmarkt.

Bei der Elektromobilität erleben wir eine bemerkenswerte Diskrepanz:

Während der Neuwagenmarkt mit minus 18,8 Prozent bei den Stromern deutlich einbricht, verzeichnet der Gebrauchtwagenmarkt ein Plus von 98,2 Prozent bei den reinen Stromern. Das ist eine positive Nachricht.

Allerdings müssen wir diese Steigerung relativieren, denn mit 1.601 Einheiten von BEV und PHEV bewegen wir uns noch auf einem sehr niedrigen Niveau. Gerade einmal 3,4

Prozent aller Gebrauchtwagenkäufe sind Elektrofahrzeuge. Technisch betrachtet sind die Plug-in-Hybride „halbe Verbrenner“.

Meine Damen, meine Herren,

das nächste Thema: Service.

Die Kostenbelastung der Kfz-Meisterbetriebe ist in den vergangenen Jahren rasant gestiegen. So mussten diese hinsichtlich Ausstattung und Qualifizierung elektrofähig gemacht werden. Diese Kosten müssen – wie in jeder anderen Branche – durch angepasste Stundenverrechnungssätze aufgefangen werden. Zudem haben die Automobilhersteller in den letzten Jahren deutlich an der Preisschraube für Ersatzteile gedreht. Dafür können unsere Werkstätten nichts.

Die immer komplexeren Systeme moderner Fahrzeuge, die ja in erster Linie für mehr Sicherheit sorgen sollen, wirkten sich ebenfalls auf die Wartungs- und Reparaturkosten aus. Ein Beispiel:

Die Auswechselung eines Außenspiegels, der u.a. mit Sensorik für die Rundum-Kameraansicht ausgerüstet ist, zieht dann zwangsläufig eine Neukalibrierung dieses Assistenzsystems nach sich. Der Zeitaufwand für die einzelne Reparatur steigt.

Unser Serviceumsatz ist auf 280,3 Millionen Euro gestiegen. Eine Steigerung um 7,2 Prozent. Die durchschnittlichen Aufwendungen für Wartung und Reparatur sind um 7,1 Prozent auf durchschnittlich 573 (Vorjahr: 535) Euro gestiegen. Ich habe einige Gründe für den Preisanstieg genannt, noch nicht alle. Höhere Löhne und Gehälter sowie die Digitalisierung und die IT-Security haben ebenso an der Preisschraube gedreht.

Beim Neujahrsempfang habe ich gesagt, es sei nicht das Problem, dass unsere Unternehmen zu wenige Ausbildungsplätzte böten. Das Problem sei, dass wir kaum noch Azubis fänden. Zum einen steht hier in Bremen die akademische Ausbildung im Fokus und die duale Ausbildung steht hinten an. Wir kämpfen aber auch noch mit dem kontraproduktiven bürokratischen Ungetüm namens Ausbildungsabgabe. Ich wiederhole mich: Mit der Ausbildungsabgabe wurde bisher nichts verbessert.

Dass wir die jungen Leute mitgenommen haben und hoffentlich auch weiter mitnehmen werden, beweist die Jahresbilanz der Ausbildung in Bremen und Bremerhaven. An der Weser ist die Anzahl der neuen Ausbildungsverträge um 5,3 Prozent gestiegen. Dabei hat der Kfz-Mechatroniker mit plus 2,7 Prozent auf 231 am zweitbesten abgeschnitten. Deutlich über dem Vorjahr liegen die Automobilkaufleute mit einer starken Zunahme von 7,1 Prozent auf 45 neue Verträge. Auch der Beruf Karosserie- und Fahrzeugbaumechaniker hat zugelegt: 15 neue Verträge sind ein sattes Plus von 150 Prozent. Demgegenüber steht der Zweiradmechatroniker mit der Fachrichtung Fahrradtechnik mit 9 neuen Verträgen in der Statistik. Keine neuen Verträge hat es für den Zweiradmechatroniker der Fachrichtung Motorradtechnik gegeben.

Wir brauchen weiterhin einen entschlossenen Kampf gegen Fach- und Arbeitskräftemangel. Eine Befragung habe ergeben, dass Zweidrittel der Betriebe den Fachkräftemangel als eine der größten Herausforderungen betrachten. Mit der Kampagne „HashtagSHE“ hat unser Verband erfolgreich erste Schritte unternommen, um gezielt Frauen für die Branche zu gewinnen.

Ich hoffe, dass beim morgigen Girls Day viele junge Damen die Gelegenheit nutzen, einen Blick in die reale automobile Servicewelt zu werfen.

Meine Damen, meine Herren,

die Ausbildung eigener Fachkräfte ist und bleibt das beste Rezept gegen den Fachkräftemangel. Ebenso moderne Berufsbilder, mit denen wir „neue“ Zielgruppen wie Quereinsteiger, Frauen, Studienabbrecher und Menschen mit Migrationshintergrund für einen der fünf Berufe in unserem Handwerk begeistern wollen.

Von der neuen Bundesregierung erhoffe ich mir mehr Unterstützung für Handwerk und Mittelstand, unter anderem durch günstige Kredite und Förderprogramme, Bürokratieerleichterungen insbesondere für Kleinbetriebe, steuerliche Erleichterungen bei Grunderwerbsteuer und Umsatzsteuer-Voranmeldungen.

Ich hoffe, der politische Kurswechsel umfasst auch unsere Forderungen nach bezahlbarer E-Mobilität und deutlich weniger Bürokratie.

Danke fürs Zuhören.