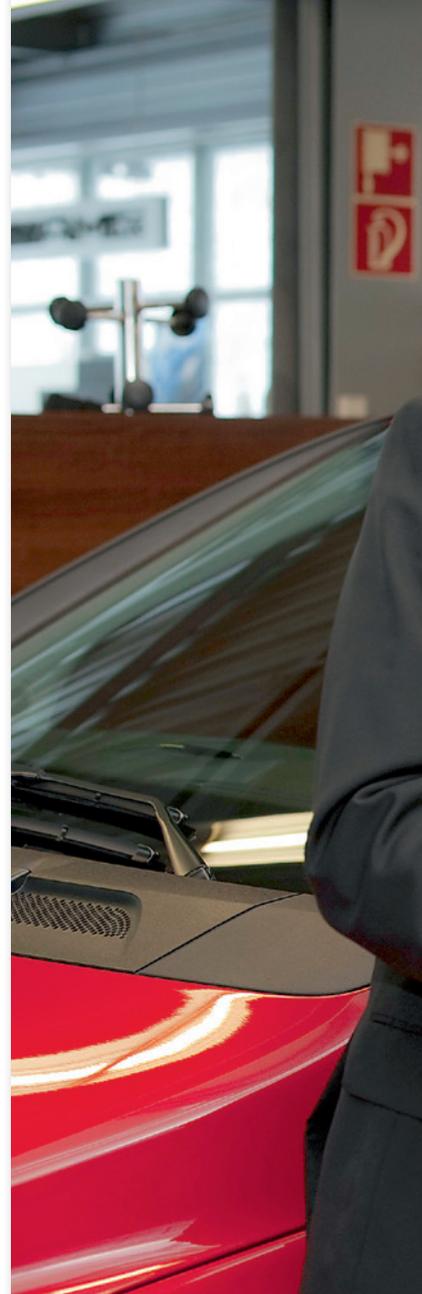


Autohandel an der Saar:

Neubestimmung nach der Abwrackprämie



Von Udo Rau



Der saarländische Autohandel ist insgesamt trotz deutlich abgeschwächten Marktes noch relativ gut durch das abgelaufene Jahr 2010 gefahren. Befürchtungen über dramatische Einbrüche in der Struktur des Kfz-Handels im Jahre eins nach der Umwelt- oder Abwrackprämie haben sich nicht bewahrheitet. Der Autohandel kam sozusagen mit einem „blauen Auge“ davon. „Das Geschäft lief etwa auf dem Niveau von 2008, zwangsläufig gab es aber natürlich deutliche Rückgänge, weil jene Käufer, die die 2.500 Euro Prämie 2009 mitnahmen, in diesem Jahr kein neues Auto kauften“, sagt der Homburger Autohändler Dieter Geimer, Vorsitzender des Handelsausschusses im saarländischen Kfz-Verband, der „Wirtschaft im Saarland“. Der Kfz-Verband Saar steht für rund 600 Mitgliedsbetriebe mit etwa 7.000 Beschäftigten, davon rund 1.000 Auszubildende.

Die Zahlen: Von Januar bis Ende Oktober 2010 (neuere Zahlen liegen der Redaktion noch nicht vor) lag das Minus bei den Kfz-Neuzulassungen bei rund 34 Prozent und damit leicht über Bundesschnitt.

Konkret: Nach 47.610 Neuzulassungen von Januar bis Oktober 2009 waren es in diesem Jahr im gleichen Zeitraum an der Saar nur noch 31.548. „2009 war auf Grund der Prämie eben ein absolutes Ausnahmejahr“, so Geimer. Unterm Strich stehen am Jahresende im Saarland rund ein Drittel weniger Neuzulassungen als 2009. Auch der Saarbrücker Autohändler Udo Voigt, Mitglied der IHK-Vollversammlung, blickt aufatmend auf 2010 zurück: „Absatzmäßig war nach dem Superjahr 2009 Schlimmes zu befürchten. Der freie Fall blieb aber aus, unter anderem weil Hersteller und Handel dagegen hielten und Kaufanreize boten.“



Foto: Becker & Bredel

Auch das Kfz-Handwerk an der Saar litt angesichts des rückläufigen Marktes: In den ersten drei Quartalen 2010 lag das Umsatzminus im Monatsdurchschnitt bei 17 Prozent. Im gleichen Zeitraum sank die Beschäftigung um acht Prozent im Monatsdurchschnitt.

Auch der von vielen befürchtete Anstieg der Insolvenzzahl bei den Kfz-Händlern im Saarland ist nicht eingetreten. „Im Fabrikatehandel ist nicht so viel passiert wie befürchtet“, so Geimer. Er ortet im Saarland allerdings etliche größere Häuser, „die einen Investitionsstau und dementsprechend Nachholbedarf haben. Irgendwann können die angesichts der Ertragsschwäche der Branche nicht mehr reagieren.“

Der Branchenwandel geht auch im Kfz-Handel weiter. Ein großes Thema, das sehen Geimer und Voigt übereinstimmend, ist die relativ schwache Ertragslage und damit die dünne und oft extrem

angespannte Eigenkapitalausstattung der Betriebe. Die Aktionen der Hersteller gingen zu Lasten der Erträge der Händler, stellt Geimer fest. „Es werden Umsätze gefahren, aber die Erträge reichen nicht aus. Deshalb können viele Händler auch nicht ausreichend Autos auf Vorrat kaufen.“ Und ist damit bei den derzeit teilweise monatelangen Lieferfristen für bestimmte Modelle, eine Folge unter anderem der weggebrochenen Zulieferer in der Krise.

Angesichts der Rekordproduktion der deutschen Hersteller fehlten oft Zuliefererteile und das bedeutet in der Folge Wartezeiten für den Käufer. „Der will aber nicht warten. Da ist der Händler gut dran, der ab Hof liefern kann. Und das können nur liquide Händler schultern.“ Udo Voigt zu den langen Lieferfristen: „Teilweise kauft der Kunde ein anderes Auto oder er verhandelt nach, um sich die Wartezeit vergüten zu lassen.“ Der

Autohandel ist also klar weiter im Umbruch, so Geimer: „Keiner weiß, wohin die Reise geht, sei es im Flottengeschäft oder im Leasing oder bei der Finanzierung.“ Der Kunde, sagt Geimer, sei zudem durch die vielen Aktionen der Hersteller oft verunsichert. „Die Rabatte gibt der Hersteller schon im Vorfeld, es gibt besser ausgestattete Fahrzeuge, das Gesamtpaket ist schon geschnürt, da ist bei Rabatten seitens des Händlers so gut wie nichts mehr drin“, sagt der Homburger Experte. Der Branchenwandel im Kfz-Handel werde vor allem durch die Großen geprägt, die bereits als Gruppe auftreten und die Power für weitere Übernahmen hätten, so Udo Voigt zur „Wirtschaft im Saarland.“ „Der kleine und mittlere Händler konzentriert sich auf sein Autohaus. Er muss durch Freundlichkeit, Kompetenz, Einsatzwille, Qualität und letztlich so weit wie möglich durch Liquidität punkten“. Die Konkurrenz durch



Foto: Becker & Bredel

konzerneigene Werkstätten sei an der Saar nicht so ausgeprägt: „Das Saarland ist für die meisten Hersteller bis auf Mercedes und BMW mit ihren Niederlassungen nicht system-

relevant, um sich selbst zu engagieren. Das überlässt man dem Handel.“

Der Gebrauchtwagenmarkt habe sich auf dem Niveau von 2008 stabilisiert, so Geimer. Im Niedrigpreissegment von 5.000 bis 7.000 Euro sei der klassische Handel kaum noch präsent, weil die Kosten für die Aufbereitung des Autos inklusive der Gewährleistung zu hoch seien. „Das Segment wandert in den Straßenhandel ab“, beobachten Geimer und Voigt. In der Klasse um 10.000 Euro sei der Handel gut sortiert, genügend Fahrzeuge stehen auf den Höfen. Bei Preisen zwischen 10.000 und 20.000 Euro komme der gute Gebrauchte schon nahe an Neuwagenpreise mancher Hersteller heran, der Kunde greife dann lieber zum

preiswerten Neuen. „Die 7er BMWs und die S-Klasse indes wandern nach Osteuropa“, sagt Geimer.

Das Firmen- und Flottengeschäft sowie der Transporterbereich hätten deutlich angezogen, weil viele noch vor Jahresschluss die Abschreibungsmöglichkeiten nutzen wollen. „Nach der Zurückhaltung der letzten Jahre investieren die Unternehmen wieder in den Fuhrpark.“ Im Servicegeschäft konnten die Markenwerkstätten ihren Marktanteil gegenüber den verschiedenen Reparaturketten an der Saar halten, so Udo Voigt. „Unterm Strich sind die letztlich auch nicht günstiger als der qualifizierte Markenhandel.“ ur

➔ **Weitere Informationen:**

www.kfz-saar.de

Für das Jahr 2011 rechnet der Zentralverband Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe (ZDK) bei den Pkw-Neuzulassungen mit einem Anstieg auf leicht über drei Millionen Einheiten - 2010 werden per Jahresschluss rund 2,9 Millionen Neuzulassungen in der Statistik stehen. Auf dem Gebrauchtwagenmarkt erwartet der ZDK für 2011 mit 6,2 Millionen eine Stabilisierung leicht unterhalb des 2010er Niveaus mit 6,3 bis 6,4 Millionen Fahrzeugen.

In der dritten Säule des Gewerbes, dem Service- und Teilegeschäft, rechnet der Verband für 2011 mit leicht steigender Nachfrage. Der Grund: Erholung der Gesamtwirtschaft und gute Lage auf dem deutschen Arbeitsmarkt. Der Verband rechnet für alle drei Geschäftsbereiche (Neuwagen, Gebrauchtwagen und Service/Teile (After-sales-Geschäft) mit positiven Impulsen. WiS

KÜS: Wenige planen einen Autokauf, viele wollen einen Gebrauchten

„Trend-Tacho-Studie“ zum Thema Gebrauchtwagen

Gerade einmal neun Prozent der im KÜS Trend-Tacho befragten Autofahrer wollen sich in den nächsten sechs Monaten ein Fahrzeug kaufen. Das ist ein Plus von zwei Prozent gegenüber dem Vorjahr. Das Rennen um die Gunst der Käufer macht 2011 jedoch der Gebrauchtwagenmarkt, 55 Prozent wollen dort ihr zukünftiges Fahrzeug suchen. Im letzten Jahr waren es nur 34 Prozent. Der KÜS

Trend-Tacho hat sich für das Kaufverhalten im Gebrauchtwagenmarkt interessiert - mit teils erstaunlichen Resultaten.

Die Sieger im Kampf um die Gunst der Gebrauchtwagenkäufer sind laut der KÜS Trend-Tacho-Befragung die Kleinwagen und Minis. 33 Prozent wollen in diesen Segmenten kaufen, ein Plus von zehn Prozent gegenüber der Vorjahresbefragung. Verlo-

ren haben die Gebrauchten der Mittelklasse, sie stiegen in der Käufergunst gegenüber dem Jahr 2009 von 43 auf 25 Prozent ab.

Der Trend-Tacho wird herausgegeben von der KÜS und dem Fachmagazin kfz-betrieb. Die renommierte Firma BBE Automotive GmbH aus Köln führte die Erhebung durch. Befragt wurden 1.000 PKW-Fahrer/Fahrerinnen, die für die Reparatur

und Wartung des Fahrzeuges verantwortlich sind. Die Befragung erstreckte sich auf ganz Deutschland, telefonisch bei einer repräsentativen Zufallsauswahl. Der Befragungszeitraum war der Monat November 2010. WiS

➔ **Weitere Informationen:**

www.trend-tacho.de