

Seite 19
Wirtschaft

«Nicht weniger Geschäfte, aber andere ...»

swiss auto forum Neue Ideen und Kontakte zur Bewältigung der kommenden Jahre, das soll am grossen Branchentreffen in Bern vermittelt werden. Initiant Marco Feser zum schnellen Wandel und den nachhaltigen Folgen von Parallelimporten.

Automobil Revue: Herr Feser, die Neuverkäufe bleiben bisher unter Vorjahresniveau, man könnte sagen, es läuft so lala. Gilt dieser Befund generell für den Zustand vieler Akteure in der Autobranche?

Marco Feser: Es ist nicht zu bestreiten, dass es für viele Händler eng wird. Die Gewinne sind rückläufig, die Deckungsbeiträge unbefriedigend. Dem Vertrieb steht ein starker Umbruch bevor. Viele Betriebe haben sich lange zu wenige Gedanken über ihre Positionierung gemacht. Dazu kam eine steigende Versicherung durch die Zunahme der Parallelimporte. Diese haben sich zwar wieder reduziert, wirken aber immer noch nach.

Haben sich die Händler weniger schnell verändert als das Verhalten der Kunden?

Teilweise vielleicht. Aufgrund der Preisdifferenzen der Parallelimporte ist die Bereitschaft vieler Kunden gewachsen, dem günstigeren Angebot zu folgen.

Hat man sich im offiziellen Vertriebssystem gut genug auf die Herausforderung des – politisch gewünschten – Parallelimports eingestellt?

Es waren ja nicht alle Hersteller in gleichem Mass betroffen. Für einige Marken brach ein gewaltiger Anteil des Umsatzes weg. Als Reaktion darauf gibt es auch keine allgemein gültige Zauberformel.

Man kann es neutral «Parallelimport», oder, eher negativ «Grauimport» nennen. Wie werten Sie persönlich diese Vorgänge?

Ich muss es nicht bewerten. Es ist einfach die Realität. Das generelle Konsumverhalten ändert sich – nicht nur in der Automobilbranche, auch in anderen Branchen ist diese Entwicklung wahrzunehmen.

Nun trifft sich die Branche zum ersten «Swiss Auto Forum» und bespricht den schon erfolgten und den noch nötigen Umbruch. Wer gehört zum Zielpublikum?

Wir fokussieren uns auf die ganze Automobilbranche. Von Herstellern und Importeuren zu Händlern und Lieferanten, aber auch Verwaltungsräte oder Vertreter von Dienstleistungsunternehmen wie Banken und Versicherungen.

Gut vorstellbar, dass an einer der Podiumsdiskussionen ein Trend zur Sprache kommt, der ebenfalls Problempotenzial für die Branche birgt: Junge Städter verzichten aufs Auto, und wenn sie doch fahren, teilen sie statt zu besitzen.

Es ist offensichtlich, dass sich das Mobilitätsverhalten ändert. Das betrifft aber nicht nur die Jungen. Auch ich merke es bei mir selbst. Ab und zu benutze ich - je nach Zieldestination - auch den Zug. Vor 20 Jahren wäre mir das gar nicht in den Sinn gekommen. Das muss aber nicht zwingend weniger Geschäfte für die Branche bedeuten, aber sicher andere.

Einer der Referenten geht auf die künftige Kfz-GVO, die Gruppenfreistellungs-Verordnung ein. Diese revidierten Bestimmungen im Wettbewerbsrecht werden allerdings erst erarbeitet.

Weko-Vizedirektor Patrick Krauskopf wird Chancen und Risiken darstellen, die sich je nach Verlauf der politischen Diskussion ergeben. So können sich Verantwortliche früh auf diese Szenarien einstellen. Die GVO greift sehr umfassend in den Tagesablauf der Betriebe ein; kommt zum Beispiel auch beim Verkauf eines Betriebes oder im Erbfall zum Tragen. Ein sehr wichtiges Thema in vielen Betrieben.

Sie haben gesagt, dass viele Garagen finanziell wenig Spielraum haben, kaum Gewinne erwirtschaften. Und jetzt schwächt sich die Konjunktur ab.

Man kann nicht mehr wie früher auf fünf oder acht Jahre hinaus ohne Anpassungen planen. Auf Veränderungen muss man heute schneller reagieren. Unser Referent Thomas Halbeisen wird deshalb aufzeigen, welche erfolgreichen Modelle es hierzu gibt, um mit den Veränderungen Schritt zu halten, bzw. diesen sogar eine Schritt voraus sein kann! fragen: dr

Info: www.swissautoforum.ch

Marco Feser, Initiant des künftig jährlich stattfindenden Swiss Auto Forum. Foto: zVg