

MOTORNACHRICHTEN

Den Autohandel einfach hochfahren – geht das?

Von Carsten Hebestreit 18. April 2020 00:04 Uhr



(Symbolbild)

Bild: Reuters

Die heimischen Autohändler dürfen wieder aufsperrn – doch reicht es, nur die Schauräume wieder zu öffnen?



LESEDAUER ETWA 5 MIN

Der Internationale Währungsfonds (IWF) erwartet für heuer den größten Wirtschaftseinbruch seit der Großen Depression in den 1930er-Jahren. Betroffen davon ist auch der Autohandel. Statt 79,6 Millionen Autos (2019) werden heuer nur noch 65,2 Millionen Pkw abgesetzt, kalkuliert der deutsche Autoexperte Ferdinand Dudenhöffer. Das wäre ein weltweites Minus von 18,1 Prozent. Viele Staaten pumpen deshalb Milliarden Euro in Wirtschaft, um Pleiten zu verhindern. Die Erholungsphase werde in Europa mindestens bis 2025 dauern, sagt Dudenhöffer: "Der Erholungsprozess in Europa wird langsam und schmerzlich."

Dieser Tage durften Autohändler mit einer Verkaufsfläche von weniger als 400 Quadratmeter wieder aufsperrern, größere Anbieter folgen rund um den 2. Mai. Die Frage ist: Wie lässt sich ein Autohandel nach vier Wochen Stillstand wieder hochfahren? "Einfach nur die Schauräume aufzusperren, ist zu wenig", sagt Günther Kerle, Sprecher der heimischen Autoimporteure, im OÖN-Gespräch. Es müsse Kaufanreize wie eine Öko-Prämie geben. Hersteller wie Importeure würden mit Sicherheit finanzielle Zuckerl anbieten, ist sich wiederum der Präsident des Linzer Autofrühlings, Michael Schmidt, sicher.

"Mich rufen jeden Tag verzweifelte Autohändler an, was sie machen können", sagt Adi Seifried, WKOÖ-Gremialvorstand des Fahrzeughandels. "Hier geht's um Existenzen!" Zwar gewährt der Staat finanzielle Hilfen, doch müssten diese wieder zurückbezahlt werden. Weshalb der Druck auf den Autohandel länger lasten wird.

Alle drei Befragten bestätigten, dass die Autohäuser wieder Autos verkaufen können, nur die Lieferzeiten würden wegen der Produktionsstopps extrem lang werden.

Drei Fragen und Antworten

Günther Kerle, Sprecher der Automobil-Importeure

1. Wie hoch ist der Schaden durch die Corona-Pandemie für den heimischen Autohandel?

Ehrlich – noch keine Ahnung. Knackpunkt ist aktuell der extrem hohe Finanzierungsaufwand für die Autohändler. Bestellte Autos stehen zwar auf den Höfen, durften von den Kunden aber noch nicht abgeholt werden. Der Autohändler musste die Wagen aber zwischenfinanzieren. Daneben ist noch überhaupt nicht absehbar, wie nach Corona der Neuwagenverkauf anlaufen wird. Wir erwarten bei den Neuzulassungen einen 30-prozentigen Rückgang. Dieses Minus werden einige Händler nicht überleben. Lief das Geschäft in einem Normaljahr im Frühjahr schlecht, war's für die Händler unmöglich, den Rückstand im Herbst aufzuholen. Wir haben heuer freilich kein Normaljahr, zudem erwarten wir in den nächsten Monaten kein normales Kaufverhalten. Darüber hinaus steht derzeit die Produktion. Das heißt: Wird nach Corona ein Auto verkauft, kommen riesige Lieferzeiten hinzu. Diese Herausforderungen sind in einer noch nie dagewesenen Dimension.

2. Wie lässt sich der Autohandel nach sechs Wochen Stillstand wieder hochfahren?

Nur die Schauräume aufzumachen, ist zu wenig. Die Frage ist: Wie kann ich die Kunden motivieren, einen Neuwagen zu kaufen? Da muss es Aktivitäten geben. Der Automobilbranche würde eine Kaufprämie helfen – wie bei der Öko-Prämie. Also wer sein altes Auto eintauscht, erhält einen Bonus. Der Autohandel braucht einen Anschub wie diesen, sonst sehe ich schwarz. Denn derzeit denken alle an Masken, nicht an Autos.

3. Die Corona-Pandemie fällt in das Jahr, das als Schaltjahr hin zur E-Mobilität gilt. Wie wirkt sich die Krise auf diesen Wandel aus?

Ganz einfach: Der Wandel verschiebt sich. Heuer wären etliche neue E-Modelle auf den Markt gekommen, aber der Lockdown hat alles verändert. E-Autos, die eigentlich im Sommer auf den Markt gekommen wären, werden produktionsbedingt erst später gebracht. Dieser verzögerte Verkaufsstart bedeutet auch, dass die Kalkulationen, wie die 95-Gramm-CO2-Flotten-Emission zu erreichen wäre, hinfällig ist. Dieses Ziel ist in weite Ferne gerückt. Denn wenn die E-Autos nicht kommen, kann ich auch den CO2-Ausstoß der Flotte nicht drücken. Ich persönlich rechne damit, dass die EU das 95-Gramm-

Limit heuer aussetzen wird. Denn dass die Automobilbranche, die in ganz Europa am Boden liegt, auch noch Milliardenstrafen zahlen muss, kann ich mir nicht vorstellen.

„Die Kunden werden künftig mehr reparieren und ihre Autos länger fahren“

Adi Seifried, WKO-Gremialvorstand Fahrzeughandel

1. Wie hoch ist der Schaden durch die Corona-Pandemie für den heimischen Autohandel?

Beziffern lässt sich der Schaden noch nicht. Denn wir wissen nicht, was noch auf uns zukommen wird. Ob die Leute überhaupt noch Geld haben, um Autos zu kaufen. Die meisten werden erst in zwei, drei Monaten draufkommen, dass tatsächlich weniger Geld am Konto ist. Fakt ist aber jetzt schon: Aufholen lässt sich das Minus, das wir aktuell einfahren, nicht. Keine Chance. Denn sowohl die Privatkäufer als auch die Unternehmer – Stichwort: Flottengeschäft – werden künftig sparen. Das Werkstattgeschäft wiederum verschiebt sich, auch hier wird's Einsparungen geben. Die Kunden werden künftig mehr reparieren und ihr Auto länger fahren.

2. Wie lässt sich der Autohandel nach sechs Wochen Stillstand wieder hochfahren?

Die Bundesregierung hat entschieden, dass die acht Prozent Eigenkapitalquote (UAG-Richtlinie) nicht mehr die Mindestvoraussetzung für den Erhalt von Unterstützungsgeldern ist. Das heißt, alle Autohändler können sich jetzt finanzielle Hilfen abholen, die sie zum Überleben brauchen. Die Hilfen müssen aber zurückgezahlt werden.

Auf der anderen Seite erhalten wir keine Entschädigung für die Wertminderung unserer Saisonware. Unsere Autos, die auf den Höfen stehen, verbuchen laut Eurotax jeden Monat einen Wertverlust von zwei Prozent. Das sind, bei den Mengen an Modellen, die wir auf Lager haben, gewaltige Summen.

Für das tägliche Geschäft wiederum brauchen wir normale Rahmenbedingungen, also dass man ohne Maske ins Autohaus kommen darf und dort auf vertraulicher Basis verhandeln kann.

Es kann aber auch nicht sein, und so ehrlich müssen wir sein, dass die großen Hersteller wie VW Milliarden Gewinne einfahren, deren Niederlassungen in den Ländern Millionen verdienen und wir Händler bei einer Umsatzrendite von ein bis zwei Prozent herumkriechen. Ein Drittel der Autohändler hat eine Eigenkapitalquote von unter acht Prozent. Das ist zu wenig. Betroffen sind 1600 Betriebe mit 30.000 Beschäftigten.

3. Die Corona-Pandemie fällt in das Jahr, das als Schaltjahr hin zur E-Mobilität gilt. Wie wirkt sich die Krise auf diesen Wandel aus?

Die Auswirkungen auf den Wandel zur E-Mobilität lassen sich noch nicht abschätzen. Bisher hat die E-Mobilität nur funktioniert, wenn Unternehmen steuerliche Vorteile beim Kauf eines E-Autos hatten. Ob sich der Staat diese Unterstützung nach Corona noch leisten kann – wer weiß!

„Noch ist nicht klar, ob's ein Aufschub ist oder ein Weniger-Verkauf“

Michael Schmidt, Präsident Linzer Autofrühling

1. Wie hoch ist der Schaden durch die Corona-Pandemie für den heimischen Autohandel?

Niemand traut sich Zahlen über die Verluste zu sagen, weder die Hersteller noch die Importeure. Denn noch ist nicht klar, ob's nur ein Aufschub ist oder doch ein Weniger-Verkauf. Stornierungen bei den Autofrühling-Autohändlern gibt's jedenfalls keine, denn die Kunden freuen sich auf die neuen, bereits bestellten Modelle. Ganz generell glaube ich, dass wir nicht so viel verlieren werden. Natürlich, es fehlen die Kaufverträge, die lassen sich auch nicht aufholen, so ehrlich müssen wir sein, aber der Bedarf an Mobilität ist da. Auch wenn in unmittelbarer Zeit weniger gefahren wird, weil wir ja nicht ins Ausland reisen dürfen.

2. Wie lässt sich der Autohandel nach sechs Wochen Stillstand wieder hochfahren?

Viele Autoverkäufer haben während des Lockdowns ihre Kunden angerufen oder sind von ihren Kunden angerufen worden. Die Frage war immer: Was passiert mit den Bestellungen? Und auch der Verkauf selbst ist ja nicht stillgestanden, das konnte sich kein Autohaus leisten. Da wurde den Leuten am Telefon das eine oder andere Angebot schmackhaft gemacht. Hersteller und Importeure haben ausgelobt oder loben nun Restart-Prämien aus, um die Kunden bei Laune zu halten. Dies können attraktive Leasing-Angebote oder sonstige finanzielle Anreize sein. Da sind schon einige Kaufverträge abgeschlossen worden. Dass die Hersteller in den vergangenen Wochen nicht produziert haben, ist wieder eine andere Sache. Denn wann verkaufte Autos geliefert werden, kann aktuell niemand sagen. Aber, und das ist richtig, ein Restart ist etwas anderes, als wenn man im Verkauf voll im Saft steht.

3. Die Corona-Pandemie fällt in das Jahr, das als Schaltjahr hin zur E-Mobilität gilt. Wie wirkt sich die Krise auf diesen Wandel aus?

Ich glaube nicht, dass die E-Mobilität durch die Corona-Pandemie zurückgeworfen wird.