

Privatkunden als Neuwagenkäufer sind zu einer seltenen Erscheinung geworden.



9. Mannheimer Kamin-Gespräch

Auf der Bremse

Für das Kfz-Gewerbe endet ein schwieriges Jahr und die Aussichten für 2015 sind ungewiss. Themen wie Digitalisierung, Internethandel oder die sich ausbreitenden Unfallschadensteuerung fordern das Gewerbe zusätzlich heraus. Wie man den Herausforderungen begegnen will, erklärte ZDK-Präsident Jürgen Karpinski im Rahmen des 9. Mannheimer-Kamin-Gesprächs.

Für den ZDK-Präsidenten war es im Gegensatz zu den meisten anwesenden Journalisten eine Premiere, am Mannheimer Kamin-Gespräch teilzunehmen. Die Veranstaltung hat sich in den letzten Jahren als wichtige Austauschrunde zwischen Journalisten und Vertretern des ZDK zu aktuellen Branchenthemen etabliert. Mit dabei auch immer der Verbandspartner Fuchs Schmierstoffe, der die Räumlichkeiten stellt und das Programm organisiert. Zudem haben die Mannheimer Schmierstoffprofis immer über interessante Neuentwicklungen zu berichten, so auch in diesem Jahr (vgl. S. 20). ZDK-Präsident Karpinski nutzte zunächst die Gelegenheit, Geschäftsführer Stefan Fuchs zur Wahl zum Familienunternehmen 2015 zu gratulieren. Die Auszeichnung wertete er als Bestätigung dafür, dass man mit der Fuchs Europe Schmierstoff GmbH einen Partner an der Seite habe, der nicht nur die technischen Herausforderungen der

Branche kenne, sondern auch deren Herausforderungen als mittelständisch geprägtes familiengeführtes Unternehmen.

Die müssen sich laut der Analyse von Jürgen Karpinski mit einem eher bescheidenen wirtschaftlichen Verlauf des Jahres 2014 abfinden. Der wirtschaftliche Schwung des ersten Halbjahres habe seit Juni deutlich nachgelassen, weshalb sich die reduzierte Wachstumsprognose – statt 1,9 Prozent plus rechnen die Wirtschaftsforscher nur noch mit einem Zuwachs von 1,2 Prozent beim Bruttoinlandsprodukt – auch auf den Handel mit Neu- und Gebrauchtwagen auswirken werde. „Insgesamt rechnen wir mit knapp drei Mio. verkauften Neuwagen. Bei den Gebrauchtwagen dürfte sich die Zahl der Besitzumschreibungen auf rund sieben Mio. einpendeln“, so der ZDK-Präsident in seiner Analyse. Keinen Anlass zum Jubeln bietet auch das seit Jahren stabile Servicegeschäft. Hier sei mit einem leichten Rück-

gang gegenüber Vorjahr zu rechnen, auch weil der Winter 2013/2014 im Prinzip komplett ausgefallen ist. Für 2015 sind die Aussichten kaum besser. Jürgen Karpinski geht davon aus, dass der gesetzliche Mindestlohn auch im Kraftfahrzeuggewerbe Bremsspuren hinterlassen werde. Zudem geben die gesamtwirtschaftlichen Aussichten für 2015 derzeit keinen Anlass, von einer grundsätzlichen Besserung auszugehen. Insgesamt rechnet man damit, das Niveau des Jahres 2014 im kommenden Jahr wieder zu erreichen.

Mit dem Rücken zur Wand?

Problematisch für die nach wir vor zahlreichen Familienbetriebe mit Fokus auf Neu- und Gebrauchtwagenhandel ist aus Sicht des ZDK-Präsidenten, dass von den drei Mio. Neufahrzeugen tatsächlich zwei Mio. am Vertragshandel vorbeigehen. Dies vor allem, weil Automobilhersteller Groß-

Bilder: Patrick Neumann, ProMotor



ZDK-Präsident Jürgen Karpinski analysierte das abgelaufene Geschäftsjahr 2014.



Stefan Fuchs skizzierte die künftige Strategie des erfolgreichen Familienunternehmens.

und Gewerbekunden unter Ausschaltung ihrer Händler zunehmend direkt über eigene Niederlassungen bedienen. Zudem verschärfen sie das ohnehin schwierige Neuwagengeschäft durch eine wachsende Zahl von Eigenzulassungen, die als günstige Jungfahrzeuge in den Markt drängen. „Da stellt sich die Frage: Hat der Hersteller gegenüber seinen Händlern nicht eine besondere Treuepflicht“, mahnte ZDK-Präsident Karpinski. Kritisch ging er aber auch mit der eigenen Klientel ins Gericht. Jahr für Jahr verschenke der Handel im Neuwagengeschäft zehn Mrd. Euro Rabatte an Kunden. Auch weil die Neuwagenhandelsbörsen, die sich im Internet etabliert haben, von Vertragshändlern mit Ware versorgt würden. Generell sieht der ZDK-Präsident das Internet als eine der größten Herausforderungen für die Zukunft des Automobilvertriebs, der man sich stellen müsse.

Wettbewerbsverzerrungen

„Wir kriegen die Zahnpasta nicht zurück in die Tube, darum müssen wir uns überlegen, wie wir mit dem Thema sinnvoll umgehen“, so Karpinski. Dabei seien auch die Hersteller gefragt, denn der Handel im Internet habe Wettbewerbsverzerrungen zur Folge, die voll zu Lasten der Händler gingen. CI-Vorgaben, teure Gebäudeinvestitionen, Mindestpersonalstärken, vorgeschriebene Vorführwagenkontingente etc., all das seien kostenintensive Investitionen, die kein Internetanbieter vorhalten müsse. Dass es auch anders geht, zeige das Beispiel Ford, wo man einen so genannten Präsenzbonus eingeführt habe.

Neben der Zukunft des Automobilhandels und der fortschreitenden Digitalisierung beschäftigt das Kfz-Gewerbe derzeit

vor allem das Thema Schadensteuerung, das mittlerweile nahezu jede Versicherung bei Kasko-Schäden betreibt. Zwischen dem ZDK und dem Gesamtverband der Versicherungen GDV hat es dazu vor einiger Zeit ein Spitzengespräch in Berlin gegeben. Den Dialog wolle man fortsetzen. „Wenn ein Betrieb einen Schadensteuerungsvertrag mit einem Stundenverrechnungssatz von 42 Euro abschließt, dann ist kostendeckendes Arbeiten nicht mehr möglich. Ganz zu schweigen von den erforderlichen Investitionen in technische Ausstattung, geschultes Personal und permanente Weiterbildung“, mahnte Jürgen Karpinski. „Dumping heißt: kurzfristiger Erfolg, aber dauerhafte Pleite.“ Das gelte übrigens auch für das Servicegeschäft, in dem besonders die Automobilhersteller im Bereich der Groß- und Gewerbekunden mit speziellen Angeboten steuernd einzugreifen versuchen. Bange müsse einem deswegen nicht sein, dafür sei sein Betrieb das beste Beispiel. „Wir haben mehrere VW-Retail-Betriebe in unserer Nachbarschaft und machen trotzdem gute Geschäfte. Letztlich kommt es darauf an, wie man mit den Kunden umgeht.“

In die Kerbe hieb auch Stefan Fuchs, der die Entwicklung seines Unternehmens in den letzten Jahren nachzeichnete. Obwohl man von Ölmultis umzingelt sei, ist es dem Familienunternehmen gelungen, sukzessive zu wachsen. Den Wachstumskurs wolle man auch in Zukunft weiter fortsetzen. Um das in einem schrumpfenden Markt zu realisieren, setze man auf die Spezialisierung und auf hochwertige Produkte, verzahne das eigene internationale Netzwerk sehr eng und engagiere sich intensiv für die eigene Mitarbeiterschaft. Denn nur mit motivierten und loyalen Mitarbeitern seien

die angestrebten Ziele zu realisieren. Dass das Mitarbeiterengagement bei Fuchs nicht nur auf dem Papier existiert, belegt unter anderem die neunte Auszeichnung in Folge durch den Arbeitgeberverband Chemie für besondere Ausbildungsleistungen.

Stichwort Ausbildung: Da tut sich auch im Kfz-Gewerbe einiges. Dr. Rainer Balzer, Lehrer für Fahrzeugbau und derzeit als Referent beratend für die Regierungspräsidien in Baden-Württemberg tätig, stellte kurz die Neuordnung der fahrzeugtechnischen Berufe vor. Eine gravierende Änderung: Künftige Kfz-Mechatroniker werden schon im Rahmen ihrer Ausbildung die Befähigungsscheine für Airbag, Klimaanlage und Arbeiten an Elektrofahrzeugen absolvieren müssen. Dafür wurden andere Themen aus dem Lehrplan deutlich reduziert oder ganz gestrichen. Unter anderem Werkstoffkunde, Blechbearbeitung oder der Umgang mit Vergasertechnik. fs

LONGUS GmbH

2-Säulenhebebühnen



Scherenhebebühnen ab 2,5 t



Bezug über den autorisierten Fachhandel.

Tel. 0711-2588-01 • Fax 0711-2588-104
info@longus.de • www.longus.de