

ALARMSIGNALE IM AUTOHANDEL!

Mitten in einer Zeit, in der sich die wichtigsten Player der Weltwirtschaft im Wettlauf um die weltweite Vorherrschaft und Themenführerschaft befinden und die Globalisierungswelle überzuschwappen droht, legt sozusagen „über Nacht“ ein bislang unbekannter und unerforschter VIRUS das weltweite Gesellschafts- und Wirtschaftsleben lahm!

Gleichermaßen ebenso fatal wie unglaublich!

Hier scheint die Natur wieder einmal mit einem „Selbstreinigungs- Prozess“ gnadenlos zuzuschlagen und dringend erforderliche Korrekturen in so manchen Bereichen der Gesellschaft und des täglichen Lebens vorzunehmen!

Selbst bislang mehr oder weniger „als unfehlbar“ gehaltene Staatenlenker, Wirtschaftsbosse und sonstige selbsternannte „Gurus“ stehen dieser Herausforderung vorerst einmal weitestgehend hilflos gegenüber!

Und davon völlig überraschte, bedeutende Wirtschaftszweige, wie auch die internationale Automobilwirtschaft, kommen in all ihren Verästelungen plötzlich gehörig ins Schwanken!

Es steht wohl außer Zweifel, dass auch dem heimischen Marken-Vertragshandel infolge der CORONA -Krise in allen Bereichen des Autohauses erhebliche finanzielle Verluste drohen, die in Ihrer Gesamtheit fallweise sehr schnell zur Existenzfrage mutieren könnten!

Dazu einige Beispiele:

Im NEUWAGEN-Bereich

=====

Fest steht, dass alleine durch den Ausbruch, durch die Sperre der Verkaufsräume und der derzeit ins Auge gefassten Wiedereröffnung derselben etwa nach Ostern, bereits erhebliche finanzielle Belastungen und Ausfälle ins Haus stehen!

Grundsätzlich ist laut ernstzunehmender Expertenmeinungen davon auszugehen, dass die Verkaufszahlen für das Jahr 2020 – je nach Dauer der von der Bundesregierung gesetzten Maßnahmen – etwa 20 % bis 30 % Rückgang – gemessen am Vorjahresergebnis – anzunehmen sind!

Es ist auch davon auszugehen, dass aufgrund der „überfallsartigen“ Betriebsschließungen und des bevorstehenden Frühjahrgeschäftes nicht nur große NW-Vorräte vorhanden sind, sondern auch erhebliche bereits verkaufte und zur Übernahme bereitstehende Neufahrzeuge auf Händlerlager stehen!

Was die unverkauften NW betrifft ist damit zu rechnen, dass es aufgrund eines landesweiten Überangebotes und eingeschränkter Kaufwilligkeit der Konsumenten zu erheblichen „Preisschlachten an der Verkaufsfrent“ kommen wird, welche vermutlich die bislang ohnedies schon hoch angesiedelten Preisnachlässe noch übertreffen werden. Jetzt werden sich auch die üppigen Tageszulassungen, welche nur schwer Käufer finden werden rächen, denn für diese Fälle müssen die Händler als verantwortungsvolle Kaufleute

entsprechende Abwertungen in den Bilanzen vornehmen!

Und die Hersteller/ Importeure werden mit allen nur denkbaren „Lockangeboten“ den Druck auf die Händlerlager erhöhen, was die Situation weiter verschärft!

Dazu kommt es möglicherweise in vielen Fällen wegen überzogener oder nicht ausreichender Lagerwagen-Finanzierungsrahmen ebenfalls zu „Notverkäufen“ – bis hin zum Verkauf unter dem Einstandspreis!

Die Lage wird sich in diesem Bereich noch dadurch verschärfen, indem diverse Hersteller und deren Mega- Händlerketten ihre schon vereinzelt spürbaren ONLINE - Verkaufsbemühungen erheblich und mit allem Nachdruck ausweiten und intensivieren und damit die Einzugsgebiete der übrigen Vertragshändler erheblich in deren NW- Verkaufsmöglichkeiten bedrängen.

Diese Lokalhändler verfügen ja nicht über ein derart landes- oder bundesweites Filialnetz wie diese Großhändler-Multis!

Soweit diese Lokalpartner im vom Hersteller gesteuerten Online-Verkauf überhaupt „mitspielen“ können, werden sie in der Regel mit nur ungenügenden Auslieferungsvergütungen „abgespeist“, was zumeist nicht einmal die auflaufenden Kosten abdeckt, geschweige denn einen geringfügigen Ertrag ermöglicht!

Den Online-Verkauf zu Ende gedacht, wäre dies die Auflösung der so oft und immer wieder aufs Neue beschworenen HÄNDLER-KUNDENBEZIEHUNG und in mir erhebt sich die Frage, wie sinnvoll die vielen herstellerbefohlenen und oftmals millionenschweren Adaptierungs- und Neubau - Investitionen aus letzter Zeit gewesen sind!

Da derartige Kosten bei vielen NW-Online -Anbietern am freien Markt ja überhaupt erst einmal nicht anfallen, bedeutet dies für diese einen wesentlichen Wettbewerbsvorteil und somit eine beträchtliche Wettbewerbsverzerrung - ausgelöst durch die Hersteller!

Doch gerade die letzten Ereignisse rund um uns und inmitten von uns lassen den „Globalisierungswahn“ – und dazu zähle ich auch die Entwicklung rund um die Produktion und den Vertrieb von Automobilen im Geiste mancher früherer und heutiger Konzernlenker mit klingendem Namen – in einem völlig anderen – nüchterneren u. hoffnungsvolleren – Licht erscheinen!

Wäre schön für meine Generation, noch miterleben zu können, wie der Konsument und Käufer diesen selbsternannten „Größenwahnsinnigen des Globalisierungswahnsinns“ nunmehr die ROTE KARTE zeigt!

Doch nun weiter zu meinem Anlass-Thema:

Eine weitere Verlustquelle, vor allem in NW-Bereich, droht durch derzeit schon vereinzelt spürbare Stornierungen aus dem Grund plötzlich nicht mehr vorhandener Liquidität beim NW -Käufer!

Ob daraus resultierend mit grundsätzlich vorgesehenen Stornogebühren zu rechnen ist, wird schon die nahe Zukunft zeigen!

Abgerundet wird das rückläufige NW-Szenario noch durch die derzeitige Verunsicherung, „welche Antriebsart bei Automobilen wohl in Hinkunft vorwiegend zum Tragen kommen wird!“

Diese Verunsicherung „bremst“ derzeit ebenfalls den Autokauf!

Im VORFÜHRWAGEN-Bereich:

=====

Entsprechend dem Preisdruck/Preisverfall im NW-Bereich ist davon auszugehen, dass insbesondere auch der Abverkauf vorhandener VORFÜHRWAGEN (VFW) nur mit erheblichen finanziellen Verlusten möglich sein wird, zumal in diesem Bereich schon bisher aufgrund ungenügend bemessener Spannen u. VFW - Bonis oftmals erhebliche finanzielle Verluste hingenommen werden mussten!

Ein Unfug der Hersteller schon bislang, oftmals völlig überzogene VFW-Abnahme-Sollziffern unter Gewährung ungenügender und von Haus aus verlustbehafteter Spannen u. Bonis zwingend vorzuschreiben!

Einige Hersteller/Importeure beweisen in diesem Bereich besondere Professionalität, um nicht zu sagen „Brutalität“!

Im GW-Bereich:

=====

Gebrauchtwagenlager werden durch den notgedrungenenmaßen eingetretenen Verkaufsstopp eine grundsätzliche Abwertung hinnehmen müssen, je nachdem, wie lange die Verkaufslokale geschlossen bleiben müssen!

Hier besteht wohl ganz allgemein und auch für klein-u. mittelgroße Kfz-Händlerbetriebe die Möglichkeit, die Fahrzeuge über „Internet“ anzubieten, allerdings mit derselben gesetzlich vorgegebenen Untersagung eines Verkaufes und einer daran anschließenden Übergabe/Übernahme vor Ort beim Kfz- Betrieb!

Eine weitere Berichtigung der bisherigen „Anschreibpreise“ wird sicher auch bei jungen GW durch den schon oben abgehandelten Preisdruck im Neu- u. VF-Wagen-Bereich erforderlich sein und auch die Rückläufer aus Leasing -und Flottengeschäften der durch die Hersteller an ihrem Markenvertragshandel vorbei im Direktgeschäft an Großabnehmer und Leasing - Gesellschaften gelieferten Fahrzeuge werden zum Nachteil der übrigen Markenvertragshändler schlagend!

Da diese Hersteller- Direktgeschäfte in der Regel unter Gewährung überhöhter Preisnachlässe oftmals in Höhe der mehrfachen Vertrags - Händler- Spanne erfolgen sind diese Großabnehmer in der Lage , die betreffenden , oftmals halbjährig oder jährlich gewechselten GW , wesentlich günstiger und somit in der Regel mit Gewinn und nicht mit Verlust am Markt anzubieten!

DES EINEN FREUD' (Gewinnmöglichkeit ohne jegliche zwingend vorgegebene Vertrags-Verpflichtung) – DES ANDEREN LEID! (Verlustgefahr für den Vertragshändler)
So schaut's aus, die vielgepriesene und angeblich faire Partnerschaft zwischen Hersteller/Importeur und dessen Vertragshändlern-Ausnahmen bestätigen die Regel!

Übrigens eine weitere Unsitte der Hersteller/Importeure, welche seitens der nachteilig betroffenen Händler und deren Interessensverbänden immer wieder kritisiert wurde und wird – leider bislang ohne Erfolg!

Abschließend noch ein kleines aber aufschlussreiches Anschauungs-Rechenbeispiel, welches in etwa die Dimensionen dieser Geldvernichtung eines Autohandelsbetriebes aufzeigt:

Ein mittelgroßer Markenvertragshändler hat in etwa ein NEU-, VFW- und GW - Lager in Höhe von angenommen ca. € 3,5 Mio vorrätig.

Bei einer angenommenen Abwertungs-Notwendigkeit aus o.a. Gründen würde alleine in diesem Bereich eines Autohauses ein Verlust von etwa 25% bis 30% oder in etwa ~ eine Million (!!) Euro betragen!

Ob das viel, wenig oder angemessen ist – diese Bewertung mögen JEDER u. JEDE für sich vornehmen!

Was sollte die Konsequenz aus dieser nüchternen Bestandsaufnahme sein:

=====

Ich erwarte mir in erster Linie eine der ernststen Situation entsprechende Reaktion, Unterstützung und wirksame Hilfestellung der Hersteller an ihre Vertragspartner!

Notwendigkeiten und Möglichkeiten dazu gibt es, wie in meinen obigen Ausführungen aufgezeigt, in vielfacher Form und ich überlasse es dem Gespür und vor allem dem Willen der jeweiligen Hersteller, die aus ihrer Sicht sinnvollste und die Vertragspartner-Existenz bestmöglich absichernde Unterstützung zu wählen, wobei das folgende Sprichwort von ganz besonderer Bedeutung ist:

WER SCHNELL HILFT, HILFT DOPPELT!

Ich sehe darin mehr oder weniger eine „Nagelprobe“ dahingehend, um herstellerseits unmissverständlich zum Ausdruck zu bringen, ob ihre Vertragspartner in ihren Zukunftsstrategien noch gewollt oder nicht mehr gewollt sind!!

Es bedeutet, wenn sie so wollen, „Farbe zu bekennen und Taten zu setzen!“

In dieser für viele Kolleginnen und Kollegen, deren Familien und deren MitarbeiterInnen so entscheidenden Phase ihre Zukunft betreffend verdienen sie eine klare und unmissverständliche Aussage der Hersteller-Partner!

GANZ WICHTIG IN DIESER BEDRÄNGNIS EINER VOLKSWIRTSCHAFTLICH BEDEUTENDEN BRANCHE MIT ZIG-TAUSENDEN ARBEITSPLÄTZEN ERSCHEINT ES MIR, AUCH

DIE POLITIK MITEINZUBINDEN UND UM EBENSO WIRKSAME UNTERSTÜTZUNG ZU
ERSUCHEN!

KFZ-BETRIEBE MÜSSEN DAHER UNBEDINGT IN EIN IHREM BETRIEBSUMFANG
ANGEMESSENES UNTERSTÜTZUNGS-PROGRAMM AUFGENOMMEN WERDEN – diese
Forderung sollte dringend an die Bundesregierung herangetragen werden!

Auch hier gilt angesichts des enormen Kapitalbedarfs der Branche der schon oben zitierte
Spruch:

WER RASCH HILFT, HILFT DOPPELT!

Soweit meine derzeitigen und anlassbezogenen Gedankengänge in einer wie nie davor
dagewesenen, spannungsgeladenen Zeit der Überlebensbemühungen in der Kfz-Branche!

Zu ergänzen wären diese Überlegungen noch um den AFTER-SALES-BEREICH, welchen Part
ich zuständigkeitshalber meinen Kollegen von der Innung der Kfz- Techniker überlassen
möchte!

Bleibt nur noch der Wunsch nach einer baldigen Möglichkeit, die KFZ-Betriebe wiederum
öffnen und ungehindert (natürlich unter Beachtung aller gültigen Verhaltensregel in der
Krisensituation) ihre Tätigkeit aufnehmen zu lassen!

Damit im Zusammenhang sollten auch die Zulassungsstellen ihre Arbeit wieder aufnehmen!

St. Pölten , im April 2020