

Der K(r)ampf geht weiter

Knapp unter oder über 300.000 Neuzulassungen? Dem Autoverkaufsjahr 2009 ist das egal, denn die Diskrepanz zwischen wirtschaftlichem Handeln und ökonomischer Vernunft wird immer krasser. Verlässlich in den letzten 10 Tagen eines jeden Monats steigen die Bestellungen und Zulassungen. Rhetorische Verschleierung ist eine beliebte List, weil nicht alle wissen sollten, was in Absicht steht. Krise ist Mist, jubeln dennoch die einen, die davon partizipieren, und ohne Geld keine Kaufkraft, stöhnt die weiter wachsende Zahl von Arbeits- und Geldlosen. Die EU-Regierung hat bei den von ihnen bezahlten Auguren für Mitte 2010 jedenfalls den „Aufschwung“ bestellt.

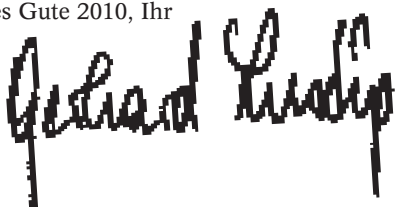
Wie die vielen Jahre zuvor ist auch 2009 der gemeine Zulassungstrick unvermeidlich gewesen. Der Fluch des kurzfristigen Denkens wird 2010 viele kleine und auch sehr große Opfer fordern. Noch immer haben die Macher nicht die grundlegenden fundamentalen Einflussfaktoren ihrer eigenen Branche verstanden, kritisiert der amerikanische Topmanager Phillip A. Thompson in seiner Selektion der Probleme bei den Herstellern zu Recht das Verpassen der Chance, aus dem Desaster der vergangenen Jahre jene Geschwindigkeit und Flexibilität zu lernen, die in der modernen Geschäftswelt nötig wäre.

Der Kfz-Betrieb gestaltet zwischen weiter zunehmender wirtschaftspolitischer Misshandlung und eigener ökonomischer Unvernunft seine Existenz. Was blauäugige Autohändler nicht einsehen, ist die Tatsache, dass die Fahrzeugbestände im Land still dahinschmelzen.

Kurzzulassungen und Altfahrzeugbestände fluktuieren ins Ausland, den Servicebetrieben brechen empfindlich die Umsätze weg. In diesem Gleichgewicht des Schreckens werden viele Menschen zu teuer, um gebraucht zu werden.

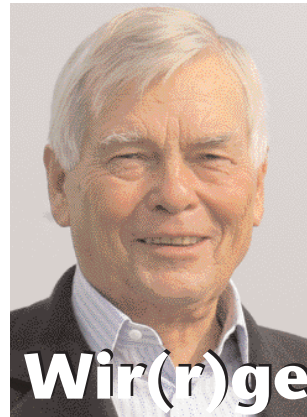
In die Zukunft investieren, heißt nicht nur alternativer Antrieb. Die gewaltigste Rendite steht und fällt mit der Arbeitsplatzsicherheit!

So treten wir auch 2010 mit unseren vielen, teils sehr unangenehmen Aufgaben vor Ihre Lesebrille, so Sie eine brauchen. Gründe gibt es genug, aktiv zu bleiben und sich auf die Förderung von Projekten zu konzentrieren, die der automobilen Gesellschaft helfen, Selbstvertrauen aufzubauen und Marktchancen zu wahren. Denn nur dann werden Sie wieder stark in der automobilen Gemeinschaft und tragen Ihren Teil zum großen wirtschaftlichen Ganzen bei! Alles Gute 2010, Ihr



Gerhard Lustig: „2010 wird im Neuwagen-(kurzzulassungs)verkauf nichts anders als 2009 verlaufen. Zur Herausforderung wird die Wiedererlangung der vollen Anerkennung des Automobils in unserer Gesellschaft.“

Ansicht



Helmuth H. Lederer: „Es hat 2009 wieder Spaß gemacht, die Branche mit Wortwitz anzureichern. Dennoch lassen wir dem Sachverstand den Vorrang.“

Wir(r)gefühl

Wer meinte, der beträchtliche Wirtschaftsdämpfer würde etwas zum Besseren bewirken, sieht sich gründlich getäuscht. Staunen ist angesagt. Ob Banken oder Autowirtschaft, Spekulationen und Scheingeschäfte feiern fröhliche Urstände. Schon gibt es ernstzunehmende Auguren, die vor der nächsten Blase warnen. Wer will's hören?

Unsere Branche kaum! Da werden die Stückzahlen hochgelobt bis zum Gehtnichtmehr. Würde man die einzelnen Steigerungsraten, die bei Herstellern und Importeuren mit einem übergroßen Wir(r)gefühl aufgerufen und eingefordert werden, addieren, man käme in Deutschland bald auf 4 Millionen, in Österreich auf 400.000 Pkw-Verkäufe im Jahr. 2010 ist wieder das wahrhaft grenzenlose Spiel mit den Neuzulassungen angesagt. Gratulation zu so viel Mut!

Dann höre ich, dass bei den meisten Marken sich der Verkauf nicht mehr rentiert, der Handel nur noch der Geschäftsanbahnung für Service und Reparatur dient, in Wahrheit der Händler am Jahresende seinem Hersteller einen Subventionscheck über 4 bis 6 Prozent vom Umsatz ausstellt, die Umsatzrendite längst im Minus ist usw.

Meine Damen und Herren vom Autofach, bei Fortgang dieses Theaters ist das endgültige Scheitern dieses einst blühenden Geschäftszweiges vorprogrammiert. Doch für Umdenker geht das Leben weiter, weil ohne Mobilität geht es auch wieder nicht. Gott sei Dank! Ihr

