

Mit doppeltem Boden

Von wegen Absatzzuwachs: Die Marktkosmetik erreicht ungeahnte Höhen und wirft zwei Fragen auf. Sind Exporte von der allgemeinen Marktstatistik zu trennen? Und, vor allem, sind Kurzzulassungen anders abzuwerten?

Von Philipp Hayder



Wolf-Dieter Hellmaier fordert Statistiken, die den „echten“ Markt abbilden



„Andere Hersteller geben Rabatte von 4.000 oder 5.000 Euro“, entgegnet Hansjörg Mayr



„Im gemeinsamen Interesse“ will Henrik Kinder die Autobewertung überarbeiten

Die Interessenvertreter sind nicht zu beneiden, wenn sie um steuerliche Erleichterungen oder gar eine neue Ökoprämie kämpfen. Die Statistik spricht nämlich eine eindeutige Sprache: Im ersten Halbjahr 2010 wurden in Österreich knapp 169.800 Pkws neu zugelassen, was einem Plus von über 2 Prozent entspricht – und das ohne die Verschrottungsprämie, die im zweiten Quartal des Vorjahrs die Verkäufe in die Höhe getrieben hat.

„Jeder Politiker glaubt, dass unser Geschäft hervorragend läuft“, klagt Burkhard Ernst, neuer Bundesgremialobmann des Fahrzeughandels. In Wahrheit seien „zweistellige Rückgänge“ zu verzeichnen: „Aufgrund des massiven Kurzzulassungs- und Exportanteils verkommen die Statistiken zur Makulatur. Da stehen Zahlen drinnen, die überhaupt nicht stimmen.“

„Abschiedsgeschenke“ der Direktoren

Tatsächlich sind die Kurzzulassungen deutlich gestiegen. Von Jänner bis Mai verzeichnete die Statistik Austria 9.948 Anmeldungen unter sieben Tagen sowie 21.206 unter zwei Monaten. Im vorigen Jahr waren es noch 5.344 bzw. 14.595 Stück. Der Juni hat wieder zu einigen statistischen Kuriositäten geführt: Dass Opel just in den letzten Wochen der Amtszeit von Importchef Yves Le Forsonney die Neuzulassungen um mehr als die Hälfte steigerte, war wohl kein Zu- und schon gar nicht ein Einzelfall: Die Ex-Kollegen von Renault und Ford machten es in den vergangenen Monaten vor.

Doch so sehr Kurzzulassungen zu den Gepflogenheiten der Autoimporteure zählen, die Kritik aus den eigenen Reihen wird lauter. „Nicht jede Erfolgsmeldung wurzelt in tatsächlichen Verkaufserfolgen“, formuliert Mag. Wolf-Dieter Hellmaier, der bekannt zurückhaltende Geschäftsführer der Porsche Holding, süffisant. Vor allem der massive Anstieg der reinen Tageszulassungen beunruhigt: Im ersten Quartal ist die „Königsklasse“ der Kurzläufer um zwei Drittel auf knapp 4.300 Autos gestiegen.

„Betrug am Kunden“

„Dadurch wird die gesamte Statistik verfälscht und eine Irritation der Marktmechanismen bewirkt“, so Mag. Henrik Kinder, Geschäftsführer des Marktbeobachters EurotaxGlass's. „Im gemeinsamen Interesse“ fordert er zwei konkrete Maßnahmen: Einerseits müsse eine von den allgemeinen Marktdaten klar unterscheidbare Exportstatistik eingeführt werden, andererseits die Gebrauchtwagenbewertung überarbeitet werden. Hellmaier kann der Exportstatistik einiges abgewinnen. Suzuki-Chef Helmut Pletzer geht einen Schritt weiter und fordert überhaupt eine gänzlich getrennte Abwertungskurve für Kurzzulassungen: Die bisherigen Eurotax-Werte weiterhin auf Kurzzulassungen anzuwenden, sei ein „Betrug am Kunden“.

Reines Zusatzgeschäft?

„Diese Logik verstehe ich überhaupt nicht“, entgegnet Hansjörg Mayr, Geschäftsführer der Hyundai-Importgesellschaft. Seine auffällig rasant wachsende Marke kam bis Ende Mai auf 5.862 Neu- und 2.160 Kurzzulassungen. In absoluten Zahlen lagen Renault (2.361 Kurzzulassungen) und Opel (2.292) aber vor Hyundai. Der i30 war die „beliebteste“ Zulassung unter sieben Tagen, unter 60 Tagen dominierte dagegen der Citroën C4 Picasso.

Für Mayr sind die Kurzzulassungen eine von Kunden und Händlern gewünschte Reaktion auf



Immer mehr kurzzugelassene Autos wandern quer durch Europa

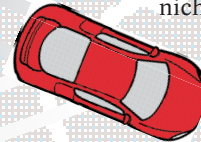


den immer preissensibleren Markt. Sie anders abzuwerten, sei unsinnig: „Da müsste man eigentlich all jene Autos abwerten, die mit großen Rabatten verkauft werden. Andere Hersteller geben bei einem C-Segment-Fahrzeug durchaus Rabatte von 4.000 oder 5.000 Euro.“ Hyundai bleibe dagegen bei einer Nettopreisstrategie für „echte“ Neuwagen: „Bei uns gibt es keine Rabatte.“ Diese Vorgangsweise werde von den Tageszulassungen keineswegs unterlaufen: „Das ist ein Zusatzgeschäft, das tangiert das andere Geschäft gar nicht.“

Unsicherheit bei Exporten

Wie viele der Kurzzulassungen bleiben in Österreich? Diese Frage muss sich Hyundai besonders oft stellen lassen, ist man doch ein Privatimporteur mit gutem Kontakt nach Süden und Osten. „Wir haben 2009 sicher davon profitiert, dass wir ausreichend lieferfähig waren. Unsere Händler konnten auch Kunden in Grenznähe gewinnen“, antwortet Mayr. „Es gibt in der EU den freien Verkehr von Personen, Waren, Dienstleistungen und Kapital. Was ist daran anrühlich?“

Tatsache ist, dass in der ganzen Branche immer mehr Autos von Land zu Land wandern, ohne jemals tatsächlich verkauft zu werden. Manche Importmanager entwickeln im Lauf der Jahre eine ausgesprochene Reputation für solche „Kunststücke“, bevor sie doch darüber stolpern. Wer denkt



da wohl an Josef A. Mayr, den bis vor Kurzem amtierenden Fiat-Chef?

Zurückhaltende Importeure

Sein nicht verwandter Namensvetter von Hyundai hält dennoch wenig von einer Exportstatistik. „Wir wehren uns nicht gegen mehr Transparenz und wären froh, wenn eine genauere Differenzierung der einzelnen Absatzkanäle möglich wäre. Wenn die Exportstatistik aber an den Konsumenten gerichtet ist, bringt sie gar nichts.“ Mazda-Chef Günther Kerle stimmt ihm zu: „Wir sind auch jetzt schon in der Lage, aus der Statistik den richtigen Markt herauszufiltern.“

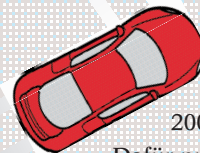
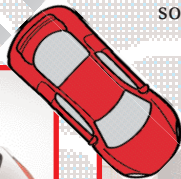
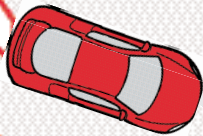
Im Arbeitskreis der Automobilimporteure bleiben Hellmaier und Pletzer mit ihren Reformbestrebungen vorerst allein. Doch der Druck wächst und Gremialobmann Ernst deutet die Stoßrichtung für eine mehrheitsfähige Umsetzung an: „Intern muss klar sein, was in unserer Branche vor sich geht. Ob wir das an die Öffentlichkeit tragen, ist eine andere Frage.“

Dringender Handlungsbedarf

Den Luxus des „Weiterwurstelns“ kann sich der Autohandel kaum mehr leisten. Die Zahl der Autohäuser, die für immer den Schauraum zusperren, steigt nach dem Ökopremienjahr 2009 wieder an. In der ersten Hälfte des Vorjahrs hat der KSV 104, heuer 108 Pleiten registriert. Creditreform erwartet im Gesamtjahr eine Steigerung von 175 auf 200 Kfz-Insolvenzen.

Dafür nur die Kurzzulassungen verantwortlich zu machen, wäre aber falsch. Generell muss die Marktpolitik hinterfragt werden: Wie sinnvoll sind völlig überhöhte Listenpreise, die einzig und allein dazu dienen, schon bei einer Modelleinführung Rabatte in Tausenderhöhe geben zu können?

Ob Tagesanmeldung, Re-Export oder „Geld im Kofferraum“: Für die Autohersteller, die Staatszuschüsse und Stilllegungskosten in ihre Wirtschaftlichkeitsrechnung einbeziehen, mag es sich lohnen, Autos hart an der Verlustgrenze zu verkaufen. Private Händler müssen anders kalkulieren. Immer weniger von ihnen können es sich leisten, dieses teure Spiel mitzuspielen. „Ertrag statt Umsatz“, muss die unternehmerische Antwort lauten. ●



Hyundai i30 vor Ford Fiesta und Fiat 500: Das waren in den ersten fünf Monaten die häufigsten Kurzzulassungen unter sieben Tagen