

# „Der Markt ist nicht eingebrochen. Warum auch?“

Branchenexperte Michael Horn im Gespräch.

ALEXANDER VORBAU

**C**O<sub>2</sub>, NO<sub>x</sub>, Absatzkrise, Wartungsstau, Verunsicherung,... Viele Begriffe prägen derzeit die Debatte rund ums Thema Auto. Wie geht es im neuen Jahr weiter? Im Interview mit den GVA-Nachrichten bezieht Michael Horn, Leiter Training & Coaching bei der BBE Automotive GmbH, Stellung.

**Herr Horn, vor einem Jahr sprachen wir an dieser Stelle darüber, ob die Automobilwirtschaft nach der seinerzeit geführten Feinstaubdebatte wieder in ruhigeres Fahrwasser kommen wird. Nun haben wir nach**

**der Feinstaub- auch eine CO<sub>2</sub>-Diskussion, die nochmals intensiver geführt wird. Wie geht es weiter mit dem Verbrennungsmotor?**

» **Michael Horn:** Die Feinstaubdebatte ist eigentlich schon Geschichte, wir sprechen noch über Stickoxide. Hier drohen weiterhin Fahrverbote in vielen Städten. Das Thema bleibt uns erhalten. Positiv dabei ist, dass in einigen Städten der rigide Abbau im Bestand älterer Diesel und andere Maßnahmen der Kommunen bereits zu verbesserten Werten geführt haben. Hardware-Nachrüstungen sind ein Markt und tragen ebenfalls zur Reduktion der NO<sub>x</sub>-Emissionen bei. Deut-

lich verschärft hat sich die CO<sub>2</sub>-Diskussion. Die Bevölkerung ist aber in den letzten 12 Monaten extrem sensibilisiert worden, was letztlich zu einer völligen Verunsicherung führt. Der individuelle CO<sub>2</sub>-Fußabdruck wird zum Thema, das eigene Mobilitätsverhalten wird auf den Prüfstand gestellt. Da hier auf den ersten Blick der Verbrenner schlecht abschneidet, werden Autos mit dieser Antriebsart mit Skepsis betrachtet. Mangels Alternativen werden Verbrenner aber weiterhin gefahren und auch gekauft. Nicht zu unterschätzen bei der privaten Nachfrage ist die abwartende Haltung. Die Privaten stehen für etwa 34,5% (Dezember kumuliert) der Neuwagenzulassungen, hier werden einige die Kaufentscheidung aufschieben. Gewerbliche Kunden agieren pragmatischer und setzen weiterhin auch stark auf den Diesel, der ca. 32% der neuzugelassenen PKW antreibt und nur wenig gegenüber dem Vorjahr verloren hat. Bisher führen Elektrofahrzeuge und PlugIn-Hybride ein Schattendasein mit einem Bestandsanteil von weniger als 1%. Auch wenn der Zulassungsanteil 2020 signifikant steigen wird, bleibt es vorläufig bei einem Bestandsanteil von unter 2%. Der Rest sind Verbrenner und damit Kernpotenzial des freien Marktes. Ergo: der Verbrenner bleibt dem Aftermarket in den nächsten 20 Jahren noch in vielen Fahrzeugen erhalten.

**Im vergangenen Jahr deutete sich OE-seitig ein Abschwung an. Fahrzeughersteller strichen Schichten, einige Zulieferer mussten Kurzarbeit einführen. Was sind hierfür die Gründe und handelt es sich um eine kleine Delle oder muss sich die Branche auf einen längerfristigen Abschwung einstellen?**

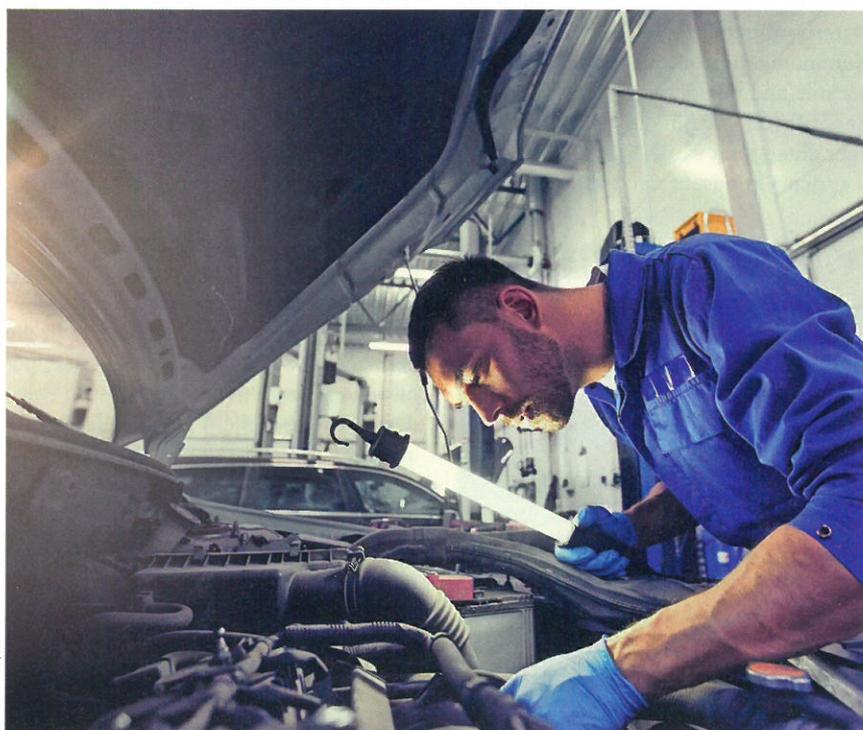


Foto: GVA/Shutterstock

„...keine Anzeichen auf einen Einbruch im Aftersales.“



Foto: BBE

## Michael Horn ...

... ist Leiter Training & Coaching bei der BBE Automotive GmbH. Gleichzeitig ist er als anerkannter Branchenexperte auch im Fortbildungsprogramm des GVA tätig.

» **Michael Horn:** Die Neuzulassungen in Deutschland waren die zweithöchsten der letzten zehn Jahre. Auch andere Länder liefen gut. Problematisch waren aber UK und Russland. Extrem schwierig zu verkraften sind die Einbrüche in China. Die Branche ist sehr stark abhängig von den USA aber insbesondere von China. Hier muss es stabil laufen. Bei Betrachtung der aktuellen politischen Situation liegen hier auch die größten Risiken. Die Absatzprognose 2020 für neue PKW fällt für uns in Deutschland im Vergleich zu 2019 um 100.000 bis 150.000 Fahrzeuge geringer aus, aber das Niveau wird mit 3,4 bis 3,5 Mio. Autos anhaltend hoch bleiben.

**Als ein wesentlicher Grund für die aufgezeigte Krise wird immer wieder genannt, dass der Wechsel hin zu alternativen Antrieben verschlafen worden sei. Nur bewegen sich die Neuzulassungszahlen etwa von E-Autos in Deutschland weiterhin auf einem eher homöopathischen Niveau. Müssen Rahmensetzungen von der Politik kommen und was kann die Industrie tun, um die Autofahrer von alternativen Antrieben zu überzeugen?**

» **Michael Horn:** Es wurde hier nicht geschlafen, es gab einige Pioniere und die meisten haben jetzt mit entsprechenden Angeboten nachgezogen. Wir sollten froh sein, dass noch kein Boom eingetreten ist, die Versorgung mit Ladestationen ist nicht vorhanden und wird sich erst langsam entwickeln. Wenn die reale Reichweite über 500 km steigt und das Fahrzeug in 20 Minuten geladen werden kann, wird die Nachfrage rasch zunehmen. Die steuerlichen

Anreize bei der Anschaffung, die ja auch für Plug-in-Hybride gilt, führt möglicherweise bei den Verbrauchern über den Umweg Plug-in-Hybride zu den Elektrofahrzeugen. Die Politik tut alles, um in die Nähe des längst nicht erreichten Ziels von zwei Millionen Elektrofahrzeugen zu kommen. Den Autofahrer kann man aber nur überzeugen, wenn das Elektrofahrzeug seinen individuellen Mobilitätsbedarf deckt. Gerade in ländlichen Gebieten und bei Gewerbekunden kann dieser aber nicht gedeckt werden. Ladeinfrastruktur, wettbewerbsfähige Preise und Reichweite sind und bleiben weiterhin die einschränkenden Faktoren.

**Inwiefern könnten alternative bzw. neue Mobilitätskonzepte Lösungen bieten?**

» **Michael Horn:** Wir haben bereits 2013 in unserer Studie prognostiziert, dass Carsharing ein interessantes Nischenprodukt ist, aber nicht mehr. Die Marktentwicklung bestätigt unsere Prognose. Die Deutschen wollen ein Auto besitzen, nur wenige Städter wollen teilen. Negativ für den Automobilmarkt wird sich aber die zunehmende Sensibilisierung der Verbraucher beim CO<sub>2</sub>-Verbrauch auswirken. Der Treibstoff wird teurer, öffentlicher Nah- und Fernverkehr billiger und hier wird es neue kombinierte Mobilitätsangebote geben. In Summe wird auf jeden Fall weniger gefahren, damit könnten der Verschleiß und der Teileverbrauch mittel- bis langfristig sinken.

**Damit kommen wir zum Ersatzteilmarkt. Der Kfz-Teilehandel hat nach Einschätzungen von GVA-Mitgliedern das vergangene Jahr mit einer „roten Null“ abgeschlossen, wobei**

**einmal mehr ausgeprägte Unterschiede zwischen den einzelnen Unternehmen zu beobachten waren. Wie fällt Ihre Rückschau aus?**

» **Michael Horn:** Der Markt ist nicht eingebrochen. Warum auch? Der Bestand ist da. Negativ wirken sich aber aufgeschobene Reparaturen aus. Im Moment sehen wir ein sehr abwartendes Verhalten der Endverbraucher. Des Weiteren scheint ein intensiver Preisfokus im Wettbewerb feststellbar. Die IAM- und OE-Akteure befeuern den Markt mit vielen Absatzaktivitäten, die Richtung freie Werkstatt und Endverbraucher zielen. Das wirkt sich in einigen Absatzräumen und Produktgruppe nicht nur zwischen, sondern auch innerhalb der OE- und der IAM-Seite auf die Margen aus.

**Worauf müssen sich Unternehmen des freien Teilehandels und ihre Kunden aus den Werkstätten in diesem Jahr wirtschaftlich einstellen und wie sollten sich die Betriebe aufstellen?**

» **Michael Horn:** Es gibt in Deutschland keine Anzeichen für einen Einbruch im Aftersales. Umsatzrückgänge zwischen 2% und 5% sind aber bei einer weiteren Verunsicherung im Markt nicht auszuschließen. Nicht kalkulierbar sind die weltweiten und die deutschen Fahrzeugproduktionszahlen, das politische Klima auf der Welt kann zu echten Eruptionen führen. Fahrzeuge mit Hybridantrieben, vor allem aber mit immer mehr Sensoren kommen mittlerweile aus der Garantiezeit raus. Überlegt sich der Kunde nun, in die freie Werkstatt zu wechseln, dann stellt sich ihm die Frage, wem er die Wartung und Reparatur zutraut. Die Freien Werkstätten sind gut beraten, nicht nur in Ausstattung und Ausbildung zu investieren, sondern auch im Außenauftritt der Immobilie, im Marketing und im Internet dafür zu sorgen, dass der Kunde auch weiß, dass er in der freien Werkstatt kompetent bedient wird. Der Wandel in der Fahrzeug- und der Antriebstechnologie ist da. Generell wird die Diskussion um Wachstumsgrenzen in allen gesellschaftlichen Bereichen mehr in den Fokus gelangen. Die hohe Kunst des unternehmerischen Handelns wird auch in 2020 im richtigen Umgang mit den neuen Herausforderungen liegen. Weniger könnte, bei besseren Margen, auch im Teilehandel mehr sein. ■