

Autogewerbe – wichtiger Wirtschaftsfaktor der Schweiz

Jeder achte Arbeitsplatz in der Schweiz hängt direkt oder indirekt vom Auto ab, stellt der Auto Gewerbe Verband Schweiz fest. Über 15'000 Betriebe in der Schweiz mit 84'000 Mitarbeitenden erzielen pro Jahr einen durchschnittlichen Gesamtumsatz von über 90 Milliarden Franken.



Der Druck auf die Autowerkstätten nimmt zu.
 Gerold Schmid

Bild: Wikipedia

Keine Frage, die Schweiz ist das am stärksten motorisierte Land Europas. Im Durchschnitt teilen sich weniger als zwei Personen ein Auto. Die individuelle Mobilität geniesst hierzulande einen hohen Stellenwert. Schweizerinnen und Schweizer legen pro Jahr über 100 Milliarden Kilometer auf den Strassen zurück.

90 Milliarden Umsatz

Wie sich das auf die Wirtschaft auswirkt, zeigen die Zahlen des Auto Gewerbe Verbands Schweiz (AGVS). Über 90 Milliarden Franken Umsatzvolumen generiert die Autobranche durchschnittlich pro Jahr. Davon erzielt der Automobilhandel rund 15 Milliarden, das Garagengewerbe rund 18 Milliarden, das Transportgewerbe rund 19 Milliarden, der Treibstoffhandel rund 12 Milliarden und die Zulieferfirmen rund 14 Milliarden Franken – um die grössten Pos-

ten zu nennen (Quelle: AGVS).

84'000 Beschäftigte

Über 15'000 Betriebe in der Schweiz sind in der Autobranche tätig, davon 5200 Garagen. Sie beschäftigen 84'000 Mitarbeitende. Das sind gleich viele Personen, wie bei der Nahrungsmittel-, der Textil- und der Bekleidungsindustrie zusammen arbeiten.

Jeder achte Arbeitsplatz in der Schweiz hat direkt oder indirekt mit dem Auto zu tun. Diese Zahlen belegen, wie relevant die Autobranche für die Schweizer Wirtschaft ist. Von der Bruttowertschöpfung aus gesehen gehört die Autobranche dennoch zu den kleineren Branchen innerhalb der Schweizer Volkswirtschaft. Ihr Anteil an der gesamten Bruttowertschöpfung beträgt rund 1,4 Prozent. Sie ist damit vergleichbar mit der Telekommunikation (1,4 Prozent) oder der Nahrungs- und Genuss-

mittelindustrie (1,8 Prozent).

Der Preiserfall drückt auf Margen

Der Preiserfall der letzten Jahre hat sich zwar positiv auf die Nachfrage nach Neuwagen und Occasionen ausgewirkt. Doch die Margen gerieten damit unter Druck. Ebenfalls wirken sich die gestiegenen Ansprüche seitens der Hersteller und der Importeure, beispielsweise auf Schauräume und deren Standards, negativ auf die Garagenbetriebe aus. Viele Betriebe müssen grosse Investitionen tätigen, wollen sie die Markenvertretung weiterhin behalten. Vor allem der Druck auf kleinere Betriebe wächst. Ist dann noch keine Nachfolgeregelung in Sicht, werden solche Betriebe entweder von grösseren geschluckt, oder der Inhaber entschliesst sich zur Aufgabe des Betriebs, weil die Amortisation

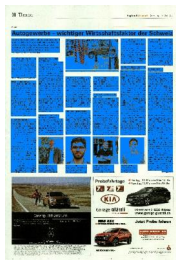
Zürcher Oberländer Gesamt

 Regional Wirtschaft / Zürcher Oberländer
8620 Wetzikon ZH
044/ 933 33 33
zueriost.ch/winterthur

 Medienart: Print
Medientyp: Tages- und Wochenpresse
Auflage: 27'447
Erscheinungsweise: 26x jährlich

 Seite: 10
Fläche: 76'856 mm²

 Auftrag: 641036
Themen-Nr.: 641.036

 Referenz: 65338260
Ausschnitt Seite: 2/3


nicht mehr in «nützlicher Frist» getätigt werden kann.

«Neuwagengeschäft ist Mittel zum Zweck»

Dass der Preisdruck und sinkende Margen Kopfzerbrechen bereiten, bestätigen auch Verantwortliche von Autobetrieben im Zürcher Oberland. «Die steigenden Kosten, die der Importeur verursacht durch komplexe Zertifizierungsverfahren, über-

teuerte respektive unrealistische Anschaffungspreise für Infrastruktur, Werkzeuge, Diagnosegeräte und Software-Lizenzen, bei schwindender Marge», so Rolf Singenberger, Markenverantwortlicher Volkswagen bei Happy Netz und Geschäftsführer der Seefeld Garage AG, «haben die Auswirkung, dass das Neuwagengeschäft heute schon defizitär und nur noch Mittel zum Zweck ist, damit wieder Arbeit in der Werkstatt garantiert wird.»

Optimierung als Lösung

Daniel Glättli, Geschäftsführer und Inhaber der gleichnamigen Garage, sieht als Antwort auf den zunehmenden Druck eine Optimierung bei den Prozessen in Werkstatt und Administration. «Aber im Vordergrund muss immer das Wohl des Kunden stehen. Es darf nicht sein, dass die Qualität und die Dienstleistung darunter leiden.»

Eine sehr entspannte Direktimportsituation, die durch die Preispositionierungen herbeigeführt worden ist, wertet Heinrich Keller, Geschäftsführer der Auto Trachsler AG, als positiven Aspekt.

Druck auf die Werkstätten nimmt zu

Mehr Sorgen bereitet ihm die stets rückläufige Anzahl der verrechenbaren Arbeitsstunden pro Fahrzeugdurchlauf. «Auch hier kann die betriebswirtschaftliche Situation nur mit entsprechend mehr Fahrzeugdurchläufen entschärft werden. Allerdings ist dies ein zweischneidiges Schwert, wird doch dafür die Kostenseite infolge Bedarf an mehr Parkplätzen, Administrationsaufwand, Ersatzwagen und vom Kunden erwarteten Gratisdienstleistungen belastet.» Zunehmenden Druck in der Werkstatt stellt auch Roger Menzi, Geschäftsführer

der Auto Menzi AG, fest. «Hauptsächlich nimmt die «unproduktive Zeit» zu, sei dies durch immer grösseren administrativen Aufwand oder immer mehr notwendige Kurse. Zudem sind immer mehr Anschaffungen von Diagnosegeräten mit den dazugehörigen Software-Abos nötig. Diese und noch mehr Faktoren drücken auch in der Werkstatt auf die Marge.»

Flexibilität und Kundennähe als Schlüsselfaktoren

Bei den Strategien für die Zukunft ihres Betriebs unterscheiden sich die Massnahmen bei Familienbetrieben wie der Garage Glättli oder Auto Menzi leicht von den beiden anderen angefragten Betrieben wie Auto Trachsler oder der Seefeld Garage. Für Daniel Glättli, der einen Familienbetrieb mit zehn Mitarbeitenden leitet, ist die Kundennähe ein entscheidender Faktor, den Betrieb nachhaltig in die Zukunft zu führen. Ebenso die konstante Fort- und Weiterbildung in einer sich schnell wandelnden Branche.

Ähnlich sieht das Roger Menzi: «Unsere Stärke heisst: Kunden-

nähe, seriöse und kompetente Beratung im Handel sowie auch im Kundendienst. Einen Preiskampf gegen die «Grossen» können wir nicht gewinnen.»

Heinrich Keller und die Geschäftsleitung der Auto Trachsler AG beschäftigen sich intensiv mit «strategischen Überlegungen in den Bereichen Fahrzeugelektrifizierung und deren Auswirkung, Fahrzeugverkauf über elektronische Medien, neue Dienstleistungspakete, direkte Kommunikation Fahrzeug zu Garage in technischen Angelegenheiten, zukünftige Ausbildung des Personals».

Verschiedene Kanäle bedienen, die Eigenständigkeit bewahren, Prozesse weiter optimieren sowie schnell auf Marktgegebenheiten und Währungsschwankungen reagieren sind wichtige Faktoren für Rolf Singenberger.

Durchmischte Zukunftsaussicht

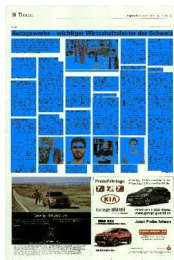
Zur Beurteilung, wie die Zukunft der Garagenbetriebe in der Schweiz aussehe, meint Keller: «Diese wird weitestgehend von den strategischen Händlernetz-Ausrichtungen der Hersteller und Importeure geprägt sein. Die Tendenz geht deutlich in Richtung grosse, zum Teil überregionale Vertretungen, Center mit eigenen lokalen Filialen. Die zunehmenden Anforderungen der Hersteller werden nochmals steigen und zahlreiche Betriebe zum Verkauf oder gar zur Betriebsaufgabe zwingen.»

Der Schluss, den Rolf Singenberger zieht: «Trotzdem zeigt eine klare Tendenz, dass das Persönliche und die individuelle Beratung bei kleineren und privaten Garagen wieder mehr geschätzt werden. Die grossen und

Zürcher Oberländer Gesamt

Regional Wirtschaft / Zürcher Oberländer
8620 Wetzikon ZH
044/ 933 33 33
zueriost.ch/winterthur

Medienart: Print
Medientyp: Tages- und Wochenpresse
Auflage: 27'447
Erscheinungsweise: 26x jährlich



Seite: 10
Fläche: 76'856 mm²

Auftrag: 641036
Themen-Nr.: 641.036

Referenz: 65338260
Ausschnitt Seite: 3/3

luxuriösen Bauten der Importeure strahlen auch Massenabfertigung, Anonymität und Arroganz aus, was bei vielen Kunden als negativ beurteilt wird oder Unwohlsein hervorruft. Das ist die Chance für uns Kleine und Private.»

Die gleiche Chance sieht Daniel Glättli: «Für uns als Familienbetrieb ist es sicher eine Chance, dass wir flexibel sind und den Kunden sehr persönlich bedienen können, was Frau und Herr Schweizer zum Glück immer noch sehr schätzen.»

Wohin die Zukunft des Garagengewerbes führt, ist momentan nicht vorhersehbar. «Verschiedene Theorien dazu sind im Umlauf», so Roger Menzi, «aber eines ist sicher, es wird auch in Zukunft Autos geben, und diese müssen gewartet werden.»



Roger Menzi
Geschäftsführer
Auto Menzi AG
www.automenzi.ch



Rolf Singenberger
Geschäftsführer
Seefeld Garage AG
www.seefeld-garage.ch



Heinrich Keller
Geschäftsführer
Auto Trachsler AG
www.autotrachsler.ch



Daniel Glättli
Geschäftsführer/Inhaber
Garage Glättli AG
www.garage-glaettli.ch