



Wirtschaft
Technologie
Umwelt

Vorstand

Branchenreport



Kraftfahrzeughandwerk 2010

Eine Branche im Wandel

Impressum

Branchenreport Kraftfahrzeughandwerk

02 / 2010
09.03.2010

Autor:

Gerd Banner
Prof. Dr. André Küster Simic
Okan Gül

Q & A Banner Küster Unternehmensberatung GmbH

Essener Straße 99
46047 Oberhausen

Gestaltung und Vertrieb:

Annette Szegfü
Rosanna Sickenius

Bezugsmöglichkeiten:

IG Metall Vorstand
Wirtschaft, Technologie, Umwelt
D-60519 Frankfurt am Main
Telefon: +49 (69) 6693 2630

Fax: +49 (69) 6693 80 2630

Mail: Rosanna.sickenius@igmetall.de

online www.igmetall.de/download

Inhaltsverzeichnis

1.	Einleitung	5
2.	Kraftfahrzeughandwerk in Deutschland	6
2.1.	Kraftfahrzeughandwerk in seiner gesamtwirtschaftlichen Bedeutung	6
2.2.	Branchenentwicklung allgemein	7
2.3.	Händler- und Servicenetzstruktur	14
2.4.	Insolvenzen	17
3.	Exogene und endogene Abhängigkeiten	18
3.1.	Binnenkonjunkturentwicklung	18
3.2.	Verbraucherverhalten	19
3.3.	Modellvielfalt	20
3.4.	Technischer Fortschritt und Ökologie	21
3.5.	Politische und fiskalische Einflussgrößen	24
3.6.	Konkurrenzsituation	33
4.	Auswirkungen	38
4.1.	Betriebswirtschaftliche Ausgangslage im Hinblick auf das operative Ergebnis	38
4.2.	Folgen des defizitären Geschäfts	42
4.2.1.	Betriebssterben	44
4.2.2.	Unternehmenskonzentrationen	45
4.2.3.	Arbeitsplatzverluste	46
5.	Reaktionen der Akteure	48
5.1.	Interessenverbände	48
5.2.	Automobilindustrie	48
6.	Fazit und Handlungsmöglichkeiten	49
	Anlage 1: „Checkliste Krisenstadien“	53
	Abbildungsverzeichnis	57
	Tabellenverzeichnis	58
	Quellenverzeichnis	59

1. Einleitung

Die weltweite Wirtschaftskrise ist nicht der Auslöser für den Strukturwandel im Kfz-Handwerk. Allerdings verstärkt sie bereits seit Jahren bestehende Tendenzen. Das Kfz-Handwerk hatte im vergangenen Jahrzehnt, auch in konjunkturell guten Jahren, bereits unter den Auswirkungen einer anhaltenden Ertragsschwäche zu leiden. Als nachrangiges Glied in der Wertschöpfungskette „Automobil“ ist es besonders von dem seit Jahren anhaltenden Verdrängungswettbewerb auf dem Markt und der von den Automobilherstellern gesteuerten Bereinigung der Händler- und Servicenetze betroffen.

Der nachfolgende Report befasst sich schwerpunktmäßig mit den markengebundenen Betrieben des Kfz-Handwerks in Deutschland. Neben den Darstellungen und Erläuterungen zu den gesamtwirtschaftlichen Rahmenbedingungen und branchenwirtschaftlichen Kennzahlen, wird u.a. auch auf politische und fiskalische Einflüsse eingegangen. Dies gilt auch für die Sondereffekte aus der Mehrwertsteuererhöhung in 2007 und der Umweltprämie in 2009. Freie Werkstätten und Werkstattketten stehen nicht im Fokus der Beschreibung, werden aber der Vollständigkeit halber bei der Darstellung der Wettbewerbs- und Konkurrenzsituation berücksichtigt.

Gerade wegen der für 2010 im Grundtenor negativen Prognosen für die Kfz-Branche hat die IG Metall ein hohes Interesse an der Sicherung und dem Fortbestand einer möglichst großen Anzahl von Arbeitsplätzen und Betrieben. Hierbei gilt ihre Hauptsorge der Sicherung und Weiterentwicklung der spezifischen Tarifverträge in der Kfz-Branche. Mittelfristig liegen die Themenschwerpunkte bei der Bewältigung des anstehenden Strukturwandels.

2. Kraftfahrzeughandwerk in Deutschland

2.1. Kraftfahrzeughandwerk in seiner gesamtwirtschaftlichen Bedeutung

Die konjunkturelle Entwicklung in Deutschland hat nach einem schwungvollen Start im Jahr 2008 ab der zweiten Jahreshälfte 2008 die negativen Effekte einer globalisierten Wirtschaft deutlich zu spüren bekommen. Im Verlauf des Wirtschaftsjahres 2009 sank die Bruttoinlandsproduktion insgesamt um fünf Prozent. Dieser Rückgang stellt die schwerste Rezession der Nachkriegszeit dar. Die Bundesregierung rechnet jedoch bereits ab 2010 wieder mit einer leichten wirtschaftlichen Erholung, auch wenn die Arbeitslosenzahlen bis 2011 weiter steigen sollen. Das Wirtschaftsniveau der Jahre 2007/2008 soll nach Vorhersagen namhafter Wirtschaftsforschungsinstitute erst in vier bis fünf Jahren oder sogar noch später wieder erreicht werden¹.

Im Gegensatz zum krisenbedingten gesamtwirtschaftlichen Konjunktur-einbruch, konnte das Kfz-Handwerk mit Hilfe der Umweltprämie seinen Umsatz im Jahr 2009 um überdurchschnittliche 3,7 Prozent auf rund 134,4 Mrd. Euro steigern. Von dieser Entwicklung haben die Beschäftigten der Branche jedoch nicht profitiert:

Im Jahr 2007 waren im Kfz-Handwerk noch insgesamt 468.000 Beschäftigte tätig. Das entspricht einem Anteil von 1,74 Prozent aller rund 26,9 Mio. sozialversicherungspflichtig Beschäftigten in Deutschland. 2009 reduzierte sich die Zahl der Kfz-Beschäftigten um 1,3 Prozent auf 456.000, während die Zahl der sozialversicherungspflichtig Beschäftigten lediglich um 0,3 Prozent zurückging. Im gesamtwirtschaftlichen Vergleich sank deshalb der Anteil der Beschäftigten des Kfz-Handwerks auf rund 1,67 Prozent.

Tabelle 1: Beschäftigte im Handwerk, im Kfz-Handwerk und Gesamtbeschäftigung in Deutschland

Jahr	2007	2008	2009
Beschäftigte im Handwerk*	4.836.300	4.806.300	4.746.300
davon im Kraftfahrzeughandwerk	468.000	461.900	456.000
in Prozent	9,7%	9,6%	9,6%
sozialversicherungspflichtig Beschäftigte am Arbeitsort am 30.06. in Deutschland	26.854.566	27.457.715	27.380.096
Anteil Handwerk an Gesamtbeschäftigung	18,0%	17,5%	17,3%
Anteil Kfz-Beschäftigte an Gesamtbeschäftigung	1,74%	1,68%	1,67%

*Durchschnittlicher Stand im Berichtszeitraum. Werte sind geschätzt.

Quelle: Statistisches Bundesamt 2009a, ZDK 2008, 2009b (eigene Darstellung)

¹ siehe manager magazin Online GmbH (Hrsg.) 2010

Bezogen auf die 151 Gewerke des Handwerks in Deutschland, nimmt das Kfz-Handwerk eine bedeutende Stellung ein: 2007 waren im Handwerk rund 4,8 Mio. Arbeitnehmer und Arbeitnehmerinnen beschäftigt, im Kfz-Handwerk rund 468.000 Beschäftigte, was einen Anteil von rund 9,7 Prozent macht. Auch der Rückgang des Anteils der Beschäftigten des Kfz-Handwerks auf rund 9,6 Prozent in 2009 ändert daran nichts.

Hinweis zu Klassifikation und Statistiken

An dieser Stelle sei darauf hingewiesen, dass unter dem Begriff Automobil, Fahrzeug, Kraftfahrzeug und Kraftwagen nicht allein Personenkraftwagen zu verstehen sind, sondern auch Nutzfahrzeuge. Diese lassen sich wiederum unterteilen in Transporter (Gewichtsklassen < 6 Tonnen), mittlere Nutzfahrzeuge (Gewichtsklasse 6 bis 16 Tonnen), schwere Nutzfahrzeuge (Gewichtsklasse > 16 Tonnen) und Omnibusse. Lastkraftwagen sind folglich ebenfalls in die Gruppe der Nutzfahrzeuge einzuordnen.

Im nachfolgenden Text werden Statistiken verschiedener Quellen untersucht (z.B. ZDK und Statistisches Bundesamt). Aufgrund unterschiedlicher Basisdaten ergeben sich bei einem Vergleich der Statistiken erhebliche Unterschiede.

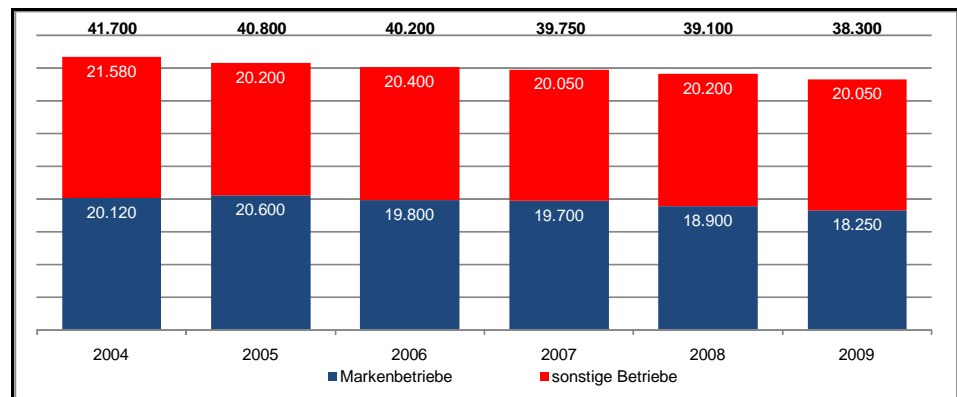
Da die statistischen Daten dazu herangezogen werden, Tendenzen im Kfz-Handwerk aufzuzeigen, wird darauf verzichtet, die Unterschiede in der Herangehensweise zur Erstellung der verschiedenen Statistiken zu beschreiben. Insofern ist die Frage, ob die einzelnen Daten deckungsgleich sind, von untergeordneter Bedeutung.

2.2. Branchenentwicklung allgemein

Entwicklungstendenzen bei der Anzahl der Beschäftigten und der Betriebe

Ausweislich des ZDK waren im Kfz-Handwerk 2004 insgesamt 483.000 Beschäftigte in 41.700 Betrieben tätig. Bis zum Jahr 2009 sank die Zahl der Betriebe auf 38.300 (-8,2 Prozent) und die Anzahl der Beschäftigten auf 456.000 (-5,6 Prozent). Absolut bedeutet dies einen Rückgang um 3.400 Betriebe und 27.000 Beschäftigte (siehe Abb. 1).

Die Anzahl der markengebundenen Betriebe sank im gleichen Zeitraum von 20.120 auf rund 18.250 (-9,3 Prozent).

Abbildung 1: Anzahl Betriebe im Kfz-Handwerk von 2004 bis 2009

Quelle: ZDK 2005 bis 2009 (eigene Darstellung)

Betriebe nach Beschäftigtengröße

In 2007 beschäftigten rund 69,1 Prozent (56.320) aller Unternehmen des Kfz-Handwerks ein bis fünf Arbeitnehmer (137.306) in 57.949 Betrieben. Damit waren je Betrieb im Durchschnitt 2,37 Beschäftigte tätig. Auffallend hierbei ist, dass von 2006 auf 2007 die Zahl der Betriebsstätten von 58.257 auf 57.949 zurückgegangen, aber die Anzahl der Unternehmen im selben Zeitraum von 53.592 auf 56.320 stark gestiegen ist.

23,3 Prozent bzw. 18.955 der Unternehmen beschäftigten sechs bis 19 Arbeitnehmer (185.096 AN). Die Anzahl der Betriebe betrug 22.081, daraus folgt eine durchschnittliche Betriebszahl von 1,16 je Unternehmen.

Die meisten Betriebe je Unternehmen weisen die Unternehmen mit 20 und mehr Beschäftigten auf. Zudem ist auffällig, dass von 2003 auf 2007 die durchschnittliche Betriebszahl je Unternehmen in dieser Beschäftigtenklasse von 2,02 auf 2,33 stark angestiegen ist. Demgegenüber ist allerdings die durchschnittliche Anzahl der Beschäftigten je Betrieb von 29,33 auf 25,07 zurückgegangen. Anders formuliert: Obwohl die Zahl der Betriebsstätten je Unternehmen steigt, nimmt die Anzahl der Beschäftigten je Betrieb ab.

Die entsprechenden Angaben für das Jahr 2008 werden zurzeit vom Statistischen Bundesamt ausgewertet und voraussichtlich Mitte 2010 veröffentlicht. Es kann deshalb nur vermutet werden, dass sich die dargestellte Entwicklung weiter fortgesetzt hat.

Tabelle 2: Betriebe nach Beschäftigtengrößenklassen 2006/2007

Beschäftigten- größenklasse	Anzahl Unternehmen		Anzahl Betriebsstätten		Betrieb je Unter- nehmen	Beschäftigte		Ø Be- schäftigte je Betrieb
	absolut	in %	absolut	in %		absolut	in %	
2006								
1 - 5	53.592	68,0%	58.257	61,6%	1,09	130.958	19,5%	2,25
6 - 19	19.354	24,6%	21.786	23,0%	1,13	190.736	28,5%	8,75
20 und mehr	5.863	7,4%	14.493	15,3%	2,47	348.331	52,0%	24,03
Gesamt	78.809	100,0%	94.536	100,0%	1,20	670.025	100,0%	7,09
2007								
1 - 5	56.320	69,1%	57.949	61,4%	1,03	137.306	20,1%	2,37
6 - 19	18.955	23,3%	22.081	23,4%	1,16	185.096	27,1%	8,38
20 und mehr	6.185	7,6%	14.384	15,2%	2,33	360.662	52,8%	25,07
Gesamt	81.460	100,0%	94.414	100,0%	1,16	683.064	100,0%	7,23

Nach der Klassifikation der Wirtschaftszweige, Ausgabe 2003 beruhen die Daten auf WZ-50 (ohne Tankstellen).

Quelle: Statistisches Bundesamt 2006, 2009e, 2009f

Ausbildung im Kfz-Handwerk

Auch in 2008 trug das Handwerk mit 170.195 neuen Ausbildungsverträgen (rund 28 Prozent) einen wesentlichen Anteil an den insgesamt 616.259 abgeschlossenen neuen Ausbildungsverträgen.

Das Kfz-Handwerk stellt mit einer Quote von rund 14 Prozent der im Handwerk abgeschlossenen Ausbildungsverträge, das entspricht 23.811 neuen Ausbildungsverträgen in 2008, eine der tragenden Säulen der beruflichen Bildung in Deutschland dar.

Im Zeitraum vom 1. Oktober 2008 bis zum 30. September 2009 wurden bundesweit 566.004 neue Ausbildungsverträge (-8,2 Prozent) abgeschlossen. Mit rund 28 Prozent blieb die Quote der im Handwerk abgeschlossenen Ausbildungsverträge stabil. Die absolute Zahl sank allerdings auf rund 157.279².

Tabelle 3: Neue Ausbildungsverträge 2007 im Kfz-Handwerk

Ausbildungsberuf	2007	2008	2009	Veränderung 2008/2009
Karosserie- und Fahrzeugbaumechaniker/in	1.690	1.485	1.280	-13,8%
Kraftfahrzeugmechatroniker/in	20.475	18.950	16.967	-10,5%
Kraftfahrzeugservicemechaniker/in	1.572	1.467	1.481	1,0%
Mechaniker/in für Karosserieinstandhaltungstechnik	249	240	209	-12,9%
Zweiradmechaniker/in	616	600	620	3,3%
Mechaniker/in für Reifen- und Vulkanisationstechnik	154	141	115	-18,4%
Automobilkaufmann/frau	1.076	928	831	-10,5%
Kraftfahrzeughandwerk	25.832	23.811	21.503	-9,7%
Handwerk gesamt	180.080	170.195	157.279	-7,6%

Quelle: ZDH 2005 bis 2010 (eigene Darstellung)

² siehe BIBB 2010

Die nachfolgende Abbildung gibt einen Hinweis auf die Flexibilität des Kfz-Handwerks bei sich ändernden Arbeitsanforderungen als Folge technologischer Veränderungen und Entwicklungen. Hinter den neuen Bezeichnungen der Ausbildungsberufe stehen zum Teil vollständig neue und veränderte Lehr- und Prüfungsinhalte. Die Qualifizierungsangebote für bereits ausgelernte Beschäftigte wurden ebenfalls angepasst.

Abbildung 2: Entwicklung der Ausbildungsberufe³ im Kfz-Handwerk

1934	1950	1953	1957	1978	1981	1989	1998	2003	2004	2009
Nähmaschinen-, Sprechmaschinen- und Fahrradmechaniker	Mechaniker (Näh-, Sprechmaschinen- und Fahrradmechaniker)		Mechaniker (Nähmaschinen- und Fahrradmechaniker)		Zweiradmechaniker					
Autoelektriker		Kraftfahrzeugelektriker				Kraftfahrzeugtechnikerhandwerk		Kraftfahrzeugmechaniker		
Vulkaniseur	Vulkaniseur-Handwerk			Vulkaniseur und Reifenmechaniker				Mechaniker für Reifen- und Vulkanisationstechnik		
Stellmacher (Wagner)	Karosseriebauer-Handwerk			Karosserie- und Fahrzeugbauer		Karosserie- und Fahrzeugbaumechaniker				
								Mechaniker für Karosserieinstandhaltungstechnik		
									Kraftfahrzeugservicemechaniker (aufbauend)	
1934	1950	1953	1957	1978	1981	1989	1998	2003	2004	2009

Quelle: Gewande 2007 (eigene Darstellung)

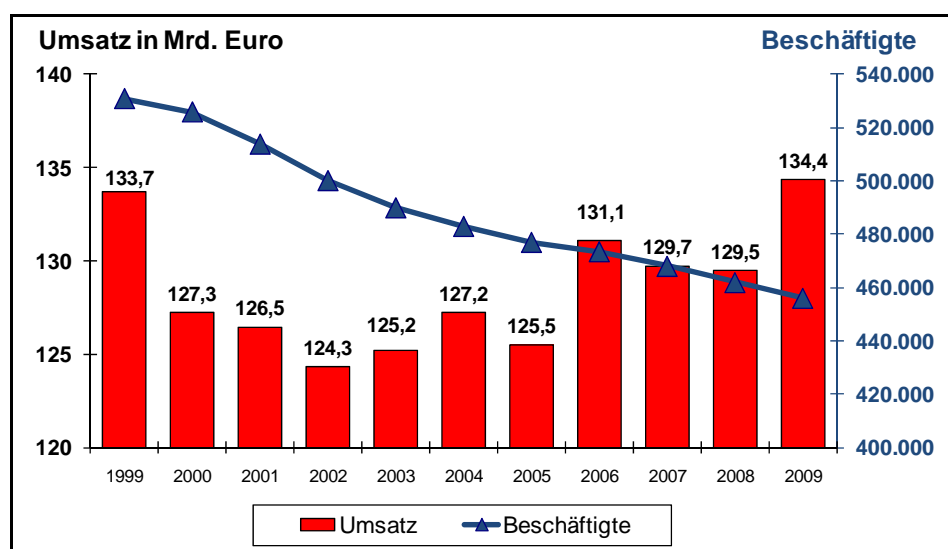
³ Aus Gründen der leichteren Lesbarkeit wird auf eine geschlechtsspezifische Differenzierung verzichtet. Im Sinne des Gleichbehandlungsgesetzes gelten die Berufsbezeichnungen für beide Geschlechter.

Umsatzentwicklung und Umsatzverteilung nach Sparten

Während die Beschäftigtenzahlen seit Jahren rückläufig sind, zeigt der Umsatz des Kfz-Handwerks für den Zeitraum von 2004 bis 2009 eine stabile Entwicklung. Insgesamt konnte das Gewerbe sogar moderate Umsatzsteigerungen von 127,2 Mrd. € auf 134,4 Mrd. € verzeichnen.

Die Detailbetrachtung zeigt demgegenüber einen Umsatzeinbruch in 2005, gefolgt von einer deutlichen Umsatzsteigerung in 2006 als Reaktion auf die für 2007 angekündigte und umgesetzte Mehrwertsteuererhöhung, und Umsatzrückgänge in 2007 und 2008. Auch in 2009 ist auf Grund der Umweltprämie ein deutlicher Anstieg zu erkennen.

Abbildung 3: Umsatz-/Beschäftigungsentwicklung 1999 bis 2009



Quelle: ZDK

Die Umsatzentwicklung im Neuwagenhandel, dem umsatzstärksten Bereich im Kfz-Handwerk, ist bis auf die Sonderfaktoren Mehrwertsteuererhöhung in 2006 und der Umweltprämie in 2009 seit 2004 konstant rückläufig. Die Entwicklung der wesentlichen Umsatzsparten in diesem Zeitraum wird in nachfolgender Tabelle dargestellt:

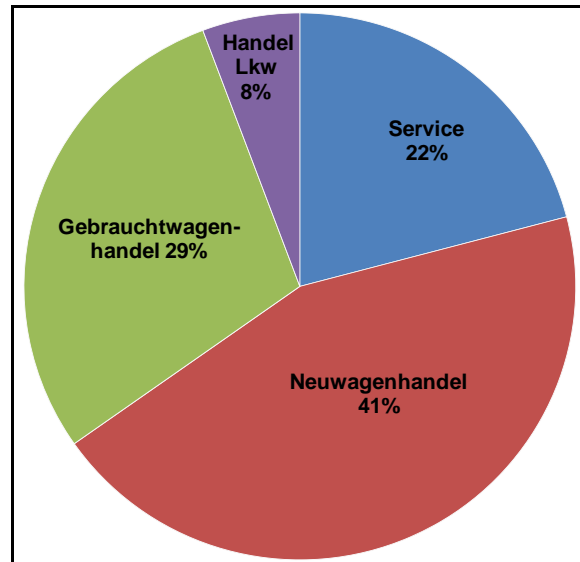
Tabelle 4: Umsatzentwicklung einzelner Sparten im Überblick

Umsatzsparten	Umsatz in Mrd. €					
	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Servicebereich (Kfz-Werkstatt, Lohn, Ersatzteile und Zubehör)	24,4	25,7	27,1	27,8	28,0	28,1
Neuwagenhandel	59,6	55,1	57,7	54,0	53,4	59,6
Gebrauchtwagenhandel über Vertragshändler und reine Gebrauchtwagenhändler	33,4	34,5	35,9	37,0	37,7	39,0
Lkw-Handel (Neu- und Gebrauchtwagen)	9,9	10,2	10,4	11,0	10,4	7,7
Gesamt	127,2	125,5	131,1	129,7	129,5	134,4

Quelle: ZDK 2005 – 2009 (eigene Darstellung)

Der Umsatz 2009 des Kfz-Handwerks verteilt sich auf die einzelnen Sektoren wie folgt:

Abbildung 4: Umsatzverteilung in 2009



Quelle: ZDK 2009b (eigene Darstellung)

Die TOP 10 Unternehmensgruppen

Das Kfz-Handwerk ist geprägt von Betrieben, in denen 2007 im Durchschnitt 7,23 Beschäftigte tätig waren. Daneben gibt es aber auch in diesem Gewerk die ganz Großen, die in 2007 Umsätze zwischen 500 Mio. € und 1,2 Mrd. € erwirtschafteten und deren Anzahl an verkauften Neu- und Gebrauchtwagen zwischen rund 22.000 und rund 79.000 lag. Die Anzahl der Beschäftigten je Unternehmensgruppe lag bei diesen zwischen rund 1.300 und rund 3.000.

Top 10 der Autohäuser bzw. Händlergruppen in 2008

2008 war die AVAG Holding AG mit 78.897 verkauften Neu- und Gebrauchtwagen die größte Händlergruppe.

Auch bezogen auf den Umsatz (rund 1,2 Mrd. €) und die Anzahl der Beschäftigten (2.986) ist die AVAG Holding AG das größte Autohaus im Jahr 2008⁴. Auch hier belegt die Emil Frey Gruppe den zweiten Platz, während auf den weiteren Plätzen die Rangfolge variiert.

⁴ siehe Automobilwoche 10, 4. Mai 2009

Tabelle 5: Top 10 Händler nach Neu-/Gebrauchtwagenverkauf 2008

Rang	Händlergruppe mit Hauptsitz	Marken	verkaufte NW und GW
1	AVAG Holding AG, Augsburg*	Chevrolet, Daihatsu, Ford, Honda, Kia, Lexus, Nissan, Opel, Peugeot, Saab, Subaru, Suzuki, Toyota	78.897
2	Emil Frey Gruppe Deutschland GmbH, Stuttgart	Alfa Romeo, Aston Martin, Bentley, BMW, Fiat, Ford, Hyundai, Jaguar, Lancia, Land Rover, Lexus,	67.000
3	Wellergruppe GmbH & Co. KG, Berlin	Audi, BMW, Lexus, Mini, Skoda, Toyota, VW	42.441
4	MAHAG GmbH & Co. KG, München	Audi, Kia, Lamborghini, Porsche, Seat, Skoda, VW,	40.860
5	Gottfried Schultz GmbH & Co. KG, Düsseldorf	Audi, Bentley, Bugatti, Porsche, Seat, Skoda, VW, VW Nutzfahrzeuge	39.285
6	Feser-Graf Gruppe, Nürnberg	Audi, Lamborghini, Seat, Skoda, VW, VW Nutzfahrzeuge	31.600
7	Ernst Dello GmbH & Co. KG, Hamburg	Cadillac, Chevrolet, Citroen, Corvette, Ford, Honda, Hummer, Lexus, Opel, Toyota	23.800
8	Autohaus Brass GmbH & Co. KG, Aschaffenburg	Alfa Romeo, Audi, Chevrolet, Fiat, Opel, Peugeot, Saab, Skoda, Smart, VW	23.500
9	Edgar Kittner GmbH & Co. KG, Lübeck	Audi, Porsche, Skoda, VW, VW Nutzfahrzeuge	23.160
10	Hotz und Heitmann GmbH & Co. KG, Wolfsburg	Audi, Seat, Skoda, VW, VW Nutzfahrzeuge	21.981
Die Liste erhebt keinen Anspruch auf Vollständigkeit, da einige Händlergruppen nicht bereit sind, ihre Verkaufszahlen zu publizieren. *einschl. Verkäufe im Ausland			Stand: 26.3.2009

Quelle: Automobilwoche 10, 04. Mai 2009 (eigene Darstellung)

Tabelle 6: Top 10 Händler nach Umsatz in 2008

Rang	Händlergruppe mit Hauptsitz	Marken	Umsatz in Mio. €
1	AVAG Holding AG, Augsburg*	Chevrolet, Daihatsu, Ford, Honda, Kia, Lexus, Nissan, Opel, Peugeot, Saab, Subaru, Suzuki, Toyota	1.217
2	Emil Frey Gruppe Deutschland GmbH, Stuttgart	Alfa Romeo, Aston Martin, Bentley, BMW, Fiat, Ford, Hyundai, Jaguar, Lancia, Land Rover, Lexus,	1.150
3	Gottfried Schultz GmbH & Co. KG, Düsseldorf	Audi, Bentley, Bugatti, Porsche, Seat, Skoda, VW, VW Nutzfahrzeuge	965
4	Wellergruppe GmbH & Co. KG, Berlin	Audi, BMW, Lexus, Mini, Skoda, Toyota, VW	830
5	MAHAG GmbH & Co. KG, München	Audi, Kia, Lamborghini, Porsche, Seat, Skoda, VW, VW Nutzfahrzeuge	829
6	Fahrzeugwerke LUEG AG, Bochum	Ferrari, Maserati, Mercedes Benz, Mercedes Benz Nutzfahrzeuge, Opel, Opel Nutzfahrzeuge, Saab, Smart, Volvo	655
7	Feser-Graf Gruppe, Nürnberg	Audi, Lamborghini, Seat, Skoda, VW, VW Nutzfahrzeuge	647
8	Autohaus Rosier GmbH & Co. KG, Oldenburg/Menden	Audi, Chrysler, Dodge, Jeep, Mercedes Benz, Mercedes Benz Nutzfahrzeuge, Opel, Peugeot,	543
9	Löhr & Becker AG, Koblenz	Audi, Lexus, Porsche, Skoda, Toyota, VW, VW Nutzfahrzeuge	537
10	Günther Graf von Hardenberg-Stiftung, Karlsruhe	Audi, Ford, Porsche, Seat, Skoda, VW, VW Nutzfahrzeuge	500
Die Liste erhebt keinen Anspruch auf Vollständigkeit, da einige Händlergruppen nicht bereit sind, ihre Geschäftszahlen zu publizieren. *einschl. Auslandsumsatz			Stand: 26.3.2009

Quelle: Automobilwoche 10, 04. Mai 2009 (eigene Darstellung)

Tabelle 7: Top 10 Händler nach Anzahl der Beschäftigten in 2008

Rang	Händlergruppe mit Hauptsitz		Beschäftigte
1	AVAG Holding AG, Augsburg*	Chevrolet, Daihatsu, Ford, Honda, Kia, Lexus, Nissan, Opel, Peugeot, Saab, Subaru, Suzuki, Toyota	2.986
2	Gottfried Schultz GmbH & Co. KG, Düsseldorf	Audi, Bentley, Bugatti, Porsche, Seat, Skoda, VW, VW Nutzfahrzeuge	1.903
3	MAHAG GmbH & Co. KG, München	Audi, Kia, Lamborghini, Porsche, Seat, Skoda, VW, VW Nutzfahrzeuge	1.895
4	Wellergruppe GmbH & Co. KG, Berlin	Audi, BMW, Lexus, Mini, Skoda, Toyota, VW	1.809
5	Emil Frey Gruppe Deutschland GmbH, Stuttgart	Alfa Romeo, Aston Martin, Bentley, BMW, Fiat, Ford, Hyundai, Jaguar, Lancia, Land Rover, Lexus,	1.728
6	Fahrzeugwerke LUEG AG, Bochum	Ferrari, Maserati, Mercedes Benz, Mercedes Benz Nutzfahrzeuge, Opel, Opel Nutzfahrzeuge, Saab, Smart, Volvo	1.715
7	Voets Automobilholding GmbH, Braunschweig	Audi, Seat, Skoda, VW, VW Nutzfahrzeuge	1.710
8	Edgar Kittner GmbH & Co. KG, Lübeck	Audi, Porsche, Skoda, VW, VW Nutzfahrzeuge	1.399
9	Hotz und Heitmann GmbH & Co. KG, Wolfsburg	Audi, Seat, Skoda, VW, VW Nutzfahrzeuge	1.385
10	Autohaus Rosier GmbH & Co. KG, Oldenburg/Menden	Audi, Chrysler, Dodge, Jeep, Mercedes Benz, Mercedes Benz Nutzfahrzeuge, Opel, Peugeot, Peugeot Nutzfahrzeuge, Seat, Smart, VW, VW	1.303
Die Liste erhebt keinen Anspruch auf Vollständigkeit, da einige Händlergruppen nicht bereit sind, ihre Geschäftszahlen zu publizieren. *einschl. Auslandsstandorte			
			Stand: 26.3.2009

Quelle: Automobilwoche 10, 04. Mai 2009 (eigene Darstellung)

2.3. Händler- und Servicenetzstruktur

Top 10 der Vertriebspartner

Während sich die Hersteller 2008 beim Vertrieb von Kraftfahrzeugen auf rund 15.694⁵ Vertriebspartner⁶ stützten, waren es 2009 nur noch 15.372 (Rückgang um 2,1 Prozent).

Trotz eines Rückgangs um 8,3 Prozent bzw. 103 Betriebsstätten zwischen 2007 und 2009 verfügte Renault auch 2009 über die größte Anzahl von Vertriebspartnern (bzw. deren Betriebsstätten). Volkswagen verfügte im selben Zeitraum über das zweitgrößte und Opel über das drittgrößte Vertriebsnetz. Die Vertriebspartner beider Hersteller verringerten von 2007 auf 2009 die Anzahl ihrer Betriebsstätten um 36 (Volkswagen) bzw. 28 (Opel).

Unter den TOP 10 der Vertriebspartner weiteten lediglich die Marken Mazda, BMW und Skoda ihr Vertriebspartnernetz aus (siehe Tabelle 8).

⁵ Diese Daten weichen von den unter Ziffer 2.2 dargestellten Angaben des ZDK ab. Laut Selzle und Meunzel wurden die Daten für 2009 von Januar bis März 2009 direkt bei den Herstellern und Importeuren abgefragt. Daihatsu und Saab lieferten keine aktuellen Zahlen (Selzle, Meunzel 2009, S. 7).

⁶ Laut Selzle und Meunzel (2009, S. 7) fallen darunter alle Betriebsstätten der A- und B-Handelspartner inkl. Filialen, Nebenbetriebe und Niederlassungen.

Tabelle 8: Top 10 der Vertriebspartner

Marke	Vertriebspartner				
	Umfrage Autohaus Online			Veränderung von 2007 auf 2009	
	2007	2008	2009	absolut	prozentual
Renault	1.347	1.289	1.244	-103	-8,3%
Volkswagen	1.268	1.260	1.232	-36	-2,9%
Opel	1.003	1.001	975	-28	-2,9%
Mazda	748	736	784	36	4,6%
Ford	802	778	758	-44	-5,8%
BMW	631	621	642	11	1,7%
Toyota	636	642	606	-30	-5,0%
Mitsubishi	634	603	569	-65	-11,4%
Fiat	583	573	563	-20	-3,6%
Skoda	512	540	545	33	6,1%
Audi	559	508	495	-64	-12,9%

Quelle: Selzle, Meunzel 2009, S. 5

Top 10 der Servicepartner

Auch die Zahl der Servicepartner⁷ ist im Betrachtungszeitraum rückläufig. Von 2008 auf 2009 ist die Anzahl der Servicepartner absolut um 300 auf 11.098 (-2,7 Prozent) gesunken.

Tabelle 9: Top 10 der Servicepartner

Marke	Servicepartner				
	Umfrage Autohaus Online			Veränderung von 2007 auf 2009	
	2007	2008	2009	absolut	prozentual
Volkswagen	1.244	1.245	1.256	12	1,0%
Audi	1.576	1.585	1.211	-365	-30,1%
Ford	1.098	1.102	1.114	16	1,4%
Opel	1.037	1.041	1.000	-37	-3,7%
Skoda	810	891	913	103	11,3%
Mercedes	563	570	565	2	0,4%
Citroen	524	534	519	-5	-1,0%
Peugeot	465	480	491	26	5,3%
Seat	352	350	349	-3	-0,9%
Fiat Professional	378	362	344	-34	-9,9%

Quelle: Selzle, Meunzel 2009, S. 5

Mit 1.256 Betrieben verfügt die Marke Volkswagen über das stärkste Servicenetz, dicht gefolgt von Audi mit 1.211 Betriebsstätten der Servicepartner. Auffällig ist, dass zwischen 2007 auf 2009 die Servicepartner von Audi ihre Betriebsstättenzahl um fast ein Drittel reduziert haben, während Skoda im gleichen Zeitraum die Zahl der Servicepartner um über elf Prozent erhöht hat.

⁷ Nach Selzle und Meunzel (2009, S. 7) fallen darunter alle Servicebetriebe und Teilehändler.

Top 10 der Niederlassungen

Die Zahl der Niederlassungen (laut Selzle und Meunzel fallen darunter alle werkseigenen Niederlassungen inkl. Betriebsstätten und Filialen) ist von 464 (2008) auf 472 (2009) um rund 1,7 Prozent gestiegen.

Tabelle 10: Top 10 der Niederlassungen

Marke	Niederlassungen					
	Umfrage Autohaus			Veränderung von 2007 auf 2009		„reine“ Niederlassungen in 2009
	2007	2008	2009	absolut	prozentual	
Mercedes	156	151	156	-	-	34
Peugeot	68	60	59	-9	-15,3%	18
BMW	47	47	46	-1	-2,2%	18
Mini	35	35	32	-3	-9,4%	18
Smart	35	33	32	-3	-9,4%	20
Chrysler/Jeep	20	21	20	-	-	12
Citroen	14	16	17	3	17,6%	13
Fiat	14	16	15	1	6,7%	4
Fiat Professional	12	13	14	2	14,3%	4
Alfa Romeo	13	14	14	1	7,1%	4
Audi	4	9	13	9	69,2%	5

Quelle: Selzle, Meunzel 2009, S. 5

Mercedes hatte als Folge seiner Vertriebsstrategie traditionsgemäß die größte Anzahl an werkseigenen Niederlassungen, wenn man neben den „reinen“ Niederlassungen auch die Anzahl der Betriebsstätten und Filialen berücksichtigt. Bezüglich der Gesamtzahl aller Niederlassungen und deren Filialen und Betriebsstätten ist es bei Mercedes im Zeitraum von 2007 bis 2009 zu keiner Veränderung gekommen, da in diesem Zeitraum im gleichen Maße Niederlassungen geschlossen und aufgebaut wurden.

Peugeot, der Hersteller mit dem zweitgrößten werkseigenen Niederlassungsnetz, hat im selben Zeitraum neun Betriebsstätten geschlossen.

Auffällig ist, dass Audi die Anzahl der werkseigenen Niederlassungen von neun in 2008 auf 13 in 2009 ausgebaut hat, während von 2008 auf 2009 die Betriebsstättenzahl der Vertriebshändler um 64 und die der Servicepartner um 373 zurückging (siehe Tabellen 8 bis 10).

Ein einheitlicher Trend der Hersteller, ein bereits vorhandenes Netz an werkseigenen Niederlassungen aus- oder ein solches aufzubauen, ist aus der Statistik allein ebenso wenig ableitbar wie ein Trend werkseigene Niederlassungen ganz aufzugeben.

Für BMW versicherte Karsten Engel, Deutschland-Vertriebschef der BMW Group in einem Interview am 25. Januar 2010 in der Automobilwoche, dass die Zahl der BMW-eigenen Niederlassungen nicht erhöht werden soll.

2.4. Insolvenzen

Laut Statistischem Bundesamt wurden im Zeitraum von Januar bis Oktober 2009 insgesamt 1.084 Insolvenzverfahren im „Wirtschaftsbereich Kfz-Handel, Instandhaltung und Reparatur von Kfz (nach WZ 2008)“ eröffnet.

Im Vergleich zum Vorjahreszeitraum mit 910 Insolvenzverfahren entspricht dies einer Zunahme von 19,1 Prozent. Im selben Zeitraum wurden bezogen auf alle Wirtschaftsbereiche lediglich 11,7 Prozent mehr Insolvenzverfahren eröffnet. Von den Insolvenzen sind im Kfz-Handwerk insgesamt 6.737 Beschäftigte betroffen (durchschnittlich 6,2 Beschäftigte je Insolvenzunternehmen).

Die voraussichtliche Höhe der Forderungen gegenüber den insolventen Unternehmen beläuft sich auf insgesamt rund 2,6 Mrd. €. Damit entfallen auf jedes Unternehmen im Durchschnitt 2,4 Mio. € Verbindlichkeiten, die im Rahmen des Insolvenzverfahrens ganz oder zum großen Teil nicht mehr bedient werden können.

Die Aufgliederung in „Handel mit Kraftwagen“ und „Instandhaltung und Reparatur von Kraftwagen“ zeigt, dass von den Insolvenzen der Handel mit Kraftfahrzeugen besonders stark betroffen ist⁸.

Tabelle 11: Entwicklung der Unternehmensinsolvenzen von 2008 bis 2009 (Januar bis Oktober)

Wirtschaftsbereich	Insolvenzverfahren (Jan bis Okt)		Veränderung	Beschäftigte (Jan bis Okt)		Veränderung	vor. Forderungen (Jan bis Okt 2009) in 1.000 €		Veränderung
	2008	2009	%	2008	2009	%	2008	2009	%
Kfz-Handel, -Reparatur und Instandhaltung	910	1.084	19,1	4.904	6.737	37,4	644.927	2.599.783	303,1
Handel	464	590	27,2	3.705	4.929	33,0	507.696	2.450.263	382,6
Instandhaltung und Reparatur	316	320	1,3	921	1.038	12,7	88.706	81.153	-8,5

Quelle: Statistisches Bundesamt 2009b

Als Folge des erwarteten Rückgangs der Pkw-Neuzulassungen rechnet Robert Rademacher (Präsident des ZDK) für das Jahr 2010 mit einer weiteren Zunahme von 20 Prozent. Er prognostizierte rund 1.200 Händlerinsolvenzen für das laufende Jahr.

⁸ siehe Statistisches Bundesamt 2009b

3. Exogene und endogene Abhängigkeiten

Aus den Statistiken zur wirtschaftlichen Bedeutung des Kfz-Handwerks ist erkennbar, dass diese Branche insgesamt einen hohen Stellenwert in der Gesamtwirtschaft einnimmt.

Gleichzeitig wird deutlich, dass zum Teil gegenläufig zur Entwicklung der Gesamtkonjunktur von 2004 bis 2008 (bzw. 2009, soweit Daten dafür bereits vorliegen) ein kontinuierlicher Rückgang zu verzeichnen ist. Dies zeigt sich u.a. in der Entwicklung der Anzahl der Beschäftigten, der Anzahl der Betriebe und der verkauften Neuwagen in diesem Zeitraum.

Die Umsatzentwicklung der einzelnen Erlössparten, vor allem des Neuwagenhandels (s. Tab. 4) in den einzelnen Jahren veranschaulicht darüber hinaus, wie stark Sondereffekte, wie die Erhöhung der Mehrwertsteuer von 2006 auf 2007, das Kfz-Handwerk beeinflussen.

Tatsache ist, dass immer weniger Unternehmen des Kfz-Handwerks Renditen erwirtschaften, die für Unternehmer attraktiv sind und ihnen den Spielraum für Investitionen bieten. Viele Unternehmen erwirtschaften seit Jahren und nicht erst seit der Weltwirtschaftskrise negative Ergebnisse.

Der wirtschaftliche Erfolg oder Misserfolg der einzelnen Unternehmen des Kfz-Handwerks wird von einer Vielzahl unterschiedlichster Faktoren beeinflusst. Neben den internen (endogenen) Faktoren gibt es – wie in allen Branchen – auch exogene Faktoren, die einen wesentlichen Einfluss ausüben. Nachfolgend werden die wesentlichen Faktoren beschrieben.

3.1. Binnenkonjunkturentwicklung

Das Kfz-Handwerk ist im Unterschied zur exportorientierten Automobilindustrie fast ausschließlich von der Binnenkonjunktur abhängig.

Nach der durch die Mehrwertsteuererhöhung verursachten Sonderkonjunktur gingen die Verbände in 2008 davon aus, dass es auch wegen der höheren Lebensdauer von Pkw für einige Jahre zu einem schrittweisen Rückgang der Neuzulassungen von Pkw kommen würde.

Für 2009 hat sich diese Prognose glücklicherweise auf Grund der Umweltprämie nicht erfüllt. Die Prämie ließ die Verkaufszahlen in 2009 um außergewöhnliche 23,3 Prozent auf 3,8 Mio. Neuzulassungen steigen. Hierbei war im Kleinwagen-Segment eine Absatzbelebung und auf Seiten der Mittelklasse- und Oberklasse-Segmente eine starke Absatzschwäche zu verzeichnen⁹. Ob die gestiegenen Verkaufszahlen bei den einzelnen Unternehmen auch einen positiven Effekt auf die wirtschaftliche Situation der einzelnen Unternehmen hatten, ist fraglich, da Umsatz allein kein Garant für erfolgreiches Wirtschaften ist.

⁹ siehe Kraftfahrzeugbundesamt 2009

In einer Umfrage des Zentralverbands des Deutschen Handwerks (ZDH) im Herbst 2009 klagten trotz der gestiegenen Neuwagenverkäufe 43 Prozent der befragten Kfz-Betriebe über Umsatzeinbußen (im dritten Quartal 2008 46 Prozent) und über Zuwächse berichteten 15 Prozent (im dritten Quartal 2008 zwölf Prozent). Bezogen auf die zu erwartende Geschäftslage, gaben in derselben Umfrage 15 Prozent der befragten Kfz-Betriebe an, dass sie eine gute Geschäftslage erwarten (im Gesamthandwerk 22 Prozent) und 40 Prozent gingen von einer schlechten Geschäftslage aus (im Gesamthandwerk 25 Prozent).

Insgesamt rechnen die Fachleute für die Kfz-Betriebe in 2010 mit schweren Zeiten. Belastbare Prognosen liegen noch nicht vor und sind in der gegenwärtigen gesamtwirtschaftlichen Situation schwierig zu erstellen.

3.2. Verbraucherverhalten

Individuelle Mobilität ist fester Bestandteil unseres Alltages und aus unserem Leben gar nicht oder nur schwer weg zu denken. Betrachtet man die Angebote des öffentlichen Nahverkehrs außerhalb der Verkehrsknotenpunkte, kann man vor allem für die Bewohner der ländlichen Regionen von einer Abhängigkeit vom Pkw sprechen. Vor diesem Hintergrund ist es nicht verwunderlich, dass der Kauf eines Pkw für die Deutschen immer noch die zweitwichtigste private Konsumententscheidung ist und das Auto einen hohen Stellenwert in unserer Gesellschaft einnimmt¹⁰.

Allerdings ist es in den letzten Jahren zu einer drastischen Veränderung des Kaufverhaltens gekommen. Laut einer Aral Studie¹¹ beabsichtigten Mitte 2009 lediglich 18 Prozent der Befragten den Kauf eines Neu-, Jahres- oder Gebrauchtwagens in den nächsten 18 Monaten. Vor zehn Jahren waren es noch rund ein Drittel der Befragten. Als Hauptgründe für das zurückhaltende Kaufinteresse in 2009 wurden das Auslaufen der Umweltprämie und die verlängerte Haltedauer der Fahrzeuge genannt¹². Hinzu kommt, dass die Kaufkraft vieler Erwerbstätiger wegen Kurzarbeit und anderer Entgeltreduzierungen so eingeschränkt ist, dass sich für diese Menschen die Entscheidung für den Kauf eines Neu-, Jahres- oder Gebrauchtwagens erst gar nicht stellt.

Die Aktualität des Autos ist gleichwohl ungebrochen, auch wenn mittlerweile nicht mehr die PS-Zahl, sondern andere Eigenschaften ausschlaggebend sind¹³. In der Aral Studie gaben 60 Prozent der Befragten an, dass das wichtigste Kaufkriterium für einen neuen Pkw „Verbrauch und Wirtschaftlichkeit“ ist, 2007 waren es 51 Prozent. Diese Entwicklung

¹⁰ siehe ZDH 2009a

¹¹ Insgesamt wurden im Rahmen der Befragung 1.163 telefonische Interviews im Zeitraum zwischen dem 21. Mai und dem 7. Juni 2009 durchgeführt. Der Fragebogen umfasste 30 Fragen zu den Themen Fahrzeugnutzung, Zufriedenheit, Ansprüche und Kaufabsichten.

¹² siehe Aral 2009a, S. 6

¹³ siehe ZDH 2009a

unterstreicht das zweitwichtigste Kaufargument „das Preis-Leistungs-Verhältnis“ mit 59 Prozent.

Diese beiden Positionen haben die Fahrzeugsicherheit, die 2003 noch für 66 Prozent und 2007 für 56 Prozent der Befragten das wichtigste Kaufkriterium war, verdrängt.

Ökologische Aspekte bzw. die Umweltfreundlichkeit, die in den Medien den Eindruck erwecken als wären sie das ausschlaggebende Kriterium, spielen danach für die Kaufinteressenten zwar eine wichtige Rolle. Dies gilt aber nur dann, wenn sie den Kaufpreis nicht oder nur minimal erhöhen¹⁴.

Unabhängig von diesen Veränderungen hat sich das Käuferverhalten durch die hohe Transparenz des Marktes stark verändert. Die Mehrzahl potenzieller Kaufinteressenten recherchiert heute vor einem Autokauf intensiv im Internet, vergleicht Wagenklassen verschiedener Hersteller bezüglich der persönlichen Auswahlkriterien und holt in der Regel bei mehreren Kfz-Betrieben Angebote ein. Gekauft wird dann bei dem „Händler des Vertrauens“, wenn er sein Angebot dem günstigsten weitgehend anpasst, oder der Zuschlag geht an den Kfz-Betrieb mit dem preisgünstigsten Angebot.

3.3. Modellvielfalt

In den letzten Jahren ist sowohl bei den sogenannten Premium- als auch den Volumenherstellern der Trend feststellbar, ihre Modellvielfalt zu vergrößern. Die Hersteller wollen zur Sicherstellung ihrer Marktanteile und damit der Auslastung ihrer Produktionsstandorte eine möglichst große Zielgruppe mit der Bandbreite ihrer Modelle und deren Varianten ansprechen.

Für das Jahr 2010 wird prognostiziert, dass es etwa 500 verschiedene Fahrzeugvarianten von 35 Automobilherstellern geben wird. Ausgehend von 315 verschiedenen Varianten im Jahr 1990 lag diese 2006 bei 440 Varianten.

Besonders deutlich wird dies bei Mercedes-Benz. 1990 gab es acht Modelle auf dem Markt, 2006 waren es bereits 20. Parallel zu dem Anstieg der Modelle ist auch die Anzahl der Varianten zu jedem Modell angestiegen. Neben Limousinen, Coupés, Cabrios, Kombis und kompakten Versionen gibt es auch zahlreiche Motorvarianten, die im Zuge der ökologischen Diskussionen noch weiter zunehmen werden¹⁵.

Toyota, als Beispiel für einen außereuropäischen Hersteller, hatte im Jahr 2006 weltweit rund 80 Modelle im Angebot¹⁶.

¹⁴ siehe Aral 2009a, S. 10

¹⁵ siehe Franck, Schwab 2002

¹⁶ siehe Weinand 2006

Inwieweit sich diese Entwicklung fortsetzen wird, ist derzeit nicht absehbar. Aktuell (Stand 5. Januar 2010) planen viele Hersteller (z.B. Daimler oder Audi) weitere Modelloffensiven.

Diese Modell- und Variantenvielfalt wirkt sich unmittelbar auf die Kfz-Betriebe aus. Die Vertragshändler müssen neben einer immer größer werdenden Anzahl an Vorführwagen auch die notwendigen Ausstellungsflächen zur Verfügung stellen. Unabhängig davon müssen ihre Verkäufer immer schneller über immer mehr Modelle und deren Varianten geschult werden, um potenzielle Kunden zu überzeugen.

Parallel dazu müssen die Servicemitarbeiter ebenfalls zu den einzelnen Modellen und (Motor)-Varianten, deren Wartung und Reparatur mit speziellen Analysegeräten und Werkzeugen durchzuführen ist, qualifiziert werden.

3.4. Technischer Fortschritt und Ökologie

Wartungs-Soll und Wartungs-Ist

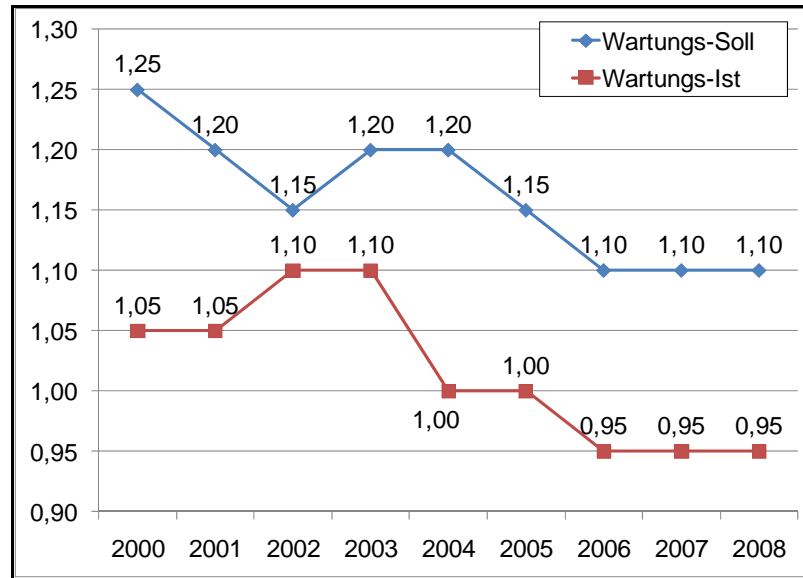
Die Qualität und Lebensdauer von verbauten Komponenten in den Kraftfahrzeugen haben sich in den letzten Jahren deutlich verbessert. Direkte Folge davon ist eine Verringerung des Wartungs-Soll¹⁷ und Wartungs-Ist¹⁸. Die Differenz zwischen diesen beiden Werten hat sich von 2005 bis 2008 nicht weiter vergrößert. Von 2006 bis 2008 ist es auch zu keiner weiteren Verschiebung dieser Werte gekommen (siehe Abb. 5).

Mit dem Alter eines Fahrzeugs nehmen die Verschleißschäden und damit die Wartungsarbeiten zu. Im Durchschnitt weisen Kraftfahrzeuge, die weniger als zwei Jahre alt sind mit 0,51 Wartungen (pro Kfz) das geringste und Kraftfahrzeuge zwischen sechs und acht Jahren mit 1,16 das größte Wartungs-Ist auf.

¹⁷ Die Zahl der Wartungsarbeiten, die von den Herstellern nach einer gewissen Zeit oder einer bestimmten Fahrleistung empfohlen wird.

¹⁸ Die Zahl der tatsächlich durchgeführten Wartungsarbeiten pro Pkw.

Abbildung 5: Häufigkeit von Wartungsarbeiten pro Pkw/Jahr

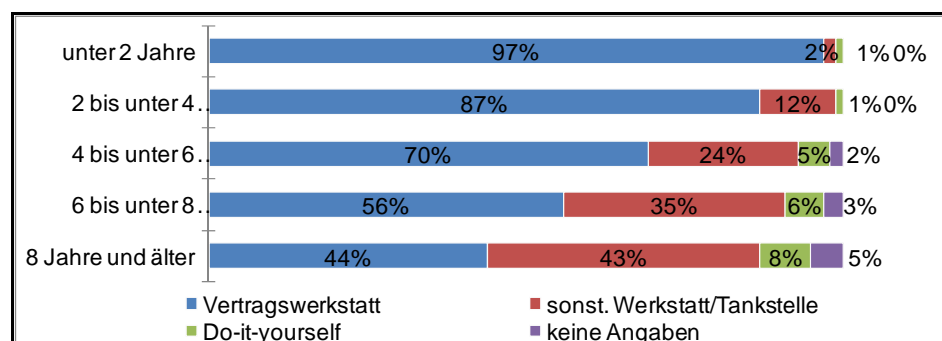


Quelle: DAT 2009, S. 29

Der Rückgang des Wartungs-Solls und -Ists wirkt sich auf den Servicebereich des Kfz-Handwerks aus. Während das Umsatzvolumen von 2004 bis 2009 gestiegen ist (siehe Tabelle 4), ist das Auftragsvolumen rückläufig (siehe Kapitel 3.6).

Die nachfolgende Abbildung zeigt, dass ältere Fahrzeuge wesentlich seltener in einer Vertragswerkstatt gewartet werden als jüngere. Während in 2008 noch 97 Prozent aller unter zwei Jahre alten Fahrzeuge für Wartungsarbeiten in eine Vertragswerkstatt gebracht wurden, waren es bei den über acht Jahre alten Fahrzeugen nur noch 44 Prozent. (Abb. 6).

Abbildung 6: Ort der Wartungsarbeiten nach Fahrzeugalter 2008



Quelle: DAT 2009, S. 31

Fahrzeugelektronik und Ausstattungen

Ob der Trend weg von der Vertragswerkstatt hin zur freien Werkstatt eine dauerhafte Entwicklung darstellt, ist vor dem Hintergrund der immer komplexer werdenden Fahrzeugtechnik und -ausstattung fraglich.

Die wenigsten neuen Fahrzeuge können noch in Eigenregie gewartet werden. Bei der Durchführung von Wartungen/Inspektionen und zur

Feststellung von Fehlern werden heute speziell für Werkstätten entwickelte Diagnosegeräte eingesetzt. Da diese Diagnosegeräte nicht universell bei allen Marken und Modellen eingesetzt werden können, ihr Einsatz aber für die Kommunikation mit den bordeigenen Systemen der Fahrzeuge erforderlich ist, führt dies in Verbindung mit der längeren Lebensdauer der Fahrzeuge auch zu einer Bindung an Vertragswerkstätten.

Die Bindung an Vertragswerkstätten wird auch dadurch gefördert, dass die Anzahl der elektronisch gesteuerten Basis- und Zusatzausstattungen weiter ansteigt, denn welches neue Fahrzeug verfügt heute noch über manuelle Fensteröffner oder eine manuelle Türschließanlage?

In 2008 hatte jeder Neuwagen durchschnittlich 18,58 Ausstattungen. Die Fahrzeuge im Bestand wiesen im Vergleich dazu lediglich 14,53 und Gebrauchtwagen sogar nur 13,37 Ausstattungen auf - Trend steigend¹⁹.

Bedeutung CO₂-Ausstoß

Umweltbewusstsein und Ökologie sind Begriffe, die vor allem im Bewusstsein der Deutschen seit Jahren fest verankert sind. Sie beeinflussen mehr und mehr den Alltag jedes Einzelnen und wirken sich direkt oder indirekt auf Kaufentscheidungen aus.

In der Aral Studie wurde deshalb auch gefragt, wie wichtig ein niedriger CO₂-Ausstoß beim Kauf des nächsten Autos ist. Hierbei zeigte sich ein äußerst indifferentes Verhalten der Befragten. Während 58 Prozent aller potenziellen Autokäufer in 2009 den Schadstoffausstoß als ein wichtiges bis sehr wichtiges Kaufkriterium ansehen, sind rund 72 Prozent von ihnen auch bereit, Mehrkosten in Kauf zu nehmen. Im Jahr 2007 waren es noch rund 79 Prozent.

Die Schmerzgrenze für die zusätzlich anfallenden Kosten für ein ökologisch vertretbares Fahrzeug ist schnell erreicht. 71 Prozent der Befragten, für die ein niedriger CO₂-Ausstoß wichtig ist, wären bereit, dafür bis zu 500 € zusätzlich zu zahlen. 1.500 € würden lediglich acht Prozent zusätzlich aufbringen und drei Prozent eine darüber hinaus gehende Summe²⁰.

Trotz dieser scheinbar indifferenten Haltung von potenziellen Autokäufern ist für die Zukunft davon auszugehen, dass niedrige CO₂-Werte ein sehr gutes Verkaufsargument sein werden.

¹⁹ siehe DAT 2009

²⁰ siehe Aral 2009a, S. 17

Innovationen – CO₂-Emissionen und neue Antriebstechniken

Um der ökologischen Herausforderung gewachsen zu sein, werden in der Zukunft die CO₂-Emissionen weltweit auf ein Minimum reduziert, die Abhängigkeit von Öl eingeschränkt und die Integration der Fahrzeuge in ein multimodales Verkehrssystem vorangetrieben werden müssen.

Ziel ist u.a. die Entwicklung neuer Antriebsformen, die einen sehr geringen bis gar keinen CO₂-Ausstoß mehr haben. Am Ende dieser Entwicklung soll ein zu hundert Prozent durch regenerative Energien betriebenes Elektrofahrzeug stehen. Bis dieses Ziel erreicht ist, wird durch weitere F&E-Anstrengungen über die Weiterentwicklung des Verbrennungsmotors, vor allem des Dieselmotors, sowie die Entwicklung von Brennstoffzellenfahrzeugen und Hybridfahrzeugen die wirtschaftliche Effizienz und der ökologische Nutzen verbessert werden²¹.

Die aktuellen Energiespeicher (Batterien) sind nicht für hohe Reichweiten bestimmt und für eine wirtschaftliche Nutzung augenblicklich zu teuer. Zudem sind die Antriebsaggregate noch zu groß und damit auch zu schwer. Bei der Hybridtechnik wird die hohe Störanfälligkeit bemängelt.

Professor Willi Diez, Direktor des Instituts für Automobilwirtschaft (IFA) an der Hochschule Nürtingen-Geislingen, geht daher davon aus, dass die Hersteller für die Entwicklung neuer Antriebsformen in den nächsten fünf Jahren zehn bis 15 Mrd. € aufbringen müssen²².

Die Entwicklung dieser neuen Antriebsformen wird nicht nur die Hersteller, sondern im besonderen Maße auch das Kfz-Handwerk vor neue Herausforderungen in Bezug auf Verkauf und Service stellen.

3.5. Politische und fiskalische Einflussgrößen

Umweltprämie

Anfang 2009 wurde im Rahmen des Konjunkturpakets II eine staatliche Prämie in Höhe von 2.500 € (sog. Umweltprämie, umgangssprachlich auch Abwrackprämie) gewährt, um die Automobilindustrie in Deutschland zu stützen. Hierfür stand ursprünglich ein Fördertopf in Höhe von 1,5 Mrd. € zur Verfügung, der auf fünf Mrd. € aufgestockt wurde und im September 2009 ausgeschöpft war.

Ziel der Umweltprämie war es, die Nachfrage nach Neuwagen anzukurbeln und gleichzeitig den Fahrzeugbestand in Deutschland durch neue, abgasärmere Kraftfahrzeuge zu erneuern und damit auch die Schadstoffbelastung der Luft zu reduzieren²³.

²¹ siehe Die Bundesregierung 2009

²² siehe IFA 2009b

²³ siehe BMWI 2009

Die Voraussetzungen für die Gewährung der Umweltprämie waren:

- Antragsteller musste Privatperson sein,
- Antragssteller musste wenigstens seit einem Jahr Halter eines mindestens neun Jahre alten Pkw sein,
- der alte Pkw musste verschrottet werden und
- es musste ein Neu- oder Jahreswagen gekauft werden, der im Minimum der Abgasnorm „Euro 4“ entspricht.

Die Auswirkungen der Umweltprämie sind an der Zahl der Pkw-Neuzulassungen direkt ablesbar. In 2009 wurden im Vergleich zu 2008 insgesamt 23,2 Prozent mehr Pkw neu zugelassen. Prozentual verzeichneten besonders italienische (+78,2 Prozent) und südkoreanische (+69,6 Prozent) Hersteller bzw. Importeure die höchsten Zuwächse. Deutsche Hersteller legten um rund 12,7 Prozent zu.

Die Verteilung auf die einzelnen Pkw-Segmente zeigt eine Steigerung bei den Kleinstwagen bzw. Minis um rund 96,9 Prozent der Neuzulassungen. Kleinwagen verzeichneten ein Plus von 65,7 Prozent und die Kompaktklasse von 31,1 Prozent.

Das Ziel der Bundesregierung, den Verkauf von abgasärmeren Fahrzeugen zu fördern, hat durch die Umweltprämie starken Auftrieb erhalten. Zum einen wurden in 2009 rund 30 Prozent der Neufahrzeuge der Emissionsklasse Euro 5 (rund +1.055 Prozent) zugeordnet. Gleichzeitig ging die durchschnittliche CO₂-Emissionen pro Neuzulassung um rund 6,4 Prozent auf 154,2 g/km zurück. Eine Auflistung der Neuzulassungen in 2009 nach Herkunftsländern²⁴, Segmenten, Kraftstoffarten, Emissionsklassen und CO₂-Emission ist aus der nachfolgenden Tabelle 12 ersichtlich²⁵.

²⁴ Hierbei ist nach Auskunft des Kraftfahrzeugbundesamt das Land mit dem Hauptsitz des Herstellers gemeint, nicht das Produktionsland der Pkw. Beispielsweise produziert der Hersteller Honda u. a. in England, USA und China. Die Produktion wird auf Grund des Herkunftslandes Japan zugerechnet.

²⁵ siehe KBA 2009

Tabelle 12: Pkw-Neuzulassungen 2009

Merkmal	Anzahl 2009	Anteil an Neuzulassung	Veränderung ggb. 2008
		in %	in %
Pkw insgesamt	3.807.175	100	23,2
Herkunftsländer			
Deutschland	2.259.437	59,3	12,7
Japan	419.538	11	29,2
Frankreich	457.542	12	45,2
Tschechien	190.717	5	57,3
Italien	181.128	4,8	78,2
Südkorea	146.881	3,9	69,6
Spanien	69.437	1,8	40,8
USA	40.342	1,1	3,8
Schweden	27.322	0,7	-14,0
Großbritannien	8.970	0,2	-27,4
Segmente			
Minis	367.950	9,7	96,9
Kleinwagen	920.965	24,2	65,7
Kompaktklasse	1.085.096	28,5	31,1
Mittelklasse	477.050	12,5	-10,9
Obere Mittelklasse	125.423	3,3	-15,9
Oberklasse	23.170	0,6	-17,8
Geländewagen	244.792	6,4	2,9
Sportwagen	37.931	1	-26,0
Vans	342.521	9	-1,7
Utilities	156.168	4,1	10,6
Wohnmobile	17.560	0,5	-16,1
Kraftstoffarten			
Benzin	2.608.767	68,5	53,8
Diesel	1.168.633	30,7	-14,2
Flüssiggas	11.083	0,3	-21,8
Erdgas	10.062	0,3	-15,4
Hybrid	8.374	0,2	29,5
Emissionsklassen			
Euro 5	1.135.899	29,8	1.054,8
Euro 6	3.018	0,1	2.276,4
CO2-Emission in g/km			
bis 120	447.617	11,8	118,4
121-160	2.139.717	56,2	47,2
161-200	937.951	24,6	-8,2
201 und mehr	243.572	6,4	-32,9
unbekannt	38.318	1	-18,8
Durchschnitt in g/km	154,2		-6,4
Fahrzeughalter			
Gewerblich	1.420.910	37,3	-23,2
Kfz-Handel/-Reparatur	474.638	12,5	-26,7
Kfz-Vermietung	243.479	6,4	-23,5
Privat	2.386.265	62,7	92,4

Quelle: KBA 2009

Der Ausschluss älterer Fahrzeuge aus dem Kfz-Bestand führt zwangsläufig dazu, dass das Auftragsvolumen für den Servicebereich (vor allem Werkstatt) weiter zurückgehen wird, da ein Großteil der älteren, anfälligeren Autos nicht mehr zur Verfügung stehen.

Insbesondere für die Vertragswerkstätten dürfte die gestiegene Anzahl der Neuzulassungen die Grundaustauslastung moderat stärken²⁶. Für die Vertragshändler könnte das Jahr 2010 extrem schwierig werden, weil durch die Umweltprämie nicht der Bedarf an Neu- oder Jahreswagen gesteigert, sondern nur deren Kauf zeitlich vorgezogen wurde.

Umweltzonen und Förderung von Rußpartikelfilter-Einbau

Eine weitere flankierende Maßnahme zur Reduzierung der Schadstoffbelastung in der Luft ist die Verordnung zum Erlass und zur Änderung von Vorschriften über die Kennzeichnung emissionsarmer Kraftfahrzeuge (kurz: Feinstaubverordnung; lang: 35. Verordnung zur Durchführung des Bundes-Immissionsschutzgesetzes).

Diese Verordnung ist bereits am 1. März 2007 in Kraft getreten. Die Straßenverkehrsbehörden der Städte bzw. Kommunen haben damit die Möglichkeit, Fahrverbote in sog. Umweltzonen (besonders durch Feinstaub gefährdete Bereiche) zu erlassen. Mit Wirkung zum 1. Januar 2008 wurden die ersten Umweltzonen in Berlin, Dortmund und Hannover eingeführt. Weitere Städte folgten schnell diesem Beispiel. Dies gilt vor allem für die Ballungszentren in Nordrhein-Westfalen und Baden-Württemberg. Ein Zusatzzeichen regelt, welche Fahrzeuge mit welchen Plaketten in den Umweltzonen fahrberechtigt sind. Insgesamt wurden vier Schadstoffgruppen definiert, wobei die erste Gruppe keine Plakette erhält und daher in keiner Umweltzone fahren darf. Die vierte Plakette (grün) berechtigt im Unterschied dazu, die Durchfahrt in jeder Umweltzone²⁷.

Halter von älteren Fahrzeugen haben die Möglichkeit, ihr Auto mit entsprechenden Technologien umzurüsten, um so in eine günstigere Schadstoffklasse zu gelangen. Für die Umrüstung älterer Dieselfahrzeuge mit Rußpartikelfiltern hat die Bundesregierung Fördermittel in Höhe von 66 Mio. € zur Verfügung gestellt. Bis zum 15. Dezember 2009 waren jedoch lediglich 60.000 der geplanten 200.000 Anträge eingegangen. Ob es zu der vom ZDK beantragten Verlängerung und Ausweitung der Aktion auf leichte Nutzfahrzeuge bis zwölf Tonnen kommen wird, ist zurzeit noch offen²⁸.

²⁶ siehe DAT 2009

²⁷ siehe GEMB 2009

²⁸ siehe Bäuchle 2009

Kfz-GVO 1400/2002

Eine weitere politische Regelung, in erster Linie durch die EU initiiert, ist die Gruppenfreistellungsverordnung (GVO – „Kfz-GVO“ Nr. 1400/2002). Diese regelt europaweit die Rahmenbedingungen für Händler- und Werkstättenverträge inkl. des Handels mit Ersatzteilen, so dass diese trotz wettbewerbsbeschränkender Klauseln vom Kartellverbot des Art. 81 EG²⁹ freigestellt sind.

Die am 1. Oktober 2002 in Kraft getretene GVO 1400/2002 sollte durch die Liberalisierung des Handels mit Fahrzeugen und Teilen den Wettbewerb europaweit entzerren. Die damalige EU-Kommission beabsichtigte, vor allem den Verbraucher durch sinkende Preise zu begünstigen. Jedoch blieben die Preise, zumindest auf dem deutschen Markt, auf einem hohen Niveau.

Die Hersteller von Fahrzeugen nahmen die GVO zum Anlass, die Händlerverträge aufzukündigen und an ihre Belange und Ziele anzupassen. In den angebotenen Neuverträgen wurden die Standards höher gesetzt, so dass nur die Kfz-Betriebe, die finanziell gut aufgestellt waren, die zur Erfüllung der Standards notwendigen Investitionen aufbringen konnten. Die Hersteller nahmen zur „Optimierung“ ihres Netzes das Ausscheiden vieler Betriebe und den damit verbundenen Abbau vieler Arbeitsplätze billigend in Kauf. Die erhofften Änderungen hinsichtlich der Zunahme von Mehr-Marken-Betrieben wurden dadurch geschmälert und die Autohäuser doch wieder zum exklusiven Markenvertrieb gezwungen³⁰.

Die Kfz-GVO sollte zum 31. Mai 2010 auslaufen und durch branchenübergreifende Regelungen aufgefangen werden. Die EU-Kommission hat im Juli 2009 jedoch beschlossen, die Kfz-GVO für den Kfz-Handel mit Neuwagen über den 31. Mai 2010 hinaus um drei weitere Jahre zu verlängern. Die Regelungen für den Servicebereich und den Teilevertrieb sollen hingegen in 2010 überarbeitet bzw. unter die branchenübergreifende Schirm-GVO, die 2010 ebenfalls ausläuft und neu gestaltet wird, gestellt werden.

Die aktuellen Rahmenbedingungen der Kfz-GVO ermöglichen den Kfz-Betrieben die Beschaffung von Autoteilen über den freien Kfz-Teilehandel, da explizit die Beschaffung von Originalersatzteilen direkt beim entsprechenden Zulieferer und nicht über den Umweg des Automobilherstellers zugelassen wurde. Daneben lässt sie die Trennung von Neuwagenvertrieb und markengebundenen Werkstätten zu³¹.

Diese Punkte sollen bei der geplanten Änderung (vermutlich Schirm-GVO mit sektor-spezifischen Leitlinien) zwar weiter ausgebaut bzw. beibehalten werden. Aus Sicht der IG Metall und Interessenvertreter der

²⁹ Nach Art. 81 Abs. 1 EG-Vertrag sind mit dem gemeinsamen Markt unvereinbar und verboten alle Vereinbarungen zwischen Unternehmen, Beschlüsse von Unternehmensvereinigungen und aufeinander abgestimmte Verhaltensweisen, welche den Handel zwischen den Mitgliedsstaaten zu beeinträchtigen geeignet sind und eine Verhinderung, Einschränkung oder Verfälschung des Wettbewerbs innerhalb des gemeinsamen Marktes bezwecken oder bewirken.

³⁰ siehe IG Metall 2008

³¹ siehe GVA 2009

Kfz-Branche wäre es aber sinnvoller, dies durch eine Kfz-spezifische GVO zu regeln, da diese klarer und gezielter auf die Belange des Kfz-Handwerks eingehen könnte.

Die geplante Verlängerung der Kfz-GVO für den Kfz-Vertrieb wird von der IG Metall vor dem Hintergrund der aktuellen Wirtschafts- und Finanzkrise positiv bewertet. Das Auslaufen der Kfz-GVO für den Service-Bereich (bzw. anderweitige Regelung) und die Verlängerung der Kfz-GVO für den Vertrieb stellen kleinere Kfz-Betriebe vor weitaus mehr Probleme als Größere. Eine Neuregelung würde für viele kleine Betriebe das Aus bedeuten und hätte einen dramatischen Abbau von Arbeitsplätzen zur Folge³².

Kraftfahrzeugsteuer

Das System der Kfz-Steuer wurde zum 1. Juli 2009 auf eine CO₂-basierte Grundlage umgestellt. Für die bis dahin zugelassenen Pkw wird sich nichts weiter verändern. Die Neuregelung der Kfz-Steuer bezieht sich ausschließlich auf Pkw, die ab Juli 2009 neu zugelassen wurden bzw. werden. Berechnungsgrundlage ist neben der Größe des Motor-Hubraums die Höhe des CO₂-Austoßes³³.

Von der neuen Kfz-Steuer profitieren insbesondere verbrauchsarme Fahrzeuge mit kleinem Hubraum und Dieselfahrzeuge. Demgegenüber werden Fahrzeuge mit besonders hohen Motorleistungen und dementsprechend hohen CO₂-Emissionen besonders stark besteuert³⁴.

Aus Sicht der Bundesregierung ist das Ziel der neuen Kfz-Steuer, den Anreiz zur Anschaffung eines neuen, abgasärmeren Fahrzeuges zu erhöhen, um damit langfristig die CO₂-Emissionen zu senken.

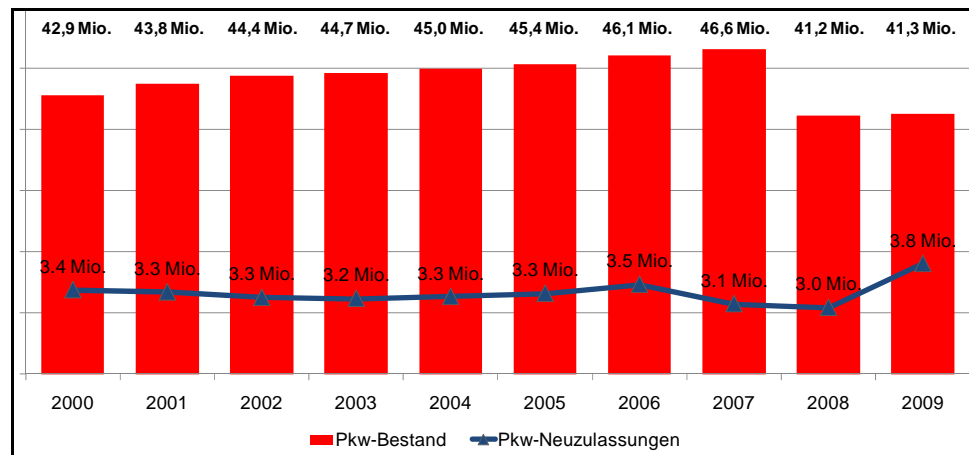
Mehrwertsteuererhöhung in 2007

Mit Beginn 2007 wurde die Mehrwertsteuer von 16 Prozent auf 19 Prozent erhöht. Dies war die höchste Mehrwertsteuererhöhung seit der Gründung der Bundesrepublik. Die direkten Auswirkungen auf die Kfz-Betriebe veranschaulicht der Vergleich der Pkw-Neuzulassungen in Abbildung 6. Während die Pkw-Neuzulassungen 2006 durch den vorzeitigen Kauf eines Pkws auf 3,46 Mio. anstiegen, sank die Zahl der Neuzulassungen in 2007 um 10 Prozent auf 3,15 Mio. Pkw.

³² siehe IG Metall 2009b

³³ siehe ADAC 2009b

³⁴ siehe Lulei 2009

Abbildung 7: Pkw-Bestand und -Neuzulassungen von 2000 bis 2009

Quelle: KBA 2009

Hinweis: Die Abbildung 6 zeigt eine Reduzierung von rund fünf Mio. Pkw im Bestand von 2007 auf 2008. Grund hierfür ist, dass das Kraftfahrtbundesamt ab dem 1. Januar 2008 eine neue Systematik zur Erfassung eingeführt hat. Es werden nur noch angemeldete Fahrzeuge ohne vorübergehende Stilllegungen und Außerbetriebssetzungen erfasst. Insgesamt ist ein kontinuierlicher Anstieg im Pkw-Bestand seit 2000 zu erkennen.

Entwicklung der Kraftstoffpreise und deren Besteuerung

Einen weiteren, indirekten Einfluss auf das Kfz-Handwerk wird durch die Kraftstoffpreisentwicklung bzw. deren Besteuerung ausgeübt. In Tabelle 13 ist diese für die Jahre 2002 bis 2008 dargestellt. Dabei fällt auf, dass der Preis für Super Benzin um 32,8 Prozent, für Normal Benzin um 35,5 Prozent und für Diesel sogar um 58,4 Prozent gestiegen ist. Die Erhöhung der Mehrwertsteuer hat dabei die Verteuerung des Kraftstoffs neben den sonstigen Faktoren weiter forciert, weil nicht nur der reine Warenwert des Kraftstoffs ohne Mineralölsteuer als Berechnungsgrundlage genommen wird, sondern die auf den Kraftstoff entfallende Mineralölsteuer ebenfalls in die Berechnung einfließt. Anders ausgedrückt: die Mineralölsteuer wurde und wird durch die Mehrwertsteuererhöhung zusätzlich besteuert³⁵.

³⁵ siehe ESSO 2008

Tabelle 13: Kraftstoffpreisentwicklung von 2002 bis 2008

Kraftstoffpreis im Jahresdurchschnitt*			
Jahr	Normal	Super	Diesel
2002	102,5	104,6	83,6
2003	107,1	109,2	88,4
2004	111,3	113,2	93,7
2005	119,7	121,7	106,1
2006	126,0	128,0	110,9
2007	132,2	133,7	116,0
2008	138,9	138,9	132,4
Veränderung in %	35,5%	32,8%	58,4%

*Durchschnittspreise in Cent je Liter

Quelle: ADAC 2009a

Am 15. Dezember 2009 betrug der Steueranteil je Liter Benzin (Super und Normal) 64,79 Prozent und der für Diesel 57,21 Prozent³⁶.

Der Kraftstoffverbrauch steht im Entscheidungsranking zum Kauf eines Gebrauchtwagens auf Platz zwei. Beim Kauf eines Neuwagens ist der Verbrauch das drittwichtigste Kriterium (siehe Abb. 8). Potenzielle Kunden suchen verstärkt nach Klein- und Kleinstwagen bzw. nach Fahrzeugen mit geringem Kraftstoffverbrauch in der gewünschten Klasse. Dadurch erhöhen sich die Standzeiten der Händler für Gebrauchtwagen mit höherem Kraftstoffverbrauch. Die Margen und Provisionen für diese hochmotorisierten Fahrzeuge, die relativ gesehen mehr Kraftstoff verbrauchen, sind allerdings höher als bei Klein- und Kleinstwagen. Somit wirkt sich das veränderte Kaufverhalten auch auf die Rendite der Kfz-Betriebe aus.

Abbildung 8: Kriterien beim Kauf eines Pkws 2008

Gebrauchtwagenkauf		Neuwagenkauf	
Kriterium	Wichtigkeit	Kriterium	Wichtigkeit
Anschaffungspreis	1,4	Zuverlässigkeit	1,2
Kraftstoffverbrauch	1,7	Aussehen	1,6
Aussehen	1,8	Kraftstoffverbrauch	1,6

Beurteilung: 1 = sehr wichtig, 4 = unwichtig

Quelle: DAT 2009, S. 17 – 18

³⁶ siehe Aral 2009b

Diskussion Pkw-Maut – eine „Never ending Story“

Am 1. Januar 2005 wurde zur Finanzierung der Verkehrsinfrastruktur eine entfernungsabhängige Lkw-Maut in der Bundesrepublik Deutschland eingeführt. In den Folgejahren wurden und werden vom Bund Milliardenbeträge eingenommen. Nach Abzug der Betreiber-Kosten werden diese Mittel für die Instandhaltung und den Neubau der Verkehrsinfrastruktur eingesetzt³⁷.

Zurzeit werden - wieder einmal - auch Diskussionen über die Einführung einer Pkw-Maut in Deutschland geführt. Ersten Berechnungen zur Folge könnten so bis zu vier Mrd. € jährlich eingenommen werden.

Als Argument für die Einführung der Pkw-Maut wird immer wieder angeführt, dass Deutschland eines der wenigen europäischen Länder ist, in denen alle Autobahnen (bis auf die Ausnahmen Warnowtunnel bei Rostock und Herrentunnel bei Lübeck) von Pkws gebührenfrei befahren werden können. Dies sei eine Benachteiligung der deutschen Autofahrer, da sie nicht nur, z.B. durch die Kfz-Steuer, die Autobahnen in Deutschland finanzieren, sondern bei Auslandsreisen auch das Autobahnnetz des jeweiligen anderen Landes mitfinanzieren. Um zu vermeiden, dass der deutsche Pkw-Halter bei einer Pkw-Maut mehrfach zur Kasse gebeten wird (Maut und Kfz- sowie Mineralölsteuer), wird für den Fall der Fälle überlegt, die Kfz-Steuer zu senken³⁸.

Die Gegner einer Pkw-Maut sehen darin nur einen weiteren Versuch des Staates, die chronisch leeren Kassen zu füllen.

Verteuerung insgesamt

Insgesamt haben sich die Kosten zur Nutzung eines Fahrzeuges von 2007 auf 2008 um 3,1 Prozent verteuert. Die allgemeinen Lebenshaltungskosten haben sich im selben Zeitraum um 2,6 Prozent erhöht.

Betrachtet man in Abb. 9 die einzelnen Positionen des Gesamtindex Autokosten, so ist augenfällig, dass im selben Zeitraum die Anschaffungskosten für einen Pkw um rund 0,8 Prozent (Neuwagen 0,6 Prozent und Gebrauchtwagen 2,6 Prozent) und die Kraftstoffpreise um 6,8 Prozent gestiegen sind.

Die Preise für fremde Verkehrsleistungen, z.B. Bus und Bahn, sind mit 4,5 Prozent wesentlich deutlicher gestiegen als die Kosten für ein Auto (siehe Abb. 9).

Die Verteuerung zur Nutzung und Haltung von Pkw führt in Verbindung mit rückläufigen verfügbaren Einkommen vor allem in den Privathaushalten dazu, dass Wartungsarbeiten nicht oder nicht optimal durchgeführt und die Anschaffung eines neuen bzw. anderen Pkw auf einen späteren Zeitpunkt verschoben oder ganz aufgehoben wird.

³⁷ siehe Kfz-Auskunft 2009

³⁸ siehe Tartler 2009

Abbildung 9: Autokostenindex

	2007	2008	Veränd, in %
Autokostenindex (2005=100)			
Gesamtindex	107,0	110,3	3.1
Krafträder	105,4	105,7	0.3
Personenkraftwagen	105,6	106,4	0.8
Neue Pkw	105,8	106,4	0.6
Gebrauchte Pkw	103,8	106,5	2.6
Kraftstoffe	109,8	117,3	6.8
Normalbenzin	110,3	116,3	5.4
Superbenzin	109,7	114,4	4.3
Dieselkraftstoff	109,6	125,0	14.1
Ersatzteile, Zubehör, Pflegem,	105,4	107,6	2.1
Reparaturen, Inspektion, etc,	106,0	108,7	2.5
Garagenmiete	101,5	102,1	0.6
Fahrschule	105,0	108,1	3.0
Kfz-Versicherung	108,5	111,5	2.8
Kfz-Steuer	104,7	104,6	0.1
Preisindex für fremde Verkehrsleistungen	108,4	113,3	4.5
Lebenshaltungskosten (2005=100)	103,9	106,6	2.6

Quelle: VDA 2009

3.6. Konkurrenzsituation

Die am Markt befindlichen Hersteller stehen grundsätzlich miteinander im Wettbewerb. Dies hat zwangsläufig zur Folge, dass auch die Vertragshändler eines Herstellers in Konkurrenz zu den Vertragshändlern der anderen Hersteller stehen.

Außerdem nehmen neue Handelsformen durch Leasinggesellschaften, Autovermieter oder Fuhrpark-Management-Anbieter weiter zu und forcieren die Konkurrenzsituation der Vertragshändler³⁹.

Auf der Händlerebene kommt verschärfend hinzu, dass die Vertragshändler eines Herstellers untereinander im Wettbewerb stehen, sog. Intra-Brand-Wettbewerb. Dies gilt sowohl regional als auch überregional.

Servicegeschäft

Die Konkurrenzsituation im Servicegeschäft ist geprägt durch die Vertragswerkstätten oder autorisierten Werkstätten auf der einen und die freien Werkstätten und Werkstattketten, wie z.B. ATU, auf der anderen Seite. Die Werkstattketten haben durch ihre Einkaufsmacht mehr Möglichkeiten in der Preisgestaltung. Ein zusätzlicher Konkurrenzdruck für diese Werkstätten wurde durch Konzepte der Hersteller, wie Stop&Go von VW, Rapide von Peugeot oder Minute von Renault, auch für deren eigene Vertragswerkstätten aufgebaut.

³⁹ siehe IG Metall o. J.

Besondere Konkurrenzsituationen für Werkstätten und Händler ergeben sich darüber hinaus noch in Grenznähe, z.B. zu Polen, Tschechien oder auch Frankreich⁴⁰.

Händler- und Serviceverträge

Das engmaschige Vertriebs- und Servicenetz ist wesentlich durch die markengebundenen Händler- und Servicepartner geprägt. Bei der Ausgestaltung der Händler- und Serviceverträge haben die Kfz-Betriebe wenig bis keine Möglichkeiten, Einfluss auf die einzelnen Inhalte zu nehmen.

Kennzeichnend für die markengebundenen Vertragshändler ist, dass sie für ihre Kfz-Betriebe Verträge mit einem oder ggf. mehreren Herstellern abgeschlossen haben. Die mit den Herstellern abgeschlossenen Verträge sind zeitlich begrenzt. Die einzelnen Hersteller verfolgen mit dem Abschluss der Verträge das primäre Ziel den Absatz ihrer Kraftfahrzeuge flächendeckend zu sichern, nach Möglichkeit auch zu steigern. Um dieses Ziel zu erreichen, sind in den Händlerverträgen sogenannte Standards für die Verkaufsstandorte definiert. Die Standards regeln u.a. das Erscheinungsbild des Verkaufsstandortes, die Organisation, Planung und den allgemeinen Ablauf in der Verkaufsstätte, den Datentransfer zwischen Hersteller und Händler (durch Dealer-Management-Systeme – DMS), die Verkaufs- und Verwaltungszertifizierung sowie zusätzliche Mindestanforderungen. Daneben bestehen noch variable Standards, die vor allem Einfluss auf die Höhe der Margen und ergänzende Boni haben.

Auch die Serviceverträge, die separat von den Händlerverträgen abgeschlossen werden, unterliegen solchen Standards. Hierbei werden vor allem Anforderungen zur Werkstattausrüstung und der Qualifikation der Beschäftigten gelegt.

Margensystem und Rabatte

Ein weiterer wesentlicher Einflussfaktor für die Kfz-Betriebe ist die Entwicklung des Margensystems. Die zum Teil sehr komplexen Systeme wurden in den vergangenen Jahren von allen Herstellern immer weiter entwickelt und wurden für die Händler gravierend verschlechtert:

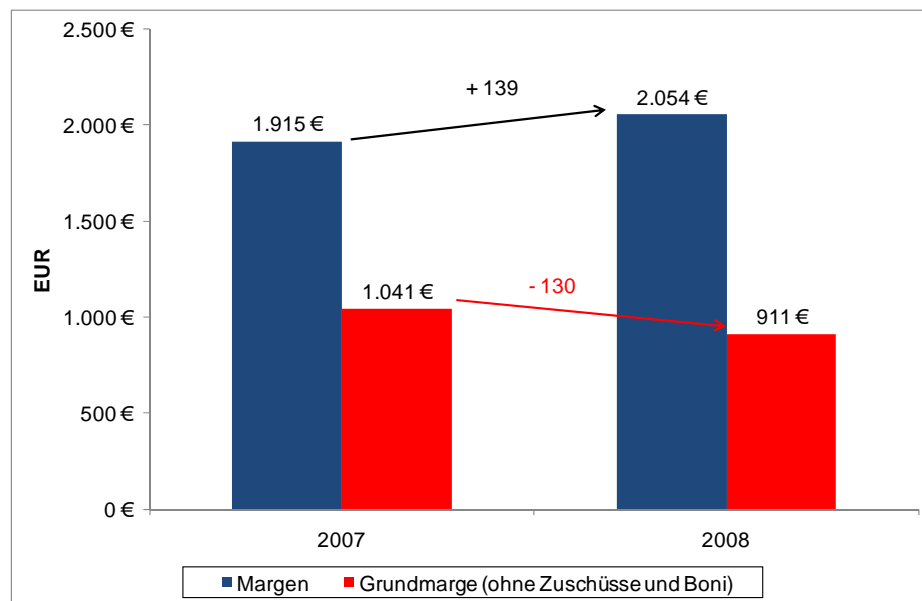
Neben einer Grundmarge haben die Hersteller sehr komplexe Standards entwickelt, die als Leistungsmessinstrument dienen und deren Unterschreitung mit dem Ausschluss von finanziellen Anreiz- und Prämiensystemen (Boni) sanktioniert wird. Während es früher eine Grundmarge für jede Marke gab, setzt sich die Marge heute aus der Grundmarge und den unterschiedlichsten Leistungs-, Zielerreichungs-, Qualitäts-, Marktanteils- und sonstigen Boni zusammen. Zudem werden diverse Händleranforderungen infolge der von den Herstellern geforderten Umstrukt-

⁴⁰ siehe Deutscher Sparkassen- und Giroverband 2008

rierungsmaßnahmen mit den leistungsabhängigen Bonussystemen gekoppelt. Hinzukommen dann noch Sonderaktionsfahrzeuge, regionale Rabatte über die Mengen, Rabatte für gleichartige Fahrzeuge (z.B. 100 Kfz gleicher Farbe) und einzelne Zubehörkäufe.

Hierbei ist es wenig überraschend, dass es bei der Marge zu Verschiebungen zwischen dem prozentualen Anteil der Grundmarge im Verhältnis zu den Zuschüssen und Boni gekommen ist.

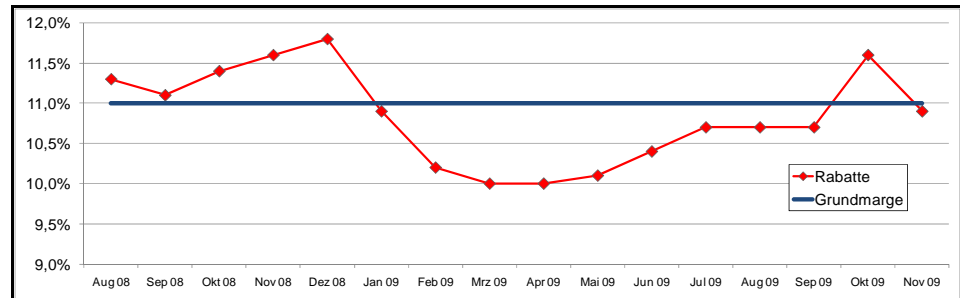
Das nachfolgende reale Beispiel verdeutlicht, dass zumindest ein Teil der markengebundenen Händler aus den gewährten Zuschüssen und Bonuszahlungen höhere Erträge als aus der Grundmarge erzielen konnten.



Die Höhe der durchschnittlichen Margen erscheint im allgemeinen Vergleich auf den ersten Blick vielleicht hoch und ein Absinken um ein Prozent wenig bedrohlich. Berücksichtigt man aber, dass von diesen Margen die den Käufern gewährten Rabatte in Abzug zu bringen sind und aus dem verbleibenden Restbetrag alle laufenden Kosten des Kfz-Betriebes bzw. des Neuwagengeschäfts finanziert werden müssen, relativiert sich dieser scheinbar hohe Betrag dramatisch und kann schnell zur Insolvenz führen.

Das etablierte Margensystem führt zu Verunsicherungen bei den markengebundenen Kfz-Händlern. Kaum ein Kfz-Betrieb kann in dem „Margendickicht“ seinen Erfolg aus Neuwagenverkäufen noch zeitnah, zielsicher beurteilen. Erst wenn sämtliche Boni abgerechnet sind, was mehrere Wochen oder Monate dauern kann, ist der Händler in der Lage, seinen Ertrag aus dem Verkauf von Neuwagen exakt zu beziffern. Damit ist den Händlern eine zeitnahe und sichere Beurteilung ihrer betriebswirtschaftlichen Grundlage entzogen, sie agieren quasi im Blindflug. Als Folge davon versuchen einzelne Händler mit eigentlich unangemessenen Rabattierungen, gegen Mitbewerber zu bestehen und erwirtschaften dadurch Renditen, die zum Teil deutlich unterhalb der eigenen Vertriebskosten liegen.

Abbildung 10: Entwicklung der Rabatte im Zeitraum August 2008 bis November 2009



Quelle: Springer Transport Media GmbH 2009

Im Durchschnitt wurden im November 2009 über alle Marken hinweg 10,9 Prozent Nachlass bzw. Rabatt auf den Listenpreis gewährt. Als Folge der durch die Umweltprämie angestiegenen Verkaufszahlen von Neuwagen sind die gewährten Rabatte im Vergleich zum November 2008 zwar um 0,7 Prozent gesunken. Es wird aber damit gerechnet, dass die Rabatte nach dem Auslaufen der Umweltprämie wieder steigen werden. Ein Hinweis darauf ist die Steigerung der durchschnittlich gewährten Rabatte von 10,7 Prozent im September 2009 auf 11,6 Prozent im Oktober 2009⁴¹.

Die Hersteller kennen das Dilemma ihrer Händlerorganisation und reagieren darauf teilweise mit Instrumenten wie Sonderprämienzahlungen, Ausweitung der Gewährleistungsfristen, kundenfreundlicherer Gestaltung des Kulanzverhaltens, Qualifizierung und Schulung der Handelsbetriebe. In der Praxis sind Einzelfälle bekannt, bei denen Hersteller, ohne dadurch Verpflichtungen für die Zukunft einzugehen, nachträglich Sonderzahlungen in Millionenhöhe gezahlt haben.

Wettbewerbsdruck

Lässt man die Sonderfaktoren wie Mehrwertsteuererhöhung und Umweltprämie außen vor, nimmt die Zahl der Pkw – Neuzulassungen seit Jahren stetig ab. Prognosen gehen davon aus, dass dieser Trend bis 2012 oder sogar länger anhält, und sich dann auf einem Niveau um rund drei Mio. einpendeln wird. Da das Kfz-Handwerk ausschließlich an den Binnenmarkt gebunden ist, erhöht der Rückgang des Marktvolumens den Wettbewerbsdruck.

Diese Entwicklung des Marktes wird für die Vertragshändler noch dadurch negativ beeinflusst, dass der Anteil der Direktverkäufe der Hersteller von neun Prozent im Jahr 1997 auf 35 Prozent in 2009 gestiegen ist. Die in unmittelbarer Nähe zu den Produktionswerken liegenden Händler sind von dieser Entwicklung besonders stark betroffen⁴².

Erschwerend kommt hinzu, dass die Vertragshändler und autorisierten Werkstätten zur Einhaltung bestehender und/oder Erfüllung neuer Stan-

⁴¹ siehe Springer Transport Media GmbH 2009

⁴² siehe Deutscher Sparkassen- und Giroverband 2009

dards von Seiten der Hersteller Investitionen durchführen müssen. Die dafür notwendige Verlängerung bestehender oder die Aufnahme neuer Kredite war schon vor der Wirtschaft- und Finanzkrise extrem schwierig und ist aktuell eine für viele Betriebe fast unüberwindliche Hürde. Die Kredite sind aber notwendig, um die Investitionen zu tätigen, die zur Erfüllung der Herstellerstandards erforderlich sind⁴³. Werden die Standards nicht erfüllt bzw. binnen einer Frist nicht umgesetzt, droht die Abkennung des Status als Vertragshändler bzw. als autorisierte Werkstatt durch die Hersteller⁴⁴.

Generell ist das Volumen des Servicemarktes in den letzten Jahren stark rückläufig. Wurden 2006 noch durchschnittlich 1,81 Arbeiten (Wartungs-, Verschleiß- und Unfallreparaturen) je Pkw durchgeführt, waren es 2007 nur noch 1,78. Obwohl im selben Zeitraum der Bestand von rund 46,1 Mio. Kfz (2006) auf rund 46,6 Mio. (2007) angestiegen ist, ist die Anzahl der Arbeiten insgesamt von 83,9 Mio. (2006) auf 82,8 Mio. Arbeiten (2007) und damit um 1,3 Prozent zurückgegangen⁴⁵.

Als Folge der technologischen Entwicklung hat sich die Reparaturanfälligkeit fundamental geändert, die Häufigkeit von elektronischen Mängeln nimmt zu und die von mechanischen ab⁴⁶. Diese Veränderungen haben schrittweise auch zu neuen bzw. geänderten Anforderungen an die Beschäftigten geführt. Die Anpassung der Ausbildungsberufe (siehe Kapitel 2.2) veranschaulicht diesen Wechsel.

Durch die zunehmende Konkurrenzsituation, die Erhöhung der Direktverkäufe und den Volumenrückgang im Servicegeschäft wird sich der seit Jahren beobachtbare Verdrängungsprozess verstärken. Zahlreiche klein- und mittelständische Betriebe sind bereits aus dem Markt ausgeschieden⁴⁷.

⁴³ siehe IG Metall 2009a

⁴⁴ siehe Kleff 2006

⁴⁵ siehe Deutscher Sparkassen- und Giroverband 2008

⁴⁶ siehe Peitsmeier 2008

⁴⁷ siehe Deutscher Sparkassen- und Giroverband 2008, 2009

4. Auswirkungen

Die dargestellten exogenen und endogenen Abhängigkeiten veranschaulichen, dass das Kfz-Handwerk als solches aber auch die einzelnen Kfz-Betriebe und ihre Beschäftigten einer Vielzahl von Einflüssen ausgesetzt sind. Nachfolgend wird auf die verschiedenen Auswirkungen dieser Faktoren eingegangen.

4.1. Betriebswirtschaftliche Ausgangslage im Hinblick auf das operative Ergebnis

Die operative Ausgangslage vieler Kfz-Betriebe ist in den letzten Jahren durch Margenrückgang in allen Geschäftsbereichen (Neu- und Gebrauchtwagenhandel und Service) gekennzeichnet. Lässt man die Sondereinflüsse, wie z.B. die Erhöhung der Mehrwertsteuer außen vor, sind der Verkauf von Neuwagen und das immer schon schwierige Gebrauchtwagengeschäft hiervon besonders betroffen. Die Förderung des Neuwagengeschäfts durch die Umweltprämie konnte diese Tendenzen – zumindest bezogen auf die Absatzzahlen - nur kurzfristig unterbrechen. Noch unüberschaubare wirtschaftliche Risiken dürften die Rückläufer aus dem Leasinggeschäft bergen.

Die Folge ist ein fortlaufender Rückgang des Rohertrages. Einzig deutlich positiver Bereich im Hinblick auf den Rohertrag ist in vielen Kfz-Betrieben der Service- und Teilebereich. Die Hintergründe für diese Entwicklung liegen in den bereits aufgezeigten Faktoren (siehe Kapitel 3: Exogene und endogene Abhängigkeiten).

Die ständig sinkenden Roherträge zwingen zur Anpassung sämtlicher Kostenpositionen. Ob Fix- oder Personalkosten, viele Unternehmer des Kfz-Handwerks suchen notgedrungen nach Potenzialen zur Kostenreduktion. Betriebsräte werden deshalb immer häufiger mit der Forderung nach Personalabbau und die Tarifvertragsparteien nach tarifvertraglichen Sonderregelungen konfrontiert.

Trotz aller Maßnahmen zur Stabilisierung und Verbesserung der betriebswirtschaftlichen Situation erwirtschaften viele Kfz-Betriebe negative Ergebnisse. Derartige Fehlbeträge führen zumindest mittelfristig zu einer angespannten Liquiditätssituation. Investitionsmaßnahmen in der Vergangenheit und Zukunft, wie z.B. in Verkaufsräume oder Mehrmarkenstrategien, die zur Erfüllung der Standards der Hersteller notwendig waren oder sind, verstärken diese Situation.

Die Folge der aufgezeigten Entwicklungen ist häufig eine negative wirtschaftliche Ausgangsbasis bis hin zu Insolvenzen.

Neufahrzeuggeschäfte

Nach einem Verkauf von rund 3,1 Millionen Pkw-Neufahrzeugen in 2007 und 2008 (siehe Abbildung 6: Pkw Bestand und Neuzulassungen) wurden in 2009, als Folge der Umweltprämie, insgesamt rund 3,8 Millionen neue Pkw verkauft (siehe Tabelle 12). Von dem Absatzeffekt haben insbesondere die Hersteller von Klein- und Kleinstwagen sowie der Kompaktklasse profitiert. Fahrzeuge der Mittelklasse, Oberen Mittelklasse und Oberklasse waren von dem Effekt weitgehend ausgenommen.

Um Anteile in dem heiß umkämpften Markt der Neuwagen zu halten, werben Massen- und Prämienhersteller gleichermaßen mit Sonderverkaufsaktionen, verbunden mit Preisnachlässen auf bestimmte Modelle, um potenzielle Käufer.

Diese Sonderaktionen verbunden mit der steigenden Transparenz des Marktes und dem extrem ausgeprägten Preisbewusstsein der Kunden haben für den Kfz-Handel desaströse Auswirkungen. Auch finanziell gut ausgestattete Kfz-Betriebe können den Absatz von Neufahrzeugen über Preisschlachten langfristig nicht durchhalten.

Es ist leicht nachvollziehbar, dass die Kfz-Betriebe bei Gewährung von Rabatten für Neuwagen von bis zu elf Prozent und bei Leasingverträgen, Lagerfahrzeugen oder Auslaufmodellen von bis zu 20 Prozent keine oder kaum noch positive Deckungsbeiträge aus dem Neuwagen-geschäft erwirtschaften. Die Händlerbetriebe können dauerhaft nicht auf 50 Prozent ihres möglichen Ertrages aus dem Verkauf von Neuwagen verzichten.

Als Folge dieser Preisschlachten droht ein massives Betriebssterben und damit verbunden ein dramatischer Beschäftigungsabbau (siehe Kapitel 4.2.1: Betriebssterben).

Mittelfristige Perspektiven

Das Neuwagen-geschäft wird mittelfristig vom gesamtwirtschaftlichen Konjunkturverlauf und der Innovationsfähigkeit der Hersteller wesentlich beeinflusst.

2008 gingen die Prognosen davon aus, dass die Zahl der Pkw-Neuzulassungen bis 2012 stagnieren würde bzw. leicht rückläufig wäre, um sich dann auf rund drei Millionen einzupendeln. Die durch die Umweltprämie drastisch gestiegene Anzahl der Neuzulassungen in 2009 strafft diese Prognose nur scheinbar Lügen. Für 2010 rechnen Hersteller und Fachleute im Vergleich zu 2009 mit einem Einbruch von einer Million und mehr Neuzulassungen. Dies würde einem Rückgang auf rund 2,6 bis 2,8 Millionen Pkw-Neufahrzeugen entsprechen.

Innovationsfähigkeit der Hersteller

Von entscheidender Bedeutung wird sein, ob es den Herstellern gelingt, den Trend vom ökologisch sinnvollen Automobil technisch kompetent, schnell und verbraucherkonform umzusetzen. Heute wird davon ausgegangen, dass bereits bis zum Jahr 2020 rund 20 Prozent der Pkw-Automobile mit alternativen, nicht Verbrennungsmotoren ausgerüstet sein werden.

Neben einer Neu- bzw. Weiterentwicklung von Hybridfahrzeugen verfolgen die Hersteller unterschiedliche technische Neuerungen, mit denen sie bis 2011/2012 auf den Markt kommen wollen. Schwerpunkte sind hierbei „reine“ Elektroautos (die Energie wird extern gespeist und in Batterien im Auto gespeichert) oder der Einsatz der Brennstoffzellentechnologie als Ersatz für den klassischen Verbrennungsmotor.

Um bei den zu erwartenden technischen Neuerungen sicher zu stellen, dass die Wartungen und Installationen in den markengebundenen und autorisierten Werkstätten breit gefächert durchgeführt werden können, sollte die Qualifizierung der Beschäftigten eine der vorrangigsten Verpflichtungen der Hersteller im Verbund mit ihren Werkstätten und Unterstützung der Kammern und Verbände sein.

Gebrauchtwagengeschäfte

Der schwierige Handel mit Gebrauchtwagen hat sich durch die Umweltprämie in 2009 noch verschärft. Ältere Fahrzeuge wurden im vergangenen Jahr verschrottet statt weiterverkauft. Während in den vergangenen zehn Jahren noch jährlich bis zu 7,4 Millionen Besitzumschreibungen erfolgten, sank diese Zahl in 2009 auf rund sechs Millionen.

Positive Wachstumsaussichten sind nicht zu erwarten. Mittelfristig wird davon ausgegangen, dass die Nachfrage nach Gebrauchtwagen weiter absinkt und sich auf einem Niveau von unter 6 Millionen p.a. einpendeln wird. Die Prognosen für die Preisentwicklung bei Gebrauchtwagen sind ebenfalls negativ. An Hand der täglichen Praxis in den Kfz-Betrieben lässt sich belegen, dass bereits heute ein Großteil der gebrauchten Fahrzeuge deutlich unter Deckungsbeitrag verkauft wird.

Die durchschnittlichen Standtage von Gebrauchtwagen sind in 2009 im Vergleich zum Vorjahreszeitraum um fast sieben Prozent von 114 auf 122 Tage gestiegen. Laut EurotaxSchwacke beläuft sich hierdurch der finanzielle Mehraufwand für die Händler auf rund 14 Mio. Euro⁴⁸.

⁴⁸ siehe EurotaxSchwacke 2009

Tabelle 14: Standzeiten von Gebrauchtwagen

	Ø Standtage		Veränderungen 2008/2009 in Tagen
	Oktober * 2008	Oktober * 2009	
Geländewagen	113	133	20
Großraumlimousinen	120	138	18
SUV	114	127	13
obere Mittelklasse	127	140	13
untere Mittelklasse	115	125	10
Sportwagen	124	132	8
Kleinwagen	99	106	7
Kompakt-Van	116	122	6
Miniklasse	94	98	4
Mittelklasse	125	128	3
Micro-Van	104	103	-1
Oberklasse	160	158	-2
Insgesamt	114	122	8

* Durchschnitt der letzten zwölf Monate

Quelle: EurotaxSchwacke 2009, S. 2

Werkstatt - Servicegeschäft

Verlängerte Wartungsintervalle und verbesserte Qualität lassen eine positive Prognose für das Servicegeschäft nicht zu. Während 2000 der Faktor bei 1,96 Arbeiten pro Pkw lag, ist dieser Wert heute bei 1,76 Arbeiten (im Jahr 2008) angekommen. Mittelfristig rechnet das Institut für Automobilwirtschaft (IFA) mit einem Nachfragefaktor von 1,5. Für die Kfz-Werkstätten bedeutet dies, dass sie sich auf weiter zurückgehende Reparaturaufträge einrichten müssen.

Parallel dazu müssen sich die Werkstätten auf steigende und neue Qualifikationsanforderungen an ihre Beschäftigten einstellen und vorbereiten. Diese betreffen neben den regelmäßigen Fortbildungen vor allem auch Qualifizierungen im IT-Bereich, da die computergestützten Tätigkeiten mehr und mehr an Bedeutung zunehmen.

Leasinggeschäft

Die Finanz- und Wirtschaftskrise hat auch zu einem deutlichen Einbruch beim Leasing für Neufahrzeuge geführt. Im Kern-Leasingsegment, der Mittel- und Oberklasse von Fahrzeugen, gingen 2009 die Neuzulassungen um bis zu 18 Prozent zurück. Der Rückgang von Neuzulassungen für gewerbliche Halter betrug 2009 sogar rund 23 Prozent. Fahrzeuge aus der Oberklasse, wie z.B. Mercedes S, 7er BMW, Audi A8 und VW Phaeton, lassen sich momentan kaum noch verkaufen.

Aus den Leasingverträgen mit Großabnehmern, wie z.B. Autovermietern und Großkunden der Industrie, konnten kaum noch positive bzw. keine oder nur negative Deckungsbeiträge erwirtschaftet werden. Die drama-

tisch gesunkenen Preise für Gebrauchtwagen wirken sich bei den Leasingrückläufern negativ aus. Viele Unternehmen mussten bereits Rückstellungen für Drohverluste bilden, die die Betriebsergebnisse stark belasten.

Die Zeiten, in denen die sogenannten Autobanken, wie z.B. Ford-, VW-, BMW-Bank, durch günstige Kreditangebote die Entscheidung zum Kauf eines neuen Pkw positiv beeinflussen konnten, sind - zumindest vorläufig - vorbei. Die Leasingbanken der Hersteller leiden, ebenso wie die Geschäftsbanken, unter der teuer gewordenen Geldbeschaffung. Die Kanäle für die Refinanzierung der Autobanken sind durch die Finanzkrise gar nicht oder zum großen Teil nicht mehr existent, so dass sie nicht mehr in der Lage sind, den Leasingmarkt für Kraftfahrzeuge entscheidend zu gestalten.

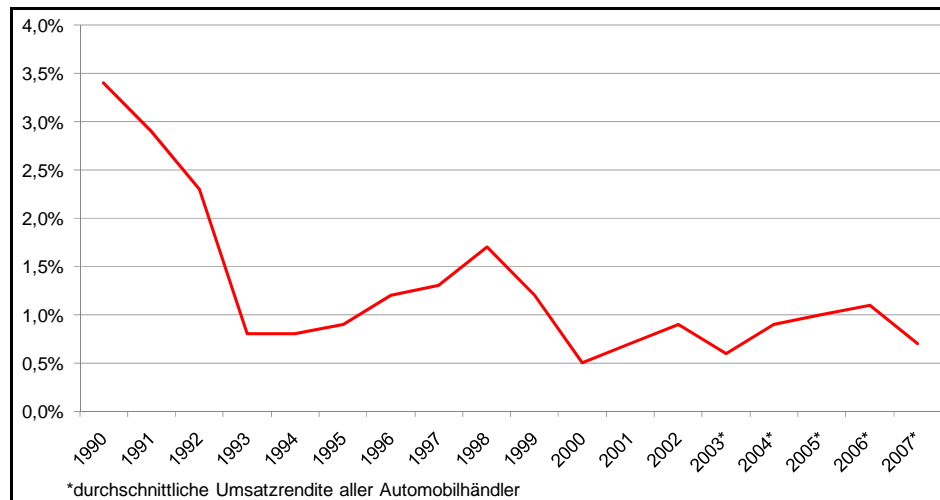
4.2. Folgen des defizitären Geschäfts

Die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen für die Unternehmen im Kfz-Handwerk sind nicht rosig. Die Verunsicherung der Verbraucher, ausgelöst durch die Wirtschafts- und Finanzkrise, anhaltend hohe Arbeitslosenzahlen, Ängste um den eigenen Arbeitsplatz, steigende Kraftstoffpreise, die Umweltdiskussion (CO₂-Ausstoß), u.a. Faktoren führen zu einem deutlich veränderten Verbraucherverhalten rund um das Automobil. Die verbesserte Qualität von verbauten Komponenten in den Fahrzeugen und sinkende durchschnittliche Jahresfahrleistungen tragen noch dazu bei, dass die Kfz-Nutzungszeiten ansteigen, die Frequenzen der Werkstattbesuche und die Anzahl der Kfz-Neuzulassungen stark sinken.

Die Ertragssituation in allen Bereichen des Kfz-Handwerks wird zunehmend schlechter. Immer mehr Betriebe erwirtschaften Verluste, so dass ihr Überleben von Entscheidungen der Hausbanken abhängt. Aber auch bei profitabel wirtschaftenden Unternehmen fallen die Renditen unbefriedigend bis bedenklich gering aus.

Während in den 80er Jahren noch Renditen erwirtschaftet wurden, die eine zufriedenstellende Entwicklung der Unternehmen ermöglichten, sanken diese nach dem durch die Wiedervereinigung ausgelösten Boom ab 1992 auf Werte unter ein Prozent ab. Die nachfolgende Abbildung zeigt die Entwicklung der Umsatzrenditen bei den vertragsgebundenen Kfz-Betrieben von 1990 bis 2007. In 2009 wurden laut ZDK-Präsident Robert Rademacher Null Prozent Rendite erwirtschaftet und 2010 wird sich dieses Ergebnis mit aller Wahrscheinlichkeit wiederholen.

Abbildung 11: Umsatzrenditen (vor Steuern) im vertragsgebundenen Kfz-Handwerk von 1990 bis 2007



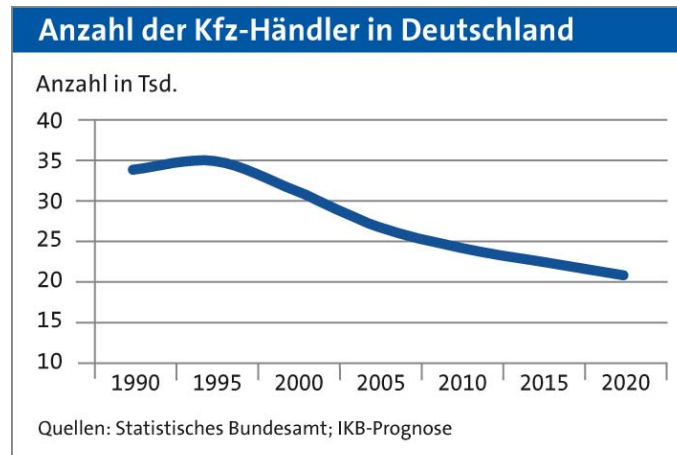
Quelle: ZDK 2005 bis 2009

Im Wahljahr 2009 unterstützte die Regierung die Automobilindustrie mit der Umweltprämie. Die Neuzulassungen haben den existenzbedrohten Händlerbetrieben in 2009 trotz Wirtschaftskrise ein einmaliges Zusatzgeschäft verschafft und die Zulassungszahlen für Neufahrzeuge über das Vorjahresniveau ansteigen lassen.

Für 2010 wird damit gerechnet, dass die Verkaufszahlen für Neuwagen weit unter das Niveau von 2008 fallen. Bis wann sich der Markt wieder auf einem stabilen Niveau von voraussichtlich rund drei Millionen Neuzulassungen einpendeln wird, ist schwer vorherzusagen. Robert Rademacher, Präsident des ZDK, erwartet für 2010 einen Rückgang der Pkw-Neuzulassungen auf 2,7 bis 2,8 Millionen. Er geht davon aus, dass der gewerbliche Markt wieder anziehen wird. Insgesamt sei aber ein Marktvolumen von 2,8 Millionen für das Kfz-Gewerbe nicht ausreichend, um rentabel zu sein.

Vor dem Hintergrund, dass der Markt nicht wachsen, sondern eher schrumpfen wird, geht der Verdrängungswettbewerb weiter. Der Druck, insbesondere auf die kleinen Unternehmen, wird weiter zunehmen. Wegen niedriger Eigenkapitalquoten, hohen Verschuldungsgraden und fehlenden positiven wirtschaftlichen Perspektiven fehlen den Unternehmen die Möglichkeit, aus eigener Kraft den Automobilherstellern und den Banken die Stirn zu bieten, um ihren Betrieb durch konstruktive Unterstützungsleistungen zu sichern.

2008 gab es in Deutschland knapp 40.000 Kfz-Betriebe, von denen rund 19.000 markengebunden waren. Zehn Jahre zuvor lag der Bestand bei knapp 50.000 Betrieben, knapp die Hälfte markengebunden. Das derzeitige Händlernetz ist ausgelegt für den Absatz von vier Millionen Neufahrzeugen. Diese Zahl wird nach allen vorliegenden, relevanten Prognosen mittelfristig nicht mehr erreicht werden können. Ohne massiv gegenzusteuern, kann das Betriebssterben und der weitere Verlust von Tausenden qualifizierten Arbeitsplätzen nicht gestoppt werden.



4.2.1. Betriebssterben

Die Kfz-Branche steht aktuell wieder vor einem schmerzhaften Ausleseprozess. Immer mehr Betriebe des Kfz-Handwerks stehen unter massivem wirtschaftlichen Druck. Ihnen drohen Liquiditätsprobleme bis hin zur Insolvenz. Kurzfristig muss mit einem flächendeckenden Anstieg von Insolvenzen gerechnet werden.

Die Konsolidierungsphase hat längst begonnen:

Die Betrachtung der in den Tabellen 5 bis 7 dargestellten TOP 10 Händlergruppen in 2008 veranschaulicht die wirtschaftliche Realität.

Die Weller-Gruppe hat in 2009 ihre Standorte in Berlin komplett geschlossen bzw. verkauft (drei Toyota-Betriebe und ein Lexus-Forum). Weitere unrentable Betriebe an anderen Standorten sollen folgen.

Die Edgar Kittner GmbH stand im November 2009 kurz vor der Insolvenz. Die Geschäftsleitung legte daraufhin ein Konzept zur Sanierung und Neupositionierung der Gruppe (30 Autohäuser, Betreiber von Tankstellen sowie Stationen der Hertz-Autovermietung) auf. Die Finanzierung scheint für die nächsten zwei Jahre gesichert zu sein, aber Entwarnung ist noch nicht in Sicht.

Die Automobil-Handelsgruppe Mahag mit bundesweit 30 Standorten und rund 1.850 Beschäftigten ist im 2. Halbjahr 2009 in Schwierigkeiten geraten. Der Gruppe drohte die Insolvenz, durch die für Volkswagen, Audi, Skoda, SEAT, Lamborghini und Porsche die Marktpräsenz vor allem im Raum München akut gefährdet gewesen wäre. Der Volkswagen Konzern bzw. seine Tochtergesellschaft Volkswagen Retail GmbH hat mit Wirkung zum 1. Januar 2010 sämtliche Anteile der Automobil-Handelsgruppe Mahag an deren Volkswagen-, Audi-, SEAT-, Skoda-, Lamborghini- und Porsche-Gesellschaften übernommen.

Für die Kroymans Deutschland GmbH (nicht in den Top 10 aufgelistet) konnte die Insolvenz nicht verhindert werden. Im Sog der Insolvenz des niederländischen Mutterkonzerns folgte dieser auch das deutsche Tochterunternehmen. Der Kroymans Deutschland GmbH fehlten die notwen-

digen finanziellen Mittel, um die zahlreichen Tochterunternehmen des Konzerns mit 15 Autohäusern in acht deutschen Städten weiter zu betreiben. Auf der Suche nach Investoren sollen zum Jahresende 2009 insgesamt acht Betriebsstandorte verkauft worden sein.

Wenige große Autohausgruppen, wie die AVAG Holding AG oder die Emil Frey Gruppe, konnten in 2009 ihr Markenportfolio erweitern.

Die gestiegene Zahl von Insolvenzen in 2009 zeigt, dass kleinere Kfz-Betriebe bei wirtschaftlichen Schwierigkeiten nicht mit unterstützenden Maßnahmen von Seiten der Hersteller rechnen können. Wenn die Vertragshändler und –werkstätten ihre Betriebe an Standorten haben, die für die jeweilige Vertriebs-/Präsenzstrategie von untergeordneter Bedeutung ist, nehmen die Hersteller deren Schließung billigend in Kauf.

4.2.2. Unternehmenskonzentrationen

Es ist ein seit Jahren zu beobachtender Prozess. Die Hersteller passen ihre Händlernetze konsequent an ihre Absatzprognosen an. Hierzu wurden bestehende Händlerverträge aufgekündigt oder auslaufende nicht weiter verlängert. Die Kfz-Betriebe wurden aus dem Verbundnetzwerk der Hersteller entlassen mit der Folge, dass allein von 2004 bis 2009 rund 27.000 Arbeitsplätze ersatzlos weggefallen sind.

Die Ausdünnung der Händlernetze hat nicht zu den von den Herstellern versprochenen Effekten geführt. Die Rechnung, der zufolge weniger Betriebe dazu führen sollten, dass die verbliebenen Kfz-Betriebe wieder gutes Geld verdienen, ist nicht aufgegangen. Das Rentabilitätsniveau hat sich in den vergangenen Jahren eher verschlechtert als verbessert. Eine Vielzahl der heute operierenden Kfz-Händler schreibt entweder rote Zahlen oder erwirtschaftet eine nur unbefriedigende und gerade zum Überleben ausreichende Rendite.

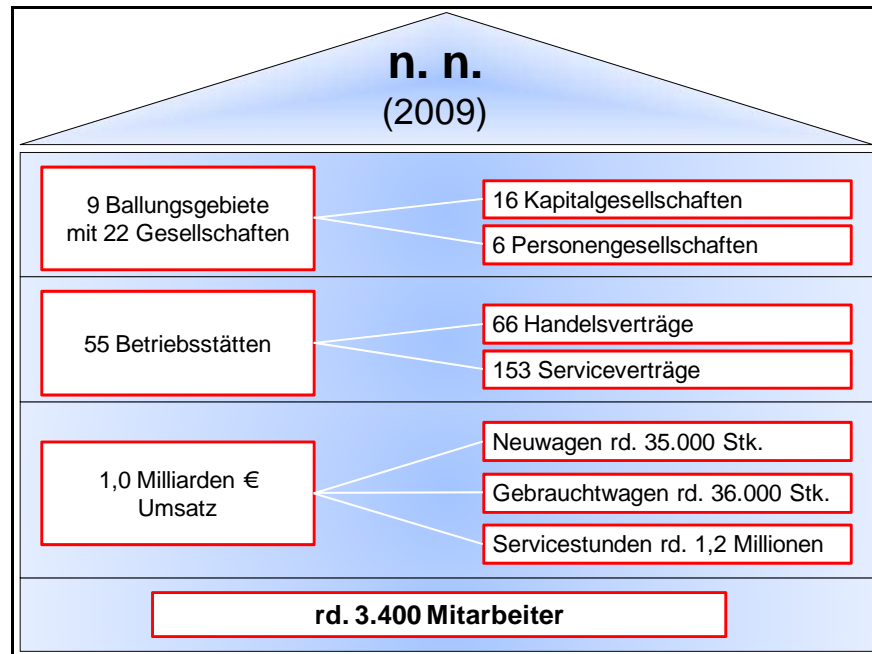
Die Finanzlage einzelner Unternehmen ist beängstigend. Ihre Liquiditätspositionen sind schwach oder bereits erschöpft und die Kreditlinien ausgereizt. Hinzu kommen oftmals ein hoher Verschuldungsgrad und scheinbar nicht zu stoppende Mittelabflüsse mit der Folge, einer immer stärker wirkenden Inflexibilität. Diese Unternehmen stehen schlichtweg mit dem „Rücken an der Wand“ und sind heute davon abhängig, dass die Auto- und Hausbanken die kurzfristigen Kreditlinien verlängern und Zins- und Tilgungszahlungen zeitlich aussetzen.

Entziehen die Banken diesen Unternehmen das Vertrauen, bleibt in den meisten Fällen nur der Weg in die Insolvenz. Ausgehend von den allein für 2010 prognostizierten 1.200 Insolvenzen und einer ungenannten Zahl von sonstigen Betriebsschließungen steht das Händlernetz vor einem Kollaps. Für die Hersteller besteht die Gefahr, dass ihre regionale Marktpräsenz wegbricht. Der nicht mehr kontrollierbare Prozess drohender Betriebsschließungen zwingt die Hersteller zum Handeln.

Einige Hersteller versuchen ihre Position auf den regionalen Märkten dadurch zu sichern, dass sie notleidende oder in Insolvenz befindliche Betriebe über Tochtergesellschaften aufkaufen. Mit den Herstellern im

Rücken sind so große und „schlagkräftige“ Handwerkskonzerne wie Volkswagen Retail GmbH, MAN Nutzfahrzeug Vertrieb GmbH, Audi Retail GmbH entstanden.

Beispiel für eine mögliche, gesellschaftsrechtliche Konstruktion eines herstellerkontrollierten Handwerkskonzerns:



Der Strukturwandel hält weiter an. Das Kfz-Handwerk wurde von der gleichen Konzentrationswelle erfasst, die für die moderne industrielle Wirtschaftsentwicklung charakteristisch war.

Es ist absehbar, dass die Hersteller in der Zukunft noch stärker auf das Leistungsangebot der markengebundenen Kfz-Betriebe Einfluss nehmen werden. Die Unternehmenskonzentrationen werden weiter ansteigen und die Einführung moderner Arbeitstechniken und Technologien sowie das konsequente Ausnutzen kostensparender Vorteile werden die gewachsenen und persönlichkeitsbestimmten Merkmale der Betriebe des Kfz-Handwerks nachhaltig verändern.

4.2.3. Arbeitsplatzverluste

Die seit Jahren anhaltenden strukturellen Fehlentwicklungen sowie das zögerliche Verhalten und mangelnde Anpassungsvermögen aller Verantwortlichen wirken sich jetzt verstärkt negativ aus. Durch Betriebs-schließungen und Personalabbau werden bundesweit mehr und mehr qualifizierte Beschäftigte aus dem Kfz-Handwerk in die Arbeitslosigkeit gedrängt, gleichzeitig sinkt das Potenzial an regional zur Verfügung stehenden freien Stellen. Die schwache Nachfrage nach qualifizierten Arbeitnehmern aus dem Kfz-Gewerbe wird sich ausweiten und die Zahl von arbeitslosen Kfz-Fachkräften folglich deutlich ansteigen.

Was die Wirkung staatlicher Konjunkturpakete betrifft, werden mit Ausnahme der Umweltprämie bisher kaum weitere speziell auf den Mittelstand ausgerichtete wirtschafts-/finanz- oder sozialpolitische Maßnahmen von den Betrieben im Kfz-Handwerk genutzt, die den Bestand an Arbeitsplätzen sichern könnten.

Unter Berücksichtigung der gesamtwirtschaftlichen Situation und den spezifischen Branchendaten mit ihren Absatz- und Margendefiziten muss deshalb im Kfz-Handwerk mit einem weiteren Anstieg von Betriebsstillegungen und einem damit verbundenen Verlust von Arbeitsplätzen gerechnet werden.

5. Reaktionen der Akteure

5.1. Interessenverbände

ZDK

Der ZDK hat seinen Mitgliedern bereits 2007 einen Vorschlag für eine aus seiner Sicht geeignete Maßnahme unterbreitet. Er hat allen Kfz-Landesinnungen empfohlen, der Tarifpolitik den Rücken zu kehren und das Führen von Tarifverhandlungen aus ihren jeweiligen Satzungen zu streichen. Den Mitgliedsfirmen ist der Beitritt in Tarifgemeinschaften freigestellt und ein Austritt jederzeit möglich.

IG Metall

Die IG Metall hat den Arbeitgebern Tariffucht vorgeworfen und hat sich für den Erhalt der Flächentarifverträge mit den Kfz-Landesinnungen und vergleichbare Wettbewerbsstrukturen eingesetzt.

Ob der Ansatz, zu Lasten der Beschäftigten die Flächentarifverträge anzugreifen und zu zerstören, den Betrieben perspektivisch hilft, ist zu bezweifeln. Es ist ein Trugschluss zu glauben, die Personalkosten seien die Gründe für die aktuell schwierige Situation des Kfz-Handwerks und der Betriebe.

5.2. Automobilindustrie

Die Automobilindustrie und die Unternehmen im Kfz-Handwerk stehen in enger Verbindung zueinander und befinden sich in einer Situation gegenseitiger Abhängigkeiten. Zwar sind die Hersteller und Kfz-Betriebe nicht gleichgewichtig an der Wertschöpfungskette beteiligt. Die Tatsache, dass sie gemeinsamer Teil eben dieser sind, schafft aber enge Beziehungen.

Noch vor Jahren konnte davon ausgegangen werden, dass die Betriebe des Kfz-Handwerks davon profitieren, wenn die Auftragsbücher der Hersteller im Inland gefüllt sind. Dieser Effekt ist aber schon lange außer Kraft gesetzt. Die immer stärkere Verlagerung der Wertschöpfungskette „Automobil“ zu Gunsten der Industrie schmälert die Partizipationsmöglichkeiten der Unternehmen im Kfz-Handwerk immer weiter. In der Folge sind die existenziellen Risiken der Händler und Servicebetriebe immer stärker angestiegen. Die Kfz-Betriebe können scheinbar vorhandene Imagevorteile einer Marke, das Streben der Automobilindustrie nach vermarktungsfähigen Nischenfahrzeugen und technischen Innovationen nicht mehr positiv für sich umsetzen.

Um den drohenden Schaden zu begrenzen und kurzfristig nicht unkontrolliert Händler- und Servicebetriebe zu verlieren, handeln die Automobilhersteller jetzt und leiten ohne großes Aufsehen einen für die Branche spürbaren Richtungswechsel ihrer bisherigen Strategien ein, wie am Beispiel durch finanzielle Mittel der Hersteller der Leasingrückläufiger zu erkennen ist.

6. Fazit und Handlungsmöglichkeiten

Mittel- und langfristige Prognosen für das Kfz-Gewerbe sind schwierig zu entwerfen. Die politischen und wirtschaftlichen Rahmenbedingungen werden das Verbraucherverhalten und ebenso die richtungsweisenden Entscheidungen der Hersteller weitreichend beeinflussen.

Festzuhalten bleibt, dass die Unternehmen des Kfz-Handwerks unter massivem Druck stehen. Durch ein unausgewogenes, stark leistungs- und volumenorientiertes Margensystem sinken die Erträge aus Neuwagenverkäufen. Das Werkstattgeschäft stagniert oder geht sogar zurück. Der Zwang, kosten- und investitionsintensive Vorgaben der Hersteller zu erfüllen, neue Werkzeuge, Mess- und Prüfinstrumente, Werkstattausstattungen und Gebrauchtfahrzeugflotten komplett vorzufinanzieren, schnürt die ohnehin engen Finanzierungsspielräume der Unternehmen immer weiter ein. Dazu kommt noch ein zum Teil künstlich erzeugter Verdrängungswettbewerb, der den Trend zu größeren Handelseinheiten bzw. Handwerkskonzernen durch Konsolidierung der Vertriebsnetze weiter schürt. Für das Jahr 2010 wird mit rund 1.200 Insolvenzen gerechnet.

Der Automobilmarkt verändert sich, der Wettbewerb wird schärfer, das Kfz-Handwerk steht vor einer „neuen“ Organisationsreform und die Arbeitgeber tun sich schwer damit, diesen Prozess zielgerichtet und zum Wohle ihrer Betriebe, der Beschäftigten und Verbraucher mitzugestalten. Der Konzentrationsprozess nimmt den Kfz-Betrieben die Fähigkeit, sich selbst zu organisieren sowie Entscheidungsprozesse und Betriebsabläufe in unternehmerischer Eigenverantwortlichkeit zu steuern. Das spüren auch die Beschäftigten.

Als ausgesprochen pessimistisch kann die Stimmung der Belegschaften in den Kfz-Betrieben eingeschätzt werden. Fehlende Arbeitsplatzsicherheit, Lohnunsicherheiten durch Tariffucht und immer neue Hiobsbotschaften von den in Insolvenz geratenen Betrieben aus der eigenen Branche führen bei den Beschäftigten zu Ängsten und zur Demotivation.

Der Erosionsprozess der Tarifbindung im Kfz-Handwerk ist in vollem Gange. Tariffucht durch kurzfristigen Wechsel eines Unternehmens in die sogenannte OT-Mitgliedschaft (OT=ohne Tarifbindung) stellt bei genauerer Analyse keinen Lösungsansatz dar. Im Gegenteil: Flächendeckende Tarifverträge schützen die Kfz-Handwerksunternehmen u.a. vor dem Versuch ihrer Wettbewerber, die Standards der Arbeitsbedingungen auf ein nicht vertretbares Niveau abzusenken. Bestrebungen, erlangte Rechte und Vermögenswerte der Beschäftigten abzubauen, werden die akut bedrohten Kfz-Handwerksunternehmen nicht retten.

Gleichwohl gibt es kein Patentrezept dafür, wie in einer kritischen Situation zu handeln ist. Aber es gibt auf den unterschiedlichsten Ebenen Möglichkeiten, den Prozess geordnet zu gestalten, alle Beteiligten einzubinden und gemeinsam Lösungswege zu erarbeiten. Nachfolgend einige dieser Möglichkeiten:

Instrumente:

Das „Prinzip Hoffnung“ zieht nicht mehr und provokant muss festgestellt werden, dass die Unternehmer der Kfz-Betriebe ihre Chancen nicht ausreichend nutzen, um Lösungen zu entwickeln und der existenzbedrohenden Krise zu entkommen. Krisenbewältigung in einem Handwerksbetrieb setzt eine gewollte Auseinandersetzung der Gesellschafter, Mitarbeiter und Fremdkapitalgeber voraus und dazu sind viele Handwerksunternehmer scheinbar nicht bereit oder in der Lage. Die erfolgreiche Suche nach einer Überlebensstrategie, nach zusätzlichen Finanzierungsmöglichkeiten setzt eine umfassende Analyse der Stärken und Schwächen des Unternehmens sowie die Einleitung von Maßnahmen zur Verbesserung der wirtschaftlichen Tragfähigkeit voraus. Die Kfz-Handwerksunternehmer sollten stärker als bisher Hilfe annehmen. Die als Anlage 1 angefügte „Checkliste Krisenstadien“, ermöglicht den Betriebsparteien, eine erste grobe Einschätzung der aktuellen Unternehmenssituation vorzunehmen.

Landesbürgschaften:

Sowohl der Finanzierungsbedarf, als auch die Finanzierungsbedingungen im Kfz-Handwerk unterliegen einem grundlegenden Wandel. Die durchgängig stark rückläufige Ertragssituation erhöht einerseits den Bedarf an Fremdfinanzierungsmitteln, andererseits werden die Möglichkeiten zur Neukreditaufnahme wegen der oftmals nicht mehr vorhandenen Sicherheiten immer schwieriger. Aber auch bei den Finanzierungsangeboten haben sich Veränderungen ergeben, die Auswirkungen auf das Kfz-Handwerk hatten. Der anhaltende Konzentrationsprozess im Bankensektor induziert einen Rückzug der Kreditinstitute aus der Fläche und die Konzentration auf das großvolumige Kredit- und Förderkreditgeschäft. Zudem wurden auf internationaler Ebene Veränderungen der rechtlichen Rahmenbedingungen („Rating“) durchgesetzt, deren Folge die Verschlechterungen der Kreditfinanzierung waren. Die krisengeschüttelten und eigenkapitalschwachen Betriebe des Kfz-Handwerks sind sehr stark auf Fremdfinanzierung angewiesen; dabei ist festzustellen, dass sie überdurchschnittlich auf die kostenintensiven Kontokorrentkredite zurückgreifen. Die vielfältigen Subventionierungen der Fremdfinanzierung durch den Staat, über Bund, Länder und Europäische Union werden nur sehr eingeschränkt genutzt. Die Länder gewähren zur Absicherung volkswirtschaftlich förderungswürdiger und betriebswirtschaftlich vertretbarer Vorhaben Landesbürgschaften. Dabei übernehmen die Länder nach Maßgabe der einschlägigen Richtlinien u.a. Bürgschaften zur Besicherung neu zu gewählender Kredite, sofern bankübliche Sicherheiten nicht in erforderlichem Umfang zur Verfügung stehen.

Kommunikation und Information:

Nicht nachvollziehbar ist, dass die Arbeitgeber in Krisensituationen oder bei geplanten Maßnahmen zur Bewältigung der Krise die Interessen der Arbeitnehmer nur wenig oder überhaupt nicht berücksichtigen. Die mangelhafte Kommunikation der Arbeitgeber oder deren Versuch, die Krise zu verschleiern, führen zusätzlich zu einer massiven Verunsicherung der Belegschaften. Für die erfolgreiche Unterstützung zur Umsetzung notwendiger Restrukturierungs- oder Sanierungsmaßnahmen und Nutzung des Know-hows wäre die zeitnahe Information und Einbindung der Belegschaften und Betriebsräte eine wichtige Voraussetzung.

Kurzarbeit:

Mit Kurzarbeit können auch Kfz-Betriebe versuchen, die momentane Krise zu entschärfen. Davon wird in den Betrieben allerdings viel zu wenig Gebrauch gemacht. Das Argument, Kurzarbeit sei für Kfz-Betriebe viel zu teuer, zieht nicht. Dauert die Kurzarbeit länger als ein halbes Jahr, bekommen die Arbeitgeber ab dem siebten Monat die Sozialversicherungsbeiträge voll erstattet. Das Antragsverfahren wurde erleichtert und stellt die Organisationen der Kfz-Betriebe nicht mehr vor „unlösbare“ Aufgaben. Aktuell kann Kurzarbeit für die Dauer von 18 Monaten beantragt werden. Für Unternehmen, die im Zeitraum vom 1. Januar 2009 bis 31. Dezember 2009 einen Antrag auf Kurzarbeit gestellt haben, greift eine Sonderregelung. Diese ermöglicht die Umsetzung von Kurzarbeit für die Dauer von 24 Monaten.

Beratung:

Durch die Einbeziehung kompetenter Dritter kann fehlendes Know-how zur Erarbeitung eines Sanierungskonzeptes ausgeglichen werden. Die Erarbeitung eines Restrukturierungskonzeptes benötigt allerdings spezifische Fachkompetenzen, Zeit und Geld. Dafür erhalten die Handwerksunternehmer eine unvoreingenommene Lageeinschätzung zur wirtschaftlichen Situation und werden mit wertvollen Hinweisen zur Einleitung der Sanierung ausgestattet.

Beratungsunterstützung und Förderung für Arbeitgeber:

Nur eine Ausrede „Beratung ist zu teuer“! Für kleine und mittlere Unternehmen gibt es unterschiedliche Zuschüsse zur Betriebsberatung, die zum Beispiel das Land Nordrhein Westfalen im Rahmen des Programms »Impulse für die Wirtschaft: Förderbaustein Beratung« oder der Bund zur Verfügung stellen. Die Förderdatenbanken des Bundeswirtschaftsministeriums unter (www.bmwi.de) bieten hierzu einen guten Überblick. Die KfW Mittelstandsbank (www.kfw-mittelstandsbank.de) bietet in Zusammenarbeit mit den Industrie- und Handelskammern und Handwerkskammern sogenannte »Runde Tische« an. Diese Runden Tische bieten Hilfestellungen für Unternehmen, die in Bedrängnis geraten sind.

Beratungsunterstützung und Förderung für Betriebsräte:

Die Erfahrung lehrt, kein noch so gut organisiertes und geschultes Mitbestimmungsgremium der Arbeitnehmer verfügt in jeder Situation über das jeweils notwendige Spezialwissen. Betriebsräte, die zur Bewältigung eines Spezialthemas oder einer „Akutproblematik“ einen externen Sachverständigen als Berater hinzuziehen, tun dies immer in besonders kritischen Situationen und im Regelfall nur nach sorgfältiger Abschätzung der Lage und Sondierung der in den Gremien vorhandenen Qualifikationen. Dies ist für die davon betroffenen Betriebsräte ein Ausdruck von Stärke. Die gesetzlichen Grundlagen finden sich in §§ 80 Abs. 3 und 111 BetrVG. Bei der Task-Force "Krisenintervention", einem Beratungsangebot der IG Metall, handelt es sich um ein Kooperationsprojekt mit dem Bundesministerium für Arbeit und Soziales, das mit Mitteln des Bundes und des Europäischen Sozialfond gefördert wird, um Unternehmen krisenfester zu machen. Das Beratungsangebot umfasst eine betriebswirtschaftliche Erstberatung, Optionen zum Krisenmanagement und bei Bedarf eine nachgelagerte Beratung. Interessierte finden weitere Informationen unter:

http://www.igmetall.de/cps/rde/xchg/internet/style.xsl/view_2502.htm.

Weiterbildungsmaßnahmen:

Durch industrielle Vorbilder geprägt, werden wirtschaftliche und technische Prozesse im Kfz-Handwerk künftig mehr denn je von neuen turbulenten Entwicklungen und sprunghaften Veränderungen geprägt werden. Neben dem technischen Wandel ist insbesondere mit Organisationsveränderungen und Weiterentwicklungen im IT-Bereich zu rechnen. Für die Betriebsräte im Kfz-Handwerk ist es dabei von besonderer Bedeutung, die abteilungs-, betriebs- oder sogar unternehmensübergreifenden Veränderungen frühzeitig zu erkennen, um Einfluss auf gravierende Veränderungen und damit verbundene negative Auswirkungen auf die Arbeitnehmer zu nehmen. Ein professionell agierender Betriebsrat kann mögliche negative Entwicklungen eindämmen. Viele Betriebsräte im Kfz-Handwerk werden perspektivisch eine Flut von Problemen zu bewältigen haben und sollten sich gezielt durch Schulungs- und Weiterbildungsmaßnahmen vorbereiten. Die Einführung neuer Instrumente und moderner IT zur Steuerung von Personal und Kosten sind nur ein Beispiel hierfür. Betriebsräten im Kfz-Handwerk wird empfohlen das Seminarangebot der IG Metall „Mit Bildung aus der Krise“ zu prüfen und zu nutzen (http://www.igmetall.de/cps/rde/xbcr/internet/docs_ig_metall_xcms_1421_27_2.pdf). Die gesetzlichen Grundlagen finden sich im Betriebsverfassungsgesetz. (BetrVG § 37 Abs. 6 i.V.m. § 37 Abs. 2 und § 40 Abs.1).

Anlage 1: „Checkliste Krisenstadien“

1. Krisenstadien

Unternehmen in der Krise durchlaufen regelmäßig verschiedene Stadien. Diese Krisenstadien⁴⁹ sind nicht voneinander unabhängig, sondern bauen i.d.R. zeitlich aufeinander auf:

Stakeholderkrise

Eine Krise auf Ebene der Stakeholder (dies sind insbes. Mitglieder der Unternehmensleitung und der Überwachungsorgane, Gesellschafter, Arbeitnehmer und ihre Vertretungen, Banken und andere Gläubiger) entsteht oft durch dauerhafte Konflikte zwischen diesen Gruppen und ihren Mitgliedern. Sie kann zu erheblichen Reibungsverlusten oder Blockaden führen und notwendige Entscheidungen verhindern.

Im Frühstadium ist die Krise für Außenstehende und selbst für Unternehmensangehörige außerhalb der Organe nur schwer zu erkennen.

Strategiekrise

Meist infolge unzureichender Kundenorientierung und mangelhafter Beobachtung der Wettbewerbsentwicklungen erfolgen keine, zu geringe oder ineffektive Innovationen und Investitionen, die zu strategischen Lücken (z.B. unzureichendes Produktprogramm) und strukturellen Defiziten (z.B. unangemessene Fertigungstiefe) führen.

Solche Entwicklungen können auch als Folge einer Stakeholderkrise eintreten.

Zu erkennen ist die Strategiekrise vor allem am Verlust an Wettbewerbsfähigkeit und demzufolge am Rückgang bei den Marktanteilen.

Produkt- und Absatzkrise

Als Folge einer Strategiekrise kann sich eine Produkt- und Absatzkrise entwickeln.

Sie liegt vor, wenn die Nachfrage nach den Hauptumsatz- und Erfolgsträgern stark zurückgeht und diese Entwicklung nicht nur vorübergehender Natur ist. Aus dieser Entwicklung resultieren steigende Vorratsbestände und dadurch eine Zunahme der Kapitalbindung. Auch führen Unterauslastungen der Produktionskapazitäten zu Ergebnisrückgängen.

Erfolgskrise

Ohne wirksames Gegensteuern folgt zwangsläufig die Erfolgskrise. Ein Renditeverfall drückt sich darin aus, dass zunächst die Eigenkapitalkosten nicht mehr verdient werden. Sodann entstehen starke Gewinnrückgänge und schließlich Verluste bis hin zum vollständigen Verzehr des Eigenkapitals.

⁴⁹ In Anlehnung an IDW S 6 „Anforderungen an die Erstellung von Sanierungskonzepten“

Diese Entwicklung wird geprägt durch Nachfragerückgänge, Preisverfall und Kostensteigerungen je verkaufter Einheit.

Liquiditätskrise

Mit Eintritt der Liquiditätskrise ist das Unternehmen in seiner Existenz erhöht gefährdet. Die Liquiditätskrise zeichnet sich vor allem dadurch aus, dass die Ausgaben die Einnahmen übersteigen. I.d.R. reagieren Unternehmen mit der Aufnahme von neuen Schulden, um die Verluste zu decken.

Eingetretene Liquiditätsschwierigkeiten zeigen ein Insolvenzrisiko an, falls keine oder unzureichende Maßnahmen ergriffen werden. Häufig wird spätestens mit einer Liquiditätskrise auch eine krisenverschärfende Finanzierungsstruktur offensichtlich.

Insolvenz

Akute oder drohende Zahlungsunfähigkeit sind wesentliche Insolvenzgründe. Liegt einer dieser Gründe vor, muss die Geschäftsführung einen Insolvenzantrag stellen.

Das Unternehmen kann die Insolvenz - ggf. im Rahmen eines sogenannten Planverfahrens - dann überwinden, wenn eine positive Fortführungsprognose getroffen werden kann.

2. Kenngrößen und kennzahlenbasierte Analyse zur Identifikation von Krisensituationen

Einzelne Kenngrößen oder Kennzahlen erlauben häufig noch keine Aussage über den Zustand des Unternehmens. Sie können aber erste Anhaltspunkte zur Identifizierung der Krisensituation geben. Im Folgenden wird ein Auszug von möglichen Kennzahlen wiedergegeben, die im Sinne einer „Checkliste“ verwendet werden können.

Kenngröße/ Kennzahl	Wie wird die Kennzahl gebildet?	Informationsquelle (Woher bezieht man die Informationen für die Kennzahl)?	Interpretation	Krisensituation
Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit	direkt ablesbar	Gewinn- und Verlustrechnung, kurz GuV (Jahresabschluss) - nicht öffentlich zugänglich	<ul style="list-style-type: none"> • gibt einen ersten Anhaltspunkt über den operativen Erfolg des Unternehmens • negativ: Beginn einer Erfolgskrise • nachhaltig negativ: Liquiditätskrise 	Erfolgskrise (Liquiditätskrise)
Jahresüberschuss/-fehlbetrag	direkt ablesbar	<ul style="list-style-type: none"> • GuV (Jahresabschluss) nicht öffentlich zugänglich • i.d.R. aber enthalten in Bilanz (Jahresabschluss), veröffentlicht unter www.bundesanzeiger.de 	<ul style="list-style-type: none"> • Gibt einen ersten Anhaltspunkt über den Gesamterfolg des Unternehmens • negativ: Beginn einer Erfolgskrise • nachhaltig negativ: Liquiditätskrise 	Erfolgskrise (Liquiditätskrise)
Umsatzrendite	$\frac{\text{Jahresergebnis}}{\text{Umsatz}}$	GuV (Jahresabschluss) - nicht öffentlich zugänglich	<ul style="list-style-type: none"> • gibt einen ersten Anhaltspunkt über die Rentabilität bezogen auf den Umsatz • Umsatzrentabilität ist sehr unterschiedlich nach Geschäftsbereichen (Neuwagen, Gebrauchtwagen, Service) • grundsätzlich ähnliche Interpretation wie Jahresüberschuss 	Erfolgskrise (Liquiditätskrise)
Eigenkapitalquote	$\frac{\text{Eigenkapital}}{\text{Bilanzsumme}}$	Bilanz (Jahresabschluss), veröffentlicht unter www.bundesanzeiger.de	<ul style="list-style-type: none"> • gibt an, welcher Anteil des Unternehmensvermögens mit Eigenkapital finanziert wurde <ul style="list-style-type: none"> • je höher der Wert, umso besser • sollte indikativ 20% nicht unterschreiten • sollte von einem Jahr auf das nächste nicht fallen • falls 20% unterschritten werden bzw. der Wert von Jahr zu Jahr fällt, dann Erfolgskrise bzw. nachhaltig Liquiditätskrise 	Erfolgs- und Liquiditätskrise
Veränderung des Nettoumlaufvermögens (engl. Working Capital)	$\begin{aligned} &\text{Working Capital} = \\ &\text{Vorräte (inkl. zum Verkauf stehender Fuhrpark)} \\ &+ \text{Forderungen aus Lieferung u. Leistung} \\ &- \text{Verbindlichkeiten aus Lieferung und Leistung *} \\ &\text{Berechnung für zwei aufeinander folgende Geschäftsjahre und Betrachtung der Differenz} \end{aligned}$	Bilanz (Jahresabschluss), veröffentlicht unter www.bundesanzeiger.de	<ul style="list-style-type: none"> • gibt die Veränderung des Nettoumlaufvermögens an • eine Verringerung kann verschiedene Ursachen haben: <ul style="list-style-type: none"> • Umsatzrückgang • aktives Bestandsmanagement • aber auch: Abbau von Nettoumlaufvermögen wegen Liquiditätsproblemen (Liquiditätskrise) • Das ist zu hinterfragen 	Liquiditätskrise

Kenngröße/ Kennzahl	Wie wird die Kennzahl gebildet?	Informationsquelle (Woher bezieht man die Informationen für die Kennzahl)?	Interpretation	Krisensituation
Verbindlichkeiten ggü. Kreditinstituten	direkt ablesbar	Bilanz (Jahresabschluss), veröffentlicht unter www.bundesanzeiger.de	<ul style="list-style-type: none"> Position gibt die Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten an Anstieg im Zeitablauf kann verschiedene Ursachen haben, eine Ursache könnten Liquiditätsprobleme sein (Liquiditätskrise). Das ist zu hinterfragen 	Liquiditätskrise
In Anspruch genommene Kreditlinien zu gesamten Kreditlinien	$= \frac{\text{In Anspruch genommene Kreditlinien}}{\text{Verfügung stehende Kreditlinien}}$	unternehmensinterne Informationen	<ul style="list-style-type: none"> Kennzahl ist ein Indiz für den finanziellen Spielraum des Unternehmens wenige und im Zeitablauf sich verringernde freie Kreditspielräume können auf Liquiditätsprobleme (Liquiditätskrise) hindeuten 	Liquiditätskrise
Operativer Cash Flow abzgl. Cash Flow für Investitionen	$= \text{Operativer Cash Flow} - \text{Cash Flow für Investitionen}$	Cash-Flow-Rechnung (Jahresabschluss) - nicht öffentlich zugänglich	<ul style="list-style-type: none"> Kennzahl gibt Anhaltspunkt darüber, inwieweit sich das Unternehmen selber finanzieren kann negativ und im Zeitablauf abnehmend, gibt Hinweis auf Erfolgskrise, nachhaltig negativ auf Liquiditätskrise 	Erfolgskrise (Liquiditätskrise)
Verbindlichkeiten ggü. Kreditinstituten zu operativem Cash Flow (engl. Debt service cover ratio)	$= \frac{\text{Verblk. ggü. KI}}{\text{Operativer Cash Flow}}$	Cash-Flow-Rechnung (Jahresabschluss) – nicht öffentlich zugänglich – sowie Bilanz (Jahresabschluss), veröffentlicht unter www.bundesanzeiger.de	<ul style="list-style-type: none"> gibt einen Anhaltspunkt, ob das Unternehmen in der Lage ist, seine Bankverbindlichkeiten (Zins- und Tilgung) zu bedienen. Werte über 6-7 und im Zeitablauf schlechtere Werte sind zu hinterfragen und können auf Ertrags- und Liquiditätskrise hinweisen 	Erfolgskrise (Liquiditätskrise)

Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1: Anzahl Betriebe im Kfz-Handwerk von 2004 bis 2009	8
Abbildung 2: Entwicklung der Ausbildungsberufe im Kfz-Handwerk	10
Abbildung 3: Umsatz-/Beschäftigungsentwicklung 1999 bis 2009	11
Abbildung 4: Umsatzverteilung in 2009	12
Abbildung 5: Häufigkeit von Wartungsarbeiten pro Pkw/Jahr	22
Abbildung 6: Ort der Wartungsarbeiten nach Fahrzeugalter 2008	22
Abbildung 7: Pkw-Bestand und -Neuzulassungen von 2000 bis 2009	30
Abbildung 8: Kriterien beim Kauf eines Pkws 2008	31
Abbildung 9: Autokostenindex	33
Abbildung 10: Entwicklung der Rabatte im Zeitraum August 2008 bis November 2009	36
Abbildung 11: Umsatzrenditen (vor Steuern) im vertragsgebundenen Kfz-Handwerk	43

Tabellenverzeichnis

Tabelle 1: Beschäftigte im Handwerk, im Kfz-Handwerk und Gesamtbeschäftigung	6
Tabelle 2: Betriebe nach Beschäftigtengrößenklassen 2006 und 2007	9
Tabelle 3: Neue Ausbildungsverträge 2007 im Kfz-Handwerk	9
Tabelle 4: Umsatzentwicklung einzelner Sparten im Überblick	11
Tabelle 5: Top 10 Händler nach Neu- und Gebrauchtwagenverkauf in 2008	13
Tabelle 6: Top 10 Händler nach Umsatz in 2008	13
Tabelle 7: Top 10 Händler nach Anzahl der Beschäftigten in 2008	14
Tabelle 8: Top 10 der Vertriebspartner	15
Tabelle 9: Top 10 der Servicepartner	15
Tabelle 10: Top 10 der Niederlassungen	16
Tabelle 11: Entwicklung der Unternehmensinsolvenzen von 2008 bis 2009	17
Tabelle 12: Pkw-Neuzulassungen 2009	26
Tabelle 13: Kraftstoffpreisentwicklung von 2002 bis 2008	31
Tabelle 14: Standzeiten von Gebrauchtwagen	41

Quellenverzeichnis

- ADAC (2009a): Durchschnittspreis Kraftstoffe. Aufgerufen unter <http://www1.adac.de> am 15.12.2009.
- ADAC (2009b): Alle Infos zur neuen Kfz-Steuer. Aufgerufen unter <http://www1.adac.de> am 16.12.2009.
- Aral AG (2009a): Aral Studie – Trends beim Autokauf 2009. Bochum.
- Aral AG (2009b): Steuer-Rechner. Aufgerufen unter <http://www.aral.de> am 15.12.2009.
- Automobilwoche 10 – Spezial Autohandel (2009): Top-100-Händler. Ausgabe vom 4. Mai 2009.
- Bäuchle, C. (2009): ZDK fordert Ausweitung der Filter-Förderung – Umrüstung auch für leichte Nutzfahrzeuge. In: kfz-betrieb online vom 24. November 2009. Aufgerufen unter <http://www.kfz-betrieb.vogel.de> am 16.12.2009.
- Bundesinstitut für Berufsbildung (BIBB) (2010): Die Entwicklung des Ausbildungsmarktes im Jahr 2009. Aufgerufen unter <http://www.bibb.de/#Top> am 26.01.2010.
- Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie (BMWi) (2009): Umweltprämie. Aufgerufen unter <http://www.bmwi.de> am 16.12.2009.
- Deutsche Automobil Treuhand GmbH (DAT) (2009): DAT Report 2009. Ostfildern
- Deutscher Sparkassen- und Giroverband e.V. (2008): Kfz-Werkstätten – Branchen-Report 2008. Stuttgart.
- Deutscher Sparkassen- und Giroverband e.V. (2009): Kfz-Handel – BranchenReport 2009. Stuttgart.
- Die Bundesregierung (2009): Nationaler Entwicklungsplan Elektromobilität der Bundesregierung. Berlin.
- ESSO Deutschland GmbH (2008): Auftanken: Rund ums Zahlen. Aufgerufen unter <http://www.esso.de> am 15.12.2009.
- EurotaxSchwacke GmbH (2009): Standzeiten werden immer länger. Pressemitteilung vom 18.12.2009. Maintal.
- Franck, S., Schwab, F. (2002): Der Mut zur Nische – Neuheiten. In: FOCUS Magazin Verlag GmbH, H. Nr. 36. München.
- Gesamtverband Autoteile-Handel e.V. (GVA) (2009): Kfz-GVO. Aufgerufen unter <http://www.gva.de> am 16.12.2009.
- Gesellschaft für Emissionsmanagement und Beratung mbH (GEMB) (2009): Umweltplakette/Feinstaubplakette – Informationen und Bestellmöglichkeiten. Aufgerufen unter <http://www.umwelt-plakette.de> am 16.12.2009.
- Gewande, W.-D. (2007): Historische Entwicklung der staatlich anerkannten Ausbildungsberufe im Handwerk und ihrer Ordnungsmittel von 1934 bis 2008. o.O.

- IG Metall (2008): Wirtschaftspolitische Informationen Nr. 02 / 20. Mai 2008. Frankfurt a. M.
- IG Metall (2009a): Kfz-Handwerk in der Krise – Ansatzpunkte zur Beratung und Krisenbewältigung mit Unterstützung der IG Metall. O.O..
- IG Metall (2009b): Stellungnahme zum Impact Assessment im Rahmen der Reform der Gruppenfreistellungsverordnung 1400/2002. Frankfurt a.M..
- IG Metall (o. J.): Kfz-Handwerk. Den Strukturwandel gestalten – Arbeitshilfe Nr. 41 für Betriebsräte mit Checklisten und Musterverträgen. O.O..
- Institut für Automobilwirtschaft (IFA) (2009a): Margensysteme im Automobilvertrieb – Entwicklungstendenzen und Optimierungspotenziale. Arbeitspapier Nr. 5/2008. Geislingen.
- Institut für Automobilwirtschaft (IFA) (2009b): Automobilindustrie: Trend zum Elektroauto gefährdet baden-württembergische Automobilzulieferer. Presseinformation des IFA vom 22. Oktober 2009. Geislingen.
- Kfz-Auskunft GmbH & Co. KG (2009): Lkw-Maut Deutschland – Infos und Preise der neuen Lkw-Maut. Aufgerufen unter <http://www.kfz-auskunft.de> am 16.12.2009.
- Kleff, Christian (2006): Der Automobilhandel im Wandel – Veränderungen im bundesdeutschen Vertriebsnetz unter Berücksichtigung der Gruppenfreistellungsverordnung (GVO) 1400/2002. Bochum.
- Kraftfahrt-Bundesamt (KBA) (2009): Das KBA. Aufgerufen unter <http://www.kba.de> am 08.12.2009.
- Lulei, S. (2009): Neue Kfz-Steuer: Die Kleinen profitieren. In: kfz-betrieb online vom 07. Juli 2009. Aufgerufen unter <http://www.kfz-betrieb.vogel.de> am 16.12.2009.
- manager magazin Online GmbH (Hrsg.) (07. Januar 2010): Konjunktur – DIW setzt Prognose deutlich nach oben. Aufgerufen unter: <http://www.manager-magazin.de> am 11.01.2010.
- Peitsmeier, H. (2008): Autowerkstätten - Schnelles Geld mit alten Autos. In: Frankfurter Allgemeine Zeitung vom 4. Juni 2008. Aufgerufen unter <http://www.faz.net> am 07.12.2009.
- Selzle, F., Meunzel, R. (2009): Das Netz `09. In: Autohaus, H. 7. O.O..
- Springer Transport Media GmbH (Hrsg.) (15. Dezember 2009): Autohaus pulsSchlag, Nr. 12, 9. Jhrg.. München.
- Statistisches Bundesamt (2006): Binnenhandel, Gastgewerbe, Tourismus – Beschäftigte, Umsatz, Aufwendungen, Lagerbestände, Investitionen und Warensortiment im Handel 2003. Wiesbaden.
- Statistisches Bundesamt (2009a): Produzierendes Gewerbe – Beschäftigte und Umsatz im Handwerk – Zulassungsfreies Handwerk und Handwerk insgesamt. Wiesbaden.

- Statistisches Bundesamt (2009b): Unternehmen und Arbeitsstätten – Insolvenzverfahren. Wiesbaden.
- Statistisches Bundesamt (2009c): Umsatzsteuerstatistik 2006. Wiesbaden.
- Statistisches Bundesamt (2009d): Umsatzsteuerstatistik 2007. Wiesbaden.
- Statistisches Bundesamt (2009e): Binnenhandel, Gastgewerbe, Tourismus – Beschäftigte, Umsatz, Aufwendungen, Lagerbestände, Investitionen und Warensortiment im Handel 2006. Wiesbaden.
- Statistisches Bundesamt (2009f): Binnenhandel, Gastgewerbe, Tourismus – Beschäftigte, Umsatz, Aufwendungen, Lagerbestände, Investitionen und Warensortiment im Handel 2007. Wiesbaden.
- Tartler, J. (2009): Fertiges Konzept: Pkw-Maut soll 4 Mrd. Euro bringen. In: Financial Times Deutschland. Aufgerufen unter <http://www.ftd.de> am 16.12.2009.
- Verband der Automobilindustrie e.V. (VDA) (2009): Autokostenindex. Aufgerufen unter <http://www.vda.de> am 15.12.2009.
- Weinand, H. (2006): Pkw-Markt: Modellvielfalt wächst weiter. In: Auto-Presse. Aufgerufen unter <http://auto-presse.de> am 17.12.2009.
- Zentralverband des Deutschen Handwerks (ZDH) (2005-2010): Neuverträge nach schulischer Vorbildung. Aufgerufen unter <http://www.zdh-statistik.de> am 25.01.2010.
- Zentralverband des Deutschen Handwerks (ZDH) (2009a): Konjunkturbericht 2/2009. Aachen.
- Zentralverband des Deutschen Handwerks (ZDH) (2009b): Der ZDH. Aufgerufen unter <http://www.zdh.de/der-zdh.html> am 10.12.2009.
- Zentralverband Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe (ZDK) (2005): Zahlen & Fakten 2004. Bonn.
- Zentralverband Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe (ZDK) (2006): Zahlen & Fakten 2005. Bonn.
- Zentralverband Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe (ZDK) (2007): Zahlen & Fakten 2006. Bonn.
- Zentralverband Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe (ZDK) (2008): Zahlen & Fakten 2007. Bonn.
- Zentralverband Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe (ZDK) (2009a): Jahresbericht 2008. Bonn.
- Zentralverband Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe (ZDK) (2009b): Zahlen & Fakten 2008. Bonn.