

Das Kfz-Gewerbe im Überblick:

**Sonderkonjunktur Ende 2006
bremst das Kfz-Geschäft in
2007 aus:**

- **kräftige Umsatzeinbrüche in Pkw-Handel und Werkstatt (Neuzulassungen sinken auf 3,15 Mio. Pkw)**
- **Rabattaktionen und Bedarf an spritsparenden Modellen beleben Handel nicht**
- **Anteil der Privatverkäufe sinkt auf rund ein Drittel**
- **Beschäftigung bleibt stabil**
- **Nutzfahrzeug-Markt boomt**
- **seit Jahresbeginn 2008 leichte Belebung der Neuzulassungen, aber:**
- **Verunsicherung durch Klimadebatte hält nach wie vor an**
- **hohe Kraftstoffpreise dämpfen Nachfrage**
- **Konsolidierung der Branche setzt sich fort**

Autorin:

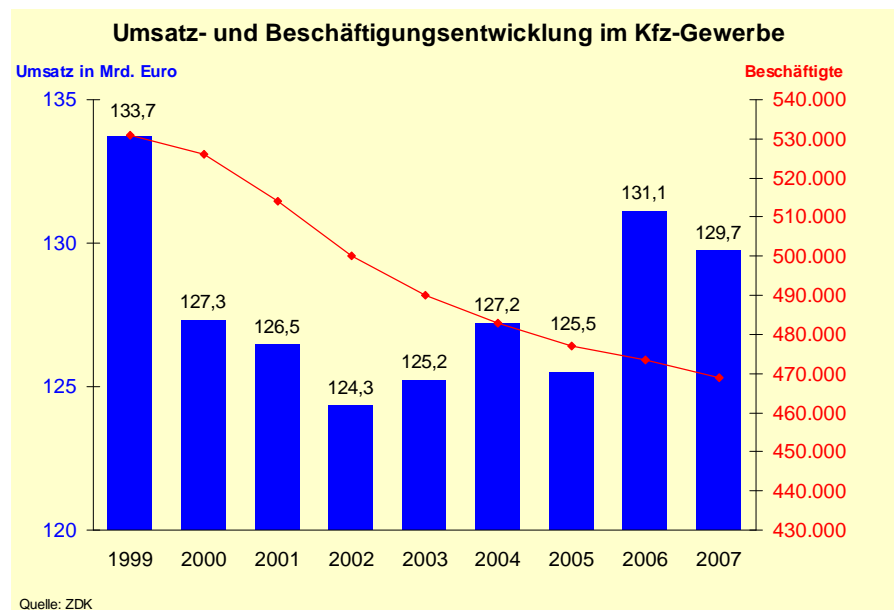
Annette Szegfü

Konjunkturbericht zum Kfz-Handwerk

Konjunkturelle Einflüsse und anhaltender Strukturwandel prägen die Branche

Das Kfz-Handwerk hat im Jahr 2007 sehr stark unter den vorgezogenen Neuwagenkäufen des Jahres 2006 gelitten. Für das Jahr 2008 ist die Branche vorsichtig optimistisch und geht von einer Stabilisierung der Neuzulassungszahlen auf 3,2 Millionen Pkw aus. Gleichwohl ist davon auszugehen, dass sich der Strukturwandel innerhalb der Branche weiter fortsetzen wird.

Das Kfz-Gewerbe ist im Gegensatz zur exportorientierten Automobilindustrie fast ausschließlich von der Binnenkonjunktur abhängig. Deshalb hat es im letzten Jahr auch überdurchschnittlich stark unter der Mehrwertsteuererhöhung gelitten, wohingegen es zum Jahresende 2006 von den vorgezogenen Autokäufen überdurchschnittlich profitiert hat. Diese "künstlich" hervorgerufene Sonderkonjunktur hat die fortschreitende Konsolidierung innerhalb der Branche nur kurzfristig gebremst. Überkapazitäten, zunehmende Direktverkäufe der Hersteller, anhaltende Rabattschlachten und finanzielle Verpflichtungen aus der Vergangenheit verschärfen den Druck auf die Betriebe des Kfz-Gewerbes.

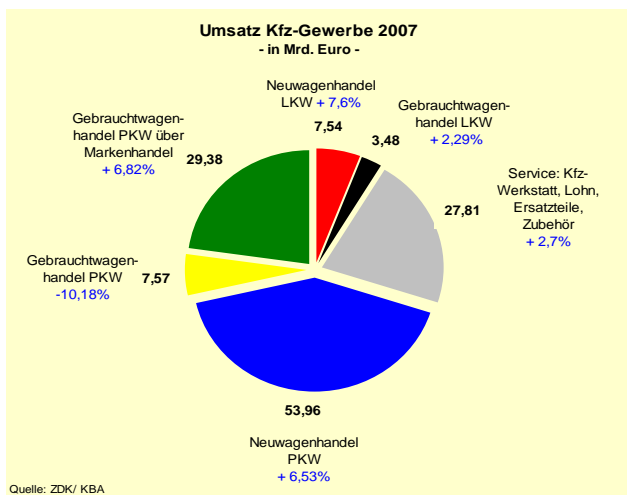


Vorgezogene Autokäufe im Vorjahr bremsen Kfz-Konjunktur 2007

Die amtliche statistische Datenlage des Handwerks ist mit der Industrie nicht mehr zu vergleichen. Die wenigen vorhandenen Daten werden nur noch in Form von Indizes veröffentlicht, absolute Zahlen stellt das Statistische Bundesamt nicht mehr zur Verfügung. Die Daten, die der Zentralverband des Deutschen Kraftfahrzeuggewerbes (ZDK) veröffentlicht, basieren auf verbandsinternen Mitgliedsumfragen und entsprechenden Hochrechnungen. Gerade im letzten Jahr sind die veröffentlichten Umsätze wieder sehr stark voneinander abgewichen:

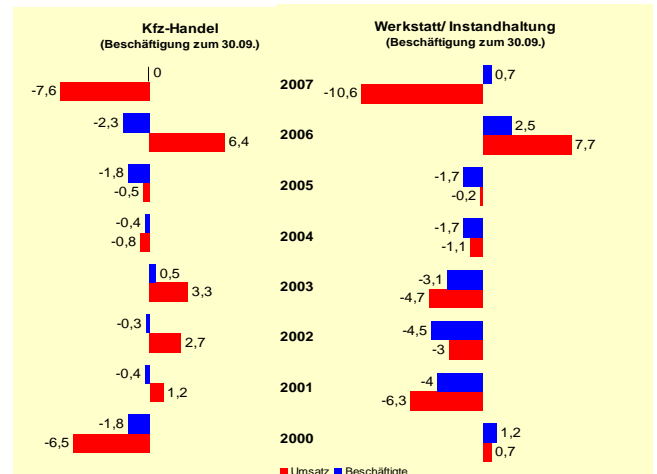
Laut ZDK haben im Jahr 2007 weniger als 470.000 Beschäftigte des Kfz-Gewerbe einen Umsatz von knapp 130 Mrd. Euro erarbeitet. Die Zahl der Arbeitsplätze ist seit Jahren rückläufig und auch die Umsätze sind aufgrund der Vorzieheffekte durch die Mehrwertsteuererhöhung im letzten Jahr um 1,1 Prozent zurückgegangen. Die Umsatzrendite ist ebenfalls sehr gering und liegt im Branchendurchschnitt zwischen 0,5 und 1,5 Prozent.

Der Branchenumsatz des letzten Jahres setzt sich nach Angaben des ZDK wie folgt zusammen: Der größte Umsatzzuwachs wurde im Nutzfahrzeuggeschäft erzielt (Neufahrzeuge +7,6 Prozent; gebrauchte LKW +2,3 Prozent) und auch im Service wurde noch ein Umsatzplus von 2,7 Prozent ermittelt. Auch wenn der Umsatz im Marken-Gebrauchtwarenhandel mit fast sieben Prozent noch scheinbar sehr gut gewachsen ist (siehe „Exkurs: Statistik-Täuschung“), so sind die Einbrüche im Pkw-Handel mit 6,5 bzw. mehr als zehn Prozent überdurchschnittlich schlecht ausgefallen.



Das Statistische Bundesamt hat im Vergleich zum ZDK für die Wirtschaftszweige des Kfz-Handwerks deutlich stärkere Umsatzeinbrüche im letzten Jahr ermittelt: Demnach sanken die Umsätze im Handel um 7,6 Prozent und im Werkstatt-/Servicebereich sogar um 10,6 Prozent. Während im Kfz-Handel die Beschäftigtenzahlen stabil blieben, hat sich in den

Werkstätten und im Service die Zahl der Arbeitsplätze leicht um 0,7 Prozent erhöht.



1.1. Betriebswirtschaftliche Kennzahlen des Kfz-Gewerbes 2005

Betriebswirtschaftliche Kennzahlen des Kfz-Handwerks werden nur vom ZDK veröffentlicht. Die letzten publizierten Zahlen betreffen das Jahr 2006 und gelten ausschließlich für den Pkw-Bereich:

Pkw-Bereich 2006	
Umsatzrentabilität (vor Steuern)	
Unternehmensergebnis vor Steuern _{x100}	
Umsatz Gesamtunternehmen	1,1%
Eigenkapitalquote	
Eigenkapital _{x100}	
Bilanzsumme	11,2%
Produktive Stunden je Monteur p.a.	
Geleistete Produktivstunden insgesamt p.a.	
Anzahl der beschäftigten Monteure	1.297 h
Teilerlös je Mitarbeiter Teilelager	
Umsatzerlöse Teilelager	
Anzahl Mitarbeiter Teilelager	491.400 Euro
Bruttoertrag Neuwagenkauf	
Umsatzerlöse NW-Verkauf - Verrechn. Anschaffungskosten NW-Verkauf _{x100}	
Umsatzerlöse NW-Verkauf	9,0%
Bruttoertrag Gebrauchtwagenverkauf	
Umsatzerlöse GW-Verkauf - Verrechn. Anschaffungskosten GW-Verkauf _{x100}	
Umsatzerlöse GW-Verkauf	6,8%
Bruttoertrag Service	
Umsatzerlöse Service ohne Fremdleistungen - Gezahlte Produktivlöhne p.a. _{x100}	
Umsatzerlöse Service ohne Fremdleistungen	75,5%
Bruttoertrag Ersatzteile/ Zubehör/ Fremdleistungen	
Umsatzerlöse ET/Zubehör/Fremdl. - Verrechn. Anschaffungskosten ET/Zubehör/Fremdl. _{x100}	
Umsatzerlöse ET/Zubehör/Fremdl.	27,8%

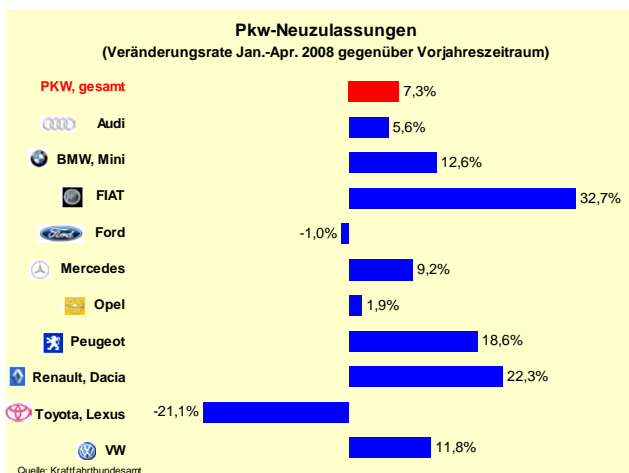
Quelle: ZDK

Nach der Sonderkonjunktur Ende des Jahres 2006 dürften die meisten Kennzahlen im Jahr 2007 wieder das Niveau von 2005 erreichen. Ausnahme: Der Ertragsanteil des Neuwagenverkaufs wird aufgrund der stark rückläufigen Neuzulassungszahlen geringer ausfallen.

1.2. Neuzulassungen nehmen wieder zu

Die Mehrwertsteuererhöhung zum Januar 2007 hat Ende des Jahres 2006 einen beispiellosen Nachfrage-Boom ausgelöst. Im November und Dezember

sind die Neuzulassungen um jeweils bis zu 18 Prozent in die Höhe geschneit. Dieser Vorzieheffekt hat sich im Jahresverlauf 2007 entsprechend negativ auf den Neuwagenhandel ausgewirkt: Wurden 2006 insgesamt 3,47 Millionen neue Pkw zugelassen, so waren es im letzten Jahr nur noch 3,15 Millionen Pkw. Nach den geringen Vergleichswerten des Vorjahres hat sich die Zahl der Neuzulassungen bis April bereits wieder um 7,3 Prozent erhöht. Insgesamt ist die Stimmung im Autohandel vorsichtig optimistisch.



Exkurs: Statistik-Täuschung Neuzulassungen

Die Zahl der Neuzulassungen ist längst nicht mehr gleichbedeutend mit den tatsächlich auf den Straßen fahrenden Neuwagen. Seit Jahren versuchen die Händler die eigene Statistik zu schönen, indem sie Tageszulassungen anmelden. In der Folge werden diese Tageszulassungen dann als „Gebrauchtwagen“ zu deutlich günstigeren Konditionen verkauft. Dies drückt auf die Margen der Autohäuser und verschlechtert deren wirtschaftliche Situation.

Dazu kommt, dass sich das Verhältnis von privaten Käufen gegenüber den gewerblichen Neuzulassungen umgekehrt hat. Aktuell werden nur noch 37 Prozent der Neuwagen von privaten und 63 Prozent von gewerblichen Haltern zugelassen. Dies treibt den ermittelten Durchschnittswert der Neuwagen in die Höhe, da Dienstfahrzeuge meist besser ausgestattet sind (stärkere Motoren, Lederbezüge, Sitzheizung, Navigationssystem usw.).

1.3. Private Nachfrage bleibt schwach

Dem Kfz-Handel haben im letzten Jahr nicht nur die durch die Mehrwertsteuererhöhung fehlenden - weil schon im Vorjahr getätigten - Neuwagenkäufe zu schaffen gemacht. Vor allem die privaten Haushalte hielten und halten sich auch aus anderen Gründen mit dem Kauf von Neuwagen zurück. Ursachen sind:

- der zunehmende Anteil von privat nutzbaren Dienstwagen;
- die anhaltende Verunsicherung der Bevölkerung durch die Klimadebatte und ihre Auswirkungen in Bezug auf zukünftige finanzielle Belastungen durch den Schadstoffausstoß ihres Pkws;

- die in den letzten Jahren im gesamtwirtschaftlichen Durchschnitt sinkenden Reallohne, die die nötige Kaufkraft beeinträchtigen.

Dies führt dazu, dass das Alter der Gebrauchtwagen Jahr um Jahr steigt. Aktuell hat das Durchschnittsalter eines in Deutschland zugelassenen Pkw den Rekordwert von acht Jahren erreicht. Die zunehmende Reparaturanfälligkeit alter Autos müssten eigentlich die Werkstätten in Form von steigenden Aufträgen spüren. Aber hier ergibt sich bundesweit eine unterschiedliche Auslastung: Während die Vertragswerkstätten eher unter Auftragsmangel leiden, können sich die so genannten freien Werkstätten über volle Auftragsbücher freuen.

Diese Entwicklung wäre an sich nicht problematisch, wenn nicht die freien Werkstätten den Preiswettbewerb auf Kosten der Beschäftigten über niedrigste Löhne und schlechteste Arbeitsbedingungen meist ohne Tarifbindung finanzieren würden.

1.4. Nutzfahrzeuggeschäft läuft nach wie vor auf Hochtouren

Während der PKW-Handel in ruhigeren Bahnen verläuft, hat vor allem die gute Auftragslage der Industrie in den letzten Jahren die Nachfrage nach LKW weiter steigen lassen. Das Logistik-Geschäft brummt, egal ob Waren innerhalb Deutschlands oder über die Grenzen hinweg transportiert werden müssen. Dieser Trend wird sich auch weiterhin fortsetzen.

2. Die Kfz-Branche im Wandel

Das Kfz-Gewerbe befindet sich schon seit einigen Jahren im strukturellen Wandel. Das hat unterschiedliche Gründe:

- Die derzeitige demografische Entwicklung in Deutschland lässt keinen zunehmenden Pkw-Bedarf erwarten, eher das Gegenteil wird der Fall sein.
- Verglichen mit dem Ausland ist die Händlerdichte in Deutschland sehr hoch (z.B. USA: Dort verkauft ein Händler im Jahr rund 1.000 Neuwagen, während hierzulande die durchschnittliche Verkaufszahl 150 Pkw beträgt).
- Überkapazitäten der Branche forcieren Rabattschlachten.
- Der Anteil der Direktverkäufe der Hersteller (über ein Drittel) wächst weiter.
- Durch die von den Herstellern im Rahmen der Gruppenfreistellungsverordnung (GVO) diktierten Vorgaben hinsichtlich Verkaufsräume u.ä. haben sich die Händler zu teilweise überdimensionierten Baumaßnahmen hinreißen lassen, für deren Kosten sie jetzt noch aufkommen müssen.
- Der von den Arbeitgebern zur Zeit verschärfte kurzfristige Unterbietungswettbewerb innerhalb der Branche (Ausstieg aus der Tarifbindung).

Viele Betriebe leiden nicht nur unter der finanziellen Schuldenlast, auch auf die Gestaltung der Margen nehmen die Hersteller Einfluss. Außerdem erfordert der zunehmende Elektronikanteil im Pkw technisch und damit finanziell aufwändige Wartungseinheiten. Die entsprechenden Schulungsmaßnahmen für die Beschäftigten werden von den Herstellern nicht übernommen, auch dafür haben die Betriebe des Kfz-Handwerks die Kosten zu übernehmen. Letzteres versuchen sie, auf die Beschäftigten abzuwälzen.

3. GVO: versprochene Preisnachlässe blieben aus

Im Jahr 2002 trat die Gruppenfreistellungsverordnung für den Vertrieb und Service von Kraftfahrzeugen in Kraft. Dadurch sollte der Handel mit Fahrzeugen und Teilen liberalisiert werden. Die Autohäuser sind seither nicht mehr an den bisherigen Ein-Marken-Vertrieb bzw. die entsprechende Werkstatt gebunden. Im Rahmen der GVO ist es damals fast durchweg zur Kündigung der Händlerverträge von Seiten der Hersteller gekommen. Faktisch haben sie die Händler mit hohen Auflagen nicht nur bezüglich des Gebäudebestandes geknebelt und sie so doch wieder zum exklusiven Markenvertrieb gezwungen.

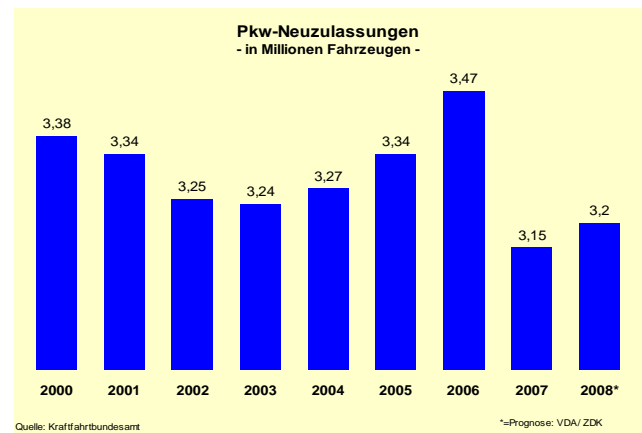
Profitieren sollten von der GVO vor allem die Verbraucher. Die von damaligen EU-Kommissar Monti erwarteten „Preisstürze“ hat es auf dem deutschen Kfz-Markt allerdings nicht gegeben. Die Preise befinden sich nach wie vor auf hohem Niveau. Lediglich die starke Kaufzurückhaltung der Verbraucher hat für bisher ungewohnte Rabatt- und Finanzierungsbedingungen der Autohändler bzw. -ketten gesorgt.

Ende Mai 2010 wird die GVO in ihrer jetzigen Form ihre Gültigkeit verlieren. Aus diesem Grund führt die EU-Kommission seit Sommer 2007 eine Evaluierung durch, dessen Ergebnis im Sommer diesen Jahres veröffentlicht werden soll. Zur Zeit ist noch offen, ob es zu einer Reform der Reform mit erneut gravierenden Einschnitten für die Betriebe kommen wird. Die IG Metall wird die weitere Diskussion um die GVO begleiten.

4. Ausblick

4.1. Die Branche ist optimistisch

Jüngste Umfragen der Gesellschaft für Konsumforschung deuten auf eine Stimmungsaufhellung der privaten Haushalte hin. Der Nachholbedarf an spritsparenden Autos ist groß und durch die guten Tarifabschlüsse der letzten Monate besteht die Hoffnung, dass sich auch die Nachfrage im Autohandel wieder belebt. Somit ist in diesem Jahr mit einer Normalisierung der Neuzulassungen auf 3,2 Millionen Pkw zu rechnen. Gleichzeitig sorgt der immer älter werdende Fahrzeugbestands für einen wachsenden Wartungs- und Reparaturbedarf.



Auch mittelfristig werden sich die Neuzulassungen in Deutschland im Jahresdurchschnitt in dieser Größenordnung bewegen, wenn zukünftig keine grundlegenden Innovationen im Automobilbereich entwickelt werden. Unter den jetzigen Bedingungen könnten nur gesetzliche Vorgaben z.B. im Rahmen des Klimaschutzes zu einer erneuten Sonderkonjunktur bei den Verkaufszahlen führen.

4.2. Strukturwandel hält an

Der vorsichtig optimistischen Stimmung im Kfz-Handwerk zum Trotz, wird sich die Konsolidierung der Branche auch bei steigenden Umsätzen weiter fortsetzen. Das hängt zum Einen mit den baulichen Veränderungen im Rahmen der Herstellervorgaben der letzten Jahre durch die GVO zusammen. Viele Autohäuser sind nach wie vor hoch verschuldet und aus dem Tal noch nicht hervorgekommen. Zum Anderen ist es so, dass die im Vergleich mit dem Ausland vorherrschende hohe Händlerdichte ihren Tribut fordert. Der Blick auf ganze „Automeilen“ verschiedener Händler nebeneinander lässt vermuten, dass hier noch weitere Konzentrationen wahrscheinlich sind.

Impressum

Wirtschaftspolitische Informationen

02/ 2008
20. Mai 2008

Herausgeber:

IG Metall Vorstand
Wirtschaft, Technologie, Umwelt
D-60519 Frankfurt am Main

Autorin:

Annette Szegfü

Gestaltung und Vertrieb:

Sarah Menacher

Bezugsmöglichkeiten:

IG Metall Vorstand
Wirtschaft, Technologie, Umwelt
D-60519 Frankfurt am Main
Telefon: +49 (69) 6693 2091
Fax: +49 (69) 6693 80 2091
Mail: wi@igmetall.de
online: www.igmetall.de/download