

Die Autoindustrie muss in der Folge der Finanzkrise und der damit verbundenen Verunsicherung vieler Verbraucher mit einem erheblichen Absatzrückgang rechnen. EU-Industriekommissar Günter Verheugen hat jüngst sogar einen „Autogipfel“ einberufen, um der europäischen Autoindustrie unter die Arme zu



greifen. Ansonsten drohe ein massiver Stellenabbau. Wir befragten den Geschäftsführer der Kollinger-Gruppe, Ralph Kollinger (Foto), der in der momentanen Krise auch eine Chance sieht – und zwar für den Verbraucher.

Zeitung am Samstag: Herr Kollinger, überall drosseln die Hersteller ihre Produktion, weil die Nachfrage nach Autos offenbar drastisch zurückging. Man bangt bereits um die Jobs in der Branche, in der bundesweit über 750 000 Menschen arbeiten. Ist das auch in Freiburg schon zu spüren?

Ralph Kollinger: Es ist klar, dass die allgemeine Verunsicherung im Zuge der Finanzkrise nun auch in der Wirtschaft eine gewisse Wirkung zeigt. Dennoch täuscht der Eindruck, dass die Finanzkrise nun direkt zu einer Autokrise führt. Die momentanen Auswirkungen hängen damit zusammen, dass beispielsweise die deutschen Autobauer weltweit ihre

Chance in der Krise

Automarkt. Volvo-Händler Ralph Kollinger über die Absatzkrise im Exportgeschäft und daraus resultierende Angebote. Von Michael Zäh

Autos absetzen. Und gerade der Export, zum Beispiel nach USA, wo die Konsumenten im Moment sehr zurückhaltend sind, ist massiv eingebrochen. Das führt dann halt dazu, dass auch die Produktion gedrosselt wird. Es macht ja keinen Sinn, wenn die Autobauer zu viele Neuwagen auf Halde produzieren.

ZaS: Drückt eine weltweite Überproduktion nicht auch auf die Preise?

Kollinger: Das Geschäft muss man eigentlich immer trennen, in Firmenkundenmarkt und Privatmarkt. Der Firmenkundenmarkt läuft nach wie vor gut. Die Leute brauchen ihre Autos, die müssen ihre Strecken so oder so fahren – hier gibt es keine Absatzprobleme. Natürlich ist dieser Markt umkämpft und gibt es entsprechende Konditionen vonseiten der Hersteller und der Händler. Beim Privatkundenmarkt ist tatsächlich aufgrund der angesprochenen Überproduktion ein hoher Druck drauf. Das heißt ganz einfach, dass private Verbraucher gerade in der jetzigen Situation auf ihre Preisvorteile achten. Viele schauen jetzt auf Jahreswagen und hochwertige gebrauchte

Fahrzeuge. Das ist ja auch wirklich eine Chance: Wenn es besonders viele Autos gibt, dann drückt das den Preis. Weil die weltweiten Absatzmärkte gerade für Leasingrückläufer und Gebrauchtwagen verstopft sind, ist die Menge der Fahrzeuge im Inland größer geworden. Bei ganz jungen Jahreswagen, im Frühjahr zugelassen, etwa 15 000 oder 20 000 Kilometer gefahren, sind die Vorteile am höchsten.

ZaS: Sind nicht auch die Neuwagenpreise in den letzten Jahren gestiegen?

Kollinger: Richtig. Zwar ist das Preis-Leistungsverhältnis eher besser geworden, weil die heutigen Neuwagen sowohl technisch wie auch in der Ausstattung immer mehr zu bieten haben. Aber für den privaten Verbraucher zählt eben auch die absolute Summe, die er bezahlen muss, und nicht nur, ob er dafür einen vielleicht viel höheren Gegenwert bekommt als noch vor einigen Jahren.

ZaS: Bei Jahreswagen hat man also eine ideale Kombination: Technik und Extras von heute, aber zu deutlich niedrigeren Preisen.

Kollinger: Das ist so. Wir haben mit unseren Engelhard-Elchwochen bei Volvo rund 100 Fahrzeuge im Angebot, die aktuell massive Preisvorteile bieten. Das ist schon phänomenal.

ZaS: Eine Absatzkrise bietet also auch

Chancen für den Verbraucher?

Kollinger: Wir haben in der derzeitigen Situation gute Konditionen beim Hersteller bekommen, die wir direkt an die Verbraucher weitergeben können. Also wenn ich ein Auto kaufen wollte, dann würde ich es gerade jetzt tun. Ich glaube, bessere Konditionen wird es lange nicht mehr geben. Man könnte das globalisierte Marktwirtschaft nennen: In den USA stockt es, die Hersteller ersticken an Autos und man hat hier in Freiburg ganz tolle Angebote.

■ www.elchwochen.de

