

Deutsch-polnischer Grenzverkehr

Preisdifferenzen von bis zu 25 Prozent sowie ein überalterter Fahrzeugbestand lassen Händler auf gute Geschäfte hoffen

Viele der markengebundenen Betriebe in Polen leiden jedoch unter einer dünnen Eigenkapitaldecke und fürchten, von großen westlichen Handelsketten geschluckt zu werden.

Erwin Halentz
Automobilwoche, 13.4.2004

Warschau. Andrzej Szykowski zählt die Tage. Der Inhaber des Opel-Autohauses in Gorzow Wielkopolski, dem ehemaligen Landsberg an der Warthe, kann den 1. Mai kaum erwarten: Vom Beitritt Polens zur Europäischen Union verspricht er sich eine deutliche Belebung seines Neuwagen-Geschäfts, das derzeit auf rund 400 Verkäufe jährlich kommt.

„Momentan“, so hat der gewiefte Geschäftsmann ausgerechnet, „sind Neuwagen in Polen noch etwa 20 Prozent billiger als in Deutschland.“ Und die deutsch-polnische Grenze ist von Gorzow nur etwa 60 Kilometer entfernt. Für den 2. Mai, berichtet Szykowski voller Vorfreude, habe sich bereits ein Berliner Unternehmer angekündigt, der gleich ein Dutzend Fahrzeuge kaufen und über die Grenze schaffen will. Der Opel-Händler, der im vergangenen Jahr im Rahmen eines EU-Förderprogramms sechs Monate lang

einen deutschen Handwerkspraktikanten beschäftigte, will den kleinen Grenzverkehr zügig ausbauen und sucht dazu derzeit einen Partner in Deutschland.

Der Großteil seiner rund 1.200 markengebundenen Kollegen jedoch blickt dem 1. Mai mit einigem Bangen entgegen. Grund: Viele befürchten, nach dem EU-Beitritt von großen ausländischen Handelsketten überrannt zu werden. „Die Eigenkapitaldecke der meisten markengebundenen Autohändler ist äußerst gering, und die Händlermarge für Neuwagen liegt zwischen fünf und sieben Prozent. Es fehlen deshalb die Mittel, um westeuropäischen Wettbewerbern Paroli zu bieten“, berichtet Bernd Wessel von der Deutsch-Polnischen Wirtschaftsförderungsgesellschaft AG (TWG). Wessel kennt eine Reihe von Autohändlern, die wegen Finanznöten „lieber heute als morgen“ verkaufen würden.

Deutsche auf Partnersuche

Wessel ist derzeit alle paar Tage mit deutschen Autohändlern in Polen unterwegs, die sich von der EU-Erweiterung auch eine Erweiterung ihres Aktionsradius erhoffen. Es werde, so berichtet der TWG-Manager, zwar „viel von Beteiligungen geredet“, zum Vertragsabschluss sei es aber bislang



Opel-Händler Szykowski (li.) mit deutschem Praktikanten: Der Unternehmer hofft auf glänzende Geschäfte mit Kunden aus dem Westen.

nur in einigen wenigen Fällen gekommen. „Das ist ein sehr langwieriger Prozess“, ahnt Wessel.

Die Manager der Augsburger AVAG können ein Lied davon singen. Die westdeutsche Handelsgruppe ist in Polen bereits seit knapp zehn Jahren präsent. In Warschau hat sich das Unternehmen an zwei Opel-Autohäusern mit jeweils 61 Prozent beteiligt. So auch am Autohaus Zoliborz, dem mit einem Jahresabsatz von rund 800 Neuwagen größten Opel-Händler des Landes.

Die zurückliegenden Jahre waren aber alles andere als ein Zuckerschlecken. Denn der Markt war äußerst instabil. Die Neuzulassungen rutschten in Polen von 640.000 Autos in 1999 bis auf 240.000 (2002) ab. Erst im vergangenen Jahr stiegen die Verkäufe wieder auf 340.000 Einheiten an. Die umgerechnet 3,5 Millionen Euro, die von der AVAG allein in Warschau investiert wurden, konnten sich deshalb noch nicht auszahlen.

Von Investitionen in solcher Größenordnung kann Krystian Lellek nur träumen. Der Inhaber von Skoda Auto Lellek in Opole verfolgt bescheidenere Ziele. In

seinen drei Betrieben verkauft er jährlich 2.000 Neuwagen der Marken Skoda, VW und Audi – bis zu 25 Prozent billiger als in Deutschland. Er macht sich nun Hoffnungen, seinen Absatz durch Verkäufe ins Nachbarland steigern zu können. „Einige Bestellungen liegen bereits vor“, verrät Lellek.

Neue Händlerverträge

Dennoch steht das Kfz-Gewerbe in Polen vor großen Umwälzungen. Der Grund sind die neuen, GVO-konformen Händlerverträge für Verkauf und Service, die in den kommenden Monaten abgeschlossen werden müssen. Hersteller und Importeure haben noch bis Ende November Zeit für die Umstellung auf die neuen Konditionen.

Adam Tuszyński ist schon einen Schritt weiter: Der Mitsubishi-Händler aus Warschau hat seinen neuen Vertrag bereits unterschrieben. Bis zum 31. Dezember 2005 muss er nun seinen Betrieb auf die neuen Standards bringen. Gefordert wird von ihm eine Erweiterung der Ausstellungshalle um 20 Quadratmeter, eine Modernisierung der Werkstatt sowie die

Erweiterung des Kundenparkplatzes. Insgesamt 150.000 Euro wird Tuszyński die Aktion kosten. Aber er ist sicher, alles termingerecht zu schaffen. Im laufenden Jahr will er noch 250 Neuwagen verkaufen und damit zumindest einen Teil der Modernisierungsmaßnahmen finanzieren.

Große Hoffnungen setzen die Händler auf eine Wiederbelebung des Gebrauchtwagen-Geschäfts. Der Import von Gebrauchtwagen aus dem Ausland wurde in den zurückliegenden zwei Jahren durch sogenannte Akzisse praktisch zum Erliegen gebracht. Ob die Einfuhrzölle wie geplant im Mai abgeschafft werden, ist noch offen: Finanz- und Wirtschaftsministerium streiten über das Timing.

So oder so – der polnische Fahrzeugbestand ist einer der ältesten in Europa. Von rund elf Millionen Pkw, die im Land zugelassen sind, hat gut die Hälfte 13 Jahre und mehr auf dem Buckel. Tomasz Bryzek, Vize-Direktor der Abteilung Industriepolitik im Wirtschaftsministerium, dämpft jedoch die Hoffnung auf einen bevorstehenden Autoboom in Polen. Die Kaufkraft in Polen sei längst nicht so hoch wie in Spanien oder Portugal. Zudem stiegen die Autopreise im vergangenen Jahr um 12,3 Prozent. In der EU betrug die Teuerungsrate nur 4,6 Prozent.



Ministerialdirektor Bryzek: Nur wenig Hoffnung auf einen Boom.



Škoda-Händler in Opole: Die Kombi-Version des Fabia kostet in Polen 9.300 Euro – gegenüber 12.500 Euro in Deutschland.

AUTOMOBILFORUM

Mittel- und Osteuropa (MOE) im Congress Center Leipzig

Wie weit ist der Weg zur Europäischen Auto-Union? Kommen Sie zum Automobilforum MOE am 22. und 23. Juni und finden Sie die Antwort. Von AUDI bis VW, von BEHR bis WABCO – hier berichten Manager über Best-practice-Beispiele für länderübergreifende Netzwerke. Freuen Sie sich auf Fachvorträge, Werksbesuche und Diskussionen rund um die globale Mobilität in Leipzig. Anmeldungen unter www.autoland.sachsen.de bis zum 31. Mai 2004.



L MOE 22./23.06.2004



WIRTSCHAFTSFÖRDERUNG
SACHSEN



Z 2004
NEU ERÖFFNET