

Zukunft braucht Herkunft!

WEIHNACHTSANSPRACHE – Weihnachtsfeiern oder Jahresauftaktveranstaltungen sind in Autohäusern gute Tradition. Hier ein Vorschlag für eine Ansprache zu diesen Anlässen. VON PROF. HANNES BRACHAT

Und wieder nah'n die Weihnachtstage, Gott hilf mir, dass ich sie ertrage! Jedes Jahr werden wir in der Eile des Geschehens von den sogenannten „ruhigen Tagen“ überrascht. Plötzlich steht Weihnachten, steht das neue Jahr vor der Tür. Und wir reagieren mit hektischer wie planloser Aktivität.

Bei allem Aktionismus treffen wir noch Fehlentscheidungen, die sogar den Weihnachtsfrieden gefährden. Wir überziehen unser Weihnachtsbudget, kaufen das eine oder andere falsche Geschenk. Wir investieren viel Zeit ins Schreiben der ganzen Weihnachtspost. Wir stören uns über die zu viel gegessenen Plätzchen etc. Warum tun wir uns das alles pünktlich zu Weihnachten an? Weil es für uns Menschen gut und wichtig ist, dass wir uns zumindest einmal im Jahr gemeinsam darüber Gedanken machen, wofür wir überhaupt die ganzen Anstrengungen des Jahres auf uns nehmen. Was ist denn der Zweck unseres Wirtschaftens? Warum sind wir von einem ständigen Wachstum des Wachstums abhängig? Worin finde ich selber meine Rolle? Warum soll ich mich um die Zukunft kümmern? Warum trage ich Verantwortung für die Zukunft?

Oft ist es die Welt der Gedanken, von der eine besondere Kraft ausgeht. Es ist die Kraft guter Gedanken. Worte sind Botschaften, sind Werte. Schön, wenn wir wieder für einen Moment aussteigen können aus der Routine des Lebens. Und das ist gut und wichtig so.

Staatsverschuldung

Zukunft braucht Herkunft. Blicken wir einen Moment auf das Jahr 2012 zurück. Und ich falle gleich mit etwas sehr Wesentlichem, etwas Politischem ins Haus, weil davon für uns alle viel Zukunftsperspektive abhängt: Die Staatsverschuldung. Sowohl in der EU wie in Deutschland selbst. Die EU-Länder haben zusammen

7 Billionen Euro Schulden im Keller liegen, Deutschland hat 1,9 Billionen Euro angesammelt. Trotz steuerlicher Rekordeinnahmen in 2012 mussten wir uns auf bundespolitischer Ebene abermals mit 28,1 Mrd. Euro verschulden. Ein Unding! Jeder kennt die Regel: Man kann nicht mehr ausgeben, als man einnimmt. Das Bruttoinlandsprodukt, also unsere Wirtschaftskraft, wächst immer weniger. Deutlich bessere Wachstumsraten hat das Bruttoschuldenprodukt. Seit 1969 geben wir pro Jahr in Deutschland mehr aus, als wir einnehmen. Alle Macht geht inzwischen nicht mehr vom Volke aus, sondern vom Kredit. Im Klartext: Die Demokratie erkaufte sich ihre Akzeptanz mit fremdem Geld. Sie leiht sich die Gegenwart von der Zukunft! Die Politiker kommen immer mehr als Schuldenalkoholiker daher und darben nach immer neuen Refinanzierungsschnäpsen. Die zentrale Forderung an die Politik lautet daher: Minimierung der Schulden, sprich Sparmaßnahmen einleiten! Den Politikern fehlt dazu der Mut. Sie schielen in erster Linie auf die Stimmen bei der nächsten Bundestagswahl im September kommenden Jahres, statt einen besonderen Ehrgeiz für Schuldentilgung zu entwickeln.

Die gesamtwirtschaftlichen Eckdaten für 2013 sind durchaus passabel. Das Wirtschaftswachstum wird gegenüber 2012 rückläufig sein und statt drei noch ein Prozent ausmachen. Die Zahl der Arbeitslosen wird unter 3 Millionen liegen. Das waren vor vier Jahren noch 5 Millionen. Die Inflationsrate soll 2013 unter drei Prozent liegen. Und dennoch schwingt bei vielen Menschen in Deutschland die Angst vor einer Inflation mit, ebenso Angst aufgrund des großen deutschen Anteils an der Euro-Rettung. Steigende Energiekosten oder auch der höchste Benzinpreis in der Geschichte Deutschlands sorgen für weitere Kaufzurückhaltung beim Konsumenten.

Neuwagen-Rabattschlacht

Ein weiteres Phänomen aus 2012 sei angesprochen. Sie erinnern sich, am 10. November 2012 wurde der neue Golf VII eingeführt. Bereits im September tauchte bei einer NW-Internetbörse eine Golf-Offerte mit 28 Prozent Nachlass auf. Da ist ein Neufahrzeug, bitte, der Golf, noch nicht einmal auf dem Markt, und schon wird er mit 28 Prozent Nachlass in seiner Marktbedeutung vom Sockel gestoßen. Bitte, der Autohandel hat nicht einmal 28 Prozent NW-Marge. Lassen Sie mich diese Situation bildhaft zuspitzen. Da sitzt ein mehr klein gewachsener Mann im Kino. Er sieht zu wenig und steht auf. Er verdeckt dem Hintermann die Sicht. Auch der steht auf. Zuletzt steht das ganze Kino. Deswegen wird der Film nicht besser, nur die Füße schmerzen. Dann steht der Erste auf den Zehenspitzen. Auch das macht der Nächste nach. Es wird für alle noch mühsamer. Im nächsten Schritt stellt dann einer einen anderen auf seine Schulter. Der Rest folgt. Das Ganze wird noch beschwerlicher, arbeitsintensiver und kriegt immer irrsinnigere Züge. Und siehe da, unterm Strich bleibt bei aller Anstrengung nicht einmal mehr hängen. Kann das der richtige Weg sein, Gewinne zu erwirtschaften? Ist das der Sinn von Wachstum? Wohlstandsmehrung ja, aber zu welchem Preis? Und wo ziehen wir die Grenze? Die Ursache liegt in der automobilen Überproduktion. Pläne, Budgets und Ziele sollten der Realität angepasst werden und nicht umgekehrt. Zukunft braucht Herkunft!

Wir werden das Jahr 2012 mit rund 3,1 Mio. Neuwagen abschließen. 2013 wird leicht darunter liegen. Die Mengenperspektive zwischen 2,9 und 3,1 Millionen Neuwagen in 2013 ist durchaus zufriedenstellend. Der mangelnde Ertrag ist das Thema. Die meisten klassischen Autohäuser verdienen im Neuwagenesgeschäft

kein Geld. Außerdem haben verschiedene Hersteller, vor allem VW oder auch Hyundai, in 2012 ganz massiv mit Tageszulassungen, auch taktische Zulassungen genannt, operiert. Damit wird derzeit systematisch Markt erkaufte. Das Maß wie bei Hyundai, 44 bis 54 Prozent Tageszulassungen, ist außerhalb gesunder Bandbreite. Auch wenn die Wagen abfließen. Man schaue sich deren Restwerte in drei bis vier Jahren an! Wer die aktuelle Neuwagen-Börsenwelt und die internetbetriebenen Abflusskanäle der Hersteller, die am Handel vorbeiführen, vor sich sieht, muss das Undenkbare denken. Einen Systemwechsel zum Beispiel. Bitte, 60 Prozent der Neuwagenzulassungen sind gewerblicher Art. Auch dort tobt die Preisschlacht. Das zukünftige Umfeld wird noch komplexer. Da wünscht man sich eine große Wachstumskurve mit neuen Erkenntnissen. Erkenntnissen, die zu Lösungen führen.

Automobilwirtschaft

2012 werden in der Automobilwirtschaft weltweit 69 Mio. Fahrzeuge produziert. Die deutsche Automobilindustrie schreibt ihre maßgeblichen Produktionsrekorde über Absatzgebiete außerhalb Europas. In Europa reduziert sich seit fünf Jahren Jahr um Jahr die Zahl der Fahrzeugzulassungen. 2007 wurden in Europa noch 22 Mio. Pkw inkl. leichter Nutzfahrzeuge verkauft. 2012 werden es noch rund 13 Mio. sein. Von diesem gigantischen Einbruch besonders betroffen sind die Automobilmarken, die ihr maßgebliches Volumen in Europa vermarkten, also Fiat, Opel, Citroen, Peugeot, Renault, Seat. Auch Ford hat markante Europasorgen. Daran haben die 250 Modelle, die 2012 in Deutschland neu auf den Markt kamen, wenig verändert. Schreiben Hersteller rote Zahlen, bleibt das für die Händler nicht ohne Auswirkung.

Firmenkonjunktur

Was hat sich in unserem eigenen, regionalen Wirkungskreis 2012 getan? Im Verkauf, Teile-, Reifen-, Zubehörbereich, im Service? Welche neuen Modelle wurden eingeführt? Fanden ein Firmenjubiläum oder andere Veranstaltungen statt? Ein Mitarbeiterjubiläum? Ist ein Todesfall in den eigenen Reihen zu beklagen? Einige Aussagen zur Werbebotschaft, zum Internetauftritt, zum Wettbewerbsumfeld. Und was werden wir 2013 tun? Hier sind di-

verse Zielvorgaben zu setzen, mögliche Highlights wie neue Modelle etc. anzukündigen.

Perspektiven

Wir haben oben gesehen, dass wir von vielen Faktoren von außen abhängig sind. Auf nicht alle haben wir einen direkten Einfluss. Wir sind aber doch auch ganz wesentlich abhängig von unseren Kunden und von uns selbst. Überzeugen wir – jeder an seinem Platz – unsere Kunden von unseren Nutzenvorteilen für ihn. Hier bei uns erhält er alles aus einer Hand. Er hat für all seine Anliegen einen persönlichen Ansprechpartner, der für ihn da ist. Und dieses Vertrauen verbindet.

Der Autofahrer liebt sein Auto. Und das Automobil selbst hat weiterhin eine ganz große Zukunft. Überzeugen wir über unsere Dienstleistungsorientierung, über unsere Beratungskompetenz, durch unsere Preiswürdigkeit, durch uns selbst, durch unsere eigene Marke. Wenn jeder von uns eine sichtbar gute Leistung bringt und diese nachhaltig, dann sind wir weiter auf der Erfolgsstraße.

Und darum bitte ich Sie. Lassen Sie uns daher bei allen Herausforderungen des Marktes unsere Fähigkeiten, unser Können weiter qualifizieren und im Alltag wirksam werden. Auf das Neue, auf die Herausforderungen 2013. Ich wünsche Ihnen und Ihren Familien ein herzliches Weihnachtsfest und für das neue Jahr Glück, Freude, Harmonie, Gesundheit und Hoffnung. Auf dass sich für uns alle viele Türen öffnen mögen. Chancen erkennt man oft erst auf den zweiten Blick. Und vergessen wir nicht: Wir leben objektiv gesehen in der reichsten Periode der Geschichte unseres Planeten. ■

