

Mit den richtigen Strategien ins nächste Jahrzehnt

Das Geschäft der Automobilbranche verändert sich kontinuierlich und in den kommenden Jahren grundlegend. In einem Impulsvortrag zeigten Beat Baumgartner und Marco Feser auf, wie seit Corona der Automobilmarkt Änderungen erfahren hat, welche politischen und geopolitischen Einflüsse wirkten und mit welchen neuen Marktteilnehmern und Technologien in den nächsten Jahren zu rechnen sind.

Der Tagungsleiter und SAE-Präsident Dominik Steffen weiss aus eigener Erfahrung, wie sich die Automobilbranche international, aber auch national verändert hat. In seiner Tätigkeit bei Schweizer Automobilimporteuren und aktuell dem Führen eines Garagenbetriebes gehören Veränderungen, Anpassungen und das strategische Vorausplanen zum täglichen Business. Die SAE-Fachtagung «Autohaus 2030» motivierte rund 70 Tagungsteilnehmende nach Safenwil zu reisen, um den beiden Referenten Beat Baumgartner von Eurotraining/ Garagencoaching und Marco Feser von fokusauto AG zuzuhören. Die Teilnahme hat sich gelohnt. In einem kurzweiligen und spannend gehaltenen Impulsreferat konnten die beiden Automobilprofis aufzeigen, welche Entwicklung die Automobilbranche global, europäisch und national in den vergangenen Jahren durchlebt hat und wie es die Branche aktuell und künftig schafft, durch Anpassung wirtschaftlich erfolgreich zu sein.

Blick zurück als Analyse

Die Corona-Pandemie hat einiges in Bewegung gebracht: Auch die Automobilbranche wurde ökonomisch hart getroffen und hat sich eigentlich bis heute nicht mehr erholt. «Europa hat es stärker



Rund 70 Teilnehmende zeigten Interesse und besuchten das Impulsreferat zum Ausblick auf das Autohaus 2030 in den Räumlichkeiten des Classic Center Schweiz in Safenwil.

getroffen als die Automobilbranche weltweit» meinte Feser dazu und erwartet eigentlich für das aktuelle Jahr höchstens ein moderates Wachstum. Auch für Baumgartner ist der Trend eindeutig: «Über 2000 Neufahrzeuge zugelegt haben von 2015 bis 2024 Toyota, Dacia, Volvo. Alle anderen Automobilhersteller haben entweder stagniert oder sogar Marktanteile verloren». Die Entwicklung hat auch deutliche Folgen fürs Händlernetz. Es wird eine weitere Konsolidierung geben.

Vier Megatrends und ihre Folgen

Für die beiden Referenten kristallisieren sich vier Trends heraus: Stärkere Vernet-

zung, automatisiertes Fahren, geteilte Mobilität (Carsharing) und die Elektrifizierung des Antriebes. Diese vier Stossrichtungen haben bei den Automobilherstellern und -zulieferern tiefgreifende Veränderungen gebracht und grosse Investitionen hervorgerufen, welche sich auf dem Markt erst wieder amortisieren müssen.

Auch aus der Perspektive der Kunden hat sich einiges verändert. Dauerte der Kaufprozess früher im Durchschnitt vier Wochen und bis zur Fahrzeugauslieferung rund drei Monate, vergehen heutzutage nur noch im Schnitt sieben Kalendertage von der Entscheidung bis zur Auslie-



SAE-Tagungsleiter und -präsident Dominik Steffen begrüßte die rund 70 Teilnehmenden und zeigte sich erfreut über den grossen Zuspruch und Interesse an der Fachtagung.



Beat Baumgartner zeigte im spannenden Referat auf, welche Herausforderungen auf die Garagisten zukommen und das Finanzplanung und Strategien zum Erfolg führen.



Marco Feser berichtete mit der Sicht seiner nationalen und internationalen Tätigkeiten auf die europäische und schweizerische Entwicklung der Automobilbranche.



Gäste und SAE-Mitglieder konnten sich spannende Einblicke und Gedanken zum Thema Autohaus anlässlich der Fachtagung holen. Das Publikum war gemischt aus Branchenvertretern von Importeuren, Garagisten und Zuliefer- sowie Beratungsbranche.



Die Räumlichkeiten des Classic Centers der Emil Frey AG boten einen perfekten Rahmen für das Referat und dem Apéro.



Die beiden Referenten standen im Anschluss für den Austausch zur Verfügung. Das Netzwerken und der Austausch bildeten einmal mehr ein deutlicher Mehrwert für die Fachtagungsteilnehmenden.



Der Abschluss der SAE-Fachtagung fand nebst angeregten Fachgesprächen auch beim Apéro riche eine kulinarische Seite.

ferung, da die Kunden sich im Internet vorinformieren und auf Lagerfahrzeuge zugreifen. Die Leasingrate beträgt über alle Marken gesehen zudem aktuell cirka 65%. Speziell am Schweizer Automobilhandel ist zudem, dass die grössten Händler hierzulande rund 2000 Neufahrzeuge jährlich verkaufen. Die grössten Autohäuser im Ausland veräussern bis zu 20'000 Neuaautos pro Jahr.

Produkteflut und Kostenkontrolle

Feser sieht in den kommenden Jahren eine wahre Marktdurchdringung von chinesischen Automobilherstellern auf dem europäischen Markt. «Es wird viele neue Anbieter aus China geben, deren Namen aktuell nur schwer korrekt ausgesprochen werden.» Zudem schätzt er ein, dass es vermehrt wie in Italien die Werkstatt von Markenbetriebe treffen wird: Die Kunden kaufen ein neues Fahrzeug und lassen es von Anbeginn in einer freien Werkstätte aufgrund der geringeren Stundenansätze warten und reparieren.

Dies führt Baumgartner dazu, die Herausforderung des Stundenansatzes zu beleuchten. Die Geschäftsleitung muss zu Jahresbeginn die kompletten Kosten für die Werkstatt (von Personal bis Infrastruktur) berechnen und danach mit dem Stundenansatz hochrechnen, wie lange es dauert, bis dieser Betrag erarbeitet wird. Viele Garagen betrachten dies nicht und weisen zu geringe Stundenansätze auf oder zu viele unproduktive Stunden.

Digitalisierung auch in der Werkstatt

Beide Experten sind überzeugt, dass digitale Werkzeuge wie Ferndiagnose, KI, Augmented und Virtual Reality vermehrt in der Werkstatt Fuss fassen werden. Damit werden komplexe Diagnoseaufgaben vereinfacht und Lösungen schneller gefunden. Trotzdem ist eine fehlende Strategie bei der Mitarbeiterentwicklung ein Hauptgrund für den teilweise grossen Fach- und Arbeitskräftemangel. Zudem sehen beide grosses Potential, junge Menschen mit dem Vermitteln von Sinnhaftigkeit in den Betrieben zu halten. Die Motivation der Mitarbeiter sehen beide Beratungsdienstleister oft in vernachlässigter Weise, wenn sie Betriebe besuchen.

Einen anderen Aspekt wird im Impulsreferat ebenfalls angeschnitten: Vermehrt werden Garagenbetriebe ihre Existenz aufgrund mangelhafter Prozesse und Strategien aufgeben müssen, es wird weniger Markenvertretungen geben und die Werkstattkonzepte werden vermehrt in den Vordergrund rücken. Die Tatsache,

dass im Jahr 2000 das Fahrzeugdurchschnittsalter rund 7,4 Jahre betrug und heute dies bereits 10,8 Jahre sind, deutet nicht nur auf eine höhere Qualität, sondern vielmehr auf die längere Halterdauer hin. Die Kunden investieren vermehrt in ihr altes Fahrzeug.

Für Baumgartner ist dies ein Hebel, um den Fahrzeugverkauf auch in Zukunft attraktiv zu halten. «Ein Neufahrzeug sollte in seinem Fahrzeugleben drei Mal vom selben Garagenbetrieb verkauft werden» ist er überzeugt. Durch optimierte Kunden- und Fahrzeugbindung findet eine bessere Wertschöpfung sowohl im Verkauf als auch im Service statt.

Zusammenfassend raten die beiden Profis den Garagisten und damit den Autohäusern folgendes: Eine Perspektive und - für Aktiengesellschaften gesetzlich vorgeschrieben - eine Liquiditätsplanung, rasch auf Veränderungen am Markt reagieren, zielgruppenorientiert handeln, Sicherheit für Kunden und Mitarbeiter gewährleisten und für finanzielle Sicherheit sorgen. «Die Strategien, um diese Ziele zu erreichen sind wirklich individuell» betont Baumgartner.

Gemütlicher Ausklang

Nach dem Dank an die beiden Referenten und einem herzlichen Applaus, liess es sich der SAE-Präsident nicht nehmen, Werbung für einen Beitritt zur SAE Switzerland zu platzieren: «Mit den 45 Franken Jahresbeitrag erhalten Teilnehmende nicht nur viel Wissenswertes rund um Automobil in Form von Fachtagungen, sondern werden auch kulinarisch verwöhnt».

Bezug nahm Steffen auf den anschließenden Apéro riche, an dem sich die Tagungsteilnehmer austauschen konnten. Der Mix insbesondere von Nicht-SAE-Mitglieder machten die Gespräche vielschichtig und interessant. Bereits am 8. Mai 2026 wird die nächste Gelegenheit anstehen: Die SAE-Fachtagung findet gleichentags wie die Hauptversammlung bei Huber+Suhner statt und verspricht wertvolle Einblicke in die Ladetechnik.