



Kommentar Besser hegen und pflegen



VON DARIO MORANDI

Der Wandel, der sich in den letzten zehn Jahren im Churer Autogewerbe vollzogen hat, ist geradezu dramatisch. Fast alle Familienunternehmen sind von der Bildfläche verschwunden. Ihre Betriebe gehören heute Autoimporteuren oder gar den Herstellern. Dass diese zunehmend in den Endverbrauchermarkt drängen, ist nachvollziehbar. Mit dem Auftritt vor Ort glauben sie näher am Kunden zu sein und können damit ausserdem jene Rabatte einsparen, die sie früher an die Garagisten abführen mussten.

Gleichzeitig wird es für verbliebene Familienbetriebe immer schwieriger, im Geschäft mithalten zu können. Die Auflagen der Hersteller und Importeure mit dem Bau von markengestylten Ausstellungslokalen sowie dem Kauf von Messgeräten und Spezialwerkzeug laufen ins ganz grosse Geld. Derweil sinken die Margen. Dazu gesellt sich der Druck, jedes Jahr mehr Fahrzeuge verkaufen zu müssen. Und das raubt so manchem Markenvertreter den Schlaf. Garagist zu sein, sei nicht mehr lustig, ist auffallend oft im Autogewerbe zu hören.

So wundert es nicht, dass viele entnervt das Handtuch werfen und das Heil im Verkauf des eigenen Ladens suchen. Glücklicherweise gibt es aber noch Unternehmer mit «Benzin im Blut», die sich dieser Entwicklung trotzig entgegenstellen und versuchen, das Beste für die Kundschaft, die Marke und letztlich natürlich auch für sich selber herauszuholen. Man findet sie in regional oder lokal verankerten Familienbetrieben. Genau sie sollten von Importeuren und Herstellern besser gehegt und gepflegt werden. Denn diese Garagisten sind es, die wirklich nah am Kunden sind.

dario.morandi@somedia.ch