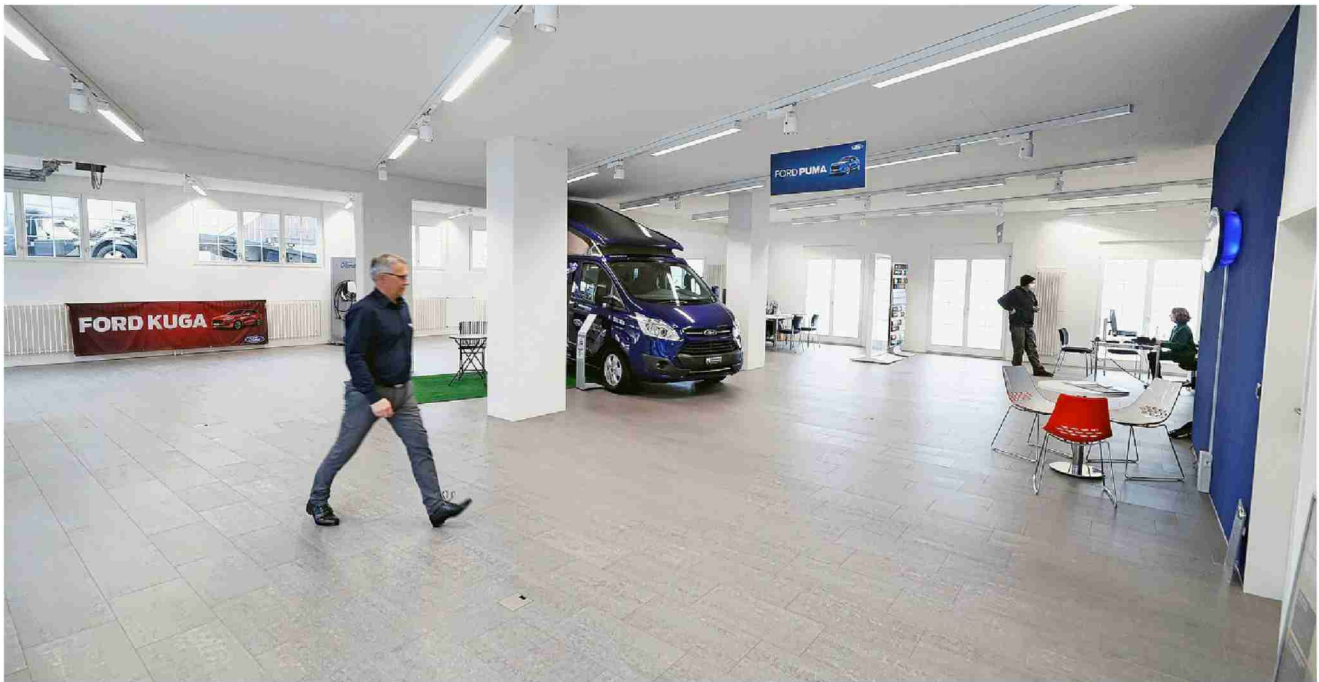


«Einen unverkauften Neuwagen habe ich nicht mehr»

Lieferengpässe bei Neuwagen Die Chipkrise ist auch bei den Autohändlern im Unterland zu spüren. Eine Geschäftsidee schafft Abhilfe.
Thomas Mathis



Vom Ford Kuga hängt im Showroom von Christian Müller in Steinmaur nur noch das Plakat. Foto: Francisco Carrascosa

Bei den Autohändlern in der Schweiz ist merklich weniger los. Das zeigen auch Zahlen des Bundesamts für Statistik. Statt wie vor der Pandemie über 300'000 Fahrzeuge pro Jahr wurden 2020 und 2021 nur je knapp 240'000 Fahrzeuge neu in Verkehr gesetzt. Das entspricht einem Einbruch von ungefähr 20 Prozent.

Trotzdem sind die Wartezeiten für einen Neuwagen nicht gesunken, sondern gestiegen. Grund dafür sind die Lieferengpässe bei den Herstellern. Diese haben unter anderem zu wenig Chips, um die Autos fertig auszurüsten – Stichwort Chipkrise. Auch die Showrooms und Lager

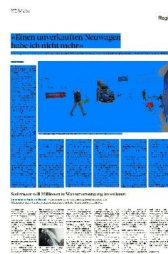
der Autohändler sind deshalb leerer als sonst, wie eine Umfrage bei drei Garagisten im Zürcher Unterland zeigt.

— Ford-Garage in Steinmaur

Nur noch ein paar wenige Autos hat Christian Müller, Inhaber der Ford-Garage Wehntal, in seinem Showroom ausgestellt. «Ich habe keine unverkauften Neuwagen mehr, so etwas hat es noch nie gegeben», sagt er. Ein paar wenige Wagen hält er bewusst zurück für Probefahrten. Neuwagen fürs eigene Lager erhält er seit Monaten nicht mehr vom Hersteller. Grund: «Kundenbestellungen werden bevorzugt behandelt.»

Doch auch bei den Kundinnen und Kunden sind die Lieferfristen länger geworden. Laut Müller stiegen sie von wenigen Wochen auf ein halbes bis ein ganzes Jahr. «Das ist aber von Modell zu Modell unterschiedlich. Länger dauert es bei besonderer Ausstattung, kürzer dauert es, wenn entsprechende Autos bereits vorbestellt wurden. Ebenfalls schneller lieferbar sind Fahrzeuge mit Elektroantrieb.» Die Wartezeiten gingen nun aber tendenziell wieder zurück.

Dennoch erwartet Müller noch Lieferengpässe für das ganze Jahr. «Vorfreude ist die schönste Freude, sage ich je-



weils mit einem Augenzwinkern zu meinen Kundinnen und Kunden», sagt er. Zudem stellt Müller fest, dass in den vergangenen Monaten die Autopreise um einige Hundert Franken angestiegen sind und es seltener Aktionsrabatte von den Herstellern gibt. Eine Ausnahme seien die Autos mit Elektroantrieb. «Diese werden mit attraktiven Angeboten beworben.»

Die ganze Branche sei von den Engpässen betroffen, sagt der Garagist, der auch Präsident des Zürcher Auto-Gewerbe-Verbands ist. «Allen geht es gleich. Deshalb kann man sich auch untereinander kaum aushelfen.» Für Kundinnen und Kunden, die sofort ein neues Fahrzeug brauchen, seien Occasionen oder Ersatzfahrzeuge der Garagen eine Alternative. Allerdings schrumpfe auch der Markt der Occasionen. Er rät allen, die in naher Zukunft ein neues Auto kaufen möchten, sich möglichst früh damit zu befassen.

— Hyundai-Garage in Kloten

Alle Hersteller sind betroffen, aber nicht gleich stark, weiss Kurt Giger, Geschäftsführer der Ernst Ruckstuhl AG. Die Firma hat diverse Markenvertretungen, darunter auch eine Hyundai-Garage in Kloten. «Bei Hyundai ist es etwas entspannter als zum Beispiel bei Opel oder Mercedes»,

sagt er. Die Lieferzeit hätten sich aber allgemein verdoppelt oder sogar verdreifacht. «Statt konkreter Liefertermine geben die Hersteller nur noch ein unverbindliches Datum an.»

Zufriedenheit bei den Kundinnen und Kunden zu schaffen, sei in diesem Umfeld schwierig. Ein Beispiel sind die halbjährlichen Modellwechsel bei den Herstellern. «Durch die lange Wartezeit kommt es nun vermehrt vor, dass das bestellte Modell gar nicht mehr produziert wird. Es kann sein, dass es aussen oder innen ganz anders aussieht oder sich der Preis ändert.» Die Kundinnen und Kunden seien glücklicherweise meist auch mit dem neuen Modell einverstanden.

Die Lieferengpässe führen laut Giger auch zu Unmut. «Wir haben deswegen zwei negative Bewertungen auf Google erhalten.» Er wünscht sich mehr Verständnis für die Situation, die auch andere Branchen wie etwa Hersteller von Küchengeräten betreffe. Die Situation fasst Giger so zusammen: «Ausverkauft sind wir noch nicht, aber wir haben nicht mehr jedes Wunschauto auf Lager.» Für 2022 erwartet er keine Höhenflüge. «Die Nachfrage bei Premiumautos ist gut, sonst ist sie deutlich tiefer als vor der Pandemie.»

— Nissan-Garage in Wallisellen

«Eben habe ich den letzten noch vorhandenen Neuwagen unserer Marke verkauft», sagt Markus Flury, Inhaber der Neugut-Garage Flury AG in Wallisellen. Showroom und Lager der langjährigen Nissan-Vertretung seien leer, nur noch ein paar wenige Exemplare stehen für Probefahrten zur Verfügung. Doch sein Verkaufsteam muss er deswegen nicht in die Ferien schicken, es hat eher mehr zu tun. Neben dem bewährten Geschäft setzt Flury neu auch auf eine weitere Geschäftsidee. «Wir suchen während dieser Durststrecke Occasionen in Europa zusammen und importieren diese – etwa aus Deutschland oder Dänemark.»

Bei der Kundschaft komme das gut an. Die Autos haben laut Flury etwa 25'000 bis 80'000 Kilometer bereits hinter sich, sind in einem Topzustand und kosten nur gut die Hälfte des Neupreises. Der Nachteil sei, dass das Auto nicht mit jeder Ausstattung erhältlich sei. «Man merkt nun auch, dass die Preise von Importautos zulegen», sagt Flury. Es sei schwieriger geworden, Autos auf dem Markt zu finden. Die Qualität aus seinem Netzwerk sei aber kein Problem. «Nur eines von dreissig importierten Autos müssen wir beanstanden.»