

29.09.2011 - 09:34 Uhr

24. EurotaxGlass's-Branchentreffen vom 28. September 2011

Freienbach/Pfäffikon (ots) -

Auf Einladung von EurotaxGlass's trafen sich am 28. September 2011 über 400 Entscheidungsträger aus Wirtschaft, Politik und Verwaltung zum traditionellen Branchentreffen der Schweizer Automobilwirtschaft im Kongresszentrum SEEDAMM PLAZA in Pfäffikon (SZ).

Mit Bezugnahme auf die Kernthesen seiner letztjährigen "Tour d'Horizon" eröffnete Dr. Peter Ballé, Geschäftsführer von EurotaxGlass's in der Schweiz, die traditionsreiche Veranstaltung. Mit dem Vergleich wesentlicher Kenngrössen machte er deutlich, dass der langjährige Megatrend zum Downsizing - trotz oft gegenteiliger Behauptung - auch im laufenden Geschäftsjahr ungebrochen anhalte.

Von den unsicheren wirtschaftlichen Rahmenbedingungen scheinbar unbeirrt, hat sich in den ersten 8 Monaten des laufenden Jahres auch die Nachfrage nach Neuwagen entwickelt. Mit einem Plus von 6,2% (+12'098 PW; Total: 206'259 PW) müssten die Markenvertretungen deshalb eigentlich hoch zufrieden sein. Dass dem nicht so sei, ist gemäss Ballé auf die ungünstige Wechselkursentwicklung des Schweizer Frankens zum Euro und Dollar zurückzuführen. Allein bis zur Jahresmitte sollen deswegen bereits 6% aller neu immatrikulierten Personenwagen den Weg am offiziellen Handel vorbei in die Schweiz gefunden haben.

Ballé sieht derzeit denn auch den starken Schweizer Franken als grösste Herausforderung der inländischen Automobilwirtschaft. Mit hohen Währungsrabatten und Sonderprämien werde deshalb mit aller Kraft versucht, potenzielle Kunden nicht an Direktimporteure zu verlieren. Seit Anfang des Jahres betragen die in mehreren Phasen erfolgten und für Schweizer Verhältnisse unüblich hohen Preisreduktionen auf Neuwagen gemäss Ballé rund 20% - vereinzelt sogar mehr!

Negative Preisspirale bei Neuwagen beeinflusst Occasionspreise

Im weiteren Verlauf seiner Ausführungen wies Ballé darauf hin, dass die negative Preisspirale bei Neuwagen auch Konsequenzen für die Kalkulation der Occasionspreise habe. Junge Gebrauchte haben demnach allein im laufenden Jahr bereits bis zu 10% an Wert verloren - ältere etwas weniger. Trotzdem oder gerade deshalb vermochte sich der Occasionshandel in den ersten acht Monaten des laufenden Jahres erneut gut zu behaupten: 528'015 Fahrzeuge wechselten seit Jahresbeginn den Besitzer, was einer Zunahme von 4% (+20'500 PW) entspricht.

Weitere Wertkorrekturen oder aber eine Stabilisierung auf dem aktuellen Niveau seien, so Ballé, von der mittelfristigen Listenpreis- und Rabattpolitik bei Neuwagen abhängig. Mit dem von der Schweizerischen Nationalbank fixierten Mindestkurs von derzeit 1.20 CHF/Euro bestehe nun aber eine kalkulatorisch verlässliche Ausgangslage, um eine Listenpreissenkung ökonomisch rechtfertigen zu können.

Zum Abschluss seiner kurzen Begrüssungsrede wies Ballé auf ein Phänomen im Zusammenhang mit alternativen Antriebstechnologien hin. Gemäss einer aktuellen Studie von EurotaxGlass's sinke die Kaufbereitschaft in europäischen Nachbarländern direkt proportional zum individuellen Beschäftigungsgrad mit der Materie, dies obschon die Einsicht zum Umstieg kontinuierlich wachse! Dieses Ergebnis müsse die Politik und die Industrie gleichermassen aufrütteln, gehe es doch darum, nicht nur an die Vernunft der Autofahrer zu appellieren, sondern alltagstaugliche und finanzierbare Fahrzeuge zu entwickeln sowie die für einen ordentlichen Betrieb notwendige Infrastruktur bereitzustellen.

Zukunftsfähige Individualmobilität

Den thematischen "Steilpass" von Peter Ballé nahm Walter Lange, Geschäftsführer der Gasmobil AG sowie erster Gastreferent des diesjährigen Branchentreffens gerne auf. Seine Ausführungen über ökologisch vertretbare und deshalb zukunftsfähige Individualmobilität sorgten beim anschliessenden Apéro und Networking ebenso für angeregte Gespräche, wie die von ihm proklamierte Treibstoffalternative "Erdgas/Biogas". Rege diskutiert wurden auch die Thesen von Slatco Sterzenbach - Diplom-Sportwissenschaftler, siebenfacher IRONMAN-Finisher sowie zweiter Gastreferent des Abends. Sein Vorschlag für eine (Neu-)Justierung der persönlichen Erwartungen und

Ziele traf die Situation der zunehmend unter wirtschaftlichem und politischem Dauerdruck stehenden Vertreter der schweizerischen Automobilwirtschaft offensichtlich auf den Punkt.

Über Eurotax

EurotaxGlass's ist führender Anbieter von entscheidungsrelevanten Informationen, Analysen, Daten, Lösungen und Business Intelligence Dienstleistungen für die schweizerische und europäische Automobilwirtschaft. Das Unternehmen mit Sitz in Freienbach SZ ist mit 650 Mitarbeitern in 30 Ländern tätig. Mehr über uns und unsere Marktleistungen erfahren Sie auch im Internet unter <http://b2b.eurotaxglass.ch> (Geschäftskundenbereich) sowie unter www.eurotaxglass.ch (Webpräsenz der Division Schweiz).

Kontakt:

EurotaxGlass's International AG
Simon Büsser
Product Manager Division Schweiz
Wolleraustrasse 11a
8807 Freienbach
Tel.: +41/55/415'81'00
Tel.: +41/55/415'82'18 (direkt)
E-Mail: simon.buesser@eurotaxglass.ch

Diese Meldung kann unter <https://www.presseportal.ch/de/pm/100000029/100704867> abgerufen werden.