

Gross der Teppich, gross der Gewinn

Wie Schweizer Zulieferer von der steigenden Nachfrage nach Geländewagen und Elektroautos profitieren

VON FABIAN HOCK

Kaum etwas ist schöner als ein gepflegter Widerspruch. So richtig gut bestaunen lässt sich das gerade auf dem Genfer Autosalon. Es beginnt bereits im Programmheft: Auf den kleinen, knopfartigen Elektroflietzer des französischen Herstellers Bee Bee folgen nach dem umblättern direkt zwei PS-Monster von BMW. «In 4,9 Sekunden von 0 auf 100. Nicht schlecht für einen SUV von 1,8 Tonnen», jubelt der Messeperspekt.

Der Widerspruch aus Umweltbewusstsein und böse dreinblickenden Geländewagen mit grossem Tank zieht sich wie ein roter Faden durch das Genfer Messegelände. Mehr noch: er zieht sich derzeit durch die gesamte Automobilindustrie.

Die Lust auf grosse Autos

Elektroautos und SUVs sind zwei Trends, die auffallen. Und es sind zwei Trends, von denen Schweizer Automobilzulieferer besonders profitieren. Das Winterthurer Unternehmen Autoneum zum Beispiel. Gestern präsentierten

die Hersteller von lärmdämmenden Teppichen und Komponenten für den Hitzeschutz ansprechende Zahlen für das vergangene Jahr. Nur eine Busse des deutschen Kartellamts wegen lange vergangener illegaler Preisabsprachen in Höhe von 31,5 Millionen Franken verhinderte eine Gewinnsteigerung. Operativ läuft es gut bei Autoneum.

Das liegt nicht unwesentlich an der Lust der Welt auf grosse Autos. Unternehmenssprecherin Anahid Rickmann sagt: «Autoneum profitiert stark von dem anhaltenden SUV-Trend und liefert praktisch alle SUV-Hersteller weltweit mit Produkten für Lärm- und Hitzeschutz.» Vorteilhaft sei einerseits die hohe Zahl der produzierten Fahrzeuge, andererseits der Umfang der gelieferten Produkte und Systeme. «SUVs benötigen aufgrund ihrer Grösse grössere Produktpakete wie etwa Teppichsysteme und Unterbodenschilde, was sich in einem entsprechend höheren Umsatz für Autoneum niederschlägt»,

sagt Rickmann. Grösseres Auto, grösserer Teppich – das leuchtet ein. Viele Schweizer Zulieferer haben sich darüber hinaus im Premium-Segment platziert. Ihre Aufträge wachsen mit der Nachfrage nach den grossen, luxuriösen Geländewagen.

«Einige Schweizer Automobilzulieferer sind bereits sehr gut unterwegs.»

Anja Schulze Leiterin swiss CAR

Das Swiss Center for Automotive Research (swiss CAR) der Uni Zürich hat die hiesigen Zulieferer nach ihren Kunden befragt. «40 Prozent gaben an, Teile an Hersteller zu liefern, die SUVs bauen», sagt Anja Schulze, die Leiterin des Instituts. Dabei kämen vor allem Teile mit höheren Margen zum Einsatz.

Elektroautos sind im Kommen

Auch der zweite grosse Auto-Trend ist für die Schweizer Zulieferer äusserst lukrativ. Laut Anja Schulze sind die Betriebe besonders gut in der Herstellung von Leichtbauteilen, die vor allem bei Elektroautos gefragt sind. Ein Drittel der von swiss CAR Befragten seien im Feld der Elektromobilität ak-

tiv. «Einige sind bereits sehr gut unterwegs», sagt Schulze. Für viele andere sei die E-Mobilität zumindest eine Chance.

Dass noch mehr Zulieferer auf den Zug aufspringen, ist denkbar – besonders nach der Lektüre einer aktuellen UBS-Studie, die die Bank am Mittwoch in Zürich vorstellte. Dass im Jahr 2050 etwa 60 Prozent aller in der Schweiz zugelassenen Personewagen Elektrofahrzeuge sind, betrachten die Autoren darin als «realistisches Szenario». Ein lukrativer Markt, der sich hier auftut.

Leichtgewichte im E-Auto

Die Firma Autoneum ist in diesen Markt bereits eingestiegen, betont aber die bisher sehr geringe Verbreitung der Elektroautos. Der Fokus liege auf den Antrieben, denen die stärksten Zukunftschancen beigemessen werden: «Auf zylinderreduzierten Fahrzeugen, modernen Verbrennungsmotoren sowie auf Hybrid-Fahrzeugen. Bei E-Autos kämen vor allem leichtgewichtige und aerodynamische Produkte zum Einsatz.

ZULIEFERER MIT GUTEN ZAHLEN

Autoneum wächst

Trotz Frankenstärke, schwachem Markt und Problemen in Brasilien steigerte der Autozulieferer Autoneum sowohl Umsatz wie Profitabilität markant. Eine Alltlast und höhere Steuern verhinderten, dass auch der Gewinn anstieg. Der Konzerngewinn reduzierte sich sogar deutlich um einen Drittel auf 68,7 Millionen Franken. Dafür verantwortlich ist vor allem eine Busse von 31,5 Millionen Franken, die Autoneum in Deutschland wegen Preisabsprachen mit Konkurrenten bezahlen musste. Aber auch höhere Steuerzahlungen belasteten den Konzerngewinn. Im Vorjahr hatte der Konzern hier noch von Verlustvorträgen profitiert. Rein geschäftlich hat Autoneum im vergangenen Jahr jedoch das Tempo erhöht. So stieg der Umsatz, wie bereits Mitte Januar mitgeteilt, um 6,7% auf 2,1 Milliarden Franken bei einem globalen Markt, der nur um 1,4% gewachsen ist. Der Betriebsgewinn ohne Kartellbusse (Ebit) erhöhte sich sogar um 17% auf 158,0 Millionen. (SDA)

Autosalon Bundesrat Alain Berset hat gestern den 86. Autosalon eröffnet und dabei die Nein-Position der Landesregierung zur Milchkuh-Initiative bekräftigt. Diese gefährde das Gleichgewicht in der Verkehrspolitik. In seiner Rede gab der Innenminister eine Art Überblick, wo für das Auto alles stehen kann. Berset nannte Geschichte, Kultur, Wissenschaft, industrielle Revolution, Entdeckungen und Ferien. All dies habe zum heutigen «Homo Automobilus» geführt. (SDA)

FOTO: MARTIAL TREZZINI/
KEYSTONE



Männlich, über 40 Jahre alt und Gutverdiener

Wer kauft heute noch ein Auto? Wie Alter, Ausbildung und Einkommen die Nachfrage nach Autos beeinflussen

VON LINA GIUSTO

Der Steckbrief des heutigen Autokäufers sieht so aus: Berufslehre, Matura oder höhere Berufsausbildung. Erwerbstätig mit mindestens einem Kind und einem Bruttolohn von 7500 Franken monatlich. Zudem ist er in 58 Prozent der Fälle männlich. Dies ergibt eine Umfrage des Beratungsunternehmens Ernst Basler und Partner zum Autokaufverhalten in der Schweiz.

Trotzdem: Ein Statussymbol ist das Auto schon lange nicht mehr. Studienleiter Peter de Haan sagt: «67 Prozent der gesamten Mobilität findet mit dem Auto statt. Der Autobesitz hat heute kein Prestigestatus mehr, denn Autos sind mittlerweile deutlich günstiger als früher.» Zumindest so günstig, dass sich fast jede Einkommensklasse ein Gefährt leisten kann. Immerhin sind 5 Millionen Personewagen mit Schweizer Kennzeichen auf den Strassen un-

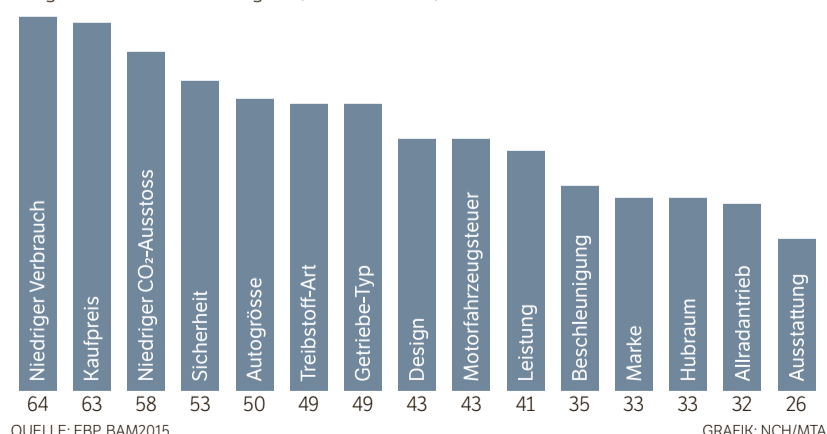
terwegs. Zumeist sind es die Männer, die den Autokauf tätigen. Peter de Haan bestätigt: «Männer sind häufiger an Autokäufen beteiligt als Frauen.» Zumindest, sagt de Haan süffisant, glaubten sie, die Kaufentscheidung an Stelle der Partnerin zu treffen. Diese aber sitzen laut Umfrageergebnissen genauso häufig hinter dem Steuer wie die Männer.

Junge kaufen Occasion

Grosse Unentschlossenheit zeigen die Befragten bei der Entscheidung, ob sie beim nächsten Kauf einen Neuwagen oder eine Occasion kaufen würden. Die Wahl zwischen Neu- oder Gebrauchtwagen hat dabei wenig mit der Umwelt zu tun. Vielmehr mit dem Alter: «Junge bevorzugen Occasionen.» Wenn das Einkommen über die Zeit steige und die Käufer mehr Geld haben, entschieden sie sich für einen Neuwagen. «Das ist der klassische Verlauf», sagt de

RANGLISTE DER 15 WICHTIGSTEN KAUFKRITERIEN

Rangliste und relative Wichtigkeit (Skala 0 bis 100)



Haan. Einen Einfluss hat auch die Eurokrise: Die Neuwagen sind verhältnismässig so günstig wie noch nie, was die Verkäufe ankurbelt.

Die Wahl des Treibstoffes war bislang kaum von Bedeutung: «Den Leuten ist

es relativ egal, ob das neue Auto mit Benzin oder Diesel fährt», sagt de Haan. Aufgrund der technischen Entwicklung sei zwischen Benzinern und Diesel beim Fahrverhalten und den Emissionen kaum ein Unterschied zu

spüren. Früher seien Benziner gegenüber dem Diesel sogar deutlich bevorzugt worden. Inwiefern die als VW-Skandal publik gewordenen manipulierten Abgastests von Dieselmotoren die Nachfrage beeinflusst, kann derzeit nur schwer abgeschätzt werden.

40- bis 60-Jährige kaufen öfter

Der Zeitraum bis zum nächsten Autokauf hängt vom Konjunkturverlauf ab. In Folge der tieferen Preise durch die Eurokrise planen 2015 immerhin 48 Prozent der Befragten, in den nächsten drei Jahren ein Auto zu kaufen. Dabei spielt auch das Alter der Autofahrer eine Rolle: Bis 42 und ab 82 wird seltener ein Auto gekauft, als dies im mittleren Alter der Fall ist.

Und wenn gekauft wird, dann, um das alte Auto zu ersetzen. Ausser es handelt sich um einen Erstkauf. Lediglich 13 Prozent der Befragten würden sich ein zusätzliches Auto leisten.