

Parallelimporte MIV und Who is Who

Neue Popularität MIV

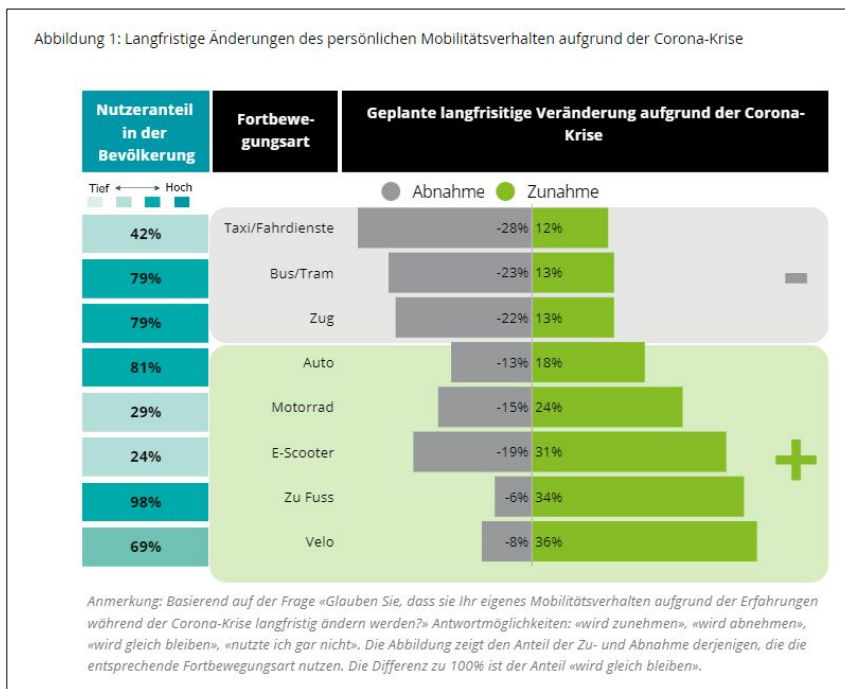
Der Hauptbahnhof Zürich wird an Werktagen von nahezu einer halben Million Passagiere frequentiert, jener in Bern von rund 200'000, jener von Lausanne von 100'000. «Im Normalbetrieb ist jeder Zug und jeder grössere Bahnhof eine Massenveranstaltung, die unter dem Pandemie-Regime unzulässig wäre», schrieb die NZZ mit dem Verweis darauf, wie sich das Mobilitätsverhalten in Zeiten von Corona verändert hat. Wer zur Arbeit musste, aber den öffentlichen Verkehr aus nachvollziehbaren Gründen meiden wollte, nutzte das Auto als eine Art private Schutzhülle. Die Corona-Krise hat dem motorisierten Individualverkehr (MIV) zu einer neuen Popularität verholfen: Das Gefühl der eigenen Sicherheit scheint aktuell die Auswahl des Verkehrsmittels stark zu beeinflussen – und das Privatauto vermittelt als mobiler Schutzraum eine Sicherheit, die die Massenverkehrsmittel nicht bieten können.

Die COVID-19 Pandemie hat dazu geführt, dass die Bevölkerung über ihr Mobilitätsverhalten nachdenkt – und die Vorteile des Autos noch mehr zu schätzen weiss. Daran wird das Hochfahren der Kapazitäten im öffentlichen Verkehr auch mittelfristig nichts ändern: Die Nutzung des Autos nahm nach dem Lockdown im März gegenüber der Nutzung des öffentlichen Verkehrs überproportional zu. Händler von Gebrauchtwagen verzeichneten im Sommer Rekordzahlen und das hatte nicht nur damit zu tun, dass bei den Neuwagen Lieferschwierigkeiten bestanden. Garagisten berichten von Kunden, die explizit erklärten, ein Auto zu kaufen, weil es unabhängiger mache.

AGVS-Marktforschung wird bestätigt

Damit bestätigt sich, was bereits eine repräsentative Marktforschung des Institut LINK im Auftrag des Auto Gewerbe Verband Schweiz (AGVS) im Oktober 2019 bewiesen hat: den hohen Stellenwert des Autos in der Bevölkerung*. 63 Prozent über alle Generationen hinweg bestätigen, dass ihnen das Auto Zeit spart. Bemerkenswert: Das Auto ist aber nicht nur Fortbewegungsmittel: Für mehr als die Hälfte der Befragten (55 Prozent) macht Autofahren Spass. Eine finanzielle Belastung ist das Auto hingegen nur für 20 Prozent der Befragten. Im Gegenteil: Zwei Drittel der Befragten hat die erklärte Absicht, in Zukunft mindestens gleich viel oder sogar eher mehr für das Auto auszugeben. Und: Ein Auto zu teilen kann sich nur 16 Prozent der Bevölkerung vorstellen. Auf der anderen Seite: Wenn es darum geht, bei ihren Mobilitätskosten zu sparen, sind nur 9 Prozent bereit, das Auto an sich in Frage zu stellen.

Die Veränderungen und den gesteigerten Stellenwert des motorisierten Individualverkehrs wurde in den vergangenen Monaten von verschiedenen Beratungsunternehmen untersucht. Deloitte (Schweiz) geht davon aus, dass die ausserordentlichen Erfahrungen während der Corona-Krise nachhaltig Auswirkungen auf das Mobilitätsverhalten haben werden und befragte dazu im Frühjahr 1500 Schweizerinnen und Schweizer.



(Quelle: «Mobilität nach der Corona-Krise – die Stunde des Individualverkehrs», Deloitte, April 2020)

Resultat der repräsentativen Umfrage: Der Individualverkehr wird zunehmen, der öffentliche Verkehr sowie private Transportdienstleistungen haben das Nachsehen – rund ein Viertel der Befragten plant weniger häufig in Zügen, Bussen, Trams oder Taxis unterwegs zu sein. Der MIV hingegen wird zunehmen, besonders bei den unter 30-jährigen.

Eine aktuelle Untersuchung des Beratungsunternehmens McKinsey kommt zum selben Schluss: Künftig werden viele Kunden die Wahl ihres Transportmittels nicht nur auf Basis von Preis und Komfort treffen, sondern auch anhand der wahrgenommenen Infektionsgefahr. «Das heisst: Menschen mit privatem Personenwagen werden diesen stärker nutzen», schreibt McKinsey.

Zu einer ähnlichen Einschätzung kommt auch das Institut für Verkehrsforschung des Deutschen Zentrums für Luft- und Raumfahrt (DLR): «Es ist eindeutig, dass die Coronapandemie unser Mobilitätsverhalten grundlegend verändert.» Vieles weist nach Ansicht von DLR-Direktorin Professor Barbara Lenz darauf hin, dass namentlich das Auto als Gewinner aus der Krise hervorgehen wird. «Im Kontext der Corona-Krise kann man durchaus von einem 'Revival' des Privatautos sprechen», sagt sie.

Gestützt werden diese Aussagen durch eine Umfrage, die der Allgemeine Deutsche Automobil-Club ADAC im Frühling 2020 bei 2145 Personen in Deutschland durchgeführt hat: 61 Prozent der Befragten gaben dabei an, das Auto in Zukunft unverändert oder häufiger zu nutzen.

In Ergänzung zur Umfrage haben wir Philip Roth, Leitender Partner bei Deloitte (Suisse), drei ergänzende Fragen gestellt:

Welche Rolle wird das Auto im Mobilitätsverhalten der Schweizer künftig spielen bzw. wie signifikant wird sich dessen Stellenwert als Transportmittel verändern?

Philip Roth: Der Individualverkehr wird insgesamt auch in Zukunft eine zentrale Rolle spielen. Insbesondere in ländlichen Regionen ist der Vorteil gegenüber dem öffentlichen Verkehr gross. In den Städten bietet das Angebot des ÖVs kombiniert mit Sharing Modellen allerdings attraktive Alternativen. Ausserdem erleben die E-Bikes einen regelrechten Boom. Mit hochwertigen und schnellen Modellen lassen sich mühelos weitere Strecken bewältigen, die früher typischerweise noch mit dem Auto oder dem Motorrad zurückgelegt wurden.

Was sind von Ihnen aus gesehen die Auswirkungen daraus auf das Autogewerbe?

Das ist schwierig abzuschätzen. Die beiden grossen Trends Sharing economy und Elektrifizierung werden den Automobilmarkt sicherlich weiterhin stark beeinflussen. Hinzu kommen in urbanen Gebieten längerfristig wohl auch autonome Fahrdienste. Diese haben laut einer aktuellen [Studie von Deloitte Deutschland](#) das Potential, die Nutzungsweise von privaten PKW und anderen Verkehrsmittel komplett zu verändern. Laut dem Modell dieser Studie könnte der urbane Fahrzeugbestand um 20% abnehmen, die erhöhte Nutzung der Fahrzeuge würde aber trotzdem zu einem höheren Verkehrsaufkommen führen. So oder so glaube ich, dass speziell im Bereich der Preisgestaltung ein Umdenken stattfinden sollte, damit die Attraktivität auch in Zukunft vorhanden ist. Zudem sollten die Angebote kombiniert werden.

Warum wird die Nutzung des Autos bei unter 30-jährigen stärker zunehmen als bei den anderen Altersgruppen?

Darüber kann ich nur Vermutungen anstellen, wir haben in der Umfrage nicht nach den Gründen gefragt. Vielleicht nutzen die Jüngeren das Auto bis jetzt noch weniger häufig und haben deshalb auch eher das Potential, in Zukunft vermehrt Auto zu fahren.

Parallel- und Direktimporte Diskussionen sind absehbar

Angebote von Parallelimporteuren sind für die Mehrheit der Schweizer Garagisten oftmals schwer zu unterbieten, aber durchaus zu kontern. Denn Aufklärung und Transparenz zu Unterschieden bei der Ausstattung, Service- und Garantieleistungen sowie Restwertberechnung können helfen, dass Kunden sich doch gegen solche «Schnäppchen» entscheiden.

Parallel- und Direktimporte sind legal. Sie sorgen im positiven Sinne für eine gesunde Konkurrenz auf dem Automarkt, immer wieder aber auch für Unmut bei Garagist und Kunde. So verlockend gewisse Angebote für den Endkunden preislich auch sein mögen, es lohnt sich dabei immer, genauer hinzuschauen. Denn das Automodell eines Parallelimporteurs zu einem massiv günstigeren Preis ist trotz gleichem Namen wie beim offiziellen Markenhändler oftmals nicht das gleiche Modell. Oft handelt es sich um etwas ältere Modelle oder falsch disponierte Modelle aus einem anderen Land. Diese unterscheiden sich immer wieder deutlich in der Ausstattung, der Motorisierung oder auch in Details wie Kartenmaterial des Navigationssystems. Dies sollten Garagisten den von derartigen Angeboten verführten Kunden unbedingt klarmachen.

Auf den EU-Markt weitergereicht

Ein extremes Beispiel für solche Unterschiede liefert Subaru. Die japanische Marke ist hierzulande untrennbar mit Allradantrieb verbunden. Wohl nur wenige Schweizer wissen nicht, dass Skilegende Bernhard Russi sich schon vor über 40 Jahren mit dem Subaru Leone 1600 AWD und der legendären Nummer «UR 5000» dank Allrad problemlos einen Weg durch den Schnee bahnte. Doch der 4x4-Spezialist Subaru stellte auch Impreza-Varianten mit Front- statt permanentem Allradantrieb her. Solche Fahrzeuge wurden unter anderem nach Spanien, Israel und in die Türkei geliefert. Wegen der besonders hohen Besteuerung von Motoren mit zwei Liter Hubraum und mehr in Israel und in der Türkei wurden diese Fronttriebler vom dortigen Importeur gerne auf den EU-Markt weitergereicht. Über den Parallelimport fanden solche Modelle den Weg in die Schweiz. Ein Impreza-Besitzer, der ein scheinbares Schnäppchen erworben hatte, brachte den Wagen damals wegen ungenügendem Fahrverhalten auf Schnee in eine Garage. Dort musste ihm der offizielle Subaru-Händler mitteilen, dass nichts kaputt sei, sondern er schlicht einen Impreza mit Frontantrieb fahre.

«Offiziell» gleich passende Länderpakete

Sicherlich ein extremes Beispiel, aber es zeigt, dass es sich auszahlen kann, bei einem offiziellen Markenhändler und -Vertreter einen Wagen zu kaufen. Denn die offiziell importierten Fahrzeuge sind auch mit den passenden Länderpaketen ausgestattet. Auch dies sollte ein Garagist einem Kunden, der ihn mit einem besonders tiefen Parallelimportangebot konfrontiert, unbedingt erläutern.

So gibt es beispielsweise bei Subaru ein nördliches Paket mit einer stärkeren Heizung und einem kleinen Heizdraht in der Scheibe direkt unter dem Wischerblatt, damit dieses bei Kälte nicht anfriert und beim Starten des Scheibenwischers abreisst. Oder auch unterschiedliche Batterien oder Alternatoren werden passend zur Region verbaut. Die für südlichere Märkte bestimmten Fahrzeuge dagegen verfügen über kräftigere Klimaanlage.

Nicht nur unterschiedliche Ausstattungspakete können so für böse Überraschungen sorgen, sondern auch die unterschiedlichen Software-Pakete. Denn die Schweizer Importeure bereiten die Fahrzeuge für die Garagisten speziell auf und versehen sie oft nochmals mit einem Software-Update. Dies muss bei einem Parallelimportfahrzeug nicht sein. Hier kann unter Umständen erst der Besuch in einer Garage dazu führen, dass die neusten Software-Pakete aufgespielt werden. Je nachdem, welche Vorgänger-Version auf dem Fahrzeug vorhanden ist, kann ein solches Update auch etwas aufwendiger sein oder gar Probleme verursachen. Das trifft natürlich nicht nur auf Parallelimporte zu, sondern auch private Direktimporte.

Preisvorteil schmilzt

Letztere sind für einen Schweizer Kunden aus regulatorischer Sicht inzwischen dank der europäischen Standards zwar einfacher geworden, aber nicht unbedingt lukrativer. Bei Mittelklasse-Fahrzeugen bringt er vielleicht am Schluss noch einen Preisvorteil um die 1000 bis 1500 Franken. Diese sind aber den ganzen Aufwand oder allfälligen Ärger kaum wert, den man sich damit einhandeln kann. Das zeigte auch ein Beispiel des Online-Vergleichsdiensts Comparis.ch, der den Aufwand für den Direktimport mit einem VW Golf 2018 unter die Lupe nahm. Höchstens Exoten aus Übersee könnten sich lohnen, bei denen beispielsweise die Preise für spezielle GMC- oder RAM-Varianten besonders attraktiv sind oder die in der Schweiz gar nicht über einen offiziellen Importeur verfügen. Bei europäischen Modellen macht nun sogar die Corona-Krise einen Privatimport unattraktiver, und zwar durch die Anpassung der Mehrwertsteuersätze. Am deutschen Zoll kann nicht mehr 19 Prozent des Kaufpreises zurückverlangt werden, sondern nur noch 16. Gleichzeitig sind am Schweizer Zoll 7,7 Prozent Mehrwertsteuer sowie 4 Prozent für die Automobilsteuer fällig. Der Preisvorteil schmilzt also dahin.

Zusatzkosten durch CO₂-Sanktionen

Und der wahre Kostenhammer droht dem Privatimporteure sogar erst noch: Die verschärften CO₂-Sanktionen können zu happigen Zusatzkosten führen, und zwar schon bei ganz normalen Fahrzeugen. Ein im Jahr 2020 in die Schweiz importierter und zugelassener Dacia Duster mit 4x4 und Benzinmotor schlägt beispielsweise gemäss BFE-Berechnungstool mit 5030.90 Franken zu Buche. Bei einem Duster, der beim offiziellen Händler ab 19 890.– kostet, dürfte es schwierig werden, ein Angebot im Ausland zu finden, das am Ende billiger ist. Denn um einen Preisschock für die Schweizer Kunden zu verhindern, werden die Kosten der CO₂-Sanktionen in der Regel innerhalb der Flotte eines Importeurs, aber auch zwischen Importeur, Garagist und Kunde aufgeteilt, sodass der Preisanstieg für ein Modell beim Endkunden nicht so extrem ausfällt. Ein privater Direktimport macht ein solches Aufteilen schwierig. Auch das kann ein AGVS-Garagist einem Kunden bei einer Diskussion durchaus mit auf den Weg geben.

Fragezeichen Wiederverkaufswert

Doch nicht nur die oben erwähnten Punkte sprechen gegen den Erwerb eines Wagens ausserhalb des offiziellen Vertriebsnetzes, sondern auch die Tatsache, dass ein solcher Wagen auch erst Jahre später anhand seiner Typennummer für Unmut sorgen kann. Anhand des Vermerks unter Ziffer 24 «Typengenehmigung» im Fahrzeugausweis ist nämlich erkennbar, wie das Fahrzeug in die Schweiz importiert wurde. Ein X oder ein leeres Feld stehen für einen Direktimport. Beinhaltet die Nummer selbst ein oder mehrere X (z.B. 1XB-1XS), dann handelt es sich um einen Parallelimport. Ein solches X zeigt dem Garagisten auch an, dass bei der Restwertberechnung Vorsicht geboten ist. Da es sich nicht um ein offizielles Schweizer Fahrzeug handelt, könnte der Wiederverkauf schwieriger oder ungewiss sein. Um das Risiko hier zu mindern, wird der Restwert eines X-Fahrzeugs meist tiefer ausfallen, was wiederum den Kunden verärgern könnte.

Heikel für Privatkunden oder auch Garagisten könnten übrigens aktuell die diversen staatlichen Förderungen für Elektroautos werden. Denn hält der Exporteur die Haltefrist für ein Fahrzeug nicht ein und schiebt das Auto schon früher ins Ausland ab, kann ein EU-Staat vom späteren Besitzer/Halter diese Umweltprämie zurückverlangen. Das können je nach Land und Modell mehrere Tausend Euro sein.

Brennpunkt: Herstellergarantie

Eine weitere Möglichkeit für Ärger und böse Überraschungen bieten bei Parallelimporten auch Garantieleistungen. Denn ein Fahrzeug kann in der EU vom dortigen Händler schon einmal immatrikuliert worden sein, um beispielsweise eine Prämie vom Staat oder dortigen Importeur zu beziehen. Wird es danach gleich wieder de-immatrikuliert und später in die Schweiz exportiert, dann werden solche Fahrzeuge oft noch als Neuwagen bezeichnet. Das Ganze hat nur einen «kleinen» Haken: Die Herstellergarantie beginnt bei der Erstimmatrikulation in der EU zu laufen. Egal, wie viel Zeit der Export und schliesslich auch der Verkauf in der

Schweiz in Anspruch nimmt! So endet eine Herstellergarantie für den Schweizer Besitzer vielleicht sehr viel früher als gedacht und allenfalls kurz vor einem nötigen Garagenbesuch. Bei einem Kunden eines Fahrzeugs eines qualifizierten Markenhändlers kann man hier allenfalls Kulanz walten lassen oder beim Importeur um Unterstützung bitten. Bei einem X-Fahrzeug dürfte der Fall für den Garagisten verständlicherweise anders aussehen...

In der Argumentation berücksichtigen

Diese ganzen Punkte sollte ein Garagist gegenüber einem Kunden, der mit einem klar günstigeren Angebot eines Parallelimporteurs bei ihm im Showroom steht, unbedingt ins Feld führen. Denn erläutert man dem Kunden, wie der Preisunterschied zum offiziellen Modell zustande kommt, schmilzt die Differenz dank Ausstattungsbereinigung und zusätzlichen Service- und Garantieleistungen oft wie Eis in der Sonne. Aufklärung und Transparenz entkräften so locker Argumente, die bei einem Kunden zuvor vermeintlich für einen Parallel- oder Direktimport sprachen.

Die Autobranche in der Schweiz

Eine Übersicht über die wichtigsten Institutionen in der Schweizer Autobranche

Obwohl die Schweiz keine Autoindustrie im engeren Sinne hat, so ist die Autobranche dennoch ein bedeutender Wirtschaftsfaktor. Rund 20'000 Betriebe mit 226'000 Mitarbeitenden erwirtschafteten 2018 einen Umsatz von knapp 95 Milliarden Franken. Eine Übersicht der wichtigsten Organisationen:



Auto Gewerbe Verband Schweiz (AGVS)

Knapp 4000 kleine, mittlere und grössere Garagenbetriebe, Markenvertretungen sowie unabhängige Betriebe, und betriebseigene Werkstätten mit rund 39'000 Mitarbeitenden sind dem Auto Gewerbe Verband Schweiz (AGVS) angeschlossen. 9000 dieser Mitarbeitenden sind in der Aus- und Weiterbildung stehende Nachwuchskräfte. Als führender Branchen- und Berufsverband erbringt der AGVS zahlreiche Informations- und Serviceleistungen für seine Mitglieder. Im Fokus stehen die Aus- und Weiterbildung sowie Dienstleistungen, die den Garagisten als kundenorientierten Fachmann und Partner rund um den motorisierten Individualverkehr etablieren.

agvs-upsa.ch



Astag

Der Schweizerische Nutzfahrzeugverband setzt sich für die Interessen und Anliegen des Strassentransports und des Transportgewerbes ein. Mit Stellungnahmen und Öffentlichkeitsarbeit nimmt die Astag Einfluss auf die politische Meinungsbildung. Ausserdem engagiert sich der Verband in der beruflichen Grund-, Aus- und Weiterbildung. Die Astag zählt rund 4000 Mitglieder.

astag.ch



auto-schweiz

Die Mitglieder von auto-schweiz sind zuständig für den offiziellen Import der meisten in der Schweiz angebotenen Fahrzeugmarken. Aktuell sind der Vereinigung der Schweizer Automobil-Generalimporteure 35 Unternehmen angeschlossen, die Personenwagen und Nutzfahrzeuge in die Schweiz einführen. auto-schweiz setzt sich für die Interessen seiner Mitglieder auf wirtschaftlicher, politischer und gesellschaftlicher Ebene ein und engagiert sich für den privaten und gewerblichen Individualverkehr.

auto.swiss



carrosserie suisse

Rund 850 Firmen sind dem Verband angeschlossen. Sie beschäftigen 7000 Berufsleute und bilden zirka 2250 Lernende in den Berufen Carrosserielackierer/-in, Carrosseriespengler/-in, Lackierassistent/-in und Fahrzeugschlosser/-in aus. Bis 2020 waren der Deutschschweizer VSCI (Verband Schweizerischer Carrosserie Industrie) und der Westschweizer FCR (Fédération des Carrossiers Romands) zwei eigenständige Verbände. Seit 2020 firmieren sie gemeinsam als «carrosserie suisse».

carrosseriesuisse.ch



Schweizerischer Leasingverband (SLV)

Der SLV setzt sich für die Belange des Flotten- und Immobilienleasings sowie des Leasings von Investitions- und Konsumgütern in der Schweiz ein. Der SLV zählt 48 Mitglieder, davon 32 Ordentliche und 16 Assoziierte, die gemeinsam auf einen Marktanteil von rund 80 Prozent kommen.

leasingverband.ch



Strasse Schweiz

Der Verband des Strassenverkehrs strasseschweiz zählt rund 30 Mitglieder: Diese setzen sich zusammen aus Automobilwirtschaft, Strassenwirtschaft und verschiedenen Verbänden. Als eher heterogen zusammengesetzter Dachverband handelt er dort, wo nach Ansicht seiner Mitglieder ein gemeinsames Auftreten erwünscht ist.

strasseschweiz.ch



Swiss Automotive Aftermarket

Rund 70 unabhängige Lieferanten des Schweizer Autogewerbes bilden den Swiss Automotive Aftermarket. Sie beliefern Garagen und Carrosseriebetriebe mit Werkstatteinrichtungen, Ersatzteilen, Zubehör, Schmierstoffen und Chemie sowie IT-Lösungen. Die SAA vertritt die Interessen der Zulieferer, nimmt Stellung zu politischen Themen und beteiligt sich an Vernehmlassungen.

aftermarket.ch



Verband freier Autohandel Schweiz

Rund 100 Garagenbetriebe sowie Zulieferer im Schweizer Autogewerbe vertritt der Verband freier Autohandel Schweiz. Mehr als 90 Prozent der Mitgliederbetriebe sind in der Deutschschweiz domiziliert. Der VFAS vereinigt Garagen, die sich auf Parallelimporte spezialisiert haben.

vfas.ch



2rad Schweiz

2rad Schweiz ist der Branchenverband des Schweizer Fachhandels für Zweiradfahrzeuge. Er vereinigt Fachgeschäfte mit motorisierter und nicht motorisierter Ausrichtung.

2radschweiz.ch



Auto-Strassenhilfe Schweiz (ASS)

Hilfe bei Pannen, bergen von Fahrzeugen und Insassen, abschleppen, transportieren, verwahren und sicherstellen von Fahrzeugen sind untrennbar mit dem motorisierten Verkehr verbunden und erfüllen volkswirtschaftlich bedeutende Aufgaben. Dem Verband gehören in allen Regionen der Schweiz rund 185 Unternehmen an, die die Garantie für qualitativ einwandfreie Dienstleistungen zu korrekten Preisen bieten.

ass.ch