



REGIONALES KONJUNKTURBAROMETER

Report 2/19

Ein Kooperationsprojekt von:

 Stadtparkasse
Wuppertal

 Stadt-Sparkasse
Solingen

 Stadtparkasse
Remscheid



BERGISCHE
UNIVERSITÄT
WUPPERTAL



INHALT

VORWORT	3	BRANCHENREPORT FAHRZEUGHANDEL	
		Einleitung	30
		Klassifikation	32
		Bedeutung und Historie	34
		Rechtliche Rahmenbedingungen	38
		Ökonomische Rahmenbedingungen	43
		Branchenstruktur	46
		Trends und Perspektiven	54
		Chancen und Risiken	57
		Impressum	59
GESAMTWIRTSCHAFTLICHE ENTWICKLUNG			
Wirtschaftliche Lage und Erwartungen	5		
Arbeitsmarkt	9		
BERGISCHES STÄDTEDREIECK			
Das Regionale Konjunkturbarometer	13		
Wirtschaftliche Lage und Erwartungen	16		
Arbeitsmarkt	21		
Gastbeitrag „Das Projekt HR-Diagnostik“ von Prof. Dr. Rainer Wieland	25		

Liebe Leserinnen und Leser,

das Regionale Konjunkturbarometer für das zweite Quartal 2019 ist von Licht und Schatten geprägt. Wiederum legt das Wuppertaler Institut für Unternehmensforschung und Organisationspsychologie (WIFOP) in Kooperation mit den Sparkassen in Remscheid, Solingen und Wuppertal den aktuellen Konjunkturreport vor. Auf der Grundlage der Einschätzungen der Unternehmen im Bergischen Städtedreieck zur konjunkturellen Lage ergibt sich dabei ein differenziertes Bild.

Ohne den Umfrageergebnissen vorgreifen zu wollen, ist zu sagen, dass das Regionale Konjunkturbarometer insgesamt zum zweiten Mal in Folge gesunken ist. Aber während sich die wirtschaftliche Lage im Verarbeitenden Gewerbe und im Bereich Transport und Logistik weiter eingetrübt hat, bewerten die Unternehmen des Handels und des Dienstleistungssektors ihre wirtschaftliche Lage etwas besser als im Vorquartal. Und das Baugewerbe verzeichnet anhaltend volle Auftragsbücher. Vor dem Hintergrund dieses heterogenen Eindrucks ist der Blick auf den regionalen Arbeitsmarkt erfreulich. Die Arbeitslosenquoten haben sich gegenüber dem Vorquartal kaum verändert und die meisten Unternehmen – mit Ausnahme des Transport- und Logistiksektors – planen, weiteres Personal einzustellen. Zum größten Beschäftigungsmotor avanciert auch in der bergischen Region die Digitalwirtschaft. Lesen Sie ab Seite 5 ausführlich, wie die hiesigen Unternehmen ihre wirtschaftliche Lage bewerten und mit welchen Erwartungen sie in die Zukunft blicken.

Die Sonderauswertungen des Konjunkturbarometers für das Bergische Städtedreieck gehen näher auf die Umstände ein, die für den anhaltenden Abschwung des Verarbeitenden Gewerbes einerseits und das moderate Wachstum des Dienstleistungssektors andererseits ursächlich sind. Dass für die stark exportorientierte Industrie in unseren Breiten die politischen Rahmenbedingungen derzeit nicht gerade förderlich sind, liegt auf der Hand. Doch auch ein genereller Nachfragerückgang macht der Branche zu schaffen. Ein besonders genaues Auge wirft der Konjunkturreport diesmal auf eine Branche im Wandel. Digitalisierung und Mobilitätswandel fordern die in unserer Region stark vertretenen Automobilzulieferer und die Vielzahl an Fahrzeughändlern heraus. Im Branchenreport „Fahrzeughandel“ erfahren Sie, wie sich die Unternehmen auf die aktuellen Veränderungen einstellen. Ein interessantes Stimmungsbild, das uns alle als Gesellschaft im Mobilitätswandel betrifft. Ans Herz legen möchte ich Ihnen abschließend noch die Lektüre des Gastbeitrags von Professor Dr. Rainer Wieland und Dr. Gabriele Sewz zum Thema „Humanressourcen im Unternehmen zuverlässig und praxisnah erfassen – so kann die Zukunft der Arbeit gelingen“. Hat doch die digitale Transformation im Kern nicht nur einen technischen Aspekt, sondern ganz entscheidend auch eine psychosoziale Komponente.

Sie sehen also, liebe Leserinnen und Leser – mit dem regionalen Konjunkturbarometer stellt Ihnen das WIFOP erneut eine umfassende Darstellung der aktuellen wirtschaftlichen Lage im Bergischen Städtedreieck vor. 204 Unternehmen haben sich im zweiten Quartal 2019 an der Umfrage beteiligt. Eine gute Resonanz, bei der es aber noch Luft nach oben gibt. Es wäre schön, wenn wir gemeinsam eine noch größere Beteiligung erreichen könnten. Also: Machen Sie mit, empfehlen Sie den regionalen Konjunkturreport als wichtigen Beitrag zur Einschätzung und Bewertung künftiger unternehmerischer Entscheidungen weiter. Die bergischen Sparkassen sind Ihnen dabei ein verlässlicher Partner.

Mit den besten Grüßen Ihr

Frank Dehnke
Vorstandsvorsitzender Stadtsparkasse Remscheid



GESAMTWIRTSCHAFTLICHE ENTWICKLUNG WIRTSCHAFTLICHE LAGE UND ERWARTUNGEN

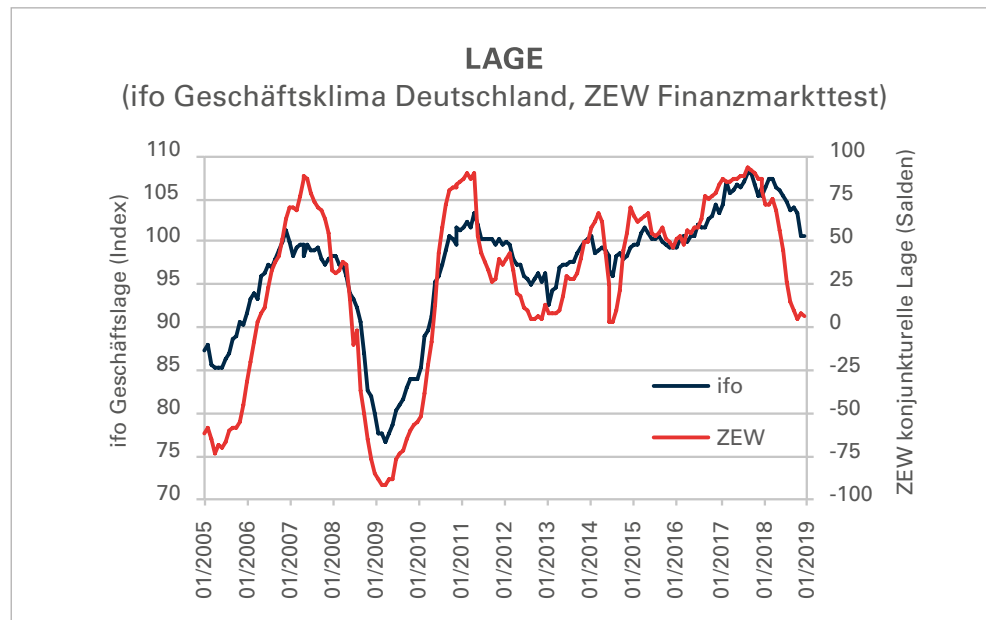
Deutsche Unternehmer und Finanzmarktexperten schätzen die konjunkturelle Situation in Deutschland zum Ende des 2. Quartals schlechter als zu Jahresbeginn ein. Sowohl die Lagebeurteilung des ZEW Finanzmarkttests als auch der ifo Lageindex sind im 2. Quartal weiter gesunken. Seit Herbst 2018 hat sich die Konjunktur im Verarbeitenden Gewerbe von den übrigen Wirtschaftsbereichen entkoppelt. Dieser Trend setzt sich auch im aktuellen Quartal fort.

Der ifo Lageindex ist im Juni erneut gesunken und notiert 3,3 Punkte unter dem Indexstand zum Ende des ersten Quartals. Der auf einer Befragung von Finanzmarktexperten basierende Lagesaldo des ZEW Finanzmarkttests verschlechterte sich ebenfalls deutlich. Der Lagesaldo fiel im Juni auf 7,8 Punkte. Die jüngst veröffentlichten Werte für Juli 2019, spiegeln mit einem Saldowert von -1,1 Punkten eine deutlich verschlechterte Einschätzung der Finanzmarktexperten wider. Seit rund 9 Jahren liegen somit erstmals wieder mehr pessimistische als optimistische Experteneinschätzungen vor.

Die wesentlichen Unsicherheiten haben sich dabei kaum geändert. Die mit der Wahl von Boris Johnson wieder gestiegene Wahrscheinlichkeit für einen ungeordneten Brexit und die anhaltenden Handelsstreitigkeiten der USA mit China und Europa dominieren wie in den letzten Befragungszyklen die Ängste der Unternehmer.

Anders als in den vorangegangenen Monaten werden die negativen Auswirkungen dieser politischen Konflikte immer stärker sichtbar. Besonders enttäuschend sind die jüngsten Wirtschaftsdaten aus China. Der internationale Währungsfonds (IWF) korrigierte seine Wachstumsprognosen unlängst weiter nach unten. Ein wesentlicher Faktor ist hierbei die Anhebung der US-Strafzölle auf Importe aus China. Auch der Handel mit Großbritannien hat im laufenden Jahr weiter abgenommen. Nach Angaben des Deutschen Industrie- und Handelskammertags (DIHK) gingen zwischen Januar und Mai die Importe aus Großbritannien um 6,1 % gegenüber demselben Vorjahreszeitraum zurück. Die Exporte sanken um 2,3 %, womit Großbritannien nur noch der siebtwichtigste Handelspartner der deutschen Wirtschaft sein dürfte.

Aufgrund seiner starken Exportorientierung leidet besonders die deutsche Industrie unter dieser Entwicklung. Die schwächelnde Weltwirtschaft ist jedoch nicht der einzige Grund für die aktuelle Abschwungphase. Ein Blick auf den jüngst veröffentlichten Auftragsbestand im Verarbeitenden Gewerbe offenbart, dass nicht nur die Anzahl der offenen ausländischen, sondern auch die der inländischen Aufträge gleichermaßen rückläufig ist. Diese Entwicklung gilt vor allem für Vorleistungs- und Investitionsgüter. Konsumgüter sind hingegen weiter gefragt. Dies lässt sich dadurch erklären, dass Unter-



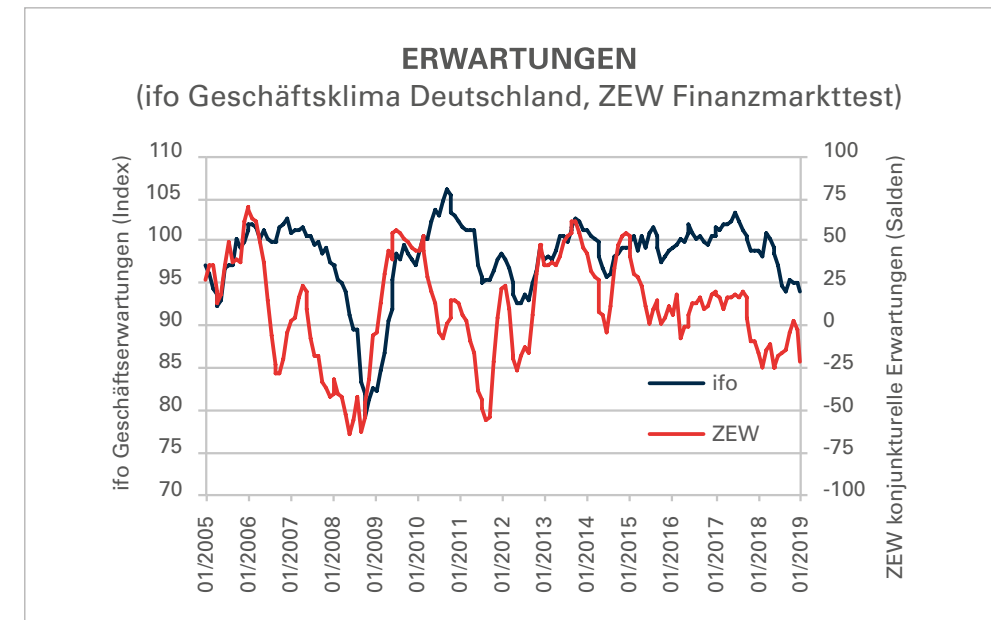
nehmen ihre Investitionen aufgrund der aktuellen konjunkturellen Abkühlung deutlich reduzieren. Der private Konsum ist aufgrund der historisch niedrigen Arbeitslosenquote und gestiegenen Reallöhnen hingegen unvermindert hoch.

Dies erklärt, warum sich die Lageeinschätzung im Einzelhandel gegenüber dem Jahresbeginn verbessert hat. Der Saldowert der Lageindizes nahm zwischen Januar und Juni 2019 um 12,0 Prozentpunkte zu. Im Großhandel ging der Saldowert im selben Zeitraum hingegen um 9,2 Prozentpunkte zurück.

Die Lageeinschätzung im Verarbeitenden Gewerbe hat sich neuerlich verschlechtert. Im Juni ist der Lage-saldo um 11,7 Prozentpunkte gegenüber dem vorangegangenen Quartal auf 15,8 % gefallen. Eine niedrigerer Saldowert (15,1 %) wurde zuletzt im Oktober 2014 ausgewiesen.

Eine Sonderstellung nimmt nach wie vor das Bauhauptgewerbe ein. Das anhaltend niedrige Zinsniveau, eine unvermindert hohe Nachfrage nach Wohnimmobilien und der Investitionshochlauf im öffentlichen Sektor sorgen für eine anhaltend gute Baukonjunktur. Diese Situation dürfte sich in den nächsten Monaten kaum verändern. Aus den gegenwärtigen Verlautbarungen des Direktoriums der europäischen Zentralbank lässt sich ableiten, dass sie ihre ultralockere Geldpolitik weiter fortsetzen wird. Die Finanzierungskonditionen für Immobilien werden somit auch in den kommenden Monaten günstig bleiben.

Etwas schlechter als im vorangegangenen Quartal (-6,4 Prozentpunkte), aber immer noch überwiegend positiv, beurteilen die Unternehmen aus dem Dienstleistungssektor ihre aktuelle wirtschaftliche Lage.



Im Gegensatz zu den unterschiedlichen Lageeinschätzungen fallen die Erwartungen für die kommenden 6 Monate, über alle Branchen hinweg, eher verhalten aus. Der Saldowert der Ifo Geschäftserwartungen sank im Juni um 2,1 Prozentpunkte gegenüber dem Vormonat Mai (-2,9 Prozentpunkte gegenüber dem 1. Quartal 2019). Damit liegt der branchenübergreifende Saldowert, wie auch der Saldowert des ZEW Finanzmarkttests, aktuell im negativen Bereich.

Wenig überraschend ist dabei die anhaltend pessimistische Erwartungshaltung im Verarbeitenden Gewerbe. Der entsprechende Saldowert liegt mit -11,9 % weiterhin deutlich im negativen Bereich.

Überwiegend pessimistisch sind die Aussichten auch im Handel. Dies gilt gleichermaßen für den Einzel- wie auch für den Großhandel.

Auch im Dienstleistungssektor haben sich die Geschäftserwartungen im 2. Quartal kontinuierlich eingetrübt. Mit einem Saldowert von 2,5 % liegen diese im Juni aber noch knapp im positiven Bereich.

Im Bauhauptgewerbe wird ebenfalls mit keiner weiteren Verbesserung, aber auch mit keiner Verschlechterung, gerechnet. Der überwiegende Teil der Unternehmen geht davon aus, dass sich ihre wirtschaftliche Lage in den kommenden Monaten nicht verändern wird.

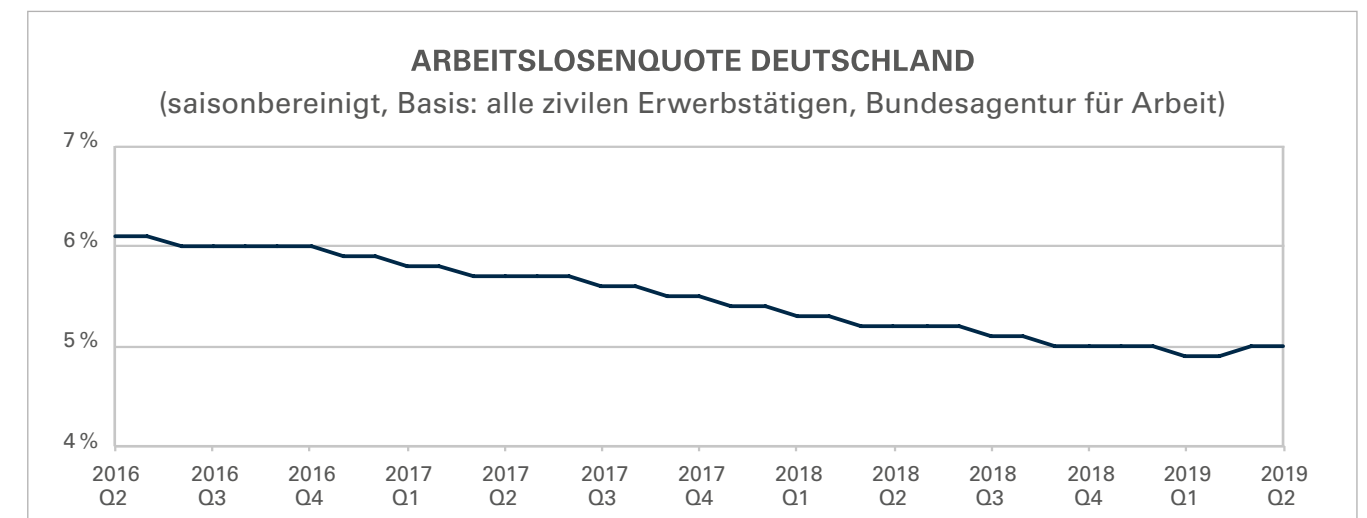
Führende Wirtschaftsforschungsinstitute sowie die Bundesregierung folgen der Einschätzung der Unternehmen und korrigieren ihre Wachstumsprognose für das laufende Jahr nach unten. Aktuelle Prognosen gehen im Mittel von einem 0,9 prozentigen Wachstum des Bruttoinlandsprodukts aus.

Auch die Verbraucher gehen davon aus, dass sich die Konjunktur spürbar abkühlt. Laut der GfK-Konsumklimastudie haben sich die Konjunkturerwartungen privater Haushalte im 2. Quartal 2019 weiter verschlechtert. Zuletzt konnte sich der Indikator aber auf einem Niveau stabilisieren und liegt aktuell bei 2,4 Punkten. Die Einkommenserwartungen sind zum Ende des 2. Quartal 2019 deutlich zurückgegangen (-12,2 Punkte). Die Verfasser der Studie führen dies auf eine gestiegene Angst vor einem Arbeitsplatzverlust zurück. Die Anschaffungsneigung ist im Juni hingegen weiter gestiegen und liegt damit immer noch auf einem hohen Niveau. Diese Zahlen spiegeln somit wider, dass vor allem die private Binnennachfrage derzeit die Konjunktur stützt. Gleichzeitig sind erste Tenden-

zen erkennbar, dass die Stimmung der privaten Haushalte kippen könnte.

Die Inflationsrate stieg im Juni auf 1,6 %, liegt aber immer noch unterhalb der Zielvorgabe der Europäischen Zentralbank (EZB) von „unter, aber nahe 2,0 %“. Derzeit diskutiert die EZB, die Zielvorgabe anzupassen, um künftig für kurze Zeiträume auch Inflationsraten über 2,0 % zulassen zu können. Tatsächlich hat sie in den letzten Jahren vergeblich versucht, die Inflationsrate in Richtung der aktuellen Zielvorgabe zu steuern. Insofern ist die Anpassung der Formulierung weniger bedeutend, als die jüngsten Signale, die ohnehin lockere Geldpolitik weiter fortzuführen und neben möglichen Zinssenkungen und einer Ausdehnung der Anleihekäufe auch weitere Maßnahmen zu diskutieren.

ARBEITSMARKT



Zeigte sich der nationale Arbeitsmarkt zuletzt weitestgehend robust gegenüber der konjunkturellen Eintrübung, werden im zweiten Quartal nun erste Auswirkungen sichtbar. Die Zahl der Arbeitslosen hat sich zur Jahresmitte saisonbereinigt kaum verändert. Zwar nimmt die Zahl der Beschäftigten aufgrund einer weiterhin hohen Arbeitskräftenachfrage zu, jedoch schwächer als noch zur Jahresmitte 2018.

Nach vorläufiger Hochrechnung der Bundesagentur für Arbeit beläuft sich die Zahl der erwerbsfähigen Personen ohne Arbeit im Juni auf insgesamt 2.216.243. Die Zahl der Arbeitslosen ist damit um 59.544 (-2,6 %) gegenüber dem Vorjahresmonat zurückgegangen. Die saisonbereinigte Arbeitslosenquote entspricht dabei allerdings weiterhin dem Vorjahreswert von 5,0 %.

Im Vergleich der Arbeitslosenquoten der Bundesländer zeigt sich ein weitestgehend unverändertes Bild. Die süddeutschen Bundesländer Bayern

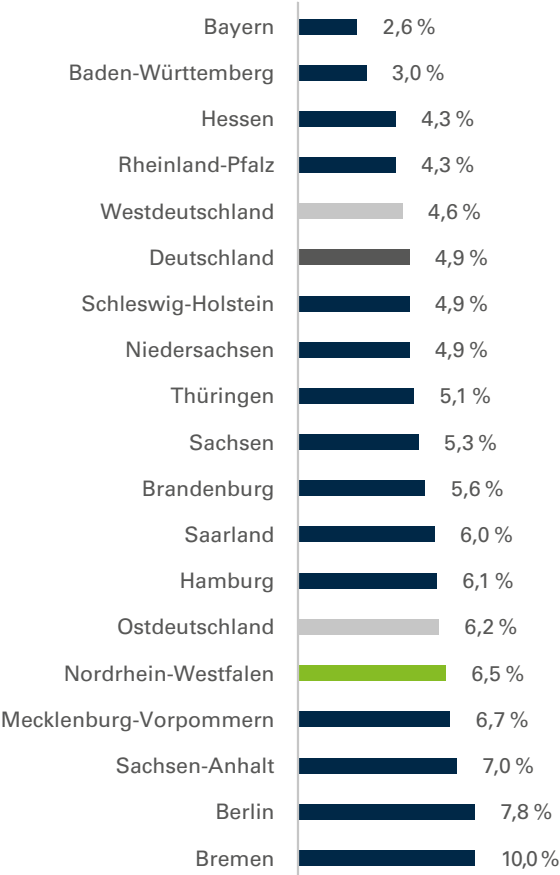
(2,6 %) und Baden-Württemberg (3,0 %) führen den Ländervergleich an. Die Stadtstaaten Berlin (7,8 %) und Bremen (10,0 %) weisen die höchsten Arbeitslosenquoten auf.

Nordrhein-Westfalen (6,5 %) rangiert aufgrund bevölkerungsreicher und stark vom Strukturwandel betroffener Regionen wie dem Ruhrgebiet, ebenfalls im letzten Drittel und deutlich unterhalb der durchschnittlichen Arbeitslosenquote der westdeutschen Bundesländer. Die Zahl der Arbeitslosen ist gegenüber dem Vorjahr jedoch durchgehend rückläufig.

Anstiege der Arbeitslosenzahlen ließen sich im Vergleich zum Vorjahr im Saarland, Baden-Württemberg, Hamburg und Bremen beobachten. Dabei entwickelt sich die Zahl der Arbeitslosen in Ostdeutschland (-6,0 %) deutlich positiver als in Westdeutschland (-1,5 %). Ein Trend, der dazu führt, dass sich die Arbeitslosenquoten von Ostdeutschland (6,2 %) und Westdeutschland (4,6 %) einander weiter annähern.



ARBEITSLOSENQUOTE LÄNDER
(Juni 2019, Basis: alle zivilen Erwerbstätigen,
Bundesagentur für Arbeit)



Die Nachfrage nach neuen Arbeitskräften bewegt sich auch weiterhin auf einem sehr hohen Niveau. Insgesamt wurden der Bundesagentur für Arbeit 797.622 freie Stellen gemeldet. Gegenüber dem Vorjahr ist die Entwicklung der zu besetzenden Arbeitsstellen jedoch leicht rückläufig (-1,0 %).

Die durchschnittliche Vakanzzeit steigt um 14 Tage auf nun 119 Tage. Die größer werdende Zeitspanne, zwischen gewünschtem und tatsäch-

lichem Besetzungstermin, deutet darauf hin, dass es Unternehmen auch weiterhin schwerfällt freie Stellen zu besetzen.¹

In diesem Zusammenhang liegt die Schlussfolgerung eines generellen Fachkräftemangels nahe. Die Bundesagentur für Arbeit weist hierzu in ihrer halbjährlichen Engpassanalyse von Juni 2019, Engpässe jedoch nicht grundsätzlich, sondern nur für bestimmte Berufsgruppen und Regionen, aus. Insbesondere in Gesundheits- und Pflegeberufen sowie einigen technischen Berufsfeldern liegen dabei bereits seit Jahren Engpasssituationen vor. In der Altenpflege, der Energietechnik, einer Reihe spezieller Berufsgruppen des Baugewerbes wie der Klempnerei, Sanitär-, Heizungs- und Klimatechnik sowie bei Berufskraftfahrern liegt ein nahezu flächendeckender Fachkräftemangel vor. Betrachtet man das Verhältnis von gemeldeten Arbeitsstellen zu erwerbsfähigen Personen ohne Arbeit, stehen einer offenen Stelle aktuell nur rund zwei Arbeitslose gegenüber. Dieses Verhältnis lag in 2008 – im Jahr der einsetzenden Finanz- und Bankenkrise – bei etwa 1:8.²

Die Analyse der Bundesagentur basiert zwar auf einer umfangreichen Datengrundlage, jedoch sind die Ergebnisse teilweise kritisch zu betrachten. So werden in der offiziellen Statistik beispielsweise nur die der Bundesagentur gemeldeten Stellen berücksichtigt. Die tatsächliche Anzahl offener Stellen kann davon abweichen. Geht man davon aus, dass

entsprechende Abweichungen nicht branchenspezifisch auftreten, ist die Analyse jedoch gut dazu geeignet, Berufsgruppen mit den stärksten Fachkräfteengpässen zu identifizieren.

Die Mehrzahl der bundesweiten Konjunkturprognosen weisen auf eine zunehmende Abkühlung des Geschäftsklimas hin. Die verschiedenen Frühindikatoren des deutschen Arbeitsmarktes deuten an, dass sich die bereits erkennbar abflauende Dynamik auch auf dem Arbeitsmarkt zeigen wird.

Das IAB-Arbeitsmarktbarometer des Instituts für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung sank im Juni erneut und liegt nunmehr zwar weiterhin im positiven Bereich, jedoch unterhalb des Vorjahreswertes. Dabei ist der negative Trend vor allem getrieben durch die Arbeitslosigkeitskomponente des Barometers. Diese befand sich zum Ende des 1. Quartals 2019, erstmals seit Mai 2016, im negativen Bereich und wies auch im Verlauf des zweiten Quartals sinkende Werte aus. Das Institut rechnet aufgrund der schwachen Wirtschaftsentwicklung und damit einhergehenden geringeren Jobchancen, mit zukünftig steigenden Arbeitslosenzahlen. Zeitgleich weist die Beschäftigungskomponente des Barometers einen weiterhin positiven Wert aus. Dieser entwickelte sich zum Ende des zweiten Quartals zwar leicht rückläufig, jedoch liegt er mit 106 Punkten fortwährend im deutlich positiven Bereich (Skala des Barometers: 90 = sehr schlechte Ent-

wicklung; 110 = sehr gute Entwicklung; 100 = neutrale/gleichbleibende Entwicklung). Die Beschäftigung entwickelt sich trotz des zu erwartenden konjunkturellen Abschwungs somit deutlich robuster. Das Institut rechnet zwar mit einer abflachenden Arbeitsmarktdynamik, jedoch warnt es ebenso vor einer Dramatisierung der aktuellen Entwicklungen.³

Insbesondere das Beschäftigungsbarometer des ifo Instituts zeigt die Branchenabhängigkeit der aktuellen Arbeitsmarktentwicklung auf. Das Barometer tendierte im Juni auf einem Wert (+100,0 Punkte), den es zuletzt im März 2016 unterschritt. Insbesondere im Dienstleistungssektor (+14,0) sowie im Bauhauptgewerbe (+11,5) deutet das Barometer, mit zuletzt gestiegenen bzw. nur leicht schwächeren Werten, auf einen Personalausbau hin. Weniger positive Entwicklungen erwartet das Institut jedoch für den Handel (-0,7) und das Verarbeitende Gewerbe (-8,3). Hier deuteten die Salden des Barometers zuletzt auf einen Einstellungsstopp bzw. einen Stellenabbau hin. Insgesamt gibt es jedoch immer noch mehr Neueinstellungen als Entlassungen.⁴

Die Anzeichen, dass die positive Arbeitsmarktentwicklung deutlich an Dynamik verlieren wird, verdichten sich auch im zweiten Quartal des Jahres. Vieles deutet jedoch darauf hin, dass sich der Arbeitsmarkt aufgrund struktureller Unterschiede in den verschiedenen Wirtschaftszweigen unterschiedlich oder gar gegenläufig entwickeln wird.

¹ Bundesagentur für Arbeit: Monatsbericht 06/2019
² Bundesagentur für Arbeit: Engpassanalyse 06/2019

³ Presseinformation des Instituts für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung vom 27.06.2019
⁴ Ifo Schnelldienst 13/2019



BERGISCHES STÄTTEDREIECK DAS REGIONALE KONJUNKTURBAROMETER

Das Regionale Konjunkturbarometer ist ein qualitativer Indikator, der die konjunkturelle Lage und Entwicklung des Bergischen Städtedreiecks erfasst. Der Indikator basiert auf einer quartalsweisen Befragung von Unternehmen im Bergischen Städtedreieck zu ihrer aktuellen wirtschaftlichen Lage sowie ihren Erwartungen hinsichtlich der konjunkturellen Entwicklung.

Vergleichbare Indikatoren werden auf nationaler Ebene von verschiedenen Wirtschaftsforschungsinstituten (z. B. ifo, ZEW) bereits seit längerem erhoben und finden in Wirtschaft, Politik und Medien große Beachtung. Da die wirtschaftliche Entwicklung auf regionaler Ebene allerdings systematisch von der nationalen Entwicklung abweichen kann, stellt das Regionale Konjunkturbarometer ein wichtiges Entscheidungskriterium für die Unternehmen im Bergischen Städtedreieck dar. Insbesondere Unternehmen, deren Produktionsstandorte und/oder Absatzmärkte eng mit dem Bergischen Städtedreieck verbunden sind, können durch das Regionale Konjunkturbarometer künftig bessere Managemententscheidungen treffen. Auch für lokal agierende Finanzinstitute ist die regionale wirtschaftliche Entwicklung von Bedeutung und sollte in das Risikomanagement durch geeignete Kennzahlen einfließen. Ebenso helfen regionale Kon-

junkturprognosen politischen Entscheidungsträgern mögliche Auswirkungen von kommunalen wirtschafts- und finanzpolitischen Maßnahmen besser abschätzen zu können.

Die Umfrage zum Regionalen Konjunkturbarometer besteht aus vier Fragen:

1. Die Beurteilung der aktuellen Geschäftslage
2. Die Geschäftserwartungen für die nächsten sechs Monate
3. Die aktuelle Nachfragesituation
4. Die Personalplanung für die nächsten sechs Monate

Die Fragen werden quartalsweise in den Sektoren: Verarbeitendes Gewerbe, Bauhauptgewerbe, Handel und Dienstleistungen erhoben.

Die Ergebnisse der ersten beiden Fragen bilden die zwei Komponenten des Regionalen Konjunkturbarometers: (i) Die Beurteilung der aktuellen Geschäftslage und (ii) die Erwartungen der befragten Unternehmer hinsichtlich ihrer Geschäftsentwicklung in den kommenden sechs Monaten. Die Frage zur aktuellen Geschäftslage kann mit „gut“, „befriedigend“ oder „schlecht“ beantwortet werden. Die Frage zu den Geschäftserwartungen für die nächsten sechs Monate kann mit „etwas günstiger“, „etwa gleich“ oder „eher schlechter“ beantwortet werden.⁵

⁵ Die Antwortmöglichkeiten folgen den Empfehlungen der Europäischen Kommission zur Harmonisierung von Unternehmens- und Verbraucherstichproben.



Für die beiden Komponenten wird jeweils der Saldo aus positiven (gut/etwas günstiger) und negativen (schlechter/eher schlechter) Antworten berechnet. Die beiden Salden können jeweils Werte von -100 % bis +100 % annehmen. Bewerten die Teilnehmer z. B. die aktuelle Geschäftslage zu 60 % mit „gut“, 15 % mit „befriedigend“ und 25 % mit „schlecht“, dann ergibt sich ein Saldo von +35 %.

Da der Beitrag der befragten Unternehmen zur regionalen Wirtschaftsleistung nicht gleich hoch ist, sondern vielmehr in Abhängigkeit von der Unternehmensgröße und der Branchenzugehörigkeit variiert, verwenden wir ein zweistufiges Gewichtungsverfahren zur Berechnung der Salden:

1. Die verschiedenen Sektoren tragen in unterschiedlichem Maß zur regionalen Wirtschaftsleistung (regionales BIP) bei. Deshalb werden die Antworten der Unternehmen für jeden Sektor getrennt ausgewertet.
2. Die Unternehmensgröße hat einen wesentlichen Einfluss auf den Beitrag eines Unternehmens zur regionalen Wirtschaftsleistung. Innerhalb eines Sektors werden deshalb nochmals Teilstichproben auf Basis der Unternehmensgröße gebildet. In jeder Teilstichprobe finden sich somit Unternehmen mit ähnlicher Größe und Unternehmensgegenstand.

$$KB = \sqrt{(GL + 200) * (GE + 200)} - 200$$

Für jede Teilstichprobe wird unsere Saldenmethodik einzeln angewendet. Aus den Salden wird dann ein gewichteter Mittelwert je Sektor berechnet. Bei der Gewichtung innerhalb eines Sektors wird berücksichtigt, wie viele Unternehmen es für die jeweilige Teilstichprobe im Bergischen Städtedreieck tatsächlich gibt⁶ und welchen Anteil sie an der gesamten Bruttowertschöpfung des Städtedreiecks haben.⁷

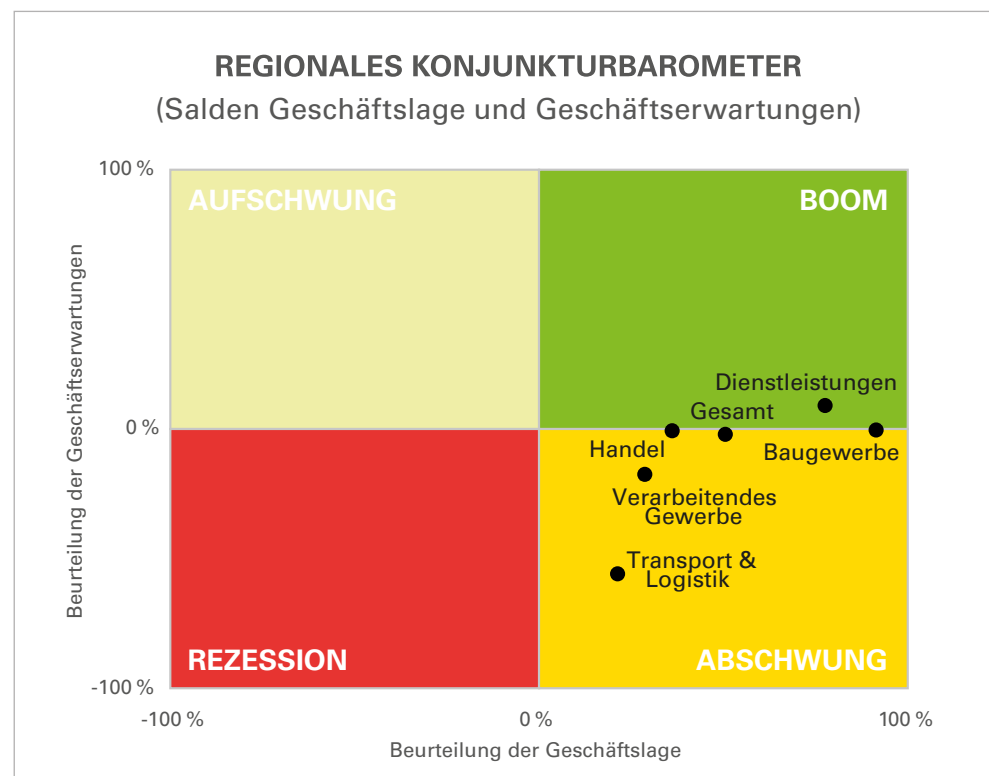
Anschließend werden die so ermittelten sektoralen Salden anhand ihres Beitrags zur regionalen Bruttowertschöpfung aggregiert. Am Ende des zweistufigen Gewichtungsverfahrens erhalten wir einen sektorübergreifenden Geschäftslage- und

einen Geschäftserwartungssaldo für das Bergische Städtedreieck. Das Regionale Konjunkturbarometer ist das geometrische Mittel aus den beiden Salden.

Das Regionale Konjunkturbarometer ist ein konjunktureller Frühindikator. Gegenüber amtlichen Statistiken zur wirtschaftlichen Entwicklung, welche auf Kreisebene nur jährlich und mit einer zeitlichen Verzögerung von 19 Monaten veröffentlicht werden, bietet der Indikator eine zeitnahe Beurteilung der aktuellen Wirtschaftslage. Das Regionale Konjunkturbarometer ist besonders geeignet, um zyklische Wendepunkte im Wirtschaftsgeschehen frühzeitig zu erkennen.

⁶ An dieser Stelle wird die Verteilung der Grundgesamtheit und nicht die Verteilung der Stichprobe berücksichtigt.
⁷ Die Anzahl der Unternehmen im Bergischen Städtedreieck nach Sektor und Beschäftigungsgrößenklasse sowie Angaben zum Anteil an der Bruttowertschöpfung wurden uns freundlicherweise vom Statistisches Landesamt NRW und vom Statistischen Bundesamt in Form von Sonderauswertungen zur Verfügung gestellt.

WIRTSCHAFTLICHE LAGE UND ERWARTUNGEN

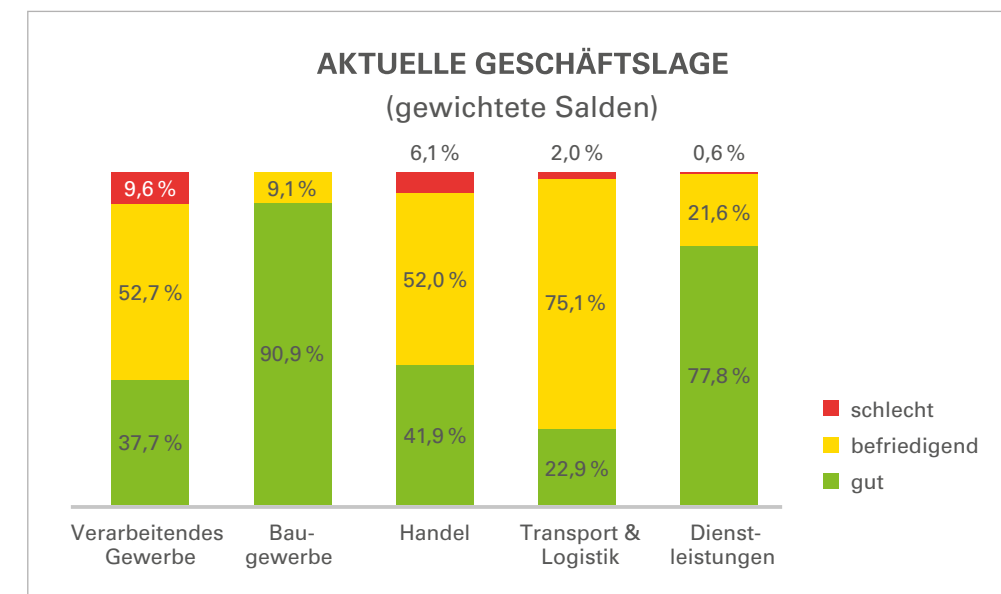


In den vergangenen Jahren hat das anhaltend positive Wirtschaftswachstum, über alle Branchen hinweg, zu einer verbesserten wirtschaftlichen Situation geführt. Seit dem Herbst des vergangenen Jahres, verläuft die Konjunktur in den beiden wichtigsten Sektoren des Bergischen Städtedreiecks jedoch sehr unterschiedlich. Im Verarbeitenden Gewerbe hat sich seitdem die wirtschaftliche Lage kontinuierlich verschlechtert. Der Dienstleistungssektor weist hingegen, trotz der anhaltenden Unsicherheiten, eine gute Konjunktur auf. Auch in den aktuellen Lageeinschätzungen ist diese Zweiteilung weiterhin zu beachten. Die Erwartungen hinsichtlich der wirtschaftlichen Entwicklung fallen jedoch erstmals, über alle Branchen hinweg, deutlich verhaltener als im vorangegangenen Quartal aus.

Die aggregierte Geschäftslage hat sich im 2. Quartal 2019 gegenüber dem Vorquartal nur leicht verschlechtert (-2,6 Prozentpunkte). Treiber sind hierbei vor allem das Verarbeitende Gewerbe und der im Bergischen Städtedreieck eng damit verbundene Transport- und Logistiksektor.

Trotz des neuerlichen Rückgangs des Saldowerts (-15,6 Prozentpunkte), bewertet die überwiegende Anzahl der Unternehmen im Verarbeitenden Gewerbe ihre Geschäftslage als gut oder befriedigend.

Noch deutlicher ist der Rückgang des Lagesaldos im Transport- und Logistiksektor. Hier fiel der Lagesaldo um 21,1 Prozentpunkte auf einen Wert von 20,9 %.



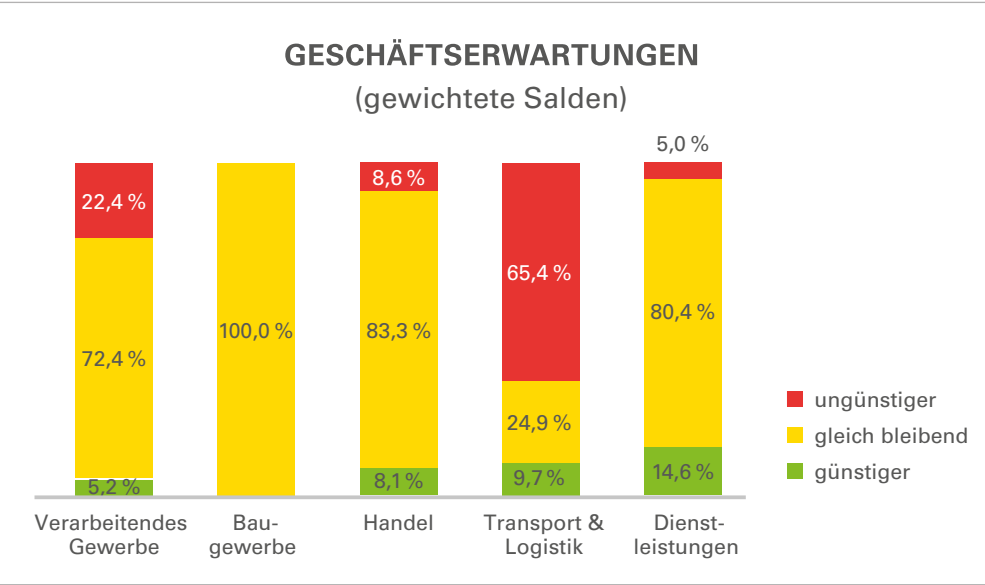
Im Dienstleistungssektor nahm der Lagesaldo gegenüber dem 1. Quartal 2019 um 7,5 Prozentpunkte zu und liegt damit ungefähr auf dem Niveau des 4. Quartals 2018. Mit einem Saldowert von 77,2 % bewerten die Unternehmen aus dem Dienstleistungssektor ihre Lage unverändert als sehr positiv.

Wie auch auf nationaler Ebene, stellt die Lage im bergischen Baugewerbe eine Ausnahmesituation dar. Keines der befragten Unternehmen ist mit der aktuellen wirtschaftlichen Lage unzufrieden. Mit einem Saldowert von 90,9 % ist die Stimmung sogar noch einmal optimistischer als auf nationaler Ebene.

Die Lagebeurteilung im Handel hat sich im 2. Quartal etwas verbessert (+10,7 %). Auffällig ist, dass die Lagebeurteilung mit der Art der vertriebenen Güter stark variiert. Während sich die Lage bei Anbietern von In-

vestitionsgütern verschlechtert hat, wird die positive Gesamtentwicklung vor allem durch Anbieter von Konsumgütern getrieben. Diese Zweiteilung deckt sich mit der herrschenden Meinung, dass die Konjunktur derzeit vor allem durch den privaten Konsum gestützt wird.

Über alle Branchen hinweg, sind die Saldowerte für die Geschäftserwartungen im 2. Quartal 2019 gesunken. Der branchenübergreifende Saldo aus positiven und negativen Antworten, bezogen auf die Geschäftserwartungen für die nächsten 6 Monate, ist um 4,3 Prozentpunkte auf einen neuen Tiefstwert von -1,8 % gefallen. Er liegt damit erstmals im negativen Bereich. Der überwiegende Teil der bergischen Unternehmer geht demnach nicht davon aus, dass sich die wirtschaftliche Lage in den kommenden 6 Monaten verbessern wird.



Einzig im Dienstleistungssektor (+9,6 %) gehen mehr Unternehmer von einer positiven als von einer negativen wirtschaftlichen Entwicklung aus. Der überwiegende Teil (80,4 %) rechnet für die kommenden 6 Monate jedoch mit einer unveränderten Geschäftslage.

Im Handel (-0,5 %) und im Bauhaupt-gewerbe (0,0 %) erwarten die Unternehmen ebenfalls keine signifikante Veränderung der Geschäftslage.

Im Verarbeitenden Gewerbe (-15,2 %), sowie im Transport- und Logistik-sektor (-24,7 %) fallen die Zukunftsaussichten deutlich pessimistischer aus. In beiden Sektoren muss mit einer weiteren Verschlechterung der gesamtwirtschaftlichen Lage in den kommenden Monaten gerechnet werden.

Während die absoluten Saldowerte der Geschäftserwartungen über die einzelnen Wirtschaftsbereiche variie-

ren, zeigt sich in ihren Veränderungs-raten ein eindeutiger Trend. Über alle Sektoren haben sich die Erwartungen zunehmend eingetrübt. Es mehren sich somit die Zeichen, dass sich die Entwicklung in den übrigen Sektoren nicht dauerhaft vom anhaltenden Abschwung im Verarbeitenden Gewerbe entkoppeln kann.

Die aktuelle Schwäche des Verarbeitenden Gewerbes auf nationaler wie auf regionaler Ebene hat jedoch nicht nur konjunkturelle, sondern auch strukturelle Ursachen. Zum einen weist kein anderer Wirtschaftsbe-reich eine höhere Exportorientierung auf. Nach unseren aktuellen Befragungsergebnissen gilt dies im Bergi-schen Städtedreieck in besonderem Maße. Über zwei Drittel der befragten Unternehmen aus dem Verarbei-tenden Gewerbe gaben an, dass, neben Deutschland, mindestens ein anderes Land einen wesentlichen Absatzmarkt für sie darstellt. Für rund ein Drittel der Unternehmen gilt dies

für die USA und für rund ein Viertel ist China ein wesentlicher Absatzmarkt. Somit verwundert es kaum, dass der anhaltende Handelskrieg und das Schwächeln der chinesischen Wirt-schaft hier ihre volle Wirkung ent-faltet haben. Damit einhergehend, wird von den Unternehmen aus dem Verarbeitenden Gewerbe als wich-tigster limitierender Faktor eine „un-genügende Nachfrage“ genannt.

Ein weiterer Einflussfaktor, neben der hohen Exportabhängigkeit, ist der Strukturwandel in der Automobilin-dustrie. Durch die Umstellung auf elek-trische Antriebsstränge werden gan-ze Zulieferbranchen obsolet. Zudem hat die WLTP-Umstellung zu Jahres-beginn bei einigen Automobilherstel-tern zu Produktionsausfällen geführt. Auch im Bergischen Städtedreieck sind diese Auswirkungen zu spüren, da hier einige Automobilzulieferer angesiedelt sind. Hierunter befinden sich jedoch auch Unternehmen, die bei der Entwicklung elektrischer und autonom fahrender Fahrzeuge füh-rend sind und von den aktuellen Ver-änderungen in der Automobilindus-trie langfristig profitieren könnten.

In den übrigen Wirtschaftsbereichen sind die Unternehmen im Bergischen Städtedreieck nahezu ausschließlich von der Entwicklung des Binnen-marktes abhängig. Jedoch sind diese dadurch nicht automatisch immun gegen die zuvor genannten negativen Entwicklungen. Vielmehr besteht ein indirektes Risiko, das, abhängig vom Grad der Verflechtung mit dem Verar-beitenden Gewerbe, sinkt oder steigt. Nachweisbar sind diese Effekte im hiesigen Transport- und Logistiksek-tor, aber auch bei industrienahen Dienstleistern sowie Handelsunter-nehmen, die ihren Umsatz über-wiegend mit Vorleistungs- und In-vestitionsgütern erzielen. Es besteht somit die Gefahr, dass die aktuelle Schwäche im Verarbeitenden Gewerbe auch zunehmend andere Wirt-schaftsbereiche negativ beeinflusst.

An der Umfrage zum Regionalen Konjunkturbarometer für das 2. Quar-tal 2019 haben 204 Unternehmen (mit rund 18.000 Beschäftigten) teil-genommen. Im Verhältnis zur Grund-gesamtheit ergibt sich eine ausgegli-chene Verteilung der Unternehmen über die verschiedenen Sektoren.

ARBEITSMARKT

Die Lage auf dem Arbeitsmarkt im Bergischen Städtedreieck hat sich zum Ende des 2. Quartals 2019 gegenüber dem Vorquartal kaum verändert. Die Zahl der Arbeitslosen sank, im Vergleich zum Vormonat, um 265 Personen auf nun 24.917. Gegenüber Juni des Vorjahres ist ein Rückgang um 700 Personen zu verzeichnen. Die Arbeitslosenquote im Bergischen Städtedreieck, bezogen auf alle zivilen Erwerbspersonen, beläuft sich dabei auf 7,6 %.

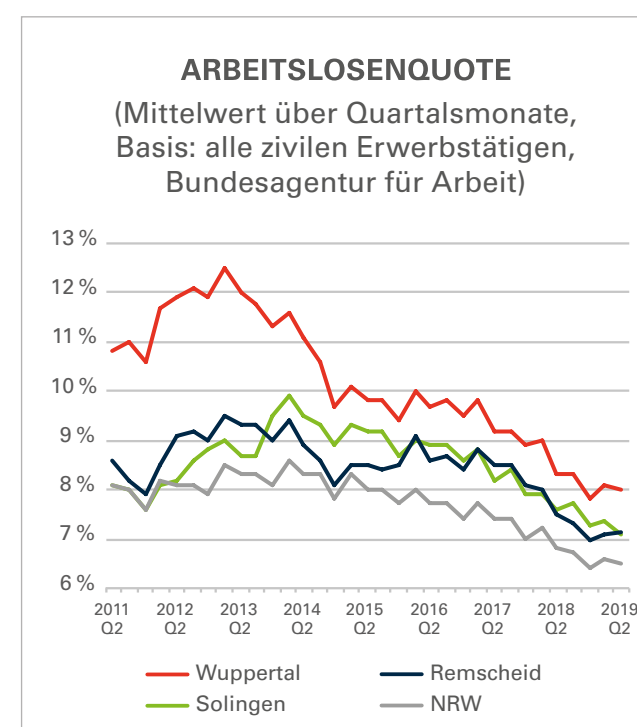
Teilnehmer an arbeitspolitischen Maßnahmen, Personen die kurzfristig arbeitsunfähig sind sowie ältere Arbeitssuchende nach § 53a SGB II gelten als unterbeschäftigt. Sie werden bei der Berechnung der Arbeitslosenquote nicht berücksichtigt, jedoch in der Unterbeschäftigungsquote erfasst. Die Unterbeschäftigungsquote bildet damit ein umfassenderes Maß für die Gesamtanzahl der Arbeitssuchenden.

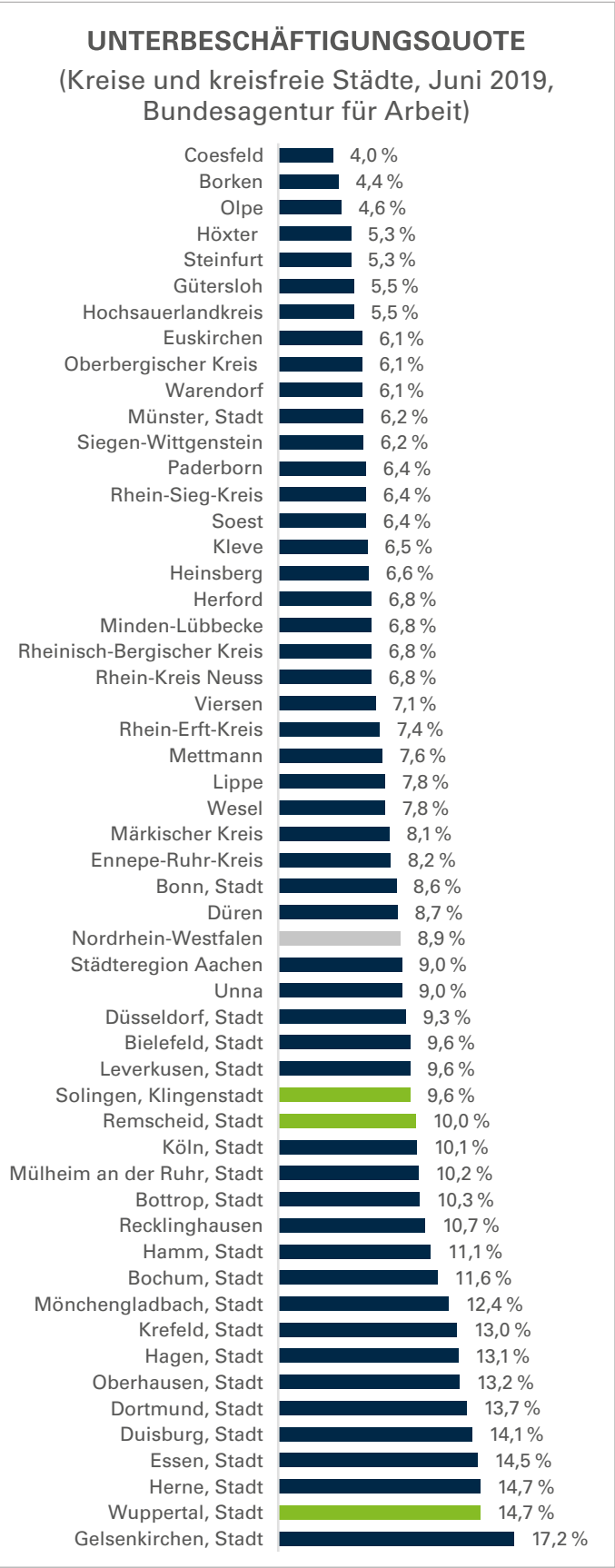
Arbeitslosenquote und Unterbeschäftigungsquote können erheblich voneinander abweichen. Im Bergischen Städtedreieck galten zur Jahresmitte 43.453 Personen als unterbeschäftigt. Dabei lag der Anteil der darin als arbeitslos erfassten Personen bei rund 57,3 %. Insbesondere in Wuppertal übersteigt die Anzahl unterbeschäftigter Personen die Zahl der Arbeitslosen. Zum Ende des 2. Quartals lag die Unterbeschäftigungsquote mit 14,7 % deutlich über der Arbeitslosenquote (8,0 %). Ohne die gesonderte Ausweisung von unterbeschäftigten Personen wäre die

Arbeitslosenquote somit wesentlich höher.

Im Vergleich der Unterbeschäftigungsquoten der kreisfreien Städte und Gemeinden Nordrhein-Westfalens liegen die drei bergischen Städte unterhalb des Landesdurchschnitts. Wuppertal belegt dabei, wie im Vorquartal, den vorletzten Platz. Solingen und Remscheid haben im Vergleich zum Ende des 1. Quartals ihre Platzierungen getauscht.

Wie schon im vorangegangenen Quartal zeigen sich erste Auswirkungen der abschwächenden Konjunktur vor allem bei der Arbeitskräftenachfrage. Die Zahl der Beschäftigten war im März auf den höchsten Stand der letzten 18 Jahre gestiegen. Im Nachgang verringerte sich im Mai dieses Jahres die Zahl der neu registrierten





offenen Stellen, die der zuständigen Agentur für Arbeit Solingen-Wuppertal gemeldet wurden, um stellenweise über 30 Prozent gegenüber dem Vorjahresmonat. Die Zahl der neu gemeldeten Arbeitsstellen kann im Jahresverlauf durchaus stärkeren Schwankungen unterliegen. In Wuppertal und Solingen liegt sie jedoch bereits seit Jahresbeginn, um zeitweise über einem Fünftel, unterhalb des Vorjahresniveaus.

Auch die Gesamtzahl der aktuell registrierten offenen Stellen, verringerte sich im Juni im Vergleich zum Vorjahr. Während in Remscheid und Wuppertal dabei der Bestand an offenen Stellen etwas über dem Vorjahresniveau lag, waren in Solingen deutlich weniger Stellen zu besetzen als noch zur Jahresmitte 2018. Insgesamt waren im Juni 5.137 offene Stellen zu besetzen. Dies sind 27 Stellen weniger als im Juni des Vorjahres.

Die dennoch große Anzahl offener Stellen und die hohen Unterbeschäftigungsquoten scheinen in einem Widerspruch zu stehen. Allerdings lässt sich dieser vor allem dadurch erklären, dass es, aufgrund des hohen Beschäftigungsniveaus, vermehrt zu Passungsschwierigkeiten von Bewerbern zur jeweiligen Stellenanforderung kommt.

Die im 2. Quartal von der Agentur für Arbeit Solingen-Wuppertal veröffentlichten Informationen zum lokalen Ausbildungsmarkt lassen eine ähnliche Entwicklung erwarten. Hier

stehen immer mehr Stellenangebote einer geringer werdenden Anzahl von Bewerberinnen und Bewerbern gegenüber. Während die Zahl der Ausbildungssuchenden mit 4.032, im Vergleich zum Vorjahr leicht rückläufig war (-131), stieg die Zahl der gemeldeten Ausbildungsstellen um 231 auf 3.242. In Remscheid stieg, entgegen diesem Trend, die Zahl

der Bewerberinnen und Bewerber in etwa gleich stark mit dem Ausbildungsangebot an. Insgesamt stehen im Bergischen Städtedreieck für 100 Bewerber etwa 78 Ausbildungsstellen zur Verfügung (+6). Dabei sind zur Mitte des 2. Quartals mit 1.789 Ausbildungsstellen noch etwas mehr Stellen unbesetzt als im Vorjahresmonat (+63).

Regionales Beschäftigungsbarometer

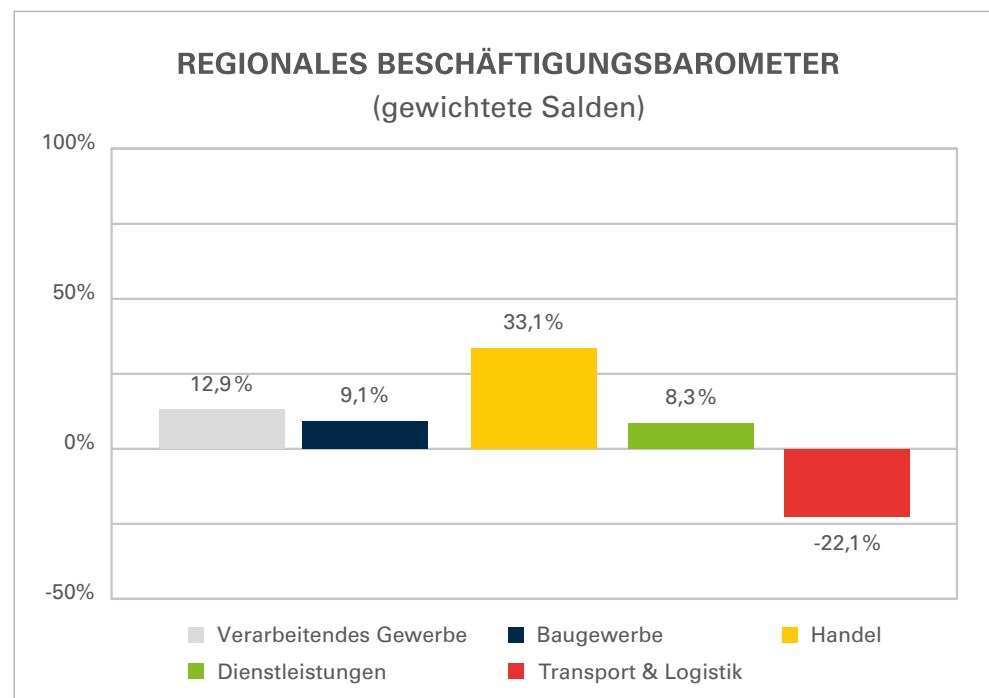
Zur Jahresmitte zeigen sich die Unternehmen in der Region erneut etwas zurückhaltender in Bezug auf einen weiteren Stellenaufbau. Der Gesamtsaldo aus den gewichteten positiven und negativen Antworten des Regionalen Beschäftigungsbarometers beträgt +12,8 %. Damit sinkt dieser zum dritten Mal in Folge im Vergleich zum Vorquartal (-2,5 pp). Der überwiegende Teil der Unternehmen plant somit zwar weiterhin zusätzliche Mitarbeiter einzustellen. Der Trend zu einem deutlich verlangsamten Beschäftigungszuwachs setzt sich jedoch fort.

Nach deutlichen Rückgängen des Saldowertes in den letzten beiden Quartalen, plante ein Großteil der bergischen Handelsunternehmen zur Jahresmitte wieder verstärkt Personal einzustellen. Der Saldowert im Handel stieg im 2. Quartal auf +33,1 % und liegt damit deutlich über dem Wert des Vorquartals (+25,3 pp). Wie bereits zum Ende des Vorjahres zu erkennen war, spiegelt sich hier die Saisonabhängigkeit des Arbeitskräftebedarfs vieler

Unternehmen im Handel wider. Unterschiede lassen sich vor allem in den verschiedenen Größenklassen der Handelsunternehmen ausmachen. Insbesondere mittlere bis größere Handelsunternehmen planen einen verstärkten Personalaufbau.

Der Saldowert für das Baugewerbe (+9,1 %) tendiert zur Mitte des Jahres weiterhin im positiven Bereich, jedoch etwas schwächer als im Vorquartal (-4,3 pp). Als Grund kann hier vor allem die vorerst gute Auftragslage genannt werden, der jedoch in weiten Teilen Fachkräftengpässe sowie ein Mangel an geeigneten Bewerbern gegenüberstehen.

Angesichts fortwährend sinkender Geschäftserwartungen nimmt auch die Einstellungsbereitschaft in allen übrigen Wirtschaftszweigen und Branchen ab. Der Saldowert des Beschäftigungsbarometers für die regionalen Unternehmen im produzierenden Gewerbe (-1,4 pp) und insbesondere der des Wirtschaftszweiges Dienstleistungen (-11,5 pp)



zeigen deutlich negative Tendenzen. Die Unternehmen der bergischen Digitalwirtschaft (+70,1 %), deren Branche dem Wirtschaftszweig Dienstleistungen zugeordnet ist, haben hingegen einen unverändert hohen Personalbedarf.

Für Unternehmen aus der Branche Transport- und Logistik ist der Personalbedarf im Vergleich zum Vorquartal erneut zurückgegangen. Der Saldowert weist mit -22,1 % den niedrigsten Wert, der im Regionalen Beschäftigungsbarometer ausweisbaren Branchen und Wirtschaftszwei-

ge, aus. Angesichts der sehr schlechten Geschäftserwartungen ist nicht damit zu rechnen, dass in nächster Zeit neues Personal eingestellt wird. Insbesondere eine potentielle, saisonbedingte Belebung zur zweiten Jahreshälfte ist wenig wahrscheinlich.

Insgesamt zeigen sich somit, wie auch auf nationaler Ebene, Unterschiede über die verschiedenen Wirtschaftszweige und Branchen hinweg. Es ist zu erkennen, dass vor allem der Personalbedarf im Handel erkennbaren saisonalen Schwankungen unterliegt. Vorwiegend konjunkturell bedingt, sinkt die Einstellungsbereitschaft im Produzierenden Gewerbe sowie in der Branche Transport und Logistik zum wiederholten Mal. Die Personalpläne der bergischen Unternehmen scheinen sich somit an die sinkenden Geschäftserwartungen anzupassen.

Mehr zur bergischen Digitalwirtschaft lesen Sie in der vierteljährlich erscheinenden „Sonderauswertung Digitalwirtschaft“ unter: www.regionales-konjunkturbarometer.de

GASTBEITRAG

HUMANRESSOURCEN IM UNTERNEHMEN ZUVERLÄSSIG UND PRAXISNAH ERFASSEN – SO KANN DIE ZUKUNFT DER ARBEIT GELINGEN Das Projekt HR-Diagnostik

Rainer Wieland und Gabriele Sewz

Prof. Dr. Rainer Wieland

war Universitätsprofessor für Arbeits- und Organisationspsychologie an der Bergischen Universität Wuppertal. Heute leitet er – zusammen mit Prof. André Betzer – das Wuppertaler Institut für Unternehmensforschung und Organisationspsychologie (WIFOP) an der Bergischen Universität Wuppertal. Themen seiner Forschung und praktischen Arbeit in Unternehmen sind Gesundheitsmanagement, Gefährdungsbeurteilung psychischer Belastung, HR-Diagnostik, sowie Digitalisierung und Kompetenzentwicklung. Für ihn sind die Haltung der Menschen, d.h. ihre Kultur und Wertesysteme, die technologischen und sozialen Verhältnisse und das Verhalten der Menschen die zentralen Stellgrößen dafür, dass Stabilität und Wandel in einem Unternehmen erfolgreich gelingen.



Prof. Dr. Rainer Wieland

Entscheidend für die Zukunft eines Unternehmens ist zu verstehen, dass die digitale Transformation im Kern nicht eine technische, sondern eine psychosoziale Transformation ist.

Die digitale Transformation konfrontiert die Unternehmen mit radikalen technologischen, organisationalen und sozialen Umbrüchen. Der Einsatz künstlicher Intelligenz in Produktions-, Dienstleistungs- und Verwaltungsprozessen und die digitalen Vernetzungen innerhalb und zwischen Unternehmen erzeugen neuartige und komplexe Organisationsstruktu-

ren, sie beschleunigen und verdichten Arbeitsprozesse.

Die Beschäftigten werden durch den Einsatz neuer Technologien und digital gesteuerter Prozesse ständig mit neuen Arbeitsinhalten und -aufgaben konfrontiert. Dabei ist – aufgrund der hohen Geschwindigkeit technologischer Entwicklungen – nicht abseh-

bar, wie die (digitalen) Anforderungen der Arbeit von morgen konkret aussehen werden. Dementsprechend wissen wir auch nur sehr begrenzt, welche Qualifikationen und Kompetenzen geeignet sind, die Anforderungen der Arbeitswelt von morgen erfolgreich zu bewältigen. Die Kompetenzentwicklung und Qualifizierung des Menschen *im Arbeitsprozess* werden deshalb Schlüsselthemen der Zukunft sein. „Lernen im Arbeitsprozess“ (Learning on the Job) schafft/bietet eine zentrale Option, dass die Zukunft der Arbeit gelingt.⁸

Damit Menschen ihre strukturellen Ressourcen (Fachwissen) nutzen und neue Kompetenzen im Arbeitsprozess entwickeln können, müssen bestimmte innere Voraussetzungen erfüllt sein. Analog zum Auto, dessen Funktionen ohne seine energetischen Quellen (z. B. Benzin) nicht abrufbar sind, erfordert die Nutzung unseres Fachwissens und aktuell verfügbaren Handlungswissens, ein gewisses Niveau bestimmter innerer Aktivierungszustände. Innere Zustände wie „leistungsbereit“ und „energiegeladen“ sind kennzeichnend für die Humanressource *Motivation*. „Konzentriert“ und „aufmerksam“ indizieren innere Handlungsvoraussetzungen, die für das Denken entscheidend sind. Innere Zustände wie „nervös“ und „erregt“ kennzeichnen unseren momentanen Gefühlszustand (*Emotion*). „Körperliche Anspannung“ und „körperliches Unwohlsein“⁹ sind Ausdruck des aktuellen physischen

Zustandes (*Physis*). Mentale (Denken), motivationale, emotionale und körperliche Zustände bilden die psychophysiologischen, energetischen Grundlagen unseres Handelns. Die aktuelle Ausprägung dieser inneren Zustände zeigt an, ob eine Person in einer aktuellen Situation, wie z. B. während der Arbeit, viele oder wenig Ressourcen zur Verfügung hat, um anstehende Aufgaben erfolgreich zu bewältigen.

Neben diesen inneren Zuständen bzw. Aktivierungsdimensionen, die wir als psychische Beanspruchung bezeichnen, gibt es eine weitere Dimension in unserem Erlebnisspektrum, die nicht weniger bedeutsam dafür ist, wie wir unsere Arbeitssituation erleben, und in welchem Maße wir bereit und in der Lage sind, unser Wissen und unsere Kraft während der Arbeit einzusetzen: Das Gefühl, einflussreich zu sein. Wir bezeichnen dieses Gefühl als *Kontrollerleben*. Kontrolle darüber zu haben, wie wir unser Leben gestalten, wie wir mit Arbeitsanforderungen und -belastungen umgehen, ist eine der wesentlichen Bedingungen, die darüber entscheidet, ob Menschen gesund und leistungsfähig sind, Stress erfolgreich bewältigen oder krank, demotiviert oder (längerfristig) arbeitsunfähig werden. Kontrollverlust stellt für den Menschen einen der größten Stressfaktoren dar. In der alltäglichen Arbeit erlebter Kontrollverlust führt sehr häufig zu Demotivierung, innerer Kündigung oder Burnout.

Die *Verfügbarkeit* des im Unternehmen vorhandenen Wissens ist zum großen Teil eine Funktion der Ausprägung in den beschriebenen Beanspruchungsdimensionen und des Kontrollerlebens im Arbeitsprozess (s. auch Abb. 2). Die psychische Beanspruchung lässt sich – analog zu einer monetären Kosten/Nutzenbilanzierung – als Bilanz von positiven (Nutzenaspekt) und negativen (Kostenaspekt) Beanspruchungszuständen darstellen. Die Beanspruchungsbilanz errechnet sich aus der Differenz von positiven, funktionalen Beanspruchungszuständen (energiegeladen, leistungsbereit, konzentriert,

aufmerksam) und negativen, dysfunktionalen Beanspruchungszuständen (nervös, aufgeregt, körperlich angespannt, körperlich unwohl). Letztere werden auch als „psychische Kosten“ bezeichnet. Abbildung 1 verdeutlicht mit dem Job-Strain-Control-Resources-Modell (JSCR-Modell) diese Zusammenhänge.

Im Alltag erleben wir Menschen, die fast immer energiegeladen, leistungsbereit und guter Dinge sind; wir erleben jedoch auch Menschen, die sich häufiger energielos, wenig leistungsbereit und zugleich körperlich angespannt fühlen. Wir gehen in vielen Fällen davon aus, dass diese Zustände abhängig von relativ überdauernden Eigenschaften einer Person (z. B. Resilienz, Qualifikation) bzw. ihrer Persönlichkeit sind. Dies ist jedoch nur die halbe Wahrheit. Wir wissen aus unseren Studien zur psychischen Belastung in der Arbeitswelt, dass im Arbeitsprozess die Qualität (positiv vs. negativ) und die Intensität (niedrig vs. hoch) psychischer Beanspruchungszustände sowie das Kontrollerleben durch die Arbeitsaufgaben und ihre Ausführungsbedingungen (Arbeitsgestaltung) als auch dem Führungsstil des unmittelbaren Vorgesetzten stark beeinflusst werden.¹⁰

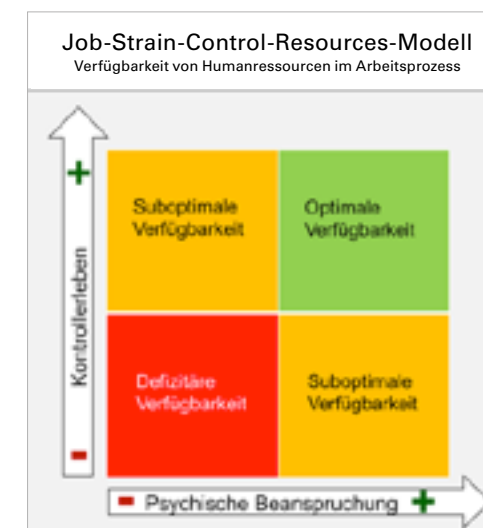


Abbildung 1: Humanressourcen im Spannungsfeld von Kontrollerleben und psychischer Beanspruchung (Beanspruchungsbilanz)

Die Verfügbarkeit von Humanressourcen lässt sich zuverlässig messen.

Diesen Humanressourcenansatz für die Praxis nutzbar zu machen, setzt zweierlei voraus: Erstens, die zuverlässige und praxistaugliche Messung

der oben beschriebenen Dimensionen. Zweitens, den Nachweis, dass

⁸ s. dazu auch die Beiträge im Forschungsmagazin der Bergischen Universität Wuppertal BUW. OUTPUT Nr. 21

⁹ Hinweise zur Diagnostik, Nutzbarkeit und empirischen Evidenz dieser Zustandsmessungen im Unternehmenskontext finden sich bei Wieland & Hammes (2014); s. dazu Fußnote 5 und 6.

¹⁰ Wieland, R. (2014). Gestaltungsfreiheit als Zweck und Mittel psychologischer Arbeits- und Organisationsgestaltung. In P. Sachse & E. Ulich (Hrsg.), Psychologie menschlichen Handelns: Wissen und Denken – Wollen und Tun (S. 207-242). Lengerich: Pabst.

die Verfügbarkeit der Humanressourcen durch die Gestaltung der Arbeitsaufgaben und -prozesse, das Führungsverhalten sowie die individuellen Ressourcen der Beschäftigten positiv beeinflusst werden. Den Ansatz, den wir in den letzten Jahren in der Forschung und in vielen Unternehmen konsequent verfolgt haben, basiert deshalb auf einem Modell, dass den Zusammenhang zwischen den strukturellen, gestaltbaren Merkmalen eines Unternehmens, den Wirkungen dieser Strukturmerkmale im Arbeitsprozess sowie die wesentlichen Output- bzw. Zielgrößen abbildet.

Auf Grundlage des in Abbildung 2 dargestellten Fünf x Fünf Wirkungsmodells haben wir inzwischen mehr als 12.000 Arbeitsplätze in ca. 150 Unter-

nehmen analysiert und auf Basis des beschriebenen Humanressourcenansatzes beurteilt. Diese Form der „Humanressourcendiagnostik“ bildete den Ausgangspunkt für die Entwicklung von Maßnahmen zur Optimierung der Humanressourcen und zur Steigerung der Output- bzw. Zielgrößen. Eine Steigerung der individuellen Kompetenzen bzw. der individuellen Ressourcen durch berufsbezogene Qualifizierungsmaßnahmen (z. B. Erweiterung digitaler Kenntnisse) allein reicht dabei allerdings nicht aus, um die Anforderungen der Digitalisierung bzw. Arbeit 4.0 zu meistern.¹¹ Ebenso wichtig ist, lernförderliche Arbeitsaufgaben und -strukturen zu schaffen sowie eine Führungs- und Arbeitskultur, die Innovation und Kooperation fördert.

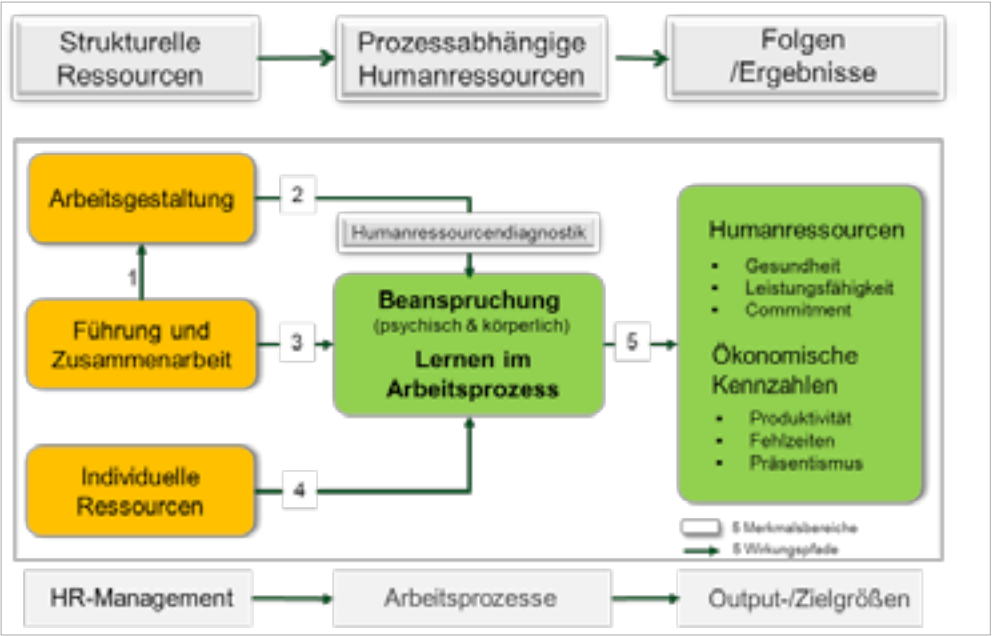


Abbildung 2: Fünf x Fünf Wirkungsmodell zur Integration der Humanressourcendiagnostik in ein ganzheitliches Modell zur Analyse, Beurteilung und Gestaltung von Humanressourcen im Unternehmen.

11 VDI-Statusreport, 2016: Arbeitswelt Industrie 4.0. http://jahresbericht.vdi.de/fileadmin/user_upload/VDI-Statusreport_Arbeitswelt_Industrie_4.0.pdf

Das „Projekt HR-Diagnostik“

Das Online-Instrument zur Messung der Humanressourcen (WSIB)¹² besteht lediglich aus neun Eigenschaftswörtern zur Erfassung des Kontrollerlebens und psychischer Beanspruchungszustände während der Arbeit. Das „Projekt HR-Diagnostik“ zielt darauf ab, überregional das Humanressourcenpotenzial eines Unternehmens zu messen und zu bewerten. Auf der Grundlage der errechneten Beurteilungskennwerte lassen sich gezielte Aussagen zur Ausprägung der im Fünf x Fünf Wirkungsmodell beschriebenen strukturellen Ressourcen (Arbeitsgestaltung, Führung und Zusammenarbeit, individuelle Ressourcen) einerseits, und den Output-/bzw. Zielgrößen andererseits machen.¹³ Für die Unternehmen, die sich am „Projekt HR-Diagnostik“ beteiligen, bedeutet dies, dass sie für ihre Branche eine fundierte Analyse ihres aktuell verfügbaren Humanressourcenpotenzials bekommen.

Möglich wird dies u. a. dadurch, dass wir auf der Basis einschlägiger, wissenschaftlich und empirisch fundierter arbeitspsychologischer Theorien¹⁴, elaborierter statistischer Verfahren¹⁵

sowie zahlreicher Studien in Unternehmen verschiedener Branchen, hinreichende Erfahrungen haben, Humanressourcenpotenziale zuverlässig zu erfassen und zu beurteilen. Auf dieser Datengrundlage können wir Ihnen für ihr Unternehmen gezielte Hinweise zur Optimierung ihrer HR-Ressourcen liefern.

Der Erfolg eines Unternehmens in der Arbeit 4.0 ist nicht nur eine Frage der Technik, sondern in gleicher Weise eine Frage der Erhaltung, Förderung und konsequenten Entwicklung seiner Humanressourcen. Dies zeigen Erkenntnisse vieler Disziplinen.¹⁶ Für die Praxis wirksame und wissenschaftlich überprüfte Konzepte gibt es bisher jedoch nur wenige. Machen Sie mit im „Projekt HR-Diagnostik“ und tragen Sie dazu bei, die Zukunft der Arbeit für die Menschen erfolgreich zu gestalten. Für die Menschen erfolgreich heißt dabei stets beides: human und ökonomisch.

Für weitere Informationen zum „Projekt HR-Diagnostik“ stehe ich gerne zur Verfügung (wieland@uni-wuppertal.de; mobil: 0179 32 32 261).

12 Wieland, R. & Hammes, M. (2014 a). Wuppertaler Screening Instrument Psychische Beanspruchung (WSIB) – Beanspruchungsbilanz und Kontrollerleben als Indikatoren für gesunde Arbeit. Journal Psychologie des Alltagshandelns, 7, 30-50.
13 Hammes, M. & Wieland, R. (2017). Von Wirkungen auf Ursachen schließen – Psychische Beanspruchung und die Gefährdungsbeurteilung. Journal Psychologie des Alltagshandelns / Psychology of Everyday Activity, Vol. 10 / No. 1, ISSN 1998-9970
14 Hacker, W. & Sachse, P. (2014). Allgemeine Arbeitspsychologie – Psychische Regulation von Tätigkeiten (3., vollst. überarb. Aufl.). Göttingen: Hogrefe. Ulich, E. (2010). Aufgabengestaltung. In H. Schmidt & U. Kleinbeck (Hrsg.), Enzyklopädie der Psychologie, Band „Arbeitspsychologie“ (S. 581–622). Göttingen: Hogrefe.
15 Hammes, M. (2016). Psychische Beanspruchung in der Arbeit. Theoretische Begründung, ökonomische Messung und praxisnahe Anwendung. Beiträge zur Arbeitspsychologie, Hrsg. P. Sachse & E. Ulich. Lengerich: Pabst Science Publishers.
16 Frei, F. (2018). Autonomie. So kann die Zukunft gelingen. Lengerich: Pabst Science Publisher. Hacker, W. (2018) Menschengerechtes Arbeiten in der digitalisierten Welt. Eine wissenschaftliche Handreichung. Schriftenreihe Mensch Technik Organisation Hrsg. E. Ulich), Bd. 49. Zürich: vdf Hochschulverlag AG.

BRANCHENREPORT FAHRZEUGHANDEL

EINLEITUNG

Die Automobilindustrie nimmt eine besondere Stellung in der deutschen Wirtschaft ein. Rund ein Fünftel der Bruttowertschöpfung im Verarbeitenden Gewerbe entfallen auf Automobilhersteller und -zulieferer. Somit ist die Automobilindustrie der mit Abstand bedeutendste Industriezweig der deutschen Volkswirtschaft. Zur Automobilwirtschaft gehören, neben den Fahrzeugherstellern und -zulieferern, eine Vielzahl von Branchen, die dem Produktionsprozess vor- oder nachgelagert sind. Eine wichtige nachgelagerte Funktion hat in diesem Bereich der Vertrieb. Der Fahrzeughandel nimmt hierbei, als Bindeglied zwischen den Herstellern und den Konsumenten, die Funktion des Zwischenhändlers ein.

Mit einem Branchenumsatz von rund 170 Mrd. Euro im Jahr 2017 ist auch die volkswirtschaftliche Bedeutung des Fahrzeughandels, verglichen mit anderen Einzel- und Großhandelsbranchen, als hoch einzustufen. Im Gegensatz zur Fahrzeugherstellung ist der Fahrzeughandel vor allem durch Klein- und Kleinstbetriebe geprägt. Jedoch unterliegt die Branche einem anhaltenden Konzentrationsprozess, der zu einem Rückgang der Betriebe, bei gleichzeitig steigender Betriebsgröße, geführt hat. Trotz der immer noch hohen Anzahl kleiner Betriebe, dominieren zunehmend große Handelsgruppen den Markt. Nicht nur im Neuwagensegment, das nahezu ausschließlich auf Vertragshändler

entfällt, sondern auch im Gebrauchtwagenbereich, weisen diese hohe Marktanteile auf. Der Konzentrationsprozess begründet sich zum einen in den stetig höheren Anforderungen der Hersteller an seine Vertragshändler, zum anderen aber auch im veränderten Konsumverhalten der Kunden.

Die zunehmende Digitalisierung führt auch in der Automobilwirtschaft zu einem stetigen Wandel. Nicht nur das Konsumgut „Automobil“ verändert sich, sondern auch die Vertriebskanäle. Bereits heute nutzen rund 80 % der Neu- und Gebrauchtwagenkäufer das Internet als Informationsquelle. Anders als früher, sind die Kunden bei ihrem Erstkontakt mit dem stationären Fahrzeughändler besser informiert und haben bereits genaue Erwartungen an ihr neues Fahrzeug. Zudem hat die Digitalisierung zu einer hohen Preistransparenz geführt, was den Wettbewerb im Neu- und Gebrauchtwagensegment deutlich verschärft hat.

Die Frage, inwieweit der Konsument bereit ist, ein Fahrzeug direkt beim Hersteller über das Internet zu kaufen, wird darüber entscheiden, ob dem Händler auch in der Zukunft seine derzeitige Funktion zukommt. Neue Marktteilnehmer, wie Tesla, zeigen bereits heute, dass ein Direktvertrieb grundsätzlich möglich ist. Auch etablierte Hersteller, wie Daimler oder VW, haben erste Vertriebsplattformen in Betrieb genommen.

Dennoch steht für viele Konsumenten, alleine aufgrund des hohen Anschaffungswerts, außer Frage, dass sie dieses, vor dem Fahrzeugkauf, zumindest einmal gesehen haben und Probe gefahren sind. Insofern wird das Vorhalten von Ausstellungs- und Vorführwagen in der Nähe der Kunden keinesfalls obsolet werden. Mit einer veränderten Rolle der Fahrzeughändler im Vertriebsprozess wird sich allerdings das mit den Herstellern vereinbarte Vergütungssystem grundlegend verändern müssen.

Neben diesen mittel- bis langfristigen Entwicklungen kämpft der Fahrzeughandel aktuell vor allem mit den Auswirkungen des Abgasskandals. Die Nachfrage hat sich deutlich verschoben. Dieselfahrzeuge werden deutlich seltener nachgefragt und müssen teilweise mit hohen Rabatten angeboten werden, um den derzeitigen Fahrzeugbestand abbauen zu können. Gleichzeitig produzieren die meisten Hersteller bisher nur wenige Modelle mit alternativen Antriebs-

strängen. Dennoch werden in naher Zukunft vor allem Elektrofahrzeuge einen wichtigen Wachstumsmarkt für den Fahrzeughandel darstellen. Neben dem politischen Willen, die Quote an Elektrofahrzeugen durch Förderinstrumente zu steigern, hat sich der Abgasskandal auch auf das ökologische Bewusstsein der Verbraucher ausgewirkt. Die Kehrseite der Medaille ist jedoch, dass Elektrofahrzeuge weniger wartungsintensiv sind, was zu einem rückläufigen Werkstattgeschäft führen wird. Ähnliche Effekte gehen vom autonomen Fahren aus. Nach herrschender Meinung wird diese Entwicklung zu weniger Unfällen und damit zu einer geringeren Anzahl an Fahrzeuginsstandsetzungen führen.

Insgesamt steht der Fahrzeughandel vor großen Veränderungen. Diese stellen aber nicht nur ein Risiko dar, sondern bieten den Unternehmen auch Chancen, sich durch eine angepasste Geschäftsstrategie größere Marktanteile zu sichern.

KLASSIFIKATION

In der Klassifikation der Wirtschaftszweige des Statistischen Bundesamtes (WZ 2008) wird der Fahrzeughandel als Teilbereich des Handels (Wirtschaftsabschnitt G) geführt.

WIRTSCHAFTSKLASSIFIKATION HANDEL MIT KRAFTFAHRZEUGEN; INSTANDHALTUNG UND REPARATUR VON KRAFTFAHRZEUGEN (2018, Statistische Ämter des Bundes und der Länder¹⁷, eigene Darstellung)	
KÜRZEL / SCHLÜSSEL	TITEL / BESCHREIBUNG
G	Handel; Instandhaltung und Reparatur von Kraftfahrzeugen
45	Handel mit Kraftfahrzeugen; Instandhaltung und Reparatur von Kraftfahrzeugen
.4	Handel mit Kraftwagen Instandhaltung und Reparatur von Kraftwagen Handel mit Kraftwagenteilen und -zubehör Handel mit Krafträdern, Kraftradteilen und -zubehör; Instandhaltung und Reparatur von Krafträdern

Der Handel mit Kraftwagen (WZ-Schlüssel 45.1) umfasst die beiden Wirtschaftsabschnitte: *Handel mit Kraftwagen mit einem Gesamtgewicht von 3,5t oder weniger* (WZ-Schlüssel 45.11) und *Handel mit Kraftwagen mit einem Gesamtgewicht von mehr als 3,5t* (WZ-Schlüssel 45.19).

WIRTSCHAFTSKLASSIFIKATION HANDEL MIT KRAFTWAGEN (2018, Statistische Ämter des Bundes und der Länder¹⁸, eigene Darstellung)	
KÜRZEL / SCHLÜSSEL	TITEL / BESCHREIBUNG
G	Handel; Instandhaltung und Reparatur von Kraftfahrzeugen
45	Handel mit Kraftfahrzeugen; Instandhaltung und Reparatur von Kraftfahrzeugen
.11	Handel mit Kraftwagen mit einem Gesamtgewicht von 3,5 t oder weniger
.19	Handel mit Kraftwagen mit einem Gesamtgewicht von mehr als 3,5 t

Der Wirtschaftszweig *Handel mit Kraftwagen mit einem Gesamtgewicht von 3,5t oder weniger* (WZ-Schlüssel 45.11) umfasst den Groß- und Einzelhandel mit sowie die Handelsvermittlungen von Personenkraftwagen, Kleinbussen und Sonderfahrzeugen mit einem zulässigen Gesamtgewicht von weniger als 3,5t.

Der Handel mit Nutzfahrzeugen über 3,5t, Anhängern, Sattelanhängern sowie Wohnwagen- und Wohnmobilen wird im Wirtschaftszweig *Handel mit Kraftwagen mit einem Gesamtgewicht von mehr als 3,5t* (WZ-Schlüssel 45.19) zusammengefasst.

In der Praxis erfolgt, neben der Unterteilung nach dem zulässigen Gesamtgewicht, eine Segmentierung nach dem Fahrzeugalter und dem Fahrzeughersteller. Gewöhnlich wird zwischen dem Handel mit Neuwagen, Jahreswagen und Gebrauchtfahrzeugen differenziert. Diese Unterteilung ist von besonderer Bedeutung, da der Handel mit Neuwagen nahezu ausschließlich durch Vertragshändler und Niederlassungen des jeweiligen Fahrzeugherstellers erfolgt. Der Handel mit Jahres- und Gebrauchtfahrzeugen erfolgt hingegen auch durch freie Händler. Diese können grundsätzlich mit beliebigen Fahrzeugen handeln, jedoch erfolgt nicht selten eine Spezialisierung auf bestimmte Fahrzeughersteller, Fahrzeugtypen und/oder Preissegmente.

Neben dem Handel mit Fahrzeugen werden oft auch weitere Serviceleistungen angeboten. Insbesondere Instandhaltungs- und Reparaturleistungen werden häufig in einer betriebseigenen Werkstatt angeboten. Eine strikte Trennung gegenüber dem Wirtschaftszweig *Instandhaltung und Reparatur von Kraftwagen* (WZ-Schlüssel 45.2) ist in der Praxis daher nur bedingt möglich. In der amtlichen Statistik erfolgt die Klassifikation anhand der überwiegenden Tätigkeit.

17 und 18 Statistische Ämter des Bundes und der Länder, Klassifikationsserver: Klassifikation der Wirtschaftszweige, Ausgabe 2008 (WZ 2008).

BEDEUTUNG UND HISTORIE

KFZ-Gewerbe

Die Wirtschaftszweige aus dem Bereich „Handel mit Kraftfahrzeugen; Instandhaltung und Reparatur von Kraftfahrzeugen“ (WZ-Schlüssel 45) weisen zusammen eine jährliche Bruttowertschöpfung von rund 48,5 Mrd. Euro auf. Ihr Anteil am deutschen Bruttoinlandsprodukt beträgt ca. 1,5 %.¹⁹ Der Gesamtumsatz in 2017 betrug 280 Mrd. Euro.

Zum 30. September 2018 waren – laut der Bundesagentur für Arbeit – 678.886 Personen im Bereich „Handel mit Kraftfahrzeugen; Instandhaltung und Reparatur von Kraftfahr-

zeugen“ sozialversicherungspflichtig beschäftigt. Der Anteil an allen Erwerbspersonen beträgt 2,0 %. Zum Vergleich: In der dem Fahrzeughandel vorgelagerten Automobilindustrie (WZ-Schlüssel 29) waren knapp 951.000 Personen beschäftigt, was einem Anteil von 2,9 % entspricht.

Aufgrund seines direkten Beitrags zur Bruttowertschöpfung, der Anzahl der beschäftigten Personen sowie der engen Verflechtung mit der Automobilindustrie ist die Bedeutung des KFZ-Gewerbes für die deutsche Volkswirtschaft vergleichsweise hoch.

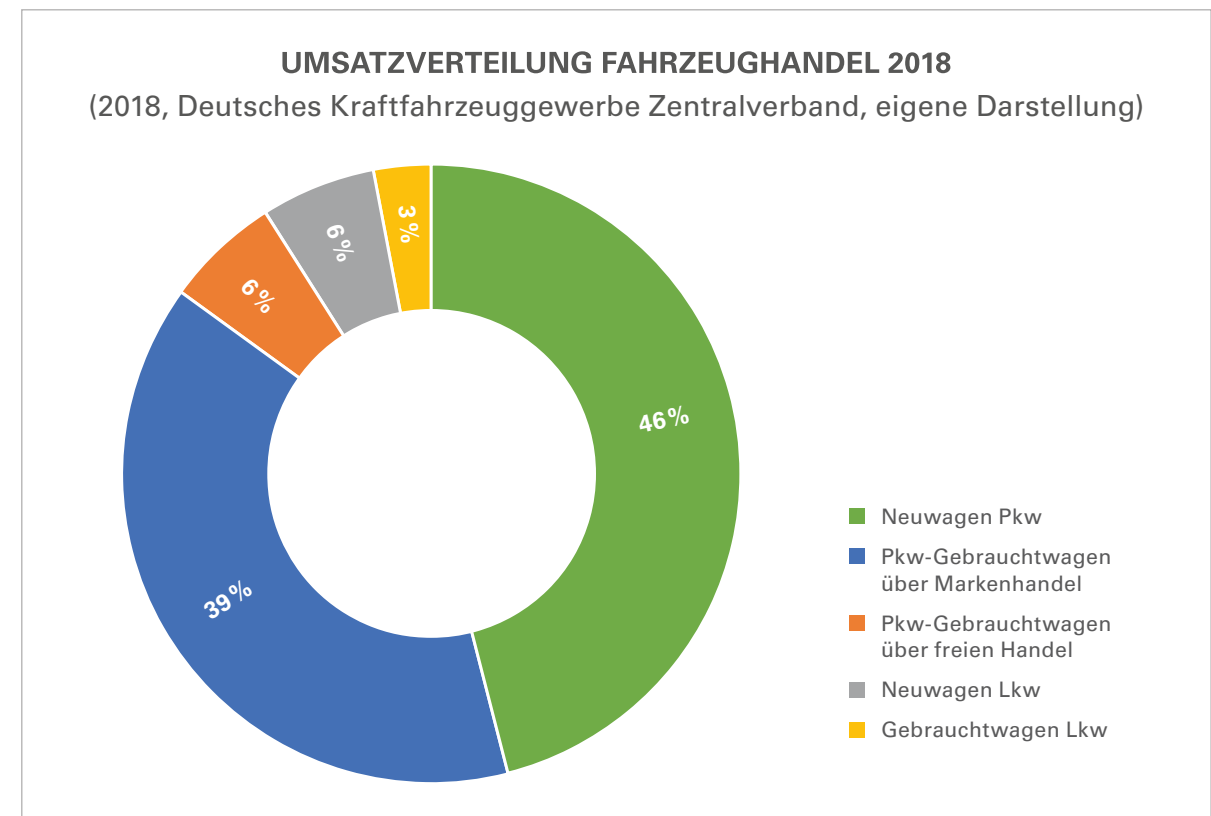
Fahrzeughandel

In 2017 betrug der Umsatz im Fahrzeughandel rund 169 Mrd. Euro. Seit 2010 ist der Umsatz durchschnittlich um 3,0 % gewachsen. Das Branchenwachstum liegt damit über der durchschnittlichen Wachstumsrate des Bruttoinlandsprodukts im Vergleichszeitraum. Von 2017 auf 2018 wuchs der Branchenumsatz nach vorläufigen Schätzungen um 2,1 %.²⁰

Auf Produktebene wird der größte Anteil des Branchenumsatzes mit dem Verkauf von neuen Personenkraftwagen erwirtschaftet. In 2018 betrug dieser rund 46 %. Darauf folgt, mit einem Anteil von 39 %, der Handel von gebrauchten PKW durch Vertragshändler und Niederlassungen.

Im Vergleich dazu erzielen freie Händler mit gebrauchten PKW lediglich 6 % des Branchenumsatzes. Markenhändler dominieren folglich nicht nur den Handel mit neuen PKW, sondern mit einem Marktanteil von 80 % auch den Gebrauchtwagenhandel.

Auf den Handel mit neuen und gebrauchten Lastkraftwagen entfallen rund 9 % des Branchenumsatzes. Dies bedeutet, dass durchschnittlich eins von zehn verkauften Fahrzeugen ein Lastkraftwagen ist. Die Bedeutung des Nutzfahrzeugsegments ist damit zwar gering, das Umsatzwachstum lag in den letzten Jahren jedoch deutlich über dem PKW-Segment.



Das Bergische Städtedreieck

Die Geburtsstunde des Automobils wird meist mit der Patentanmeldung des ersten, von Carl Benz erbauten Fahrzeugs, dem Benz-Patent-Motorwagen Nummer 1 am 29. Januar 1886 gleichgesetzt.²¹ Trotz der Einführung von rechtlichen Rahmenbedingungen vor dem ersten Weltkrieg, begann das Autogewerbe erst ab 1918 zu wachsen.²² In dieser Zeit entstand, mit dem Ausbau des Straßennetzes und der Errichtung von Autohäusern, Tankstellen und Reparaturwerkstätten, erstmals die nötige

infrastrukturelle Gegebenheit für die flächendeckende Verbreitung des Pkw.²³ So konnten die steigenden Anforderungen des Nahverkehrs, flexibler und unabhängiger vom Eisenbahnverkehr, bewältigt werden. In den folgenden Jahren wurde auch der Ausbau von Schnellstraßen für den Individualverkehr immer weiter fortgeführt. In der Zeit des Nationalsozialismus wurde mit dem Bau erster Autobahnen begonnen. Nach dem zweiten Weltkrieg waren, insbesondere in den deutschen Großstäd-

¹⁹ Statistisches Bundesamt, VGR des Bundes, 2017; eigene Berechnung.

²⁰ Statistisches Bundesamt, Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe Zentralverband; eigene Berechnung.

²¹ Deutsches Patent- und Markenamt, Der Streit um den „Geburtsstag“ des modernen Automobils, <https://web.archive.org/web/20140815102101/http://www.dpma.de/service/klassifikationen/ipc/ipcprojekt/einekurzgeschichtedesautomobils/geburtstagdesautos/index.html>.

^{22 und 23} Ralf Bank, Die Verkehrsentwicklung im Bergischen Land, In: Geschichte des Bergischen Landes, Band 2, Stefan Gorißen (Hg.), S. 328.

ten, weite Teile des Straßennetzes zerstört. Zudem belasteten die umfassenden Reparationsverpflichtungen die Fahrzeughersteller. Dadurch kam der Kfz-Handel zunächst zum Erliegen.²⁴ In den 50er und 60er Jahren folgte die sogenannte Massenmotorisierung, in der sich die Anzahl der zugelassenen Pkw in Westdeutschland nahezu verneunfachte. In Wuppertal stieg zwischen 1930 und 1954 die Anzahl der zugelassenen Fahrzeuge

um ca. 260 % (28.348 Zulassungen).²⁵ Gerade in diesem Zeitraum wurden viele kleine und mittelständische Kfz-Betriebe gegründet.²⁶ Der Fahrzeughandel im Bergischen Städtedreieck ist heute vor allem durch Klein- (11,3 %) und Kleinstbetriebe (83,0 %) geprägt. Mittelständische Fahrzeughändler sind mit einem Anteil von 5,7 % im Bergischen Städtedreieck vertreten.

BERGISCHES STÄDTEDREIECK: WICHTIGE FAHRZEUGHÄNDLER
(Bisnode Firmendatenbank / Stand: April 2019, eigene Darstellung)

UNTERNEHMEN	ORT
Procar Automobile GmbH	Wuppertal
aurego GmbH	Wuppertal
Autohaus Kaltenbach GmbH & Co. KG, Remscheid	Remscheid
Schönauen Autohaus GmbH & Co. KG	Solingen
Willy Scheider GmbH & Co. KG	Remscheid
Autohaus Nouvertné am Wasserturm	Solingen
Gottfried Schultz Wuppertal GmbH & Co. KG* Sportwagen Wuppertal, Solingen	Wuppertal
Werner Jungmann GmbH & Co. KG	Wuppertal
Vonzumhoff Automobil-Handels-Gesellschaft mbH	Wuppertal
Fischer & Böhm KG	Solingen

24 bis 26 Ralf Bank, Die Verkehrsentwicklung im Bergischen Land, In: Geschichte des Bergischen Landes, Band 2, Stefan Gorißen (Hg.), S. 330 ff.



RECHTLICHE RAHMENBEDINGUNGEN

Deutsche Fahrzeughändler haben eine Vielzahl an nationalen, europäischen und internationalen Rechtsnormen zu beachten. Die folgende Darstellung beschränkt sich auf Normen, die die Errichtung eines Betriebs, die Bedingungen zu denen Fahrzeuge veräußert werden, die Vergütung der Arbeitnehmer sowie einen fairen Wettbewerb zwischen den Händlern regeln.

Daneben werden auch gesetzliche Änderungen berücksichtigt, die als Reaktion auf den Abgasskandal erfolgt sind. Hierzu zählen verschärfte Regeln für die Zulassung von Fahrzeugen sowie Fahrverboten für Dieselfahrzeuge zur Einhaltung der Stickoxid-Grenzwerte in der Außenluft. Diese betreffen zwar primär die Fahrzeughersteller und -halter, haben aber dennoch einen wesentlichen Einfluss auf den Fahrzeughandel.

Marktzugang

Der Fahrzeughandel gehört gemäß § 38 der Gewerbeordnung (GewO) zum überwachungsbedürftigen Gewerbe. Neben der Anmeldung eines Gewerbes muss der Unternehmer daher seine Zuverlässigkeit nachweisen. Dies erfolgt durch Vorlage eines polizeilichen Führungszeugnisses sowie eines Auszugs aus dem Gewerbezentralregister. Darüber hinaus existieren keine formaljuristischen Beschränkungen hinsichtlich der Berufsausübung als freier Händler.

Im Markenhandel werden das Vertriebsrecht und die damit verbundenen Pflichten in einem privat-

rechtlichen Vertrag zwischen dem Fahrzeughersteller und dem jeweiligen Handelsunternehmen geregelt. Die Vorgaben der Hersteller beziehen sich beispielsweise auf die architektonische Gestaltung und Größe des Autohauses, die Auswahl und Präsentation der Fahrzeuge, die erforderliche Anzahl und Qualifikation des Personals sowie die Vergütung der Händler durch Margen und Boni. Da die Hersteller hierdurch die Verhaltensweisen der angeschlossenen Händler wesentlich beeinflussen können, besteht die Gefahr, dass entsprechende Verträge in Teilen gegen das grundsätzliche Verbot wettbewerbsbeschränkender Vereinbarungen und Verhaltensweisen (Kartellverbot) verstoßen. Auf europäischer Ebene werden zulässige Ausnahmen vom Kartellverbot für einzelne Branchen in Gruppenfreistellungsverordnungen (GVO) geregelt. Für den Fahrzeughandel gilt seit dem 01.06.2013 die (Schirm-)GVO 461/2013.

Sachmängelhaftung

Bei dem Verkauf von Fahrzeugen ist vor allem ein fristgerechter und sachmangelfreier Gefahrenübergang von Bedeutung. Sowohl bei Neu- als auch bei Gebrauchtfahrzeugen kann ein privater Kunde etwaige Ansprüche aus Mängeln (§ 437 BGB) innerhalb von zwei Jahren geltend machen (§ 438 Abs. 1 Nr. 3 BGB). Ob die Verantwortung für einen Mangel beim Hersteller oder beim Händler liegt, hängt stark vom Einzelfall ab. Bei Neuwagen steht in der Regel der Hersteller in der Haftung. Bei Gebrauchtwagen muss nahezu aus-

schließlich der Händler haften. Ein Ausschluss der Sachmängelhaftung ist bei gebrauchten Fahrzeugen nur bei einem Verkauf von einem Händler an gewerbliche Kunden sowie bei einem Handel zwischen Privatpersonen zulässig. Um sich gegen das Risiko von Mängelbeseitigungs- und Schadensersatzansprüchen abzusichern, verkaufen Gebrauchtwagenhändler daher häufig ihre Fahrzeuge in Kombination mit einer Garantiever sicherung. Diese deckt jedoch nicht alle Ansprüche der gesetzlichen Sachmängelhaftung ab. So beginnt der Versicherungsschutz erst nach einer gewissen Zeit oder Fahrleistung (häufig 1 Monat oder 1.000 Kilometer). Verschleißteile und Teile, die nach Vorgaben des Herstellers regelmäßig ausgetauscht werden, sind von der Garantie ausgenommen.

Neben dem Recht auf Mängelbeseitigung und Schadensersatz kann ein Fahrzeugkäufer bei schwerwiegenden Mängeln unter bestimmten Voraussetzungen eine Rückabwicklung verlangen. Gerade im Rahmen des Abgasskandals versuchen viele geschädigte Kunden, Möglichkeiten wie diese vor Gericht geltend zu machen. Eine grundsätzliche Haftung für Händler von manipulierten Fahrzeugen besteht dabei jedoch nicht. Aufgrund der Vielzahl von unterschiedlichen Prozesskonstellationen, bezogen auf die Prozessbeteiligten und Fahrzeugmodelle, ist die Schaffung eines Präjudizes schwierig. Ausgehend vom Hinweisbeschluss des Bundesgerichtshofs aus dem Früh-

jahr 2019 sehen sich geschädigte Verbraucher jedoch gestärkt. Dieser sieht, bei Ausstattung mit einer unzulässigen Abschalteinrichtung, einen Sachmangel bereits bei der Übergabe eines Fahrzeuges, der zur Betriebsuntersagung führen kann.²⁷ Im Rahmen individueller Verfahren werden Schadenersatz, Mängelbeseitigung oder gar das Ersetzen des Fahrzeugs im Sinne der Verhältnismäßigkeit gegeneinander aufgewogen.

Anders als bei der Haftung für Sachmängel zielt eine Vielzahl weiterer Verfahren darauf ab, den Tatbestand der arglistigen Täuschung nachzuweisen. Hieraus soll für Automobilhersteller ein Zwang zur Rücknahme entstehen.²⁸ Die am häufigsten von Manipulationen betroffenen Modelle entstammen, nach aktuellem Stand, den Marken des VW-Konzerns. Entsprechend sind allein gegen die Volkswagen AG und deren Konzerngesellschaften mehr als 60.000 Einzelverfahren auf Schadenersatz oder Rückabwicklung anhängig.²⁹ Um einer Verjährung von Ansprüchen vorwegzugreifen, haben der Bundesverband der Verbraucherzentralen und der ADAC die zum November 2018 neu geschaffene Möglichkeit zur Musterfeststellungsklage gegen die Volkswagen AG bemüht. Der Klage haben sich bis zuletzt über 400.000 Verbraucher angeschlossen. Sollte im Rahmen des Verfahrens, dessen Verhandlung im Herbst 2019 beginnen soll, festgestellt werden, dass VW durch Einsatz von Manipulationssoftware Verbraucher vorsätzlich

²⁷ VIII ZR 225/17: Bundesgerichtshof, VIII ZR 225/17, Beschluss vom 08. Juli 2019

²⁸ Zeit Online, „Es bestehen sehr wohl Ansprüche gegen VW“, erschienen am 22. Februar 2019

²⁹ Volkswagen AG, Halbjahresfinanzbericht, veröffentlicht am 25. Juli 2019

getäuscht hat, können geschädigte Verbraucher begründete Ansprüche individuell geltend machen.³⁰ Ähnliche Entwicklungen sind auch bei anderen deutschen Automobilherstellern zu erwarten, deren Fahrzeuge bereits jetzt zur Nachrüstung von Hard- bzw. Software zurückgerufen wurden.

Mindestlohn

Im Handel gilt grundsätzlich der allgemeine gesetzliche Mindestlohn und nicht ein branchenspezifischer Mindestlohn (wie z. B. im Baugewerbe). Der nach § 1 MiLoG geltende Mindestlohn liegt seit Anfang 2019 bei 9,19 Euro pro Stunde und soll nach Vorschlag der Mindestlohnkommission in 2020 um 1,7 % auf 9,35 Euro pro Stunde steigen.

Fahrzeuggenehmigungsverfahren

Als Reaktion auf den Abgasskandal gilt seit September 2018 ein neues Fahrzeuggenehmigungsverfahren für Personenkraftwagen innerhalb der Europäischen Union.³¹ Mit der neuen WLTP (Worldwide Harmonized Light Vehicles Test Procedure) sollen die im Prüfzyklus ermittelten Verbrauchangaben, CO₂- und Schadstoffemissionen besser mit den Werten im realen Fahrbetrieb übereinstimmen. Zu diesem Zweck wurden – gegenüber dem zuvor geltenden NEFZ-Prüfzyklus – zahlreiche Parameter des Labor-Prüfverfahrens verändert. Unter anderem ist die simulierte Strecke mit rund 23 km deutlich länger, die Zeit des Stillstandes kürzer und die maximal gefahrene Geschwindigkeit mit 131,1 km/h höher. Darüber hinaus

werden die Emissionswerte durch zusätzliche Messungen im realen Fahrbetrieb (Real Driving Emission) verifiziert. Hierbei dürfen die gemessenen Werte für Stickoxidemissionen die zulässigen Laborwerte um das 2,1-fache übersteigen. Ab Januar 2020 soll die maximale Abweichung nur noch 10 % betragen. Anders als im davor geltenden NEFZ-Verfahren muss – seit Januar 2019 verbindlich – auch der Einfluss von Ausstattungsmerkmalen, wie Klimaanlage, Glasdächer oder abweichender Bereifung auf die zu messenden Verbrauchs- und Emissionswerte berücksichtigt werden. Dies führt dazu, dass die Hersteller Verbrauchsangaben und Emissionswerte nicht mehr pauschal für einzelne Modell/Motorkombinationen, sondern für konkrete Fahrzeugkonfigurationen ausweisen müssen.

Auf die strengeren Regeln des WLTP haben die Hersteller mit unterschiedlichen Maßnahmen reagiert. An einzelnen Modellen wurden technische Veränderungen vorgenommen, um die strengeren Vorgaben einhalten zu können. So werden beispielsweise verschiedene Fahrzeuge von Porsche seit Inkrafttreten der neuen Regelung mit einem zusätzlichen Ottopartikelfilter ausgestattet. Andere Hersteller wie BMW oder Volkswagen haben hingegen einzelne Fahrzeuge in Europa vorzeitig vom Markt genommen.³² Zudem wurden bereits produzierte Fahrzeuge, die nicht den WLTP-Standard erfüllen, mit hohen Rabatten angeboten, um diese vor dem 1. September 2018 neu zulassen zu kön-

nen. Als Ultima Ratio wurden die verbleibenden Lagerfahrzeuge durch Eigenzulassung rechtzeitig registriert, um sie anschließend als Tageszulassung anbieten zu können.³³

Fahrverbote

In vielen deutschen Innenstädten werden die von der EU festgesetzten Stickoxidgrenzwerte von 40 µg/m³ Außenluft regelmäßig überschritten. Freigesetzt werden die Stickoxide vor allem durch ältere Dieselmotoren. Die Deutsche Umwelthilfe (DUH) hat daher zahlreiche Klagen eingereicht, um Fahrverbote für Dieselfahrzeuge mit erhöhten Stickoxid-Emissionswerten zu erwirken. Nachdem die Klagen gegen die Landesregierungen Nordrhein-Westfalen und Baden-Württemberg in der Sprungrevision dem Bundesverwaltungsgericht vorlagen, hat dieses entschieden, dass Kommunen grundsätzlich Fahrverbote für ältere Dieselfahrzeuge erlassen können, wenn die Grenzwerte nicht anderes eingehalten werden können. Entsprechende Fahrverbote sollen in der Regel aber nur für einzelne Streckenabschnitte gelten. Zonale Fahrverbote können hingegen nur unter sehr hohen Auflagen eingerichtet werden.³⁴ In Stuttgart, Darmstadt und Hamburg sind entsprechende

Fahrverbote bereits in Kraft getreten.³⁵ In vielen anderen Städten wie Berlin, Bonn, Essen, Frankfurt am Main, Gelsenkirchen oder Mainz wurden die Luftreinhaltepläne überarbeitet. Inwieweit es dort tatsächlich zu Fahrverboten kommt, ist derzeit nicht absehbar. Im Bergischen Städtedreieck sind vorerst keine Fahrverbote geplant. Während in Solingen und Remscheid die Stickoxid-Grenzwerte bisher nicht überschritten wurden, lagen die Werte in Wuppertal bei 49 µg/m³ im Jahr 2017 und 45 µg/m³ im Jahr 2018.³⁶ Die Stadt Wuppertal kann sich jedoch auf eine aktuelle Änderung des Bundes-Immissionsschutzgesetzes (BImSchG) berufen. Nach § 47 Abs. 4a BImSchG gilt seit dem 01. Mai 2019, dass Fahrverbote, in der Regel, nur bei einer Überschreitung der Stickstoffdioxidkonzentration von mehr als 50 µg/m³ Luft in Betracht kommen. Bei Überschreitungen, die unter diesem Wert liegen, sollten zunächst andere Maßnahmen zur Luftreinhaltung ergriffen werden. Dennoch haben der Abgasskandal und die Diskussion um Fahrverbote, nicht nur deutschlandweit, sondern auch im Bergischen Städtedreieck zu einem deutlichen Rückgang der Nachfrage nach neuen und gebrauchten Dieselfahrzeugen geführt.

³⁰ <https://www.musterfeststellungsklagen.de/>

³¹ Für die Zulassung neuer Modelle gilt das Verfahren bereits seit September 2017.

³² WirtschaftsWoche, Diese Autos sind WLTP zum Opfer gefallen, erschienen am 29.05.2018.

³³ KFZ-Betrieb, WLTP-Umstellung sorgt für Rekord bei Pkw-Neuzulassungen, erschienen am 04.09.2018.

³⁴ Bundesverwaltungsgericht, BVerG 7 C 26.16 und BVerG 7 C 30.17, Urteil vom 27. Februar 2017

³⁵ ADAC, Dieselfahrverbote: Alle Fragen und Antworten, <https://www.adac.de/rund-ums-fahrzeug/abgas-diesel-fahrverbote/fahrverbote/dieselfahrverbot-faq/>.

³⁶ Westdeutsche Zeitung, Wuppertal bleibt unter neuen Grenzwerten, erschienen am 23.03.2019.



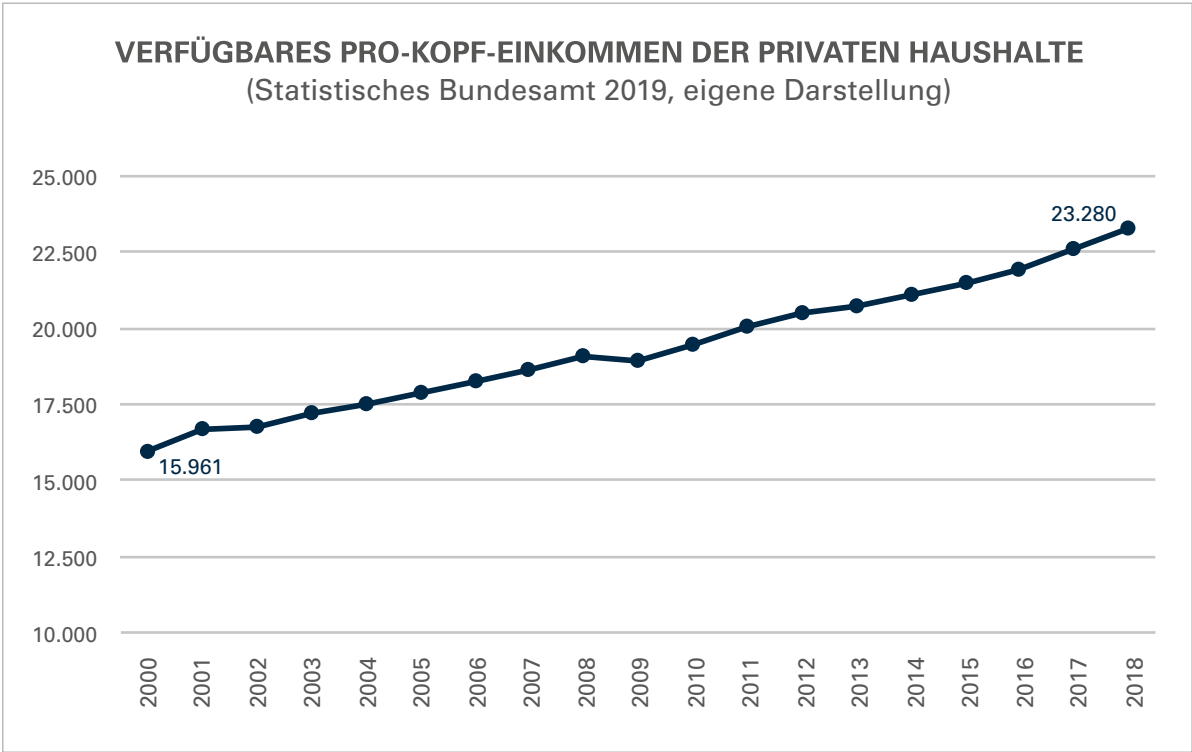
ÖKONOMISCHE RAHMENBEDINGUNGEN

Die wirtschaftliche Entwicklung im Fahrzeughandel hängt maßgeblich von der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung ab. Veränderungen des Bruttoinlandsprodukts führen häufig mit einem leichten zeitlichen Versatz zu Veränderungen der wirtschaftlichen Lage des Fahrzeughandels.

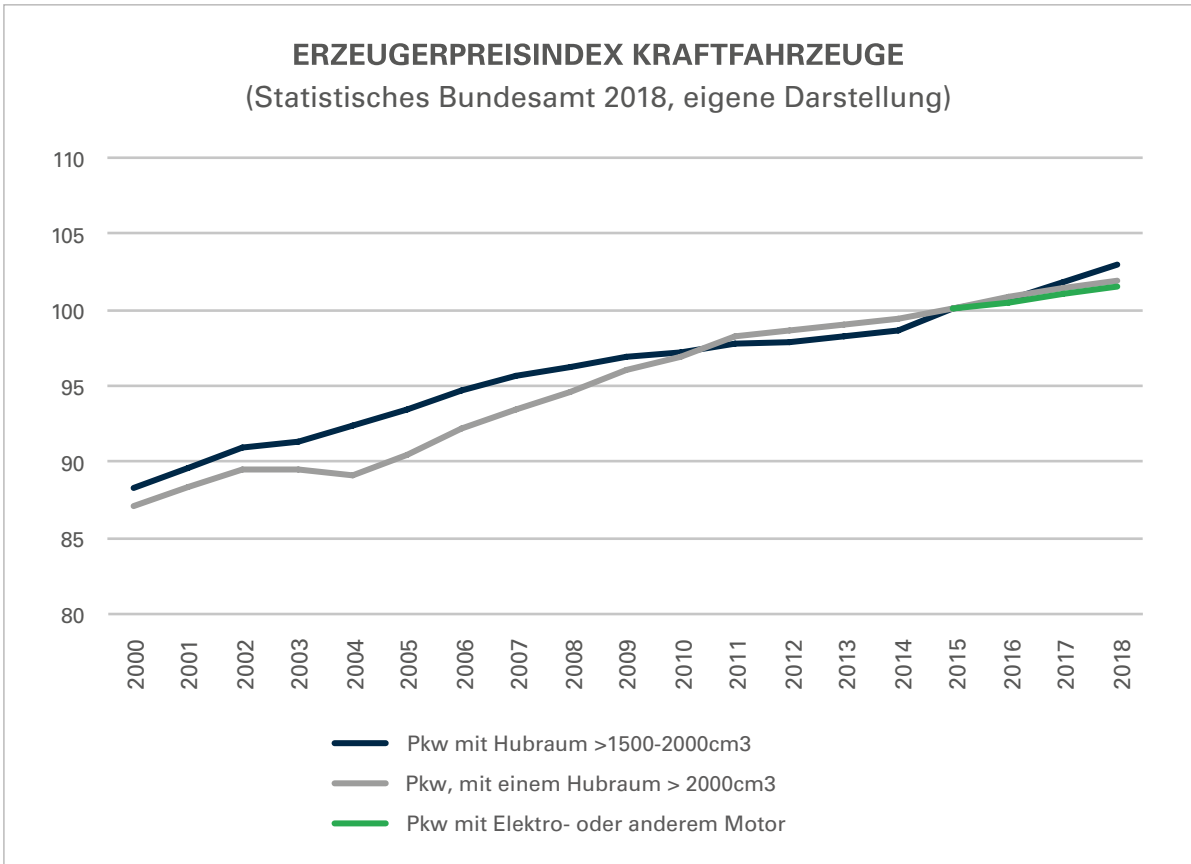
Dieser prozyklische Zusammenhang lässt sich vor allem durch die Nachfrageseite erklären. Unternehmen passen ihre Investitionen in neue Fahrzeuge im Rahmen einer Veränderung ihrer Geschäfts- und Ertragslage an. Auch die Nachfrage privater Haushalte nach neuen und gebrauchten Pkw wird maßgeblich durch die gesamtwirtschaftliche Entwicklung beeinflusst. Entscheidend ist hierbei das verfügbare Nettohaushaltsein-

kommen pro Kopf. Bei einem Anstieg (Rückgang) dieser Größe nimmt die Nachfrage nach Pkw zu (ab).

Die konjunkturellen Impulse für den Fahrzeughandel waren in den letzten Jahren insgesamt positiv. Bis Mitte 2018 befand sich die Wirtschaft in einer konjunkturellen Hochphase. Dies führte in Kombination mit gesunkenen Arbeitslosenquoten und gestiegenen Reallöhnen zu einem Anstieg der Nettohaushaltseinkommen und einer guten wirtschaftlichen Lage bei den Unternehmen der gewerblichen Wirtschaft. Zeitgleich stiegen jedoch die Erzeugerpreise für neue Kraftfahrzeuge. Von 2017 auf 2018 nahmen die Preise für Pkw mit einem Verbrennungsmotor bis 2 Liter Hubraum durchschnittlich um 1,1 % zu.³⁷



37 Statistisches Bundesamt, Erzeugerpreise; eigene Berechnung.

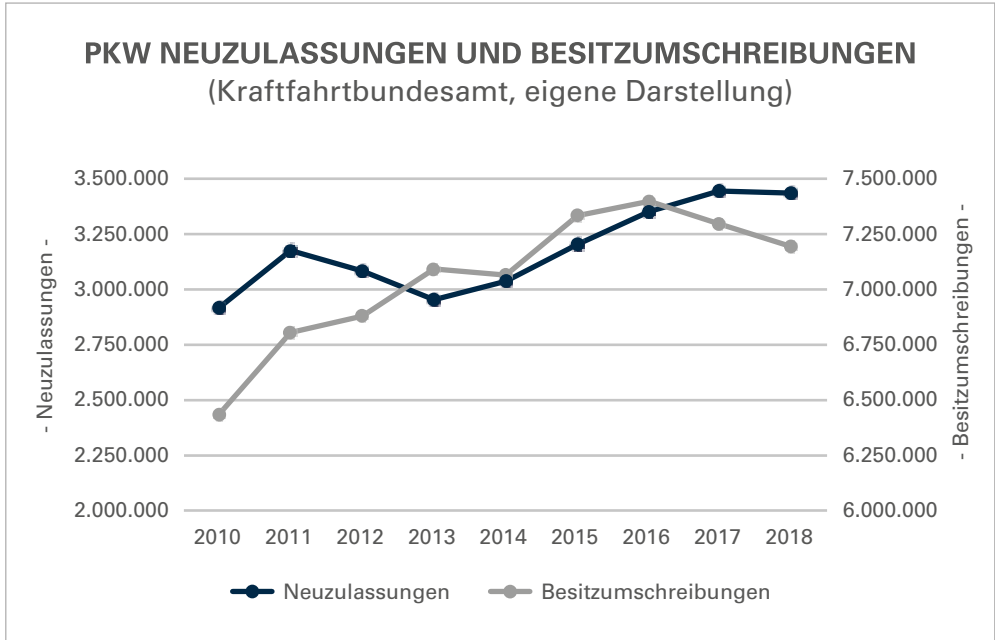


Trotz der guten wirtschaftlichen Ausgangslage hat sich die Branche, nicht zuletzt aufgrund der Skandale um manipulierte Stickoxid-Messungen, in den einzelnen Segmenten sehr unterschiedlich entwickelt. Insbesondere die Gefahr weitreichender Fahrverbote für ältere Dieselfahrzeuge hat zu einem deutlichen Rückgang bei der Nachfrage von gebrauchten Dieselfahrzeugen mit der Abgasnorm Euro-5 geführt. Ein Teil der Gebrauchtwagen-

käufer hat den Kauf eines neuen Fahrzeugs verschoben. Dies zeigt sich unter anderem an dem weiter gestiegenen Durchschnittsalter aller zugelassenen PKW. Nach Angaben des Kraftfahrtbundesamtes lag dies zum 1. Januar 2019 bei 9,5 Jahren.³⁸ Ein anderer Teil der Kaufinteressenten hat sich hingegen entschieden, anstelle eines gebrauchten Fahrzeuges, einen Neuwagen mit Schadstoffnorm Euro-6 zu erwerben.

Insgesamt konnte die Anzahl der Pkw-Neuzulassungen in 2018 jedoch nicht gesteigert werden. Nach einer durchschnittlichen Wachstumsrate von 2,4 % (2010–2017), ist die Zahl der neu zugelassenen Pkw von 2017 auf 2018 um 0,2 % auf 3.435.778 Fahrzeuge gesunken. Zu beachten ist hierbei, dass es aufgrund des vollständigen Inkrafttretens der WLTP, insbesondere im August, zu zahlreichen Pkw-Handelszulassungen kam (siehe auch Kapitel „Rechtliche Rahmenbedingungen“).

Noch deutlicher war der Rückgang bei den Besitzumschreibungen (-1,5 %), die als Indikator für den Handel von Gebrauchtfahrzeugen gelten.³⁹ Während sich der Branchenumsatz positiv entwickelte, sank die durchschnittliche Umsatzrendite auf rund 1 %. Für 2019 rechnet der Zentralverband Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe (ZDK) mit Pkw-Neuzulassungen auf dem Niveau von 2018 und einer leicht positiven Tendenz bei den Besitzumschreibungen.⁴⁰



38 Kraftfahrtbundesamt, Statistik zu Neuzulassungen und Besitzumschreibungen; eigene Berechnungen.

39 Kraftfahrtbundesamt, Statistik zu Neuzulassungen und Besitzumschreibungen; eigene Berechnungen.
40 Zentralverband Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe (ZDK), Jahresbericht 2018/2019.

BRANCHENSTRUKTUR

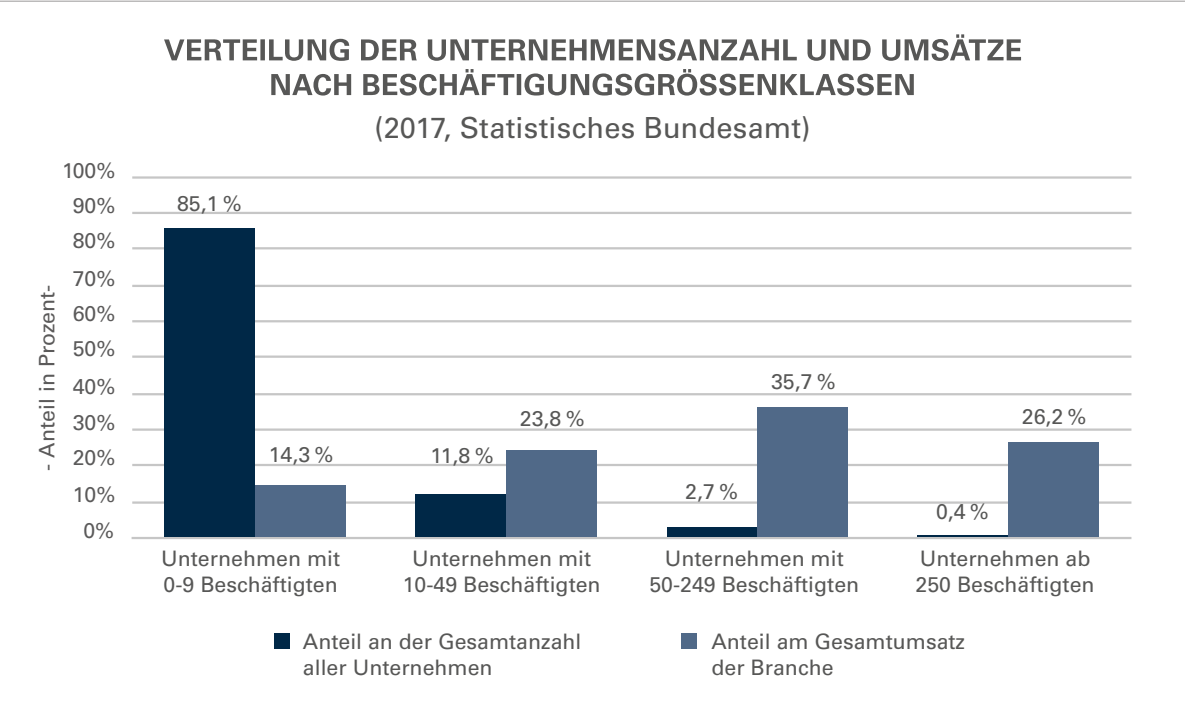
2017 wurden 39.942 Unternehmen im statistischen Unternehmensregister erfasst, die der Branche zugeordnet werden. Knapp 85 % dieser Unternehmen beschäftigten bis zu 9 sozialversicherungspflichtige Mitarbeiter und rund 12 % beschäftigten 10 bis 49 Mitarbeiter. Demnach haben ca. 97 % aller Unternehmen weniger als 50 Mitarbeiter. Der deutsche Fahrzeughandel ist demnach stark von Klein- und Kleinunternehmen geprägt. Der Anteil der Unternehmen mit 50 und mehr Mitarbeitern betrug lediglich 3,2 %.⁴¹ Dennoch erwirtschafteten sie einen Großteil des Branchenumsatzes von insgesamt 169 Milliarden Euro in 2017.⁴² So entfiel 62 % des Umsatzes auf Unternehmen mit mehr als 50 Mitarbeitern, rund 24 % auf kleine Unternehmen mit 10 bis 49 Mitarbeitern

und rund 14 % auf Kleinunternehmen mit weniger als 10 Mitarbeitern. Seit dem Jahr 2000 ist die Anzahl der Unternehmen im Kfz-Handel deutlich gesunken. Gleichzeitig ist die durchschnittliche Größe der Unternehmen gestiegen. Dieser Konzentrationsprozess lässt sich durch einen anhaltenden Strukturwandel erklären. Eine wesentliche Rolle spielen hierbei die gestiegenen Anforderungen der Hersteller an die Vertragshändler. Vor allem kleinere und mittelgroße Händler haben zunehmend Schwierigkeiten, die erforderlichen Investitionen zu tragen, zumal die Umsatzrendite in den letzten Jahren gesunken ist. Der Markenhandel wird daher zunehmend von großen Händlergruppen dominiert.

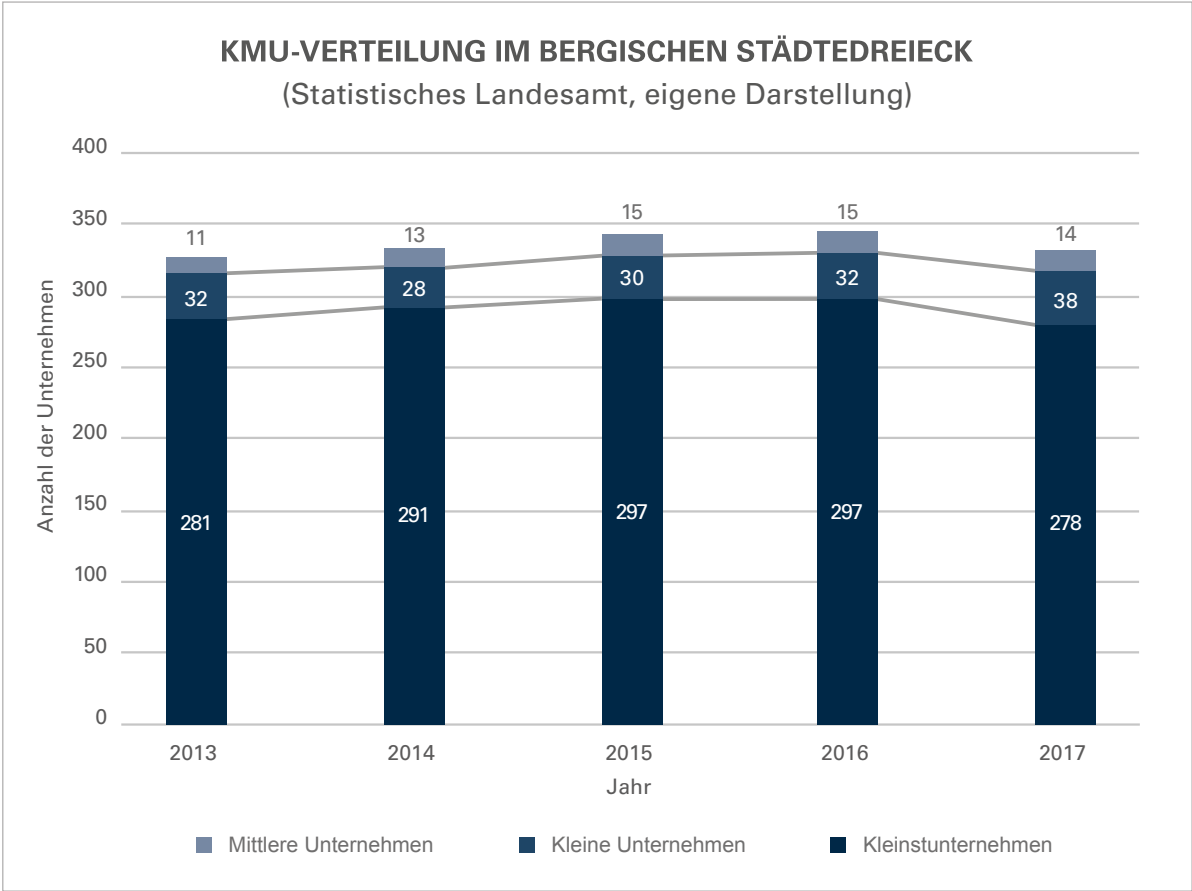
Diese Entwicklung dürfte sich in den kommenden Jahren weiter verschärfen, da die Hersteller zunehmend auf den Direktvertrieb über das Internet setzen. Bereits heute beginnt der Kaufprozess überwiegend im Internet, da dies den Kaufinteressenten einen schnellen und transparenten Preisvergleich ermöglicht. Der Kaufabschluss erfolgt aber häufig noch im stationären Handel. Sollte es den Herstellern gelingen, diese Lücke zu schließen, dann würden die Händler

ihre Funktion als zentrale Anlaufstelle verlieren.

Die Branchenstruktur im Bergischen Städtedreieck unterscheidet sich nur unwesentlich vom deutschlandweiten Durchschnitt. Lediglich mittelständische Unternehmen sind mit einem Anteil von 6,0 % leicht überrepräsentiert. Die Anzahl der Unternehmen hat sich in den letzten fünf Jahren hingegen kaum verändert.



41 Statistisches Unternehmensregister: Unternehmen nach Wirtschaftsklassen und Größenklassen der sozialversicherungspflichtig Beschäftigten im Berichtsjahr 2017, Registerstand: 30.09.2018.
42 Statistisches Bundesamt, Struktur- und Konjunkturstatistik im Handel, Umsatzsteuerstatistik; eigene Berechnungen.

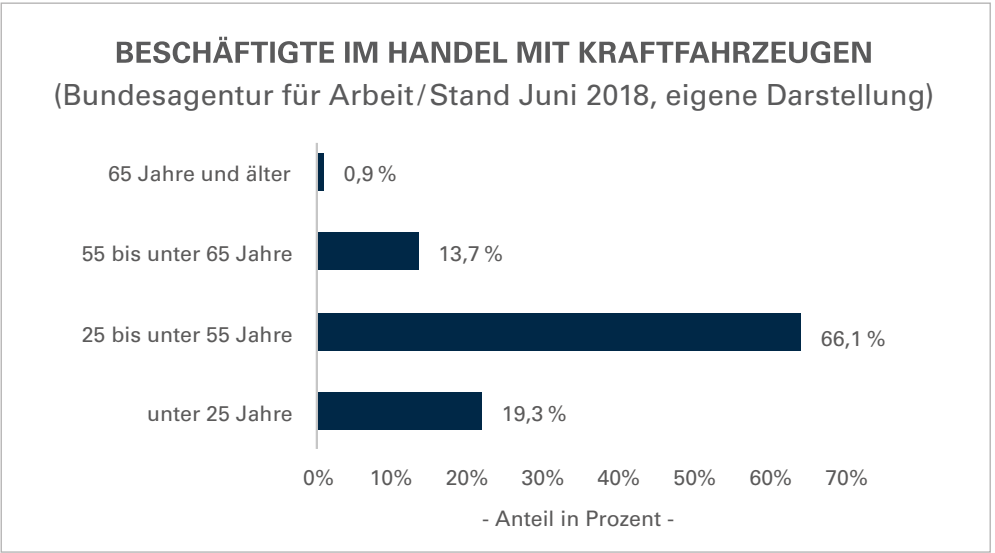


Beschäftigungssituation

Zum 30. September 2018 waren, laut der Bundesagentur für Arbeit, 189.478 Personen im Fahrzeughandel sozialversicherungspflichtig beschäftigt.

Zwischen 2000 und 2010 kam es bei stagnierenden Umsätzen zu einem deutlichen Beschäftigungsabbau im Fahrzeughandel.⁴³ Dementgegen ist in der jüngeren Vergangenheit ein leichter Stellenaufbau zu beobachten. Zwischen September 2015 und September 2018 stieg die Anzahl der sozialversicherungspflichtig Beschäftigten um 19.906 Personen (+11,73 %).

Aufgrund des demographischen Wandels müssen, wie in vielen anderen Branchen auch, eine Vielzahl der vergebenen Stellen in den kommenden 10 Jahren nachbesetzt werden, um den aktuellen Beschäftigungsstand aufrecht zu erhalten. Nach Angaben der Bundesagentur für Arbeit waren zum 30. Juni 2018 14,3 % der sozialversicherungspflichtig Beschäftigten älter als 55 Jahre. Anders als in vielen anderen Wirtschaftszweigen, herrscht kein Mangel an Nachwuchs. Laut Angaben des Zentralverbands Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe ist die Anzahl der Auszubildenden in den letzten 5 Jahren kontinuierlich gestiegen.



43 Hans Böckler Stiftung, Branchenanalyse Kraftfahrzeug-Gewerbe, 370. Band der Reihe Study.



Abnehmer/Hersteller

Die Marktmacht der Automobilindustrie ist hoch. Insbesondere im Neuwagensegment bestimmen sie faktisch die Angebotspreise. Die Vergütung der Händler erfolgt im Wesentlichen durch den sogenannten Grundrabatt und Boni. Nach Schätzungen des Instituts für Automobilwirtschaft (IFA) beträgt die Händlermarge maximal 19,8 %.⁴⁴ Während sich die Gesamt-marge in den letzten Jahren kaum verändert hat, ist der Anteil quantitativer Boni deutlich gestiegen. Um die mit den Boni verbundenen Vorgaben der Hersteller umsetzen zu können, sind häufig größere Investitionen nötig, die kleinere Betriebe zum Teil

nicht leisten können. Dies führt zu einer weiteren Konzentration der Vertragshändler.

Der überwiegende Teil der Fahrzeughalter sind private Haushalte. Nach Angaben des Kraftfahrtbundesamtes beträgt ihr Anteil an allen zugelassenen Pkw rund 89 %.⁴⁵ Vor allem gebrauchte Pkw werden von ihnen nachgefragt. Mit 94,4 % ist der Anteil der Pkw-Besitzumschreibungen auf Privatpersonen entsprechend hoch. Obwohl private Käufer in der Regel Einzelbestellungen tätigen, ist ihre Verhandlungsmacht keinesfalls gering. Nach Schätzungen der Deutsche

44 Autohaus, Margensysteme im Autohandel: Quantität statt Qualität, erschienen am 10.07.2015.

45 Kraftfahrtbundesamt, Statistik zu Neuzulassungen und Besitzumschreibungen; eigene Berechnungen.

Automobil Treuhand GmbH (DAT) nutzen 79 % der Gebrauchtwagenkäufer eine oder mehrere Online-Fahrzeugsbörsen, um sich vorab über das Angebot und mögliche Preis- und Ausstattungsmerkmale zu informieren.⁴⁵ Da in Deutschland mit „mobile.de“ und „AutoScout24“ zwei Fahrzeugbörsen den Markt dominieren, sind die Suchkosten vergleichsweise gering und die Transparenz hoch.

Im Neuwagensegment erfolgt der Großteil der Bestellungen hingegen durch Kunden aus der gewerblichen Wirtschaft. Eine wachsende Kundengruppe sind hierbei Autovermietungen und Carsharing-Anbieter. Ihnen werden aktuell rund 11 % aller neu zugelassenen Fahrzeuge zugerechnet. Da viele Fahrzeughersteller an Carsharing-Anbietern beteiligt sind und diese häufig direkt beliefern, können die meisten Händler von den wachsenden Carsharing-Flotten jedoch nicht profitieren. Obwohl Privatpersonen im Neuwagensegment einen deutlich geringeren Anteil an der gesamten Nachfrage haben, ist dieser mit 36,5 % aller Neuzulassungen keinesfalls zu vernachlässigen.⁴⁶

Privatkunden im Neuwagensegment unterscheiden sich von Käufern im Gebrauchtwagenbereich durch ein höheres Alter, ein höheres Haushaltseinkommen und einer höheren Zahlungsbereitschaft. Auch sie nutzen in der Regel das Internet bei Kfz-Kaufentscheidungen.⁴⁷

Da inzwischen ein Großteil der Fahrzeuge gekauft oder geleast wird, unterhalten Fahrzeughändler zum überwiegenden Teil eine Geschäftsbeziehung mit mindestens einem Finanzdienstleister. Hierbei wird zwischen den an die Hersteller angegliederten Finanzdienstleistern (Captives) und den unabhängigen Finanzdienstleistern (Non-Captives) unterschieden.

Nutzfahrzeuge über 3,5 Tonnen werden vor allem von Unternehmen, die im Straßengüterverkehr tätig sind, nachgefragt. Die Verhandlungsmacht der Kunden hängt in diesem Segment vor allem von der Größe des eigenen Fuhrparks ab. Daneben entfallen rund 10 % der Nachfrage auf öffentliche Institutionen. Hierunter fallen vor allem Busse für den öffentlichen Personennahverkehr und Sonderfahrzeuge.⁴⁸

Wettbewerb

Die Wettbewerbsintensität im Fahrzeughandel ist in Deutschland und im Bergischen Städtedreieck hoch. Aktuell weist die Branche noch ein niedriges Konzentrationsniveau auf, in den letzten Jahren hat die Marktkonzentration jedoch weiter zugenommen. Da der Markt weitgehend gesättigt ist und sich der preisgeführte Wettbewerb jüngst verschärft hat, werden kleinere Anbieter aus dem Markt verdrängt.

Verstärkt wird diese Entwicklung im Neuwagensegment durch einen Strategiewechsel der Hersteller. Die aktuellen Anpassungen der Händlerverträge sehen größere Verkaufsflächen, eine breitere Modellpalette und höhere Mindestabnahmequoten vor, wovon nahezu ausschließlich die großen Unternehmensgruppen profitieren. Kleine und mittlere Fahrzeughändler können den stetig steigenden Anforderungen jedoch nicht immer nachkommen. Ein weiterer Faktor, der den Wettbewerb weiter verschärft, ist der zunehmende Online-Direktvertrieb durch die Händler. Hierdurch treten sie teilweise mit den verbleibenden Händlern in direkte Konkurrenz.

Darüber hinaus droht der Einstieg mehrerer branchenfremder Handelskonzerne, die aufgrund ihrer Größe und finanziellen Mittel, den Markt für Neufahrzeuge nachhaltig verändern könnten. Ein prominentes Beispiel ist der Anbieter „Amazon“, der seit August 2016 die Plattform „Amazon Vehicles“ betreibt. Der Onlinehändler hat bereits mehrere Testballons platziert,

hüllt sich aber noch in Schweigen, welche Strategie er verfolgt. Die Schwarz-Gruppe, Muttergesellschaft von Lidl und Kaufland, ist hingegen bereits im Neuwagensegment tätig. Über das Start-up „Vehiculum“ bietet es vorkonfigurierte Leasingfahrzeuge im Online-Direktvertrieb an. Obwohl schon heute rund 80 % der Gebraucht- und Neuwagenkäufer das Internet bei ihrer Kaufentscheidung nutzen, setzen diese zum überwiegenden Teil nach wie vor auf die Beratung bei einem Händler vor Ort. Da die Probefahrt für den überwiegenden Teil der privaten Neuwagenkäufer ein wichtiges Entscheidungskriterium für den Kauf eines Pkws ist, bleibt abzuwarten, wie hoch das tatsächliche Marktpotenzial für den Online-Direktvertrieb sein wird. Laut der aktuellen AUTOHAUS/Targobank-Studie 2019 können sich 53 % der befragten Käufer und 29 % der befragten Käuferinnen vorstellen, ihren Neuwagen direkt im Internet zu kaufen.⁴⁹ Somit ist absehbar, dass sich die Rolle der Vertragshändler im Neuwagengeschäft in den kommenden Jahren verändern wird.

Auch im Gebrauchtwagengeschäft sind ein großes Angebot von Automodellen und -marken sowie eine hochwertige Verkaufsfläche zunehmend wichtig, um eine breite Basis an Kaufinteressenten anzuziehen. Um Kunden langfristig zu binden, muss zudem ein hervorragender Service erbracht werden. Kleine Branchenteilnehmer können zudem bestehen, indem sie sich auf Nischenprodukte spezialisieren.

⁴⁵ Deutsche Automobil Treuhand GmbH (DAT), DAT-Report 2019.

⁴⁶ Kraftfahrtbundesamt, Statistik zu Neuzulassungen und Besitzumschreibungen; eigene Berechnungen.

⁴⁷ Deutsche Automobil Treuhand GmbH (DAT), DAT-Report 2019.

⁴⁸ Kraftfahrtbundesamt, Statistik zu Neuzulassungen und Besitzumschreibungen; Experteninterviews; eigene Schätzungen.

⁴⁹ Autohaus, AUTOHAUS Finanzierungsgipfel: So gewinnen Handel und Banken gemeinsam, erschienen am 10.07.2019.

DEUTSCHLAND: WICHTIGE HÄNDLERGRUPPEN

(Bisnode Firmendatenbank, Institut für Automobilwirtschaft, eigene Darstellung)

UNTERNEHMEN	ORT	BESCHÄFTIGTE	VERKAUFTE NEUWAGEN (2017)
AVAG Holding SE	Augsburg	4.800	62.600
Gottfried Schultz Automobilhandels SE	Ratingen	1.954	34.409
Feser, Graf & Co. Automobil Holding GmbH	Nürnberg	2.037	26.200
Wellergruppe GmbH & Co KG	Berlin	2.353	17.529
Dello - Dürkop - Hansa – Gruppe*	Hamburg	1.600	17.200
Senger-Gruppe**	Rheine	2.686	16.590
Hahn Gruppe***	Fellbach	1.800	16.250
Löhr Gruppe****	Koblenz	1.532	15.675
Scherer Automobil Holding GmbH & Co. KG	Simmern	1.562	15.361
Glinicke Automobilhandelsgruppe	Kassel	1.341	13.283

* Ernst DELLO GmbH & Co. KG, Dürkop Automobil AG, Autohaus Hansa Nord GmbH
** Senger Management GmbH
*** Hahn Automobil-Holding GmbH
**** Löhr & Becker AG

Substitutionsgüter

Grundsätzlich besteht die Möglichkeit anstelle der Nutzung eines Pkws, auf andere Arten der Fortbewegung zu setzen. Auf kurzen Strecken – vor allem im innerstädtischen Raum – stellen E-Bikes oder E-Scooter eine mögliche Alternative dar. Für längere Strecken im Individualverkehr sind diese jedoch als Substitut für die Pkw-Nutzung nicht geeignet.

Eine weitere Alternative zum Erwerb eines eigenen Fahrzeugs ist die Nutzung von Carsharing-Diensten. Entsprechende Anbieter stellen ihren Nutzern eine Pkw-Flotte zur kurzfristigen Nutzung bereit. Während alle großen Fahrzeughersteller an verschiedenen Carsharing-Anbietern beteiligt sind und diese direkt mit neuen Fahrzeugen beliefern, stellen entsprechende Dienstleistungen aus Sicht des Fahrzeughandels ein Substitut dar.

Markteintrittsbarrieren

Die formaljuristischen Barrieren für den Eintritt als freier Händler sind eher gering. Die Kapitalintensität ist vergleichsweise moderat. Da der Markt jedoch weitestgehend gesättigt und die Wettbewerbsintensität hoch ist, können neue Marktteilnehmer ohne eine hinreichende Abgrenzung von den etablierten Marktteilnehmern langfristig nicht im Wettbewerb bestehen.

Die Markteintrittsbarrieren als Vertragshändler sind um ein Vielfaches höher. Insbesondere die Vorgaben der Hersteller hinsichtlich Größe und Ausgestaltung der Verkaufsräume

sowie feste Mindestabnahmequoten von Neufahrzeugen, erfordern hohe Investitionen und fachkundiges Personal für die Bereiche Neuwagen, Gebrauchtwagen und Service. In Deutschland ist die Vergabe neuer Handelsverträge durch etablierte Hersteller eher unwahrscheinlich, da der Markt gesättigt ist. Zudem setzen viele Hersteller zunehmend auf den Direktvertrieb. Auch die Übernahme bestehender Betriebe durch neue Marktteilnehmer ist eher unwahrscheinlich, da in der Branche ein anhaltender Konzentrationsprozess stattfindet.



TRENDS UND PERSPEKTIVEN

Bedeutende Trends im Fahrzeughandel lassen sich grob in die Kategorien: technologischer Fortschritt, neue Geschäftsmodelle sowie gesellschaftlicher und demographischer Wandel unterteilen. Diese sind jedoch nicht als trennscharfe Kategorien zu verstehen. Vielmehr können die großen Trendthemen mehreren Bereichen zugeordnet werden.

Die digitale Transformation hat den Fahrzeughandel in den vergangenen Jahren nachhaltig verändert. Mit der Einführung von Online-Fahrzeughandelsbörsen hat sich die Kundenreichweite, aber auch die Preistransparenz erhöht. Gerade letzteres hat den Wettbewerbsdruck deutlich erhöht und den Konzentrationsprozess im Fahrzeughandel weiter beschleunigt. Mit der nächsten Stufe der Digitalisierung müssen die Fahrzeughändler ihre Geschäftsmodelle noch stärker als bisher anpassen, um weiterhin am Markt bestehen zu können. Vor allem der Internet-Direktvertrieb der Hersteller wird das Neuwagengeschäft der Vertragshändler deutlich reduzieren. Bereits heute nutzen rund 80 % der Neu- und Gebrauchtwagenkäufer das Internet als primäre Quelle, um sich über Angebote und Preise zu informieren.⁵⁰ Nach einer Befragungsstudie der Unternehmensberatung A.T. Kearney können sich zudem 41 % der befragten Personen grundsätzlich vorstellen, ein Fahrzeug direkt im Internet zu kaufen.⁵¹ Durch den Aufbau eigener Plattformen können die Fahrzeughersteller demnach

einen wesentlichen Teil der Nachfrageseite direkt bedienen. Verschiedene Hersteller, wie Daimler oder VW, haben entsprechende Plattformen bereits entwickelt und jüngst damit begonnen, einzelne Fahrzeugtypen darüber anzubieten.⁵² Anders als häufig angenommen, wird der stationäre Fahrzeughandel hierdurch jedoch nicht obsolet. Zum einen wird der wachsende Anteil älterer Kaufinteressenten weiterhin auf die klassischen Verkaufskanäle zurückgreifen und den stationären Fahrzeughandel in der bisherigen Form nutzen. Um diese Zielgruppe dauerhaft binden zu können, wird die Verfügbarkeit von altersgruppengerechten Fahrzeugtypen und Mobilitätsangeboten zunehmend an Bedeutung gewinnen. Zum anderen werden aber auch diejenigen Kunden, die ihr Fahrzeug ausschließlich über das Internet kaufen, den stationären Handel als zusätzliche Informationsquelle für ihre Kaufentscheidung nutzen. Insbesondere die Probefahrt hat, nach wie vor, einen wesentlichen Einfluss auf die Kaufentscheidung.⁵³ Damit diese Service- und Beratungsleistungen auch künftig erbracht werden können, ist eine Anpassung der Bonus-Margen-Systeme erforderlich. Während Vertragshändler bisher vor allem über Verkaufsprämien vergütet werden, sollen künftig die Service- und Beratungsleistungen direkt vergütet werden.

Neben einer höheren Affinität für den Onlinehandel haben sich auch die Ansprüche der Kunden an den sta-

tionären Handel verändert. Die Fahrzeughersteller reagieren hierauf u.a. mit der Eröffnung neuer City-Stores. Im Gegensatz zum klassischen Autohaus steht die Produktpräsentation eher im Hintergrund. Anstatt einen direkten Verkaufsabschluss zu erzielen, geht es darum, ein positives Markenerlebnis zu schaffen und eine Bindung zum Kunden aufzubauen. Hierbei handelt es sich daher weniger um eine Konkurrenz zum klassischen Autohaus, sondern um eine verkaufsfördernde Ergänzung.

Die digitale Transformation wirkt sich nicht nur auf das Kaufverhalten und die Verkaufskanäle im Fahrzeughandel, sondern auch auf das Produkt selbst aus. Fahrzeuge werden zunehmend vernetzt, elektrifiziert und werden in naher Zukunft autonom fahren.

Der Anteil von Fahrzeugen mit elektrischem Antriebsstrang an allen Neuzulassungen ist mit 4,8 % (1,0 % Elektro und 3,8 % Hybride) derzeit eher gering.⁵⁴ Dennoch erwarten Experten in den nächsten Jahren ein starkes Wachstum in diesem Segment.^{55, 56} Die vergleichsweise geringeren Absatzzahlen in 2018 sind zum einen darauf zurückzuführen, dass viele Hersteller gerade erst damit begonnen haben, entsprechende Modelle auf den Markt zu bringen. Zum anderen haben die Verbraucher derzeit noch verschiedene Vorbehalte hinsichtlich der Anschaffung eines E-Fahrzeugs. Neben einer zu geringen Reichweite, werden die hohen

Anschaffungskosten als wichtiger Grund genannt.⁵⁷

Elektrofahrzeuge verfügen im Vergleich zu Fahrzeugen mit Verbrennungsmotoren über weniger mechanische Komponenten. Zudem weisen elektrische Antriebsstränge einen geringen Verschleiß auf. Auch die Nutzungsdauer konventioneller Bauteile mit hoher Beanspruchung ist bei der Verwendung in Elektrofahrzeugen häufig länger. Ein Beispiel hierfür sind Bremsbeläge, die durch die Rekuperation (Bremsenergie-Rückgewinnung) deutlich geringer als in Fahrzeugen mit Verbrennungsmotoren belastet werden.⁵⁸ Mit steigender Verbreitung von Elektrofahrzeugen dürften deshalb das Werkstattgeschäft und der Verkauf von Fahrzeugteilen eher rückläufig sein. Auf den Verkauf von Fahrzeugen hat die Elektrifizierung der Antriebsstränge hingegen keine negativen Auswirkungen.

Ähnliche Auswirkungen auf den Fahrzeughandel gehen vom autonomen Fahren aus. Sobald entsprechende Fahrzeuge eine hinreichende Verbreitung und technische Reife erreicht haben, sollte die Anzahl der Unfälle zurückgehen. Ein Szenario, in dem autonome Fahrzeuge zu mehr Unfällen führen, ist eher unwahrscheinlich, da die Akzeptanz beim Kunden und Gesetzgeber für entsprechende Fahrzeuge eher gering sein dürfte. Es ist deshalb davon auszugehen, dass autonome Fahrzeuge zu einem Rückgang bei den Instandhaltungen

⁵⁰ Deutsche Automobil Treuhand GmbH (DAT), DAT-Report 2019.

⁵¹ A.T. Kearney, Autokäufer Studie Deutschland, März 2016.

⁵² Kraftfahrtbundesamt, Statistik zu Neuzulassungen und Besitzumschreibungen; eigene Berechnungen.

⁵³ Deutsche Automobil Treuhand GmbH (DAT), DAT-Report 2019.

⁵⁴ Kraftfahrtbundesamt, Statistik zu Neuzulassungen und Besitzumschreibungen; eigene Berechnungen.

⁵⁵ Bain & Company, Wie überlebt der Automobilhandel?, 2019.

⁵⁶ FutureManagentGroup AG, Wie der Wandel des Mobilitätsmarktes das Geschäft für Händler und Werkstätten verändern wird, Mai 2017.

^{57 u. 58} Prof. Dr.-Ing. Anton Kummert; Dipl. Ök. Stephan A. Vogelskamp (Hrsg.): Automotive-Region Bergisches Städtedreieck 2030 – Abschlussbericht, Wuppertal 2017.

von Unfallschäden führen werden. Auf den Fahrzeughandel dürfte sich die Einführung autonomer Fahrzeuge hingegen positiv auswirken.

Parallel zu den technischen Veränderungen hat sich die Einstellung der Gesellschaft zum Besitz eines eigenen Fahrzeugs gewandelt. Das Auto hat - insbesondere bei jüngeren Personen – seine Rolle als Statussymbol verloren. Zudem ist in der Bevölkerung ein neues ökologisches Bewusstsein entstanden. Dies sollte jedoch nicht, wie häufig angenommen, mit einem geringeren Bedürfnis nach Mobilität gleichgesetzt werden. Vielmehr sind weite Teile der Bevölkerung bereit, neben dem eigenen Auto auch andere Mobilitätskonzepte zu nutzen. Hierbei steht die Möglichkeit einer flexiblen Nutzung im Vordergrund. Das Bedürfnis, ein eigenes Fahrzeug zu besitzen, ist eher von nachrangiger Bedeutung.

Der Mobilitätswandel findet bisher verstärkt im urbanen Raum statt. Zum einen ist dort das Angebot an alternativen Mobilitätskonzepten höher, zum anderen sind die zurückgelegten Distanzen kürzer. Darüber hinaus wird gerade im innerstädtischen Verkehr die Nutzung des eigenen Pkw nicht immer als Vorteil empfunden. Lastenfahrräder, Pedelecs oder E-Scooter stellen in diesem Kontext eine ernstzunehmende Alternative dar und erfreuen sich zunehmender Beliebtheit. Für mittlere Distanzen können zudem Carsharing- und Fahrdienste genutzt werden. In 2018 stieg die Anzahl der Carsharing-Kunden

in Deutschland um 16,6 % gegenüber dem Vorjahr auf 2,46 Millionen Personen an. Während die Fahrzeughersteller durch eine direkte Beteiligung an Carsharing-Anbietern profitieren können, bleibt den Händlern lediglich die Möglichkeit, die Wartung und Verteilung der entsprechenden Fahrzeuge zu übernehmen. Auf die Verkäufe über den stationären Fahrzeughandel wird sich dieser Trend hingegen negativ auswirken. Die Stärke des Effekts variiert mit dem Standort des Händlers. In Ballungszentren, in denen bereits heute eine Vielzahl an alternativen Mobilitätskonzepten zur Verfügung steht, wird der negative Effekt deutlicher zum Tragen kommen. In ländlichen Regionen stehen, aufgrund der geringeren Bevölkerungsdichte, hingegen nur wenige bis keine Alternativen zum eigenen Pkw bereit. Dies dürfte sich auch in den kommenden Jahren nicht ändern.

Ein weiteres Vertriebskonzept, dass die Hersteller in Kooperation mit dem Fahrzeughandel anbieten, ist das „Auto-Abo“. Gegen eine monatliche Gebühr erhält der Kunde hierbei die Möglichkeit, sein Auto in einem bestimmten Rhythmus zu tauschen. Die Vertrags- und Nutzungsdauer liegt dabei zwischen dem Carsharing und einem klassischen Leasingmodell. Anders als die in diesem Marktsegment ebenfalls aktiven Autovermietungen (z. B. Sixt) und Carsharing-Anbieter, bietet das Händlernetz nicht nur entsprechende Anlaufpunkte, sondern kann die erforderlichen Servicearbeiten aus einer Hand anbieten.

CHANCEN UND RISIKEN

Stärken

Deutschland zählt zu den wichtigsten Automobilproduzenten weltweit. Viele Premiumhersteller und Automobilzulieferer sind in Deutschland ansässig. Dies ermöglicht stets eine ausreichende und schnelle Versorgung der Händler mit Fahrzeugen. Die Fahrzeugdichte ist in Deutschland mit 0,6 Fahrzeugen pro Einwohner vergleichsweise hoch. Gleichzeitig ist der Pkw derzeit der meistgenutzte Verkehrsträger im Personenverkehr. Somit besteht grundsätzlich ein gewisser Bedarf an neuen und gebrauchten Fahrzeugen.

Deutsche Vertragshändler zeichnen sich insgesamt durch eine hohe Qualität aus. Die Hersteller legen entsprechende Standards fest und kontrollieren deren Einhaltung in regelmäßigen Abständen. Der Qualitätsanspruch zeigt sich auch an den, im internationalen Vergleich, hohen Ausbildungsstandards.

Im Gegensatz zu vielen anderen Branchen ist der Fachkräftemangel im Fahrzeughandel weniger stark ausgeprägt. Besonders positiv ist die Entwicklung der Anzahl der besetzten Ausbildungsstellen. Diese stieg in den letzten Jahren kontinuierlich an.

Schwächen

Der Fahrzeughandel ist in Deutschland, trotz eines anhaltenden Konzentrationsprozesses, vor allem durch Kleinst- und Kleinbetriebe geprägt. Die Umsatzrenditen im Fahrzeughandel sind vergleichsweise gering. Es ist davon auszugehen, dass die Anzahl der Betriebe in den kommenden Jahren weiter zurückgehen wird und die durchschnittliche Betriebsgröße weiter steigt. Ein Teil der Betriebe wird durch Fusionen und Übernahmen in größeren Handelsgruppen aufgehen, ein anderer Teil wird gänzlich von Markt verschwinden.

Neben dem hohen Wettbewerbsdruck leiden viele Fahrzeughändler auch an dem durch den Abgasskan-

dal ausgelösten Reputationsverlust deutscher Hersteller. Dies führt zu einer Verschiebung der Nachfrage nach Marken und Antriebssystemen. Insgesamt sinkt das Interesse an Dieselfahrzeugen. Obwohl der Marktanteil von Elektro- und Hybridfahrzeugen in Deutschland derzeit noch sehr gering ist und momentan vor allem Fahrzeuge mit Ottomotoren nachgefragt werden, stellen erstere einen wichtigen Zukunftsmarkt dar. Allerdings wird dieses Marktsegment bisher von ausländischen Herstellern dominiert. Da diese, wie beispielsweise Tesla, auf den direkten Vertrieb ihrer Fahrzeuge setzen, erhöhen sie den Druck auf die etablierten Hersteller, diesem Vertriebskonzept zu folgen.

Chancen

Sowohl die Digitalisierung als auch die verschärften gesetzlichen Auflagen stellen für die Branche nicht nur Belastungen dar, sondern sollten von den Unternehmen als Chance begriffen werden. Die Veränderungen der Rahmenbedingungen im Kfz-Handel führen zum Ausscheiden ineffizienter Betriebe, bieten aber andererseits Chancen, neue Absatzmöglichkeiten zu erschließen.

Vor allem mittlere und große Betriebe können von dem Digitalisierungstrend profitieren, indem sie in digitales Know-How investieren. Hierbei ist es von besonderer Bedeutung, die sozialen Medien und den Onlinevertrieb

konsequent in die bestehenden Geschäftsprozesse miteinzubeziehen.

Gelingt es den deutschen Fahrzeugherstellern ein attraktives Angebot an Elektro- und Hybridfahrzeugen auf dem deutschen Markt platzieren zu können, dann eröffnet dies den Fahrzeughändlern ein neues Geschäftsfeld. Gerade in diesem Segment ist kurz- bis mittelfristig mit einer Subventionierung von Fahrzeugkäufen und steuerlichen Begünstigungen zu rechnen. So hat die Bundesregierung erst kürzlich seine „Umweltprämie“ zum Kauf eines neuen Elektro- oder Plug-in-Hybrid-Fahrzeugs bis Ende 2020 verlängert.

Risiken

Der zunehmende Direktvertrieb durch die Hersteller und der Eintritt von branchenfremden Akteuren stellt eine wesentliche Bedrohung im Neuwagensegment dar. Zudem können das gestiegene ökologische Bewusstsein in der Bevölkerung, eine stärkere gesetzliche Regulierung und neue Mobilitätskonzepte dazu führen, dass die Nutzung eines eigenen Pkws zunehmend unattraktiv wird. All dies führt potenziell zu rückläufigen Verkaufszahlen im stationären Fahrzeughandel. Diesem Trend kann der Fahrzeughandel mit

weiteren Preissenkungen nicht begegnen, da die Umsatzrendite ohnehin schon auf einem sehr niedrigen Niveau liegt.

Auch im Werkstattbereich und im Teileverkauf drohen Einbußen, die vor allem auf technische Neuerungen zurückzuführen sind. Die Elektrifizierung des Antriebsstrangs und autonom fahrende Fahrzeuge werden sowohl zu längeren Wartungsintervallen als auch zu einer geringeren Anzahl an Fahrzeuginstandsetzungen führen.

IMPRESSUM

Herausgeber

Bergische Universität Wuppertal
Wuppertaler Institut für Unternehmensforschung
und Organisationspsychologie
Tel: +49 (0)202 439-2905
Fax: +49 (0)202 439-3168
info@regionales-konjunkturbarometer.de
<https://regionales-konjunkturbarometer.de>

Verantwortlich für den Inhalt und Redaktion

Prof. Dr. André Betzer
Jun.-Prof. Dr. Markus Doumet

Autoren

Vorwort:
Frank Dehnke
Gesamtwirtschaftliche Entwicklung:
Jun.-Prof. Dr. Markus Doumet und Simon Funken
Regionales Konjunkturbarometer:
Jun.-Prof. Dr. Markus Doumet und Simon Funken
Branchenreport Fahrzeughandel:
Jun.-Prof. Dr. Markus Doumet, Alexander Baller und Nicholas Thater

Redaktionsschluss: 25.07.2019

Gestaltung

gt.artwork, Gitta Tietze, Viersen

Lektorat

Dr. Bernhard Labonde, Köln

Druck

Offsetdruckerei Figge GmbH, Wuppertal

Bildnachweise

Titel, S. 8, 37, 43: colourbox.de, S. 2: Philipp Buron,
S. 4: joyt – stock.adobe.com, S. 12: singkham – stock.adobe.com,
S. 20: contrastwerkstatt – stock.adobe.com, S. 49: Kalyakan –
stock.adobe.com, S. 52: hedgehog94 – stock.adobe.com

