

Fiat verkauft in Polen die meisten Neuwagen. Hier ein großer Servicebetrieb mit kleiner Neuwagenabteilung in Warschau



Polen / Auch in Polen ist der Neuwagenmarkt rückläufig und beim Service wird gespart



PIM-Präsident Roman Kantorski: Lohnkosten werden sich angleichen

Markt im Umbruch

VON DORIS PLATE

Vor fünf Jahren wurden in Polen noch über 660.000 Autos neu zugelassen. 2004 werden es nicht einmal mehr die Hälfte davon sein. Der EU-Beitritt hat den Polen also zumindest in Sachen Neuwagenverkauf keinen Vorteil gebracht. Im Gegenteil: Seit Jahresanfang sind die Neuwagenpreise um acht bis zehn Prozent gestiegen. „Ein Neuwagen kostet 10.000 Euro. Dieses Geld haben unsere Kunden nicht“, so das Resümee von Roman Kantorski, Präsident des polnischen Kfz-Gewerbe-Verbandes PIM, Anfang November bei einer Konferenz in Warschau. Dabei sind alle Marken von den Einbrüchen be-

troffen. Sogar Toyota habe im September 40 Prozent gegenüber Vorjahr eingebüßt, sagt Kantorski. Per August (*siehe Tabelle rechts oben*) waren Renault (-7,1 Prozent), Peugeot (-5,7), Nissan (-14,8), Mercedes-Benz (-19,0) und Daewoo (-60,8) die Verlierer im Markt. Die Verluste von Daewoo können zwar mit den Zuwächsen von Chevrolet (+0,7) gegengerechnet werden, denn in Polen ist die Umfirmierung schon erfolgt. Aber Chevrolet hat weitaus weniger gewonnen als Daewoo verloren.

Shooting-Star Honda

Der Shooting-Star bei den Zulassungen ist Honda, die meisten Neuwagen verkauft Fiat, gefolgt von Toyota und Opel. Honda kommt zwar von einem niedrigen Niveau (3,1 Prozent Marktanteil), hat aber per August gegenüber dem Vorjahr um 61,2 Prozent zugelegt. Getoppt wird diese Steigerungsrate nur noch von Hyundai. Die Koreaner haben zwar nur 0,8 Prozent Marktanteil, aber 158,3 Prozent mehr Neuwagen zugelassen als im Vorjahr. Trotzdem ist Fiat die größte Marke auf dem östlichen Nachbarmarkt: Mit 40.564 Zulassungen haben die Italiener per August einen Marktanteil von 17,3 Prozent (*siehe Tabelle rechts oben*).

Am schlimmsten getroffen hat der Einbruch Seat, was nicht zuletzt damit zu tun

haben könnte, dass Seat als einzige Marke noch keine neuen Händlerverträge vorgelegt hat, wie Kantorski mitteilte.

Probleme mit der GVO

Die Übergangsfrist für die Polen in Sachen GVO ist zwar am 1. November abgelaufen. In trockenen Tüchern ist die Umstellung deswegen aber noch lange nicht. Laut Kantorski werden die vorgelegten Verträge derzeit von PIM geprüft. „Wir wissen schon, dass viele Verträge Verstöße gegen schwarze Klauseln enthalten“, kommentiert Kantorski. Solche Verstöße würden die Verträge unwirksam werden lassen. Deshalb herrscht noch große Unsicherheit bei den Händlern.

Angst vor dem Wegfall der Location Clause und dem Vordringen von deutschen Händlern, die ohne Zustimmung der Hersteller und Importeure Niederlassungen in Polen eröffnen könnten, ist dagegen weniger verbreitet. „Die Deutschen haben zwar mehr Geld, wir sind aber flexibler“, sagt der Präsident des polnischen Importeursverbandes SOIS Przemyslaw Rajewski.

Trotzdem wollen sie sich gemeinsam mit CECRA für die Verlängerung der Frist bis zum Wegfall der Location Clause einsetzen. CECRA-Präsident Prof. Dr. Jürgen Creutzig, der in Polen um Unterstützung für seine Politik warb, konnte mit der Zusage



CECRA-Präsident Prof. Dr. Jürgen Creutzig (rechts) warb in Polen für Unterstützung. Links der Präsident des Verbandes der polnischen Importeure Przemyslaw Rajewski

Fiat ist Marktführer auf dem polnischen Markt (hier der Stand im August 2004)

PKW-VERKÄUFE IN POLEN 8/2004			
Marke	Marktanteil	in %	Veränderung 2004/2003
Fiat	40.564	17,3	+ 13,2
Skoda	29.583	12,6	+ 6,8
Toyota	26.726	11,4	+ 11,7
Opel	23.096	9,8	+ 7,1
Renault	22.587	9,6	- 7,1
Ford	21.656	9,2	+ 45,7
Peugeot	15.914	6,8	- 5,7
Volkswagen	10.476	4,5	- 0,4
Citroën	8.274	3,5	- 21,1
Honda	7.286	3,1	+ 61,2
Nissan	4.852	2,1	- 14,8
Seat	3.883	1,7	- 41,1
Daewoo	2.518	1,1	- 60,8
Mercedes	2.070	0,9	- 19,0
Hyundai	1.973	0,8	+158,3
Audi	1.817	0,8	+ 14,1
Mitsubishi	1.795	0,8	+ 9,8
Suzuki	1.638	0,7	- 22,1
Chevrolet	1.604	0,7	-
Kia	1.431	0,6	+ 2,5

Quelle: samar



Die Neuwagenpräsentation nimmt nicht viel Raum ein

nach Hause fahren, dass sich sowohl SOIS als auch PIM über ihre Europa-Abgeordneten und die polnische Kommissarin für eine Verlängerung der Frist einsetzen wollen. CECRA arbeitet darauf hin, dass die Niederlassungsklausel nicht am 1. Oktober 2005, sondern erst 2007 fällt.

Export uninteressant

Wie es mit dem polnischen Kfz-Markt weitergeht, ist derzeit aber noch nicht abzusehen. Wegen der Preisanpassungen ist laut Kantorski der Verkauf von Neuwagen an westliche Händler nicht mehr interessant. Die Preisdifferenz sei zu gering. Nach einer Studie des Marktforschungsinstituts JATO liegt das Preisniveau für Neufahrzeuge in Polen derzeit bei 92 Prozent, in Deutschland bei 106 Prozent. An Endkunden im Westen, so Kantorskis Schätzung, wären in diesem Jahr ca. 2.000 Fahrzeuge verkauft worden. Damit ist der Neuwagenexport fast ohne Bedeutung.

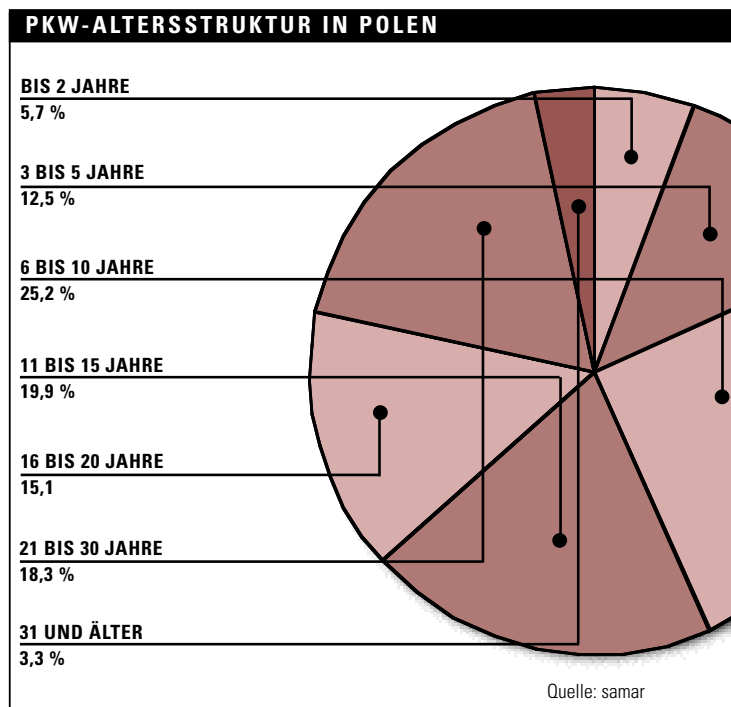
Florierend ist aber das Gebrauchtwagen-geschäft. Seit Mai, dem Datum des EU-Beitritts, sind schon 600.000 Gebrauchtwagen nach Polen eingeführt worden. Diese sind meistens älter als acht Jahre und kommen aus dem Westen. Das verschiebt das Durchschnittsalter des Fuhrparks noch weiter nach oben. Nur 18,2 Prozent der Fahrzeuge sind in Polen jünger als fünf Jahre, aber 56,6 Prozent älter als zehn Jahre (siehe Grafik rechts). Ein Umstand, der trotzdem in Sachen Service nicht hilft. Denn auch in Polen kommen die Fahrer älterer Fahrzeuge nicht in die

Fabrikatsbetriebe. Die Schwarzarbeit dominiere, meint Kantorski.

Servicepreisangleichung

Von den Preisunterschieden zwischen Deutschland und Polen im Service profitieren nach den Informationen des Verbandspräsidenten auch nur die grenznahen Orte. Dort würden die Autofahrer zum Service nach Polen kommen. Besonders in Stettin seien die Werkstätten ausgebucht, weil westliche Kunden die Arbeiten an ihren Fahrzeugen günstiger dort ausführen lassen. Davon, dass Wagenladungen von

deutschen Fahrzeugen per Lkw gebracht würden, weiß Kantorski allerdings nichts. Es gebe zwar mancherorts Gespräche über Zusammenarbeit zwischen polnischen und deutschen Händlern und Werkstätten. Manche würden dies auch schon ausprobieren. Im großen Stil fände dies allerdings nicht statt. Mittelfristig sieht Kantorski hier auch keine große Perspektive: „In acht bis zehn Jahren werden die Lohnkosten in Polen und Deutschland gleich sein, denn sie werden in Polen steigen und in Deutschland sinken. Dann lohnt sich der Gang über die Grenze nicht mehr.“



Nur 18,2 Prozent der Fahrzeuge in Polen sind weniger als fünf Jahre alt