



NEWS

15.10.2021

Gernot Keusch zur Auto-Knappheit: „Durchs Tal der Tränen bis 2023“

Auto-Stahl-Inhaber Gernot Keusch über sein neues Autohaus und die Lieferengpässe, hemmen die ganze Auto-Branche

von Sandra Baierl



Auf 17.000 Quadratmetern Fläche und um fast 25 Millionen Euro haben Gernot und Isabella Keusch, Inhaber von Auto Stahl, ein neues Autohaus im 22. Wiener Bezirk errichtet. Dort werden sieben Marken vertrieben, jede in einem eigenen „Haus“, 70 Dienstnehmer sind tätig. Damit kommt Gernot Keusch seinem Ziel, an allen wichtigen Ecken Wiens ein Autohaus zu haben, einen Schritt näher.

So eine Investition, wo sich die Branche gerade komplett wandelt? Das Internet stärker wird? „Der Autokauf ist das zweitgrößte Investment, nach dem Wohnen. Die Dinge, wo es um viel Geld geht, will man fühlen und spüren“, verteidigt Gernot Keusch sein Projekt. Was sich aber doch geändert hat: „Heute kommen die Menschen nicht fünf Mal, bevor sie ein Auto kaufen, sondern nur 1,5 Mal. Weil sie

allen wichtigen Ecken Wiens ein Autohaus zu haben, einen Schritt näher.

So eine Investition, wo sich die Branche gerade komplett wandelt? Das Internet stärker wird? „Der Autokauf ist das zweitgrößte Investment, nach dem Wohnen. Die Dinge, wo es um viel Geld geht, will man fühlen und spüren“, verteidigt Gernot Keusch sein Projekt. Was sich aber doch geändert hat: „Heute kommen die Menschen nicht fünf Mal, bevor sie ein Auto kaufen, sondern nur 1,5 Mal. Weil sie sich im Vorfeld im Internet schon umfassend informieren.“

Große Sorge bereiten dem Unternehmer die Lieferengpässe der Autohersteller.



Das neue Autohaus in der Schillingstraße, Wien 22 © Bild: Kurier/Gerhard Deutsch

KURIER: Wir sind heute hier in Ihrem neuen Autohaus. Warum baut man ein Autohaus neu und wieso so eine große Investition?

Gernot Keusch: Seit ich mich wirtschaftlich von meiner Familie getrennt habe, 2006, wollte ich den Standort im 20. Bezirk immer kaufen. Das ist mir nicht gelungen. Über die Jahre ist der Standort dann auch zu klein geworden. Ich bin der Meinung, dass die Menschen innerstädtisch immer weniger Auto fahren werden – deshalb hierher in den 22. Bezirk.

Sie haben auf 1,7 Hektar gebaut, 17.000 Quadratmeter Fläche, fast 25 Millionen Euro investiert.

Viel Investition, obwohl wir Kosten überall optimiert haben.

Sie haben aktuell drei Standorte, Wien 21, Wien 22, Wien 23. Was ist Ihr Plan?

Mittelfristig möchte ich Wien abdecken. Ich glaube, nur die Großen werden überleben. Dafür fehlen noch ein bis zwei Standorte.

Was muss ein modernes Autohaus bieten?

Es muss möglichst klimaneutral und ressourcenschonend gebaut sein und in der Nutzungsphase die Umwelt schonen. Als Autohändler bekommt man Vorgaben von den Autoherstellern, wie das alles aussehen soll. Ob ich das gut oder schlecht finde, sei dahingestellt. Das hat die Konsequenz, dass man in der Gestaltung gebunden ist. Was Verwaltung, Werkstatt und unseren Bereich angeht: da will ich, dass es wie ein Hotel wirkt. Mit Lounge-Charakter, hell und freundlich, damit sich Kunden und Mitarbeiter wohlfühlen.

In vielen Branchen wird zunehmend über das Internet verkauft. Wie sehen Sie das für die Autobranche?

Das Investment für ein Auto ist das zweitgrößte, nach dem Wohnen. Leute, die ein Stück älter sind, kaufen sich neue Autos. Die Erfahrung zeigt: sie machen die Entwicklung ins Internet nicht so schnell mit. Und: Die Dinge, wo es um viel Geld geht, will man fühlen und spüren. Die meisten Kunden sehen das auch so, auch wenn sie heute viel informierter sind als früher.

Heißt, sie haben sich vor dem ersten Ansehen schon im Internet informiert.

Früher ist ein Kunde fünf Mal gekommen, jetzt kommen sie 1,5 Mal und kaufen.



Moderne Werkstätte und Lackiererei © Bild: Kurier/Gerhard Deutsch

Wie hat sich das Geschäft in den vergangenen Jahren verändert?

Früher hat man Gebrauchtwagen mit einem Foto ins Netz gestellt, heute machen wir 10 bis 15 Fotos von allen Fahrzeugen, von gebrauchten und von neuen. Weil Kunden oft nicht warten wollen und können, sie nehmen die Autos, die es im Angebot lagernd gibt. Das hat Corona verändert. Jetzt gibt es die Halbleiterkrise und erneut einen Lieferengpass. Heißt wieder: Kunden nehmen, was da ist.

Da gibt es aktuell bei vielen Herstellern enorme Lieferschwierigkeiten.

Ja. Leider. Ich glaube aber auch, man nützt die Situation, um die Preise zu modifizieren, um die Nachlasssituation zu steuern. Wenn ein Gut knapp ist, gibt es weniger Rabatte. Man will raus aus dieser Rabattschlacht.

Die Autobranche ist in einem riesigen Umbruch. Die neue Elektromobilität, es geht weg vom Verbrenner, die Menschen verändern ihr Mobilitätsverhalten. Noch dazu kommt es jetzt zu einer Knappheit an Fahrzeugen. Wie geht ein Autohändler mit all diesen Veränderungen um?

Das wichtigste ist, Ruhe bewahren. Sich pragmatisch die Situation ansehen und versuchen, das alles zu verstehen. Wir haben in diesem Neubau klein dimensioniert, ich gehe davon aus, dass die Werkstättenauslastung sinken wird. Was die Knappheit betrifft: Wir strecken uns nach der Decke und kaufen Autos zu Preisen ein, wo wir früher nie gekauft hätten.

Wie wird sich das weiter entwickeln?

Die Kunden haben verstanden, dass die Autos knapp sind, und sind bereit, mehr zu zahlen. Der Preis rückt erstmals seit langem wieder in den Hintergrund. Auch lange Lieferzeiten werden mehr und mehr toleriert.

Warten Kunden tatsächlich ein Jahr oder länger auf ein Auto?

Je älter, desto weniger wollen sie warten. Die Jüngeren warten eher.



Gernot und Isabella Keusch, Autohaus Stahl © Bild: Kurier/Gerhard Deutsch

Der Lieferengpass der Autohersteller hemmt die Autohändler: Sie können nichts verkaufen, wenn Sie keine Waren haben.

Es stellt mich vor ein massives wirtschaftliches Problem. Ohne Ware, kein Umsatz, kein Ertrag. Und folglich auch keine Kunden, die mit den Autos in die Werkstatt kommen. Ich kenne Kollegen, die im Vertrieb ihre Mitarbeiter in Kurzarbeit schicken wollen. Was wir derzeit erleben, gehört zu den Kollateralschäden von Corona dazu. Am Ende können nur die Starken überleben, ich glaube, es wird massiv zu einer Ausdünnung auf dem Händlersektor kommen.

Das bremst die gesamte Wirtschaft.

Ja. Ich sehe auch, was wir an NoVa-Last an den Staat abführen: das ist massiv zurückgegangen. Weil Plug-in-Hybride und Elektroautos keine NoVA zahlen. Das ist viel Geld, richtig viel Geld.

Wie lange werden die Lieferengpässe bestehen?

Schwierige Frage. Das größte Problem haben wir bei Jaguar/Land Rover, Lieferzeit ein bis eineinhalb Jahre. Bei Volvo liegen wir bei sechs Monate, Honda liefert gut, Ford und Kia sechs bis acht Monate. Anfang 2023 könnte es besser werden, aber jetzt gehen wir bis Sommer 2022 ins Tal der Tränen. Man muss das Licht am Ende des Tunnels sehen: der Umsatz geht jetzt runter, aber irgendwann werden wir das wieder aufholen.

Wie sieht es auf dem Gebrauchtwagenmarkt aus?

Der ist tot. Alles leer gekauft. Die Preise auf dem Gebrauchtwagenmarkt sind klarerweise damit auch immens hoch.



Im KURIER-Interview, Gernot und Isabella Keusch mit Sandra Baiert (KURIER; v.li.) © Bild: Kurier/Gerhard Deutsch