Automobilwoche

DIE BRANCHEN- UND WIRTSCHAFTSZEITUNG

Ausgabe 19 · 6. September 2010 | Crain Communications GmbH | B 58301 | Euro 5,20 | crain

Blickpunkt: Interview mit CLEPA-Präsident Tyroller ▸Seite 3

Spezial „Automechanika“: Neue Technik für die Werkstatt ▸Seite 11

Zulieferer: Chinesen kaufen US-Unternehmen auf ▸Seite 37

IN EIGENER SACHE

Automobilwoche KONGRESS
Berlin, 2./3. November 2010

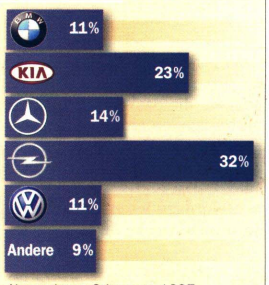
Michael Macht spricht in Berlin

Porsche-Chef Michael Macht, der am 1. Oktober beim Volkswagen-Konzern das Vorstandsressort Produktion übernimmt, spricht auf dem vierten *Automobilwoche Kongress* in Berlin. Das Motto der Veranstaltung lautet: „Was will der Kunde morgen?“

▸ www.automobilwoche-kongress.de

CHART DER WOCHE

Welcher Hersteller bietet in Deutschland die besten Garantiebedingungen?



Abgegebene Stimmen: 1297
Quelle: www.automobilwoche.de

Vorkrisen-Niveau schon 2011 erreichbar

CLEPA-Präsident Peter Tyroller: Europäische Zulieferer erholen sich schneller als erwartet

Stuttgart. Die europäische Zulieferindustrie dürfte deutlich schneller aus der Auftragskrise fahren als gedacht. „Es gibt die berechtigte Hoffnung, dass viele Unternehmen bereits 2011 wieder zu alter Stärke zurückfinden, der Nutzfahrzeugbereich ein Jahr später“, erklärte CLEPA-Präsident Peter Tyroller im Interview mit der *Automobilwoche*. Der Bosch-Geschäftsführer ist seit Jahresbeginn auch Präsident des europäischen Zulieferverbands CLEPA.

Bislang war man in der Branche davon ausgegangen, dass das Vorkrisen-Niveau von 2007 erst im Jahr 2012 im Pkw- und im Jahr 2013 im Nutzfahrzeugsegment erreicht wird. „Nach der unerwartet schnellen Erholung sind wir nun deutlich positiver gestimmt als noch zu Jahresbeginn“, sagte der Manager. In diesem Jahr dürfte seiner Ansicht nach die Auftragslage in den meisten Unternehmen stabil bleiben.

Noch keine Entwarnung

Dennoch gibt Tyroller keine Entwarnung: „Trotz der guten Entwicklung im ersten Halbjahr sind wir vom Vorkrisen-Niveau noch ein gutes Stück entfernt.“ Da viele Zulieferer durch die Krise geschwächt seien, stelle die Finanzierung des Hochlaufs eine erhebliche Herausforderung dar. „Erst wenn eine gewisse Stabilität zurückkehrt, wird sich die Situation verbessern. Bis dahin wird die Konsolidierung unter den Zulieferern fortschreiten“, so Tyroller. Eine grundsätzlich veränderte Einkaufspolitik kann er bei den Autoherstellern nicht feststellen.
Matthias Krust ▸Seite 3

VW lässt Porsche Porsche sein

Hohe Investitionen in Entwicklung und Produktion geplant – Weissach bekommt neuen Windkanal

Henning Krogh
Automobilwoche, 6.9.2010

Stuttgart. Volkswagen stärkt Porsches Stellung im Konzern. Im Ringen mit VW und Audi um künftige Entwicklungsprojekte und Produktionsumfänge hat sich der Sportwagenbauer jetzt auf wichtigen Feldern durchgesetzt. Dies belegen interne Klauseln der jüngst vereinbarten Standortsicherung, die *Automobilwoche* vorliegen. VW und Porsche wollen sich 2011 zu einem „integrierten Autokonzern“ verbinden. VW hat im Hintergrund am neuen Standortsicherungsvertrag bereits mitgewirkt.

„Zur Sicherstellung der wirtschaftlichen Eigenständigkeit des Unternehmens und der Markenidentität“ haben Vorstand und Betriebsrat von Porsche nun unter anderem eine Reihe hoher „Investitionen“ und „beschäftigungssichernder Maßnahmen“ beschlossen, heißt es in dem Vertrag.

Viele Mitarbeiter und Kunden sorgen sich, Porsche könnte zu einer verlängerten Werkbank von VW degradiert werden. „Porsche bleibt Porsche“, betont zwar VW-Chef Martin Winterkorn. Nun werde dieses Ziel auch mit Leben erfüllt, sagt ein VW-Manager.

So sichert die Porsche-Führung der Belegschaft inzwischen neben „betriebswirtschaftlich sinnvollem Insourcing“ Investitionen in die „Bauprojekte Windkanal, Studio, Vorbereitungsräume“ zu. Voraussetzung sei allerdings, „dass die Auslastung gewährleistet ist“, legt der Standortsicherungsvertrag fest. „Die Planungen beginnen 2011.“

Am Porsche-Standort Weissach „verbleiben alle wesentlichen Entwicklungstätigkeiten sowie hochwertige Steuerungs- und Expertenfunktionen“, heißt es weiter. Diese seien „für Porsche-spezifische Fahrzeugumfänge mit hohem Differenzierungspotenzial und Innovationsgrad“ erforderlich. Zudem werden „neu hinzukommende Kernkompetenzfelder“ geprüft.

Klar umrissen ist bereits das zukunftsträchtige Geschäftsfeld E-Mobilität. So wird Porsche „alle zukünftigen Boxermotoren mit Hybridtechnologie“ in Stuttgart fertigen. Zudem werden V-Motoren mit Hybridtechnik in Eigenregie entwickelt und produziert. ▸Seite 24

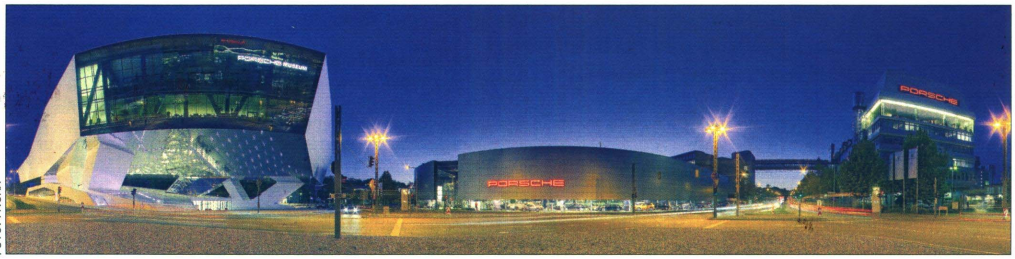


FOTO: FNOXX

Porsche-Sitz in Stuttgart: In den neuen Standortklauseln werden konkrete Pläne zur „Absicherung des Wettbewerbsvorsprungs“ fixiert.

Bochum hofft auf das Astra Cabrio

Nachfolger von Opels Open-Air-Modell TwinTop kommt frühestens 2012

Bochum. Die Bochumer Opel-Beschäftigten hoffen auf die Produktion eines neuen Astra Cabrios in ihrem Werk. Denn die bisherige offene Astra-Variante TwinTop wird im Werk Antwerpen gebaut, das nach aktuellem Stand zum Jahresende geschlossen wird.

„Das neue Astra Cabrio muss, wenn es gebaut wird, in Bochum gefertigt werden“, fordert der dortige Betriebsratschef Rainer Einenkel. Zwar gebe es auch andere mögliche Standorte. „Die Signale, die wir hören, gehen aber in Richtung Bochum“, so Einenkel. Mit welchem Dachsystem das neue Open-Air-Modell kommt, ist noch offen. „Wir arbeiten an Plänen für ein neues Astra Cabrio, sind aber noch weit entfernt von einem Design-Freeze“, so ein Unternehmenssprecher. Das aktuelle Modell war im Mai 2006 eingeführt worden, rund zwei Jahre nach dem Start des fünftürigen Astra. Ein Cabrio-Nachfolger dürfte deshalb kaum vor dem Jahr 2012 kommen. *Michael Knauer*

Neues Astra Cabrio: Opel arbeitet noch am Konzept.

Aufklärungspflicht bei Verkauf von Gebrauchten

München. Gebrauchtwagenverkäufer müssen Kunden über die Vorbesitzer eines Fahrzeugs genau informieren. Dies hat das Oberlandesgericht Hamm entschieden (AZ: I-4 U 101/10). Die Richter sahen es als Irreführung an, wenn beim Verkauf eines Mietwagens lediglich die Angabe „Jahreswagen – 1 Vorbesitzer/1. Hand“ gemacht wird. Dies wecke falsche Vorstellungen.

Im betreffenden Fall hatte eine Autohändlerin über das Internet einen Pkw mit der beanstandeten Formulierung angeboten. Zuvor war das Fahrzeug von zwei Mietwagenfirmen gewerblich genutzt worden. Eine Wettbewerberin erwirkte im Oktober 2009 eine Unterlassungsverfügung gegen die Anbieterin. Dagegen legte diese beim Landgericht Essen Widerspruch ein und erhielt im März 2010 Recht. Die Essener Richter waren der Ansicht, dass man über die gewerbliche Nutzung nicht aufklären muss, solange durch diesen Gebrauch keine Wertminderung eintritt. Dies verneinte nun das OLG Hamm. *Bettina John*

▸ **Mehr dazu lesen Sie auf automobilwoche.de/19-10-011**

Hoser & Menke KG
Charlottenplatz 17, 70173 Stuttgart
310-535-539/A
519
Automobilwoche Abo-Service, D-65341 Eltville
PVSt B 58301 DPAG Entgelt bezahlt

„Unerwartete Erholung“

Als neuer Präsident der europäischen Zulieferer verbreitet Peter Tyroller Optimismus

Stuttgart. Bosch-Geschäftsführer Peter Tyroller steht seit Jahresbeginn an der Spitze des europäischen Zulieferverbands CLEPA. Im ersten Interview in dieser Funktion kann der auf zwei Jahre gewählte Tyroller auf wichtige Erfolge in den ersten sechs Monaten seiner Amtszeit verweisen. Zufrieden zeigt sich der für das Aftermarket-Geschäft bei Bosch verantwortliche Manager vor allem mit der neuen GVO, um die in Brüssel hart gerungen wurde. Die Zulieferer gelten als Gewinner der Neuregelung, können sie doch künftig Ersatzteile leichter als bisher direkt an die Werkstätten liefern.

Herr Tyroller, wie sehen Sie Ihre Rolle als Präsident des europäischen Zulieferverbands CLEPA?
Als Vertreter der europäischen Zulieferindustrie wollen wir uns bei der Politik allgemein und insbesondere bei der Europäischen Kommission und im Europaparlament Gehör verschaffen. Die Automobilzulieferer stehen für einen Großteil der Innovationen und Arbeitsplätze in dieser Branche. Unser Ziel ist es, ein fairer und verlässlicher Ansprechpartner zu sein. In der CO_2-Diskussion kämpfen wir für realistische Erwartungen in der Politik, indem wir die technischen Möglichkeiten und Hindernisse deutlich machen. Wir treten dafür ein, dass die CO_2-Ziele technologieneutral erreicht werden sollen. Diese Aktivitäten betreiben wir in enger Abstimmung mit der ACEA – auch wenn die Sicht der Zulieferindustrie bei manchen Themen nicht immer deckungsgleich mit den Positionen der Hersteller ist.

Dies dürfte vor allem beim Ringen um die neue GVO der Fall gewesen sein ...
Die neue GVO hat uns in der Tat stark beschäftigt. Auch innerhalb der Branche war die Diskussion nicht einfach. Das Aftersales-Geschäft ist für Hersteller und Zulieferer sehr attraktiv: Es speist sich aus dem Bestand von rund 265 Millionen Fahrzeugen in Europa, ist also verhältnismäßig stabil und hat auch interessante Margen. Entsprechend hart wird dann gerungen.

Sind Sie mit dem Ergebnis zufrieden?
Absolut. Die neue GVO stellt sicher, dass die Zulieferindustrie weiter ohne Beschränkung im Ersatzteilgeschäft tätig sein kann. So hat es der letzte Vorschlag der Kommission zur Gesetzesvorlage definiert. Die Laufzeit bis 2023 gibt uns außerdem Planungssicherheit – auch das ist wichtig. Das gilt ebenso für die freien Werkstätten, die ja hauptsächlich aus kleinen und mittleren Betrieben bestehen, also dem klassischen Mittelstand. Insgesamt denke ich, dass die neue GVO für alle Marktteilnehmer einen fairen Wettbewerb im Ersatzteilgeschäft, Service und Handel gewährleistet.

Die Autoindustrie hat sich überraschend schnell von der Krise erholt. Wie ist die Auftragslage in der europäischen Zulieferindustrie?
Die derzeit hohe Nachfrage ist stark getrieben durch die Schwellenländer, allen voran China und Indien, sowie dem Premiumsegment. Das wirkt sich natürlich auch auf die Zulieferindustrie aus. In diesem Jahr ist die Auftragslage in den meisten Unternehmen daher sehr erfreulich und dürfte stabil bleiben. Wir dürfen jedoch nicht vergessen: Trotz der guten Entwicklung im ersten Halbjahr sind wir von dem Vorkrisenniveau noch ein gutes Stück entfernt.

Peter Tyroller, 52, ist seit 2006 in der Geschäftsführung des Automobilzulieferers und Technologieunternehmens Robert Bosch. Der Diplom-Wirtschaftsingenieur verantwortet den Verkauf in der Erstausrüstung und das Aftermarket-Geschäft. Seit Jahresanfang ist der Manager zudem Präsident der CLEPA.

Wann wird dieses Niveau wieder erreicht?
Bislang gingen wir davon aus, das Vorkrisenniveau von 2007 im Jahr 2012 wieder zu erreichen. Nach der unerwartet schnellen Erholung sind wir nun deutlich positiver gestimmt als noch zu Jahresbeginn. Es gibt die berechtigte Hoffung, dass viele Unternehmen bereits 2011 wieder zu alter Stärke zurückfinden, der Nutzfahrzeugbereich ein Jahr später.

Der unverhoffte Aufschwung stellt viele Zulieferer vor große Finanzierungsprobleme. Wie sehen Sie die Situation?
In der Tat hat die Krise viele Zulieferer geschwächt und die Finanzierung des Hochlaufs stellt nun eine erhebliche Herausforderung dar. Dies dürfte vor allem kleine und mittlere Betriebe mit einer schwachen Bonitätseinstufung betreffen, weil sie nun vergleichsweise hohe Kreditzinsen bezahlen müssen. Es gibt zwar keinen flächendeckenden Liquiditätsengpass, dafür aber nehmen die realen Zinslasten zu.

„Es wird nicht mehr lange dauern, bis Zulieferer aus Schwellenländern wie China global agieren.“

Was kann die CLEPA dagegen tun?
Das ist ein äußerst schwieriges Thema. Es gab ja Überlegungen für ein europäisches Modell mit Banken inklusive der Europäischen Investitionsbank EIB, um den Unternehmen einen schnellen und unbürokratischen Zugriff zu Liquidität auf ermöglichen. Ich muss zugeben, dass wir hier gerne mehr konkrete Ergebnisse erreicht hätten. Wir werden dranbleiben, allerdings erachte ich die Erfolgsaussichten für die Schaffung eines zentralen europäischen Instruments als sehr gering. Das hat auch damit zu tun, dass einzelne Länder vor allem ihre eigene Industrie stützen wollen.

Auch die Hersteller könnten durch eine veränderte Einkaufspolitik den Zulieferern auf die Beine helfen. Beobachten Sie ein Umdenken bei den Autoherstellern?
Wir können nicht feststellen, dass ein Umdenken stattgefunden hat. Das ist aber nicht überraschend. Die Hersteller selbst sind aufgrund des globalen Wettbewerbs unter extremem Kostendruck und tun sich entsprechend schwer, den Lieferanten entgegenzukommen. Man muss aber auch betonen, dass die Hersteller wichtigen Zulieferern durchaus helfen. Unternehmerisch gesehen sind zwar auskömmliche Margen schöner als Stützungsmaßnahmen. Wenn ich aber konkrete Hilfe brauche, ist das besser als gar nichts.

Wie lange kann das so weitergehen?
Das Problem ist, dass die Märkte extrem volatil geworden sind. Erst wenn eine gewisse Stabilität zurückkehrt, wird sich die Situation verbessern. Bis dahin wird die Konsolidierung bei den Zulieferern fortschreiten. Das hat auch mit neuen Wettbewerbern zu tun.

„Wir sind kein exklusiver Club für große Zulieferer. Unsere Türen sind auch für die Kleinen offen.“

Wen sehen Sie da im Kommen?
Der Druck dürfte von zwei Seiten kommen. Zum einen wird es nicht mehr lange dauern, bis Zulieferer aus Schwellenländern, die heute noch lokal aufgestellt sind, global agieren – etwa aus China oder Indien. Zum anderen bringen neue Technologien wie die Elektromobilität neue Wettbewerber hervor. Für etablierte Zulieferer, die sich in den neuen Themen nicht richtig positionieren können, wird der Markt dann enger. Umgekehrt bieten neue Technologien auch Chancen. Wichtig ist aber, dass sich alle Zulieferer jetzt Gedanken über ihr künftiges Produktportfolio machen.

In der Branche besteht die Besorgnis, dass auch für schwere Nutzfahrzeuge strenge CO_2-Auflagen kommen. Steht das auf der Tagesordnung der EU?
Dazu sind noch keine Entscheidungen gefallen. Es gibt sicher eine Diskussion. Die Politik stellt die Frage, warum man die schweren Nutzfahrzeuge ausklammern soll, wenn man Regeln für Pkw und leichte Nutzfahrzeuge aufstellt. Zurzeit wird aber noch untersucht, wie die Emissionen am kompletten Lkw überhaupt gemessen werden können. Bislang werden die Motoren ja separat betrachtet, nicht aber das Gesamtfahrzeug. Klar ist, dass die Effizienz und damit der Verbrauch bei schweren Lkw bereits seit Langem eine wichtige Rolle spielen.

In der CLEPA sind vor allem große Systemlieferanten wie Bosch organisiert. Ist das Absicht?
Ich bin sehr froh, dass wir die großen Zulieferer als Mitglieder haben. Wir sind aber kein exklusiver Club für die Großen und wollen dies auch nicht sein. Das wäre sogar kontraproduktiv, weil die Diversität der Mitglieder ja unsere Industrie widerspiegeln soll und damit letztlich die Glaubwürdigkeit und Botschaften der CLEPA stärkt. Unsere Türen sind für alle Unternehmen weit offen.

Was können Sie Ihren Mitgliedern und vor allem den Kleinen denn bieten?
Wir sind bei vielen Aspekten der täglichen Arbeit Ansprechpartner und können helfen. Dazu gehören beispielsweise verschiedene Arbeitsgemeinschaften. Auf politischer Ebene können wir unseren Einfluss bei der EU-Kommission in die Waagschale werfen. Wenn man bedenkt, wie stark unser Geschäft von gesetzlichen Rahmenbedingungen abhängt, halte ich das für sehr wichtig. Dies alles ist vor allem für kleinere Unternehmen interessant, die übrigens auch in den Genuss eines geringeren Mitgliedsbeitrags kommen.

Was haben Sie sich für die Zeit Ihrer zweijährigen Präsidentschaft vorgenommen?
Ein wichtiger Punkt ist das bereits erwähnte Thema Mitgliedschaften. Mein Ziel ist es, die CLEPA breiter aufzustellen und ihr dadurch mehr Gewicht zu verleihen. Dazu gehört auch eine bessere Balance zwischen den großen und kleinen Zulieferern. Außerdem wollen wir weiter wichtige Themen besetzen wie Verkehrssicherheit, Umwelt, Handelspolitik und Aftermarket. Als europäische Zulieferer müssen wir mit einer Stimme sprechen, wenn wir Einfluss haben wollen. Nach etwas mehr als einem halben Jahr kann ich sagen, dass es kein leichtes Amt ist. Die ersten Erfolge haben aber gezeigt, dass wir an den richtigen Stellen ansetzen.

Das Interview führte Matthias Krust

Europäischer Verband der Automobilzulieferer – CLEPA

Brüssel. Die Interessenvertretung der europäischen Automobilzulieferer repräsentiert heute 3000 Unternehmen aus den Mitgliedsländern der Europäischen Union. Dazu gehören viele deutsche Großunternehmen wie Robert Bosch, Continental, Schaeffler und ZF Friedrichshafen, aber auch große internationale Konzerne wie Denso, Delphi, Federal-Mogul, Faurecia, Valeo, Tenneco und Johnson Controls. Die Geschäfte des in Brüssel ansässigen Lobby-Verbands führt Lars Holmqvist. Verschiedene Arbeitsgruppen beschäftigen sich mit technischen Fragen, Handels- und Aftermarket-Themen sowie Garantien.

CLEPA
European Association of Automotive Suppliers

Gegründet wurde die CLEPA im Jahr 1959 als „Comité de liaison européen des fabricants d'équipements et de pièces automobiles“. Der Verband ist akkreditierter Partner verschiedener EU-Institutionen und der Vereinten Nationen.

Innerhalb der Wirtschaftskommission der UN für Europa (UNECE) hat die CLEPA das Vertretungsmandat für den US-Zulieferverband MEMA sowie die japanische Branchenvereinigung JAPIA.

Internet: www.clepa.eu