

Werkstätten werkeln weiter

Die Abwrackprämie entzieht den Kraftfahrzeugbetrieben bisher kaum die Kunden. Das gilt für Vertragshändler von Automobilherstellern ebenso wie für freie Werkstätten. Unternehmer wie Markus Fuß rechnen sogar mit zusätzlicher Auslastung ihres Betriebes.

Von Ludger Peters

Kreis Viersen Axel Clemens war Mitte Januar noch skeptisch, als in Berlin die Abwrackprämie ausgehandelt wurde. Ende März schaute der VW- und Audi-Vertragshändler begeistert auf seine Umsatzzahlen. „Wer immer die Idee gehabt hat, sie war die richtige“, sagt er. Der Obermeister der Kraftfahrzeug-Innung im Kreis Viersen, Richard Tendyck, pflichtet ihm bei. „Ich wage mir nicht auszumalen, was ohne diese Prämie passiert wäre.“

Beide sind Vertragshändler, denn Tendyck verkauft Nissan und Volvo. Aber was machen die freien Werkstätten? Verlieren sie einen wichtigen Teil ihrer Kunden, weil die ihre mindestens neun Jahre alten „Schätzchen“ lieber in die Schrottpresse bringen und sich ein Neufahrzeug zulegen? Richard Tendyck glaubt das nicht. „Rein rechnerisch kommen für die Umweltprämie, wie sie offiziell heißt, etwa zwölf Millionen Fahrzeuge in Betracht. Bisher ist sie für etwa eine Million Fahrzeuge beantragt worden. Ich glaube nicht, dass die Werkstätten generell darunter leiden müssen.“

Markus Fuß hat eine solche freie Werkstatt an der Gladbacher Straße in Viersen. Sie ist noch recht neu, vorher betrieb er in Süchteln das Geschäft. „Einen Umsatzrückgang kann ich nicht erkennen. Wir haben Werkstatt-Termine auf Wochen im voraus“, berichtete er gestern. Natürlich überlege sich ein Autobesitzer sehr genau, ob er noch 500 oder 1000 Euro in sein altes Fahrzeug stecke, um es über die technische Kontrolle zu bekommen. „Da rechnet sich für viele Kleinwagenbesitzer die Abwrackprämie mit 2500 Euro und der Kauf des neuen Autos oder des Jahreswagens. Aber das wird kaum einen Auftragseinbruch in den Werkstätten auslösen“, meint er. Den „Schrauber“ alter Prägung gebe es so gut wie gar nicht mehr. „Das lässt die komplexe Fahrzeugtechnik heute nicht mehr zu.“ Fuß kombiniert seine Werkstatt mit dem Reifengeschäft, das ohnehin etwa drei Viertel des Umsatzes ausmacht. „Und ich rechne damit, dass wir bis zum Herbst davon eher profitieren. Wer einen Neuwagen gekauft hat, braucht entweder Ganzjahresreifen oder Winterreifen. Ich denke, dass Reifenhändler in den kommenden Monaten ihre Umsätze eher steigern werden.“

Die Werkstätten operieren nach Angaben von Richard Tendyck allerdings auch deswegen mit Terminvergaben, weil in der Vergangenheit viel Personal abgebaut wurde und alles straffer organisiert ist. Unbestritten ist aber auch, dass viele Autofahrer immer noch aus Kostengründen spät, manche fast zu spät, in die Werkstatt kommen. Bremsen, Stoßdämpfer und andere wichtige Teile werden nicht mehr in dem Maße gewartet, wie es wünschenswert wäre.



Erscheinungsdatum: 15.04.2009 | **PartPageData id:** 12574910 | **Signatur:** lp | **Dokumentnummer:** srv0000005738234 | **Eingangsdatum:** 20090415 | **Eingangszeit:** 035825 | **Zeitung:** RP | **Seite:** 13 | **Nummer:** 87 | **DCID:** 10387952956 | **Ausgabe:** VIE | **Ressort:** L |