Interview: Wie wird 2026?

«Werkstätten bleiben weiter gut ausgelastet»

Was bringt das Jahr 2026 den Garagen? Wir fragen Andreas Kohli, Leiter Treuhand und Mitglied der Geschäftsleitung der FIGAS Autogewerbe-Treuhand der Schweiz AG, wie er als Branchenexperte die Entwicklung des noch jungen Jahres einschätzt. **Timothy Pfannkuchen**



Der Experte wagt einen Ausblick: Andreas Kohli, Leiter Treuhand und Mitglied der Geschäftsleitung der FIGAS Autogewerbe-Treuhand der Schweiz. Foto: FIGAS

Der Neuwagenabsatz stagniert, doch das Werkstattgeschäft läuft gut. Foto: AGVS-Medien

Herr Kohli, wie beurteilen Sie die wirtschaftlichen Aussichten für Garagen dieses Jahr?

Andreas Kohli: Ich rechne mit keinen wesentlichen Änderungen gegenüber 2025. Die Zahl der Neuzulassungen bleibt voraussichtlich auf dem tiefen Niveau der Vorjahre. Umgekehrt wird das Durchschnittsalter der Personenwagen in der Schweiz daher weiter steigen, was sich positiv auf die Werkstattauslastung auswirkt.

Wie beurteilen Sie die Lage mit den neuen chinesischen Marken?

Der Verkauf chinesischer Fahrzeuge hat 2025 stark zugenommen, ich denke da beispielsweise an MG mit 3673 statt zuvor 679 oder BYD mit 969 statt 44 Einheiten. Sobald die Versorgung tadellos funktioniert und das Vertrauen der Konsumenten wächst, werden sich einige dieser neuen Marken etablieren können. Die Immatrikulationsstatistik von neuen Personenwagen wird sich in den nächsten Jahren deutlich verändern.

Gibt es Bereiche, in denen Sie besondere Risiken sehen?

Ein generelles zentrales Risiko ist die Rücknahme von Leasingfahrzeugen, insbesondere Elektroautos. In den kommenden Jahren werden viele Fahrzeuge nach Ablauf der Leasingdauer auf den Markt kommen. Sollte die Nachfrage ausbleiben, droht ein erheblicher Preiszerfall – mit potenziell existenzbedrohenden Folgen für einzelne Garagen. Hier sind frühzeitige Strategien zur Risikominimierung gefragt.

Der Neuwagenmarkt fiel 2025 auf den tiefsten Stand seit einem Vierteljahrhundert. BAK Economics beispielsweise rechnet im Konjunkturausblick für das Autogewerbe mit nur einem halben Prozent Zuwachs 2026. Wie sehr belastet diese Situation den Handel?

Für verkaufsorientierte Betriebe sind dies schwierige Aussichten. Die meisten Betriebe haben sich mittlerweile jedoch auf die veränderte Marktsituation eingestellt. Und das gut laufende Aftersales-Geschäft kann Einbussen im Neuwagenhandel zumindest teilweise kompensieren.

Sie haben es bereits angesprochen: Der Werkstattumsatz profitiert vom alternden Fuhrpark. BAK Economics prognostiziert ein erneutes Wachstum von 2,4 Prozent. Deckt sich das mit Ihren Erwartungen?

Ja, das erscheint mir plausibel. Die Werkstätten bleiben aller Voraussicht nach weiterhin gut ausgelastet. Sofern die Betriebe personell gut aufgestellt sind, dürfte sich das Ergebnis im Aftersales-Bereich weiterhin positiv entwickeln.

Ein Dauerbrenner unter den betriebswirtschaftlichen Themen ist der Verrechnungslohn. Wieso ist der Verrechnungslohnsatz solch eine zentrale wirtschaftliche Stellschraube?

Die Bruttogewinne im Neuwagenhandel sind durch geringere Umsätze und kleinere Margen zurückgegangen. Es gibt nicht mehr viele Betriebe, die bei Anwendung einer Vollkostenrechnung ein positives Ergebnis im Neuwagenhandel erzielen. Umso wichtiger ist die Optimierung der Werkstatt, wobei der Verrechnungslohn eine wesentliche Rolle spielt.

Viele Garagistinnen und Garagisten scheuen Erhöhungen. Experten wie Sie selbst weisen immer wieder darauf hin, Garagen sollten mutiger erhöhen. Stellen Sie fest, dass der Rat zunehmend befolgt wird?

Das ist sehr unterschiedlich. Einige haben in den letzten Jahren namhafte Erhöhungen gemacht, andere sind weiterhin zurückhaltend. Die Entscheidungsträger sind jedoch zunehmend für das Thema sensibilisiert.

Fortsetzung Seite 46

Würden Sie eine Erhöhung des Verrechnungslohnes der Kundschaft kommunizieren?
Nein. Solange Qualität wie Kundenbetreuung stimmen, akzeptieren Kundinnen und Kunden in aller Regel die höheren Preise, weil sie wissen, dass alles teurer wird.

Auch erhöhte Versicherungsprämien belasten das Gewerbe. Gibt es Möglichkeiten für Betriebe, hier ihre Kosten zu optimieren?
Wie bei privaten Krankenkassenprämien sollten die Prämien regelmässig überprüft und Konkurrenzangebote eingeholt werden, da es grosse Unterschiede am Markt gibt. Wichtig ist ebenfalls, die versicherten Leistungen auf ihre Zweckmässigkeit zu prüfen.

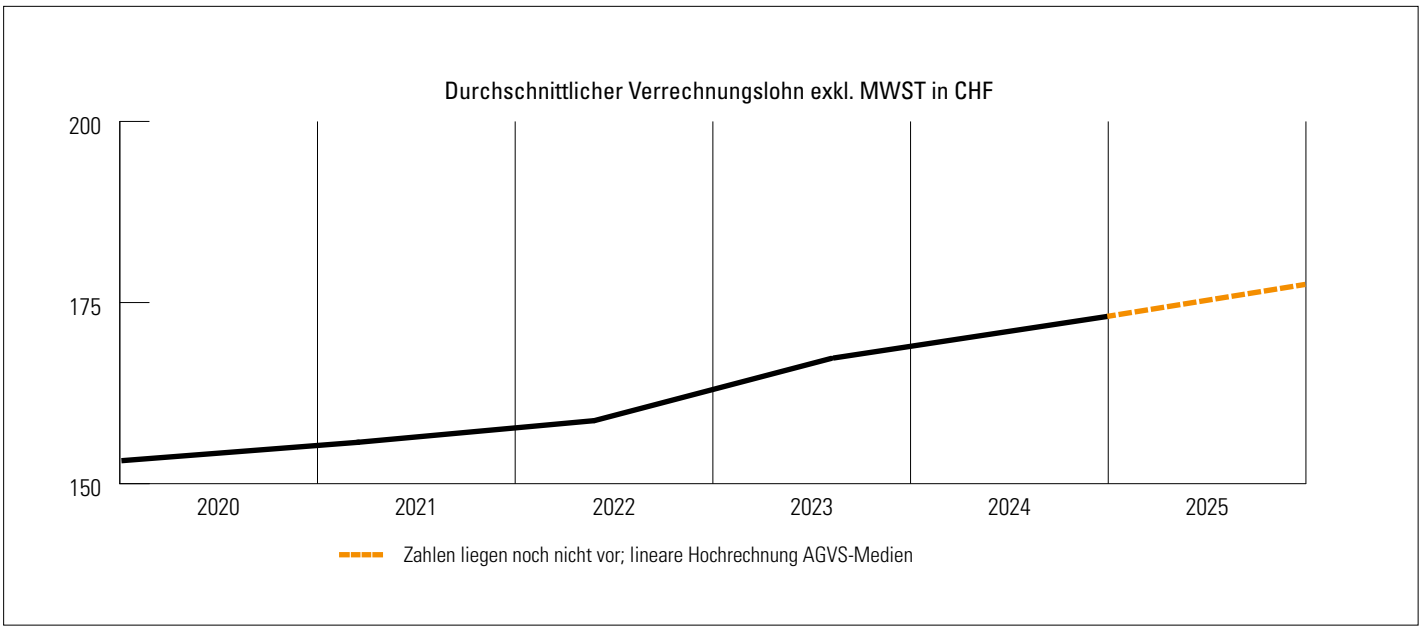
Gibt es im betriebswirtschaftlichen Alltag typische Fehler, die Sie in Garagen beobachten?
Viele Garagen verrechnen einzelne Dienstleistungen zu niedrig oder gar nicht. Ich empfehle, die Preise des gesamten Dienstleistungskatalogs zu überprüfen und gegebenenfalls anzupassen. Ebenso können Überlegungen zu einem dynamischen Pricing bei den Werkstattarbeiten sinnvoll sein. Ich denke da beispielsweise an Expresszuschläge oder einen höheren Ansatz bei Elektrofahrzeugen.

«Viele Garagen verrechnen einzelne Dienstleistungen zu niedrig oder gar nicht.»

Andreas Kohli,
Leiter Treuhand, FIGAS Autogewerbe-Treuhand der Schweiz AG

Sie sind oft mit Nachfolgeregelungen befasst. Wird das Thema heute früher angegangen, und welche Tipps hätten Sie für alle, bei denen dies in den nächsten Jahren aktuell wird?
Es gibt seit einiger Zeit mehr Unternehmerinnen und Unternehmer, die zwar noch relativ weit weg vom Pensionsalter sind, sich aber bereits mit der Nachfolgeregelung befassen. Allerdings ist dies immer häufiger darauf zurückzuführen, dass ihnen die Freude an der Arbeit abhandengekommen ist. Negative Gewinnentwicklung, der Druck der Importeure sowie schwierige Personalsituationen können auf die Psyche schlagen. In den nächsten Jahren werden viele Betriebe mangels Nachfolger schliessen müssen. Daher ist es ratsam, die Nachfolgeregelung frühzeitig anzugehen.

Wohin geht aus Ihrer Sicht aktuell die Reise für Garagen?
Die Tendenz geht klar dahin, dass der Neuwagenhandel künftig nur noch über grosse Händler oder Garagengruppen laufen wird. Nur mit entsprechend hohen Stückzahlen wird wirtschaftlicher Erfolg im Neuwagenhandel noch möglich sein. Deshalb wird es vermehrt zu Zusammenschlüssen und Übernahmen kommen. Für das Aftersales-Geschäft braucht es jedoch weiterhin kleinere Betriebe. Dynamische Unternehmer haben gute Erfolgschancen, auch weil etliche Betriebe in den nächsten Jahren verschwinden werden. ●



Positive Entwicklung: Zwar liegen die Zahlen für 2025 noch nicht vor, doch immer mehr Betriebe erhöhen tendenziell den Verrechnungslohnsatz. Quelle Zahlen 2020 bis 2024: FIGAS. Grafik: AGVS-Medien

DÖNNI CLASSIC WORKS AG
062 754 19 29
info@jaguarclassic.ch
www.jaguarclassic.com
JAGUAR
ERSATZTEILE
Heute bestellen, morgen montieren.