

REPORTAGE Von der Champignonzucht in Schwechater Kellergewölben zum größten Mercedes-Ersatzteihändler

Kein Autoteil geht verloren: „Hamma net“, gibt's net!“

Vom Scheinwerfer bis zur Stoßstange: Ersatzteihändler wie die Schwechater Firma Ries holen das Beste aus Autowracks und sind zugleich Museen der Autoindustrie.

Vorbei am dreistöckigen Regal mit Autowracks, durch die Halle mit Türen, dann an Fensterhebern, Motorblöcken, Stoßstangen, Scheinwerfern vorbei, durch enger werdende Gänge mit Radios, Schaltknüppeln, Lenkrädern, Türgriffen, unidentifizierbaren Kleinteilen, einer ganzen Wanne voller Schrauben – und schon greift Heinz Ries in ein Regal und zieht eine Handvoll Mercedes-Sterne heraus. „Welche Größe brauchen sie?“

Das Beste der Havarie

„Ausbadler“ nennt man im schönsten Wienerisch jene Ersatzteil-Händler, die aus jeder Havarie noch das Beste herausholen. Doch wenn es um Mercedes-Teile geht, muss man ein Stück aus der Stadt herausfahren, ans Ende von Schwechat. Dort, gleich neben einer McDonald's-Filiale, liegen unendlich viele Stücke automobilier Vergangenheit, Slow Food für Autoliebhaber. Heinz Ries senior machte im Jahr 1999 aus seiner Leidenschaft für Mercedes einen Beruf. Davor hatte die Familie Ries 66 Jahre lang Champignons gezüchtet. Zu ihren besten Zeiten wurde eine Tonne pro Tag in Wien verkauft, unter anderem über den eigenen Stand am Naschmarkt.

Doch die Preise verfielen in den 1990ern, Ries musste die Zucht aufgeben. Und so lagern heute in den riesigen Kellergewölben, wo einst die Champignons wuchsen, Mercedes-Teile und auch ganze Autos. „Die meisten könnten noch fahren“, sagt Ries. Die riesigen unterirdischen Hallen waren im 18. Jahrhundert von Brauereien genutzt worden; im Zweiten Weltkrieg hatte die Wehrmacht hier eine streng geheime Produktion aufziehen wollen.



Ein Herz für die Marke Mercedes: **Heinz Ries senior** kennt alle Modelle seit den 1930ern in- und auswendig. Sein Sohn ist der lebende Beweis, dass Gefühl für durch keine Datenbank ersetzt werden kann. In ihren **Kellern in Schwechat** (unten) lagern Raritäten der Automobil-Geschichte. Jeder einzelne Teil ist kostbar.



Von historischem Wert sind aber nicht nur die Keller, sondern auch die meisten Autos, die heute hier lagern: 1982 steht zum Beispiel auf einem der Wracks, geschrieben in den Staub der Heckscheibe; die ältesten Teile stammen aus den 1930er-Jahren. Auf den ersten Blick wirken ober- und unterirdische Lager der Firma Ries ein wenig chaotisch, doch für den Eingeweihten ist alles in Ordnung. Heinz Ries junior, der heute den Betrieb leitet,

sortiert jedes kleine und große Teil pedantisch; so sind die einzelnen Abteilungen wie ein Auto aufgebaut: Vom Motor bis zur Heckklappe, vom Scheibenwischer bis zur Stoßstange. Und alles ist in seinem Kopf abgespeichert. „Und doch geht es nicht ohne Computer“, sagt er – auch weil viele Kunden, speziell die aus dem Ausland, heute über das Internet bestellen. Besitzer von Oldtimern kaufen hier ebenso ein wie Taxiunternehmen oder Werkstätten. „Hamma net“ – das gibt's bei uns net“, sagt der Senior. Und Ersatzteile werden auch zur Krisenzeit gekauft. „Wahrscheinlich, weil die Leute dann sogar mehr reparieren.“ Im Minutentakt läutet das Telefon, hetzt Ries junior von einer Halle in die nächste.

Eigentlich müsste ein Betrieb wie dieser ein Albtraum für alle Controller sein, alleine der riesigen Lagerbestände wegen. Denn auf Lager gelegt wird, was eventuell ir-

gendwann gefragt sein könnte, im Konjunktiv der Modellentwicklung. „Wir kaufen aber nur Havarien, die wir brauchen können“, sagt Ries junior. Es komme halt viel aufs Gefühl an. Und doch können Ries und Ries mehr über die momentane Situation der Automobilbranche aussagen als so mancher hochbezahlte Berater: „Die große Vielfalt ist der Tod der Autofirmen.“

ROBERT PRAZAK
robert.prazak@wirtschaftsblatt.at

ZAHLEN

68.000
Autos

Von rund 250.000 Pkw, die jährlich in Österreich endgültig abgemeldet werden, landen rund 68.000 bei den Autoverwertern, die meisten davon sind Unfallautos. Der große Rest wird in andere Länder verkauft.

WERTVERLUST Der einst prognostizierte Restwert lässt sich gerade bei Modellen mit starkem Motor derzeit nicht erzielen

Der Restwert darbt, aber die Talsohle ist erreicht

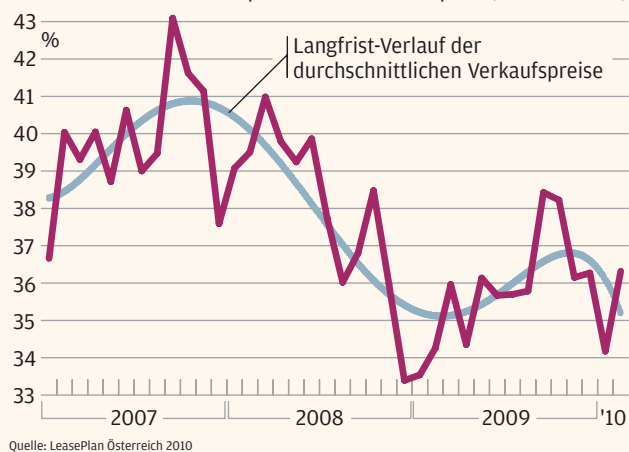
44.100 € muss laut Listenpreis auslegen, wer einen neuen BMW 520d will: Einen vier Jahre alten, also eines jener Leasingfahrzeuge, die gerade aus den Firmenfuhrparks ausgemustert werden, gibt es dagegen um die Hälfte: 22.300 € kostet dieses Auto, Baujahr 2006. Ähnlich ergeht es dem Kunden bei Mercedes: Der E220 CDI, für den er neu 45.415 € hinblättern muss, kostet in der vier Jahre alten Version sogar nur 21.700 €. Der Wertverlust ist gerade in dem Segment enorm. Und der Einbruch des Markts hat dafür gesorgt, dass den Restwert, mit dem vor vier Jahren

gerechnet wurde, heute oft keiner zahlen will. Darunter leiden im Fuhrparkbereich die Leasingunternehmen wie Leaseplan und Porsche Leasing, die ihren Kunden eine Restwertgarantie bieten.

„Im sogenannten A-Segment liegt der Restwert um acht bis neun Prozent unter den Erwartungen“, sagt Hannes Maurer, Vorstand der Porsche Bank. BMW 7 und gleichwertige Autos sind derzeit besonders schwierig auf den Markt zu bringen. Insgesamt hat sein Unternehmen aber dank vorsichtiger Vertragsgestaltung 2009 den Vorjahresumsatz halten können. „Wir

GEBRAUCHTWAGENVERKAUFSPREISE

— Durchschnittl. Verkaufspreis in % vom Listenpreis (nach 4 Jahren)



haben die aggressive Restwertpolitik nicht mitgemacht.“ Bei neu hinzugestoßenen Konkurrenten aus dem Ausland stünden jetzt aber teils hunderte bis tausende Autos herum, die nicht zu verwerten seien.

Was tun wegen der schwachen Gebrauchtwagenpreise? Renato Eggner, Operations Director bei Leaseplan, schätzt, dass auch in vier Jahren die Gebrauchtwagenpreise weiterhin auf dem Niveau von 2009 verharren werden – dann kommen die jetzt neu gekauften Firmenfahrzeuge gebraucht auf den Markt. Die berühmte Eurotax-Liste, auf

die sich Leasingunternehmen wie Kunden bei der Vertragsgestaltung stützen, bietet zwar „noch immer den besten Anhaltswert“, aber individuell seien größere Abweichungen vom Eurotax-Wert zu erwarten. Für die Unternehmen bedeutet das: Kreativer sein bei der Wahl der Modelle. „Es kann sein, dass man mit einer Premiummarke, die man gar nicht in Betracht gezogen hat, besser dran ist als mit einem Volumensprodukt.“ Die Talsohle ist aber laut Maurer erreicht. Die Fuhrparkmanager raten dazu, wieder nach gewohntem Rhythmus zu kaufen bzw. zu verkaufen. (man)