

# Kämpfer gegen die Hochpreisinsel Schweiz

Roger Kunz ist Garagist und freier Autohändler aus dem aargauischen Wohlen und Präsident des Verbandes freier Autohandel Schweiz (VFAS). Kunz kämpft für freien Wettbewerb im hiesigen Automarkt – und stellt sich damit gegen die Dominanz weniger grosser Importeure.

Interview: Mario Walser

## Herr Kunz, bitte beschreiben Sie kurz das Geschäftsmodell Ihres Unternehmens.

Unser tägliches Brot ist der weltweite Einkauf von Fahrzeugen. Wir sind einer der grössten Parallelimporteure der Schweiz. Dank grossen Mengen, Währungsvorteilen und geopolitischen Unterschieden erzielen wir tiefere Einkaufspreise. Diese geben wir konsequent an unsere Kunden weiter, die sowohl Unternehmer als auch Private sind. Auf über 12 000 Quadratmetern präsentieren wir rund 500 Fahrzeuge. Und wir erfüllen jeden Kundenwunsch. Ob Kleinwagen, Mittelklassewagen oder Luxusmodell, es sind alle Preisklassen vorhanden. Die besten Deals sind Lagerfahrzeuge, die wir besonders günstig eingekauft haben – mit bis zu 50 Prozent Flottenrabatt auf den Listenpreis. Wir sind aber wohl auch der einzige Parallelimporteur, der auch Werksbestellungen aller Marken anbietet.

## Danke für den kurzen Werbespot. Bei so einer grossen Ausstellung haben Sie sicher immense Lagerhaltungskosten?

Es ist richtig, dass uns jedes Fahrzeug in der Ausstellung jeden Tag Geld kostet. In unsere Branche ist deshalb der Lagerumschlag zentral. Darum setzen wir alles daran, diesen mit gezielten Aktionen zu steigern. Für unsere Kunden bietet das grosse Lager einen Mehrwert. Die Fahrzeuge sind schnell verfügbar. Ob Audi, Jeep oder

Hyundai und so fort – alle Marken stehen in unserer Ausstellung direkt nebeneinander. So kann der Kunde direkt vergleichen. Das ist einzigartig in der Schweiz.

## Wie kommen Sie an Ihre Ware – und wann «schlagen Sie zu»?

Wir beobachten den Automobilmarkt weltweit, denn Preise, Angebot und Nachfrage, Wechselkurse und auch die regulatorischen Rahmenbedingungen (wie beispielsweise Steuern) sind ständig in Bewegung. Wenn ein Importeur oder Hersteller im Land X seinen Marktanteil ausbauen will, kann sich daraus eine Win-Win-Situation ergeben. Der Importeur oder Hersteller hat einen schnellen Umsatz, und wir können günstig kaufen. Ähnliche Chancen eröffnen sich in Ländern, die beispielsweise die Steuern massiv erhöhen. Um dort überhaupt Autos verkaufen zu können, müssen die Hersteller ihre Lieferpreise nach unten anpassen, was für uns eine Opportunität sein kann.

## Welchen Einfluss hat das auf die Garantieleistungen?

Es ist ein Märchen der offiziellen Markenvertreter, dass parallelimportierte Neuwagen keine Werksgarantie haben oder diese verlieren, wenn wir die Autos warten. Infolge fehlender Argumente gegen unsere Preise wird dies oft fälschlicherweise behauptet.

## Und wie halten Sie dagegen?

Die Wettbewerbskommission hat in

der KFZ-Bekanntmachung geregelt, dass die Werksgarantie uneingeschränkt durchzuführen ist. Bei Verstössen drohen happige Bussen.

## Wer wartet also die von Ihnen importierten Fahrzeuge?

Wir verkaufen alle unsere Neuwagen mit einem Gratisservicepaket für drei Jahre. Die Wartung führen wir durch. Der Kunde kann gegen einen kleinen Aufpreis das Servicepaket und die Werksgarantie auch verlängern. Wir sind der einzige Neuwagendiscouter in der Schweiz, der einen vollumfänglichen Aftersale anbietet, samt 24-h-Pannendienst schweizweit, und dies auch im Schnitt mindestens 20 Prozent günstiger als die Markenvertreter.

## Wer sind die dominanten Player der Branche, und wie unterscheiden sich die Beschaffungsprozesse?

Die offiziellen Importeure und Markenhändler kaufen die Fahrzeuge vom Hersteller und haben teure Auflagen einzuhalten, was die Preis-, Sortiments- und Showroom-Gestaltung angeht. Dadurch sind sie natürlich weniger flexibel und haben mehr Kosten. Wir als Parallelimporteur sind hier deutlich schneller, flexibler und günstiger. Wir stellen auch keine Glaspaläste hin, die der Kunde schlussendlich bezahlen muss. Dank dem bereits erwähnten weltweiten Einkauf in grossen Stückzahlen und den Währungsvorteilen, gekoppelt mit tieferer

Kostenstruktur, resultieren bei uns deutlich günstigere Kundenpreise als bei der Konkurrenz.

**1967 wurde die Auto Kunz AG gegründet. Welchen Wandel hat das Autogewerbe in den vergangenen 50 Jahren durchlaufen?**

Wir waren Pionier im Kampf gegen die Preiskartelle und schon immer Preisleader. Seit über zehn Jahren ist auch der Parallelimport politisch gewollt und wurde «salonfähig». Die Preise sind dadurch markant gesunken, und es zeichnet sich ab, dass speziell Grosskonzerne die ganze Wertschöpfungskette selber einbehalten wollen und immer mehr KMU vom Markt gedrängt werden.

**Welchen Marktanteil werden Elektro- und Hybridfahrzeuge künftig haben?**

Die Behörden der Schweiz und der EU zwingen die Importeure mit tiefen CO<sub>2</sub>-Zielen auf diese Technologien zu setzen. Ansonsten drohen horrende Bussen. Der Marktanteil wird markant zunehmen und zweistellig werden, insbesondere sobald das Angebot der Hersteller besser wird.

**Wie begegnet Auto Kunz den digitalen Herausforderungen?**

Wir haben viele unserer Prozesse digitalisiert, was zum einen zu Vereinfachungen und Kosteneinsparungen geführt hat. Zum anderen profitieren die Kunden. Beispielsweise können sie ein Fahrzeug online kaufen oder einen Werkstatttermin online fixieren. Wir werden in diesem Bereich weiter investieren, um auf den Markt zu reagieren.

**Welche rechtlichen Rahmenbedingungen sind bei Ihrem Geschäftsmodell zentral – und findet hier eine Veränderung statt?**

Wir sind eine sehr regulierte Branche. Technische Vorschriften, Zollvorschriften, Zulassungsvorschriften und CO<sub>2</sub>-Gesetze sind unsere täglichen Begleiter. Als Präsident des Verbandes der freien Autohändler Schweiz kämpfe



**Roger Kunz**

Roger Kunz ist CEO der in Wohlen ansässigen Auto Kunz AG und Präsident des VFAS (Verband freier Autohandel Schweiz), weshalb er wöchentlich in Bern weilt. Nach einer kaufmännischen Ausbildung auf einer Bank spezialisierte er sich auf Management. Hierzu absolvierte er ein höheres Wirtschaftsdiplom und ein Nachdiplom an der HSG. Seit 30 Jahren leitet er mit seinem Bruder das Unternehmen – und befasst sich täglich mit Einkaufsfragen. In seiner Freizeit geniesst er es, Sport zu treiben und mit seinen Zwillingen Zeit zusammen zu verbringen.

ich an vorderster Front für eine Reduktion unnötiger Bürokratie und für gleich lange regulatorische Spiesse für die Parallelimporteure im Vergleich zu den Generalimporteuren. Leider hat der Bundesrat es gerade kürzlich, am 21. November 2018, verpasst, einen parlamentarischen Auftrag zur Vereinfachung der Fahrzeugzulassung direkt umzusetzen. Stattdessen hat er dies weiter auf die lange Bank geschoben.

### Auf welcher Hierarchieebene ist der Einkauf angesiedelt?

Unser Einkaufsleiter ist mir direkt unterstellt, und ich führe gewisse Einkaufsverhandlungen selber durch. Die strategische Bedeutung des Einkaufs für unser Unternehmen ist zentral.

### Wann kommen Lieferanten mit Ihnen ins Geschäft?

Leistungsfähigkeit, finanzielle Solidität und sehr konkurrenzfähige Preise

auf Lieferantenseite sind Voraussetzungen für eine Zusammenarbeit.

### Wie bringen Sie Ihre Belegschaft, speziell die Einkaufsprofis, auf den neusten Wissensstand?

Wir legen enorm grossen Wert auf Weiterbildung. Unsere Mitarbeitenden kommen regelmässig in den Genuss interner Weiterbildungen und besuchen auch externe Weiterbildungen und Anlässe, unter anderen auch diejenigen Ihres Fachverbandes.

### Herr Kunz, haben Sie zum Schluss noch einen letzten kleinen Werbespot in petto?

Selbstverständlich! Einkäufer können von einem Grossflottenrabatt bei all unseren Automarken profitieren. Übrigens auch für den Privatbedarf. Und das ohne grosse Bürokratie. Das geht bei der Auto Kunz AG ganz ohne Formularschlacht vonstatten.

## Das Unternehmen

Die Garage Auto Kunz AG wurde 1967 von Theo und Ursula Kunz gegründet. Ihre beiden Söhne Roger und René Kunz führen seit Mitte der 1990er-Jahre in zweiter Generation die Geschäfte erfolgreich weiter. Dank kontinuierlichen Investitionen wuchs die Aargauer Garage auf eine stattliche Mitarbeiterzahl an. Zurzeit beschäftigt das Unternehmen rund 50 Angestellte. Mit einem umfangreichen Angebot von über 500 Neuwagen und Occasionen aller gängigen Automarken ist die Garage Auto Kunz AG einer der grössten unabhängigen Autoimporteure der Schweiz.

Anzeige



## Seien Sie (inter)aktiv – wir zählen auf Sie!

Was gibt es Neues über Ihr Unternehmen beziehungsweise über Ihren Einkauf zu berichten? Halten Sie uns und unsere Leser über Optimierungen, Herausforderungen, gelungene Projekte, Auszeichnungen oder personelle Wechsel auf dem Laufenden. Wir freuen uns auch immer wieder über Texte von neuen Autoren, die in Einkauf und Beschaffung kompetent und in der Lage sind, technische Themen klar und verständlich zu vermitteln.

Kontaktieren Sie uns jederzeit, gerne auch auf Xing oder LinkedIn.

