

Heimlicher Riese im Autogeschäft

Zur AIL-Holding gehören Grosspeter und die zweitgrösste Schweizer Autoleasingfirma

Von Felix Erbacher

Muttenz. Welche Firmen gehören zur AIL-Holding AG, die mit 350 Personen inklusive 40 Lehrlinge als Schwergewicht in der Region jährlich 340 Millionen Franken umsetzt? Diese Frage können nur Brancheninsider beantworten. Wer ist Grosspeter? Das wissen schon mehr Leute; die Firma ist in diesem Jahr 75 Jahre alt geworden (siehe BaZ vom 20.10.11).

AIL steht für Auto-Interleasing, mit Sitz in Muttenz. Unter diesem Holding-Dach operiert die hinter der zu VW gehörenden Lease Plan (Schweiz) AG im Firmenkundengeschäft schweizweit zweitgrösste Auto-Leasinggesellschaft. Sie hat zurzeit 22 500 Autos bei Firmen und Privaten ausgeliehen, beschäftigt über 80 Mitarbeitende und erzielt jährlich einen Umsatz von 230 Millionen Franken. Zur AIL-Holding gehören auch eine Firma mit den eigenen Immobilien und die AIL Structured Finance Ltd. Letztere hat mit Autos nichts am Hut. Sie berät Firmen und hilft ihnen bei der Finanzierung mittelgrosser Projekte mehrheitlich in den Bereichen Energie, Wasserwirtschaft oder Abfallwirtschaft im Ausland.

Der Autohandel (Grosspeter AG) stützt als viertes Bein die AIL-Holding ab. Vor elf Jahren hat sie der langjährige Finanzchef Josef Imwinkelried übernommen. Seit acht Jahren steuert Sohn Beat Imwinkelried (44) die Gruppe mit Volldampf voran und stützt das Garagengeschäft auf zusätzliche Marken ab.

Neubau in Reinach

Die jüngste Diversifikation heisst Citroën; die Marke gehört seit Anfang Jahr zur Familie. Deren Vertretung wurde bis zu diesem Zeitpunkt von der Garage Stocker AG wahrgenommen. Weil der Platz auf dem Dreispitz-Areal zu klein geworden ist, entsteht in Reinach auf dem Gelände des ebenfalls zu Grosspeter gehörenden Chevrolet Centers die neue Niederlassung der französischen Marke. Daneben befindet sich heute schon der Saab-Partnerbetrieb, die Aumatt-Garage. «Anfang 2013 eröffnen wir das modernste Autocenter im Birsack», sagt Beat Imwinkelried.

Schliesslich rundet die Abt Automobile AG in Liestal und Muttenz das Sortiment des Garagengeschäftes mit den Premium-Marken BMW, Mini und Morgan ab. In Lörrach und im badischen Rheinfeld sind die Baselbieter mit den Marken Opel und Hyundai präsent. Und schliesslich gehört auch PartLog, ein Joint Venture mit dem Zürcher Gar-



Selten im Rampenlicht. Der Autohandel ist nur ein Bereich der von Beat Imwinkelried geführten AIL-Holding. Foto H. Muchenberger

gisten Ruckstuhl, zum zweitgrössten Gruppenstandbein. Sie beliefert die Opel-Händler täglich mit Ersatzteilen.

Seit ihren Ursprüngen jedoch ist Grosspeter der bekannteste Opelvertreter der Nordwestschweiz. Die Konrad Peter & Cie AG baut 1933 an der Grosspeterstrasse die Gross-Peter-Garage. Drei Jahre später kauft Hans Wagner diese Gesellschaft mit 20 Mitarbeitenden. Das Unternehmen bleibt bis zum Besitzerwechsel im Jahr 2000 in der Familie. 2004 kommt noch die Vertretung von Honda hinzu.

Im letzten Jahr hat die Gruppe insgesamt rund 1600 Neuwagen verkauft. Wegen der Zunahme bei BMW und der neu dazugestossenen Citroën rechnet Beat Imwinkelried in diesem Jahr mit 2000 verkauften Neuwagen. Dazu kommen etwa 1200 Occasionen. Vom Umsatz des Garagengeschäftes von 180 Millionen Franken entfallen 35 Prozent auf den Verkauf von Neuwagen, 25 Prozent auf den Absatz von Occasionen und 40 Prozent auf die Servicearbeiten (Service, Reparaturen, Karosserie).

Strategie der Grösse

Die Margen im Autogeschäft schrumpfen seit Jahren. «Um erfolgreich zu sein, muss der Betrieb heute entweder

klein oder sehr gross sein», sagt Beat Imwinkelried. Er hat sich für die Variante «gross» entschieden. Dabei wird nicht der Firmenname gepusht, wie das etwa die Konkurrenten Kestenholz und Asag tun, sondern die einzelnen Betriebe, die für ihre Produkte stehen, also Grosspeter für Opel, Grosspeter Automobile für Citroën, Aumatt für Saab oder Abt Automobile für die Marken BMW, Mini und Morgan. Demnächst soll eine neue Marke dazukommen.

«Wir wollen, dass sich die Kunden am Verkaufspunkt mit der Marke identifizieren. Deshalb schaffen wir dort jeweils eine besondere Ambiance und schärfen das Markenprofil – etwa mit eigenen Verkaufsmagazinen», sagt der Grosspeter-Chef.

Noch aber genügt die Ertragslage im Autogeschäft seinen Vorstellungen überhaupt nicht. Der billige Euro hat auch Grosspeter-Kunden ins benachbarte Ausland abwandern lassen. Seit vier Monaten immerhin gewähren die Importeure den Autohändlern Währungsrabatte, die sie wieder konkurrenzfähig gemacht haben. «Das Problem ist nur, dass wir immer noch Autos haben, die wir zu Preisen eingekauft haben, als Importeure noch keine Prämien gewährten. Abschreibungen sind die Folge.

Zurzeit bewegt sich der Neuwert der Neuwagen in der Gruppe in der Schweiz auf acht Millionen Franken.

Ertrag muss besser werden

Auf Holding-Ebene ist Beat Imwinkelried mit der Gewinnsituation zufrieden. Das wachsende Leasinggeschäft laufe nämlich «sehr gut» und Sorge im Garagengeschäft für Ausgleich. Aber auch hier fällt ein Abschreibungsbedarf an. Wenn die geleasten Autos zurückkommen, haben sie eurobedingt tiefere Verkaufswerte.

Die Querfinanzierung aber kann dem Firmenpatron nicht gefallen. Also muss er in der Gruppe die Synergien in den Bereichen Verwaltung besser nutzen, gewisse Randgeschäfte hinterfragen und möglicherweise dereinst auch aufgeben. Das hat zur Folge, dass austretendes Personal im Moment nicht mehr ersetzt wird.

«Die Herausforderung wird sein, die zunehmende Komplexität einerseits und den zunehmenden Kostendruck andererseits so zu meistern, dass der Kunde weiterhin einen befriedigenden Service erhält», sagt Beat Imwinkelried. Er baut darauf, dass sich die verschiedenen Aktivitäten unter dem Holding-Dach gegenseitig kräftiger befruchten.