

## Geldmaschinen aus Deutschland

**D**ie Sportwagen aus Maranello sind nicht zu schlagen – zumindest in puncto Rendite. Satte 18,5 Prozent Ebit-Marge konnte Ferrari im ersten Halbjahr erwirtschaften. Der durchschnittliche Umsatz pro Fahrzeug beläuft sich auf 310 250 Euro. In der Kleinserie arbeiten die Italiener so erfolgreich wie keine zweite Automarke.

Das Premiumgeschäft war für die europäischen Autobauer im ersten Halbjahr erneut sehr erfolgreich. Besonders die deutschen Konzerne überboten sich mit neuen Rekorden. Das belegt auch eine Studie des Center of Automotive Research der Universität Duisburg-Essen, die dem Handelsblatt exklusiv vorliegt.

Demnach gelingt es Audi, BMW und Mercedes, mit jedem Auto fast doppelt so viel Umsatz und auch Gewinn zu erwirtschaften wie die Volumenkonkurrenz. Weil die

wie die VW-Kernmarke. Mit einer Ebit-Marge von 16,8 Prozent sind die Zuffenhausener der rentabelste Premiumautobauer hinter Nischenanbieter Ferrari.

Audi bleibt ebenfalls ein Renditegarant für das Wolfsburger Autoreich. Mit einer Ebit-Marge von 8,8 Prozent und einem Umsatz von 37 715 Euro pro Fahrzeug können die Ingolstädter weiterhin überdurchschnittliche Preise durchsetzen, insbesondere im Flottengeschäft trägt der neue A4 seinen Teil zum Erfolg bei.

Ernstere Herausforderer für das deutsche Spitzenquartett gibt es derzeit nicht. Obwohl auch ausländische Premiummarken deutliche Achtungserfolge vorzuweisen haben. Da ist zum einen der britische Autobauer Jaguar Land Rover (JLR), der im ersten Halbjahr in Europa um satte 29,9 Prozent zulegen

”

**Der Wettbewerb im Premiummarkt wird immer stärker über Preisnachlässe ausgetragen.**

**Harald Krüger**  
BMW-Chef



S-Klasse im Premiumsegment dominiert und der Anteil der SUV-Modelle steigt, kommt Mercedes auf einen Umsatz pro Fahrzeug von 40 400 Euro. Rund 3 200 Euro bleiben davon als Gewinn (Ebit) hängen – eine Marge von 7,9 Prozent. Volumenhersteller müssen sich oft nur mit der Hälfte begnügen.

Obwohl BMW beim Umsatz leicht hinter der schwäbischen Konkurrenz landet, ist das erste Halbjahr für die Münchener hervorragend verlaufen. In einer Telefonkonferenz mit Medienvertretern betonte BMW-Chef Harald Krüger zuletzt, dass man den eigenen Erfolg nicht alleine am Absatz messen solle. „Das gilt umso mehr, da der Wettbewerb im Premiummarkt immer stärker über Preisnachlässe ausgetragen wird“, so Krüger. Obwohl der Anteil kleinerer Fahrzeuge durch die starke Nachfrage nach dem Kompakt-SUV X1 deutlich gestiegen ist, belegt BMW mit einer Ebit-Marge von 9,5 Prozent immer noch einen Spitzenplatz.

Auch die VW-Premiumtöchter erwirtschafteten im ersten Halbjahr Renditen, von denen die Volumenkonkurrenz nur träumen kann. Allein Porsche setzte mit jedem verkauften Fahrzeug im Schnitt 93 400 Euro um – mehr als fünfmal so viel

konnte. Neue Modelle wie der SUV F-Pace treiben den Absatz auf Rekordhöhe. Mit einem Umsatz pro Fahrzeug von 58 000 Euro liegen die Briten sogar oberhalb der deutschen Konkurrenz. Gewinn bleibt anteilig weniger hängen: Die Ebit-Marge beträgt rund sieben Prozent.

Doch das könnte sich ändern. „Die Pfundabwertung seit der Brexit-Entscheidung lässt die Gewinne von JLR in den nächsten Monaten auf dem europäischen Festland steigen, ohne dass die Erträge in England unter Druck geraten“, sagt Autoprofessor Ferdinand Dudenhöffer. Damit könnte JLR als einziger Premiumhersteller vom Brexit profitieren. Auch in Schweden gibt es im Premiumsegment Fortschritte zu vermelden: Volvo kann durch das SUV XC90 den Umsatz pro Fahrzeug auf rund 35 000 Euro steigern und bewegt sich damit auf dem Niveau der Deutschen.

Doch auch bei Volvo fällt die Marge geringer aus. Dass die Kleinen trotz beachtlicher Verkaufserfolge nicht mit den deutschen Herstellern mithalten können, liegt vor allem an ihren geringen Stückzahlen. Anteilig müssen sowohl JLR als auch Volvo deutlich mehr Geld in Forschung und Entwicklung investieren als ihre deutsche Konkurrenz.

## Was die Hersteller pro Fahrzeug verdienen

■ Premiummarken  
■ Volumenmarken

**Ergebnis (Ebit)  
pro Fahrzeug  
in Euro**

**Ebit-Marge  
in Prozent**

<b>Ferrari</b>	<b>56 000 €</b>	<b>18,0 %</b>
<b>Porsche</b>	<b>15 641 €</b>	<b>16,7 %</b>
<b>BMW</b>	<b>3 389 €</b>	<b>9,5 %</b>
<b>Audi</b>	<b>3 337 €</b>	<b>8,8 %</b>
<b>Mercedes</b>	<b>3 192 €</b>	<b>7,9 %</b>
<b>Skoda</b>	<b>1 589 €</b>	<b>9,6 %</b>
<b>Ford Motor</b>	<b>1 652 €</b>	<b>8,7 %</b>
<b>GM</b>	<b>1 912 €</b>	<b>8,6 %</b>
<b>PSA</b>	<b>844 €</b>	<b>6,8 %</b>
<b>Ford Europe</b>	<b>973 €</b>	<b>6,0 %</b>
<b>Renault</b>	<b>715 €</b>	<b>4,7 %</b>
<b>VW-Konzern</b>	<b>801 €</b>	<b>4,5 %</b>
<b>Seat</b>	<b>337 €</b>	<b>2,1 %</b>
<b>VW-Pkw</b>	<b>395 €</b>	<b>1,7 %</b>
<b>GM Europe*</b>	<b>190 €</b>	<b>1,3 %</b>

HANDELSBLATT // Stand: 1. Halbjahr 2016; \*Opel, Vauxhall **Quelle:** CAR Institut