

beit und Umsatzerersatz unser Unternehmen stabil halten. Wir weisen für 2020 sogar ein positives Ergebnis aus, somit mussten wir unser Eigenkapital nicht angreifen. Wir haben auch unseren gesamten Personalstand halten können, es gab keine coronabedingten Entlassungen.

Spannend wird, wie es jetzt 2021 weitergeht; das im letzten Quartal 2020 angekündigte Wirtschaftswachstum wird auch 2021 weitestgehend ausbleiben. Auch die Unterstützung der öffentlichen Hand wird nicht im Umfang von 2020 stattfinden, somit ist auch im zweiten Halbjahr mit einer Insolvenzwelle zu rechnen – eine Bedrohung, die quer durch alle Branchen geht.

medianet: Sie rechnen mit einer Verschärfung der Situation?

Grünzweig: Die nächsten Monate werden jedenfalls nicht einfach. Im ersten Quartal haben wir zwar gut ausgeliefert, jedoch waren darunter viele Bestellungen, die noch aus dem Vorjahr stammen und wo die Auslieferungen wegen der Coronasituation in das Jahr 2021 verschoben wurden. Die Neuauftragslage liegt definitiv unter Vor-Corona-Niveau, auch im Werkstattingeschäft ist die Auslastung nicht wie sie vor Corona war. Da ist einfach spürbar, dass immer noch viele Leute im Homeoffice sind, die Fahrzeuge in Fuhrparks weniger eingesetzt werden und die Österreicher aus Verunsicherung keine größeren Investitionen tätigen wollen, was die Mobilität betrifft.

medianet: Wann wird es mit dem Markt aus Ihrer Sicht wieder nachhaltig nach oben gehen?

Grünzweig: Schwer zu sagen. Wir gehen davon aus, dass wir auch im zweiten Quartal keine Quantensprünge sehen werden,

und dann wird man sehen, wie sich die Situation weiter entwickeln wird. Mit einem spürbaren Aufschwung rechnen wir vor dem Hintergrund einer Durchimpfungsrate von zumindest 50 Prozent im Sommer dann frühestens mit Ende des Jahres, einen 100-prozentigen Nachholeffekt wird es aber auch dann nicht geben.

medianet: Das heißt, viel von dem Geschäft ist unwiederbringlich verloren gegangen?

Grünzweig: Definitiv. Wir können damit aber auch umgehen und haben das in unseren Planungen bereits so eingerechnet. Die Investitionsbereitschaft vieler Menschen und Unternehmen ist angesichts der aktuellen Unsicherheiten momentan sehr gering.

medianet: Ergänzend zu Ihren Marken Kia und Volvo haben Sie zuletzt auch Isuzu und LEVC ins Portfolio aufgenommen. Welche Überlegungen stehen hinter diesem Schritt?

Grünzweig: Isuzu hatte bislang in Österreich keinen besonders hohen Stellenwert und in der Vergangenheit auch eher biedere Fahrzeuge im Angebot. Jetzt hat man sich für Europa aber neu aufgestellt und mit dem D-Max einen äußerst ambitionierten Pick-up am Markt, für den wir gute Chancen sehen, getrübt von der Einführung der NovA für Nutzfahrzeuge bis 3,5 Tonnen mit Juli 2021. Also auch hier: sehr viel Unsicherheit und erhebliche Mehrkosten für Unternehmer. Mit dem D-Max sind nicht große Stückzahlen zu erwarten, aber es rundet unser Angebot gut ab; dazu kommt, dass Isuzu im Osten Österreichs kaum und die Marke LEVC in Österreich noch nicht etabliert ist.

medianet: Sie können da also selbst den Markt aufbauen?



© Grünzweig Automobil GmbH

Firmenchef

Andreas Grünzweig ist Geschäftsführer der Grünzweig Automobil GmbH.

Grünzweig: Genau. LEVC ist die Herstellerfirma der berühmten elektrischen ‚London-Taxis‘ und gehört mittlerweile wie Volvo zum chinesischen Geely-Konzern, da besteht also eine entfernte Verwandtschaft. Wir sehen für das Fahrzeug Potenzial und erwarten uns insbesondere vom neuen elektrischen LEVC-Transporter VN5 sehr viel. Sowohl der TX als auch der VN5 basieren auf der Plattform des Volvo XC-90, kommen somit mit bewährtem Volvo Know-how; dies wird unseren Elektrifizierungsgrad erhöhen und uns auch im Nutzfahrzeugbereich stärker machen.

medianet: LEVC ist also als mittel- bis langfristiges Projekt angelegt?

Grünzweig: Die Zahl der Abschlüsse wird sich 2021 sicher noch in überschaubarem Rahmen halten, aber dank dem hervorragenden Preis-Leistungsverhältnis wird das Taxi definitiv seinen Markt finden. Wir führen dahingehend auch bereits vermehrt Gespräche mit der Personentransport-Branche. Der VN5 wird dann die Elektromobilität auch im Nutzfahrzeugbereich etablieren. Das Fahrzeug hat eine reinelektrische Reichweite von 100 Kilometer, im reinen Stadtverkehr sind bis zu 122 Kilometer möglich. Dank einem Range Extender und seiner leichten Aluminiumkonstruktion verfügt er über eine Gesamtreich-

weite von bis zu 513 Kilometer. Durch eine Gleichstromladung mit 50 KW wird das Fahrzeug in nur 30 Minuten vollgeladen, somit ist auf Kurzstrecken im urbanen Bereich eine rein elektrische Nutzung möglich.

medianet: Neue Marken bedeuten meist auch neue Schauräume. Wird das Autohaus Grünzweig bald zur Baustelle?

Grünzweig: Für beide Marken ist aktuell kein großer Umbau notwendig, aber wir hoffen natürlich, dass wir mittelfristig auf die hohe Nachfrage mit einem Ausbau reagieren müssen. Wir haben dafür mit einem unmittelbar an unseren Standort angrenzenden Grundstück auch gute Möglichkeiten und erst kürzlich in eine Photovoltaik-Anlage und die Errichtung von Ladestationen investiert.

medianet: Es geht also bei Grünzweig in Zukunft ganz klar in Richtung Elektromobilität?

Grünzweig: Mittelfristig wollen wir uns zu einem Elektromobilitätszentrum entwickeln, und da ist von Mietfahrzeugen, Carsharing-Angeboten bis hin zum Verkauf von einspurigen Elektrofahrzeugen vieles denkbar. Dazu müssen wir uns natürlich weiterentwickeln; nur mit unserem derzeitigen Basisgeschäft, plakativ ‚Öl- und Kerzenwechsel‘, wird man in Zukunft in der Branche nicht mehr überleben können.