

# MOTORRAD

Was können sie wirklich?  
**Anti Dive-Gabeln**  
 Erster Test  
 Alle Renntermine 1982

Die sportlichste in der  
 Halbliterklasse?

## Yamaha XZ 550

Erster Fahrbericht



**Vergleichstest**

BMW R 65 LS  
 Honda CX 500  
 Yamaha XJ 650

**Schlußwertung**

**Ideale Tourer mit 50 PS und Kardan?**



1 6. Januar 1982 DM 3.50

Belgien bfr 71.-, Dänemark dkr 14.25, Finnland fmk 8.90, Frankreich FF 11.-, Griechenland Dr 130.-, Italien Lit 2.500, Jugoslawien Din 74.-, Luxemburg lfr 66.-, Niederlande hfl 4.30, Norwegen nkr 12.25 (inkl. moms), Österreich GS 28.- (inkl. MwSt.), Portugal Esc 130.-, Schweiz sfr 3.80, Spanien Ptas 175.-. Printed in Germany

## Hercules: Unser Konzern hat genügend Atem

**MOTORRAD:** Wie viele Achtziger wird Hercules in diesem Jahr verkaufen?

**Dr. Engler:** Wir schätzen, daß wir bis zum Jahresende 10 000 Zulassungen erreichen werden. Beim Handel stehen derzeit noch 3500. Mit diesem Bestand gehen wir in das Jahr 1982.

**MOTORRAD:** Anfang des Jahres hatten Sie Lieferschwierigkeiten, dann Kurzarbeit wegen Überkapazität. Wie paßt das zusammen?

**Engler:** Die Kurzarbeit setzte im Herbst ein, als die Nachfrage nach der Ultra 80 stark zurückging.

**MOTORRAD:** Warum ging die Nachfrage zurück?

**Engler:** Ich führe das in erster Linie auf die Reklamationen am Elektrikteil zurück, denn ein Negativ-Image spricht sich ziemlich schnell herum.

**MOTORRAD:** Achtziger sind ein Teil des Geschäfts, Fünfziger der andere. Ist das Fünfziger-Geschäft tot?

**Engler:** Beim Kleinkraftrad passiert nicht viel. Wo wir eine relative Zufriedenheit ausdrücken können, ist es der Mofa-Bereich. Hier haben wir an Marktanteil gewonnen.

**MOTORRAD:** Was bedeutet Marktanteil, wenn der Markt um etwa 30 Prozent geschrumpft ist. Wie sehen die Zahlen aus?

**Engler:** Wir haben weniger als 20 Prozent Rückgang.

**MOTORRAD:** Wie viele Maschinen stehen auf Halde?

**Engler:** Wir haben sehr wenig auf Halde. Da wir mit sehr hohen Beständen in das Jahr gegangen sind, haben wir unsere Produktion konsequent gedrosselt. Im Gegensatz zu allen anderen Anbietern. Wir haben keine Bestandsprobleme.

**MOTORRAD:** Sehen Sie im nächsten Jahr schwarze Zahlen für das Achtziger-Geschäft?

**Engler:** Ich kann die Zahlen nicht isoliert für die Achtziger sehen. Wir werden in diesem Jahr die schwarzen Zahlen nicht schaffen. Unser Ziel für nächstes Jahr ist es, mit plus minus null abzuschließen. Das halte ich für realistisch, weil wir mit

# Verlust- geschäft

Die deutsche Zweiradindustrie kämpft um die nackte Existenz. **MOTORRAD sprach mit den Firmenchefs Dr. Norbert Engler (Hercules), Wolf-Dieter Gramatke (Kreidler) und Dr. Dieter Neumeyer (Zündapp) über ein verlustreiches Jahr 1981 und fragte: „Wie wollen Sie überleben?“**



Im Konzern: Engler, Hercules

Sicherheit erhebliche Sparmaßnahmen durchführen werden.

**MOTORRAD:** Laufen Sie nicht wieder den Japanern hinterher, die im nächsten Jahr komplett ausgestattete Achtziger etwa zum gleichen Preis anbieten werden wie Sie selbst Ihr Sparmodell Ultra 80 AC?

**Engler:** Wenn ich mir die neuen Modelle der Japaner ansehe, so werden sie 1982 in Relation zu dem, was 1981 war, nicht attraktiver.

**MOTORRAD:** Welches Absatzziel haben Sie sich für 1982 gesetzt?

**Engler:** Die Zahl von 15 000 Achtzigern steht auch für das nächste Jahr.

**MOTORRAD:** Sie hatten hohe Entwicklungskosten für die Achtziger. Welche Stückzahlen brauchen Sie, um diese Kosten zu amortisieren?

**Engler:** Wir müßten über drei Jahre hinweg 15 000 bis 20 000 Verkaufte haben, damit die Kosten wieder herkommen. Die Frage ist nur, wie lange ein Produkt lebt. Die Produkt-Lebensdauer wird immer kürzer.

**MOTORRAD:** Dafür müssen Sie Investitionsreserven haben. Sind die vorhanden?

**Engler:** Zum Glück sind wir eine Konzerntochter, die genügend finanziellen Atem hat. Aber auch wir müssen unser Geld verdienen.

**MOTORRAD:** Wie stark sind Sie damit vom Achtziger-Markt abhängig geworden, und sehen Sie die Chance, über den Export Leichtkrafträder abzusetzen?

**Engler:** Etwa 20 Prozent des Gesamtumsatzes entfallen auf das Leichtkraftrad. Der Achtziger-Markt, wie er in Deutschland existiert, ist aber so ziemlich einmalig.

**MOTORRAD:** Wäre es dann nicht eine logische Alternative, Motorräder zu bauen?

**Engler:** Der Gedanke ist attraktiv, jedoch müssen wir dazu ein Image neu aufbauen. Das wird mit erheblichen Kosten verbunden sein. □

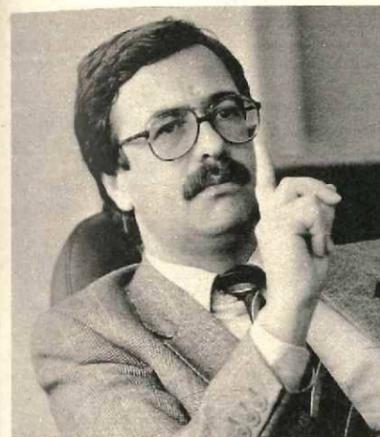
## Kreidler: So können wir nicht überleben

**MOTORRAD:** Zu Beginn des Jahres glaubte Kreidler, mit 12,5 Prozent Marktanteil bei den Achtzigern leben zu können. Erreicht wurde nicht einmal ein Zehntel davon. Wie lange kann Kreidler damit weiterleben?

**Gramatke:** Überhaupt nicht. Um eine Gesamtübersicht zu geben: Bei den Mofas wurden die ambitionierten Ziele erreicht, auch wenn wir mit knapp 16 000 Einheiten ein halbes Prozent Marktanteil verloren haben. 1982 wollen wir 20 500 verkaufen.

Beim Mokick liegt der Anteil bei fünf Prozent oder 1500 Einheiten, die wir auch im nächsten Jahr absetzen werden. Bei den Leichtkrafträdern rechne ich fest mit 65 Prozent Marktanteil für die Japaner, also etwas weniger als in diesem Jahr. Unser Ziel dort sind 8000 bis 9000 Verkaufte.

**MOTORRAD:** Warum waren Ihre Achtziger-Verkaufszahlen so schlecht?



In Zeitnot: Gramatke, Kreidler

**Gramatke:** Die im März gebrachte Enduro Mustang wurde vom Markt nicht so angenommen wie erwartet. Das lag am Design und am hohen Preis. Wir werden dieses Modell vorerst nicht nachproduzieren, sondern Lagerbestände abbauen. Ansonsten sind wir zu spät gekommen.

**MOTORRAD:** Sie gehen mit Lagerbeständen von 6500 Maschinen in das nächste Jahr. Wie wollen Sie die Halden räumen?

**Gramatke:** Wir sind überzeugt, zehn Prozent Marktanteil zu gewinnen, vor allem durch Rückeroberung von Marktanteilen, die wir in diesem Jahr an KTM verloren haben. Außerdem gehen wir in den Export nach Frankreich und Spanien.

**MOTORRAD:** Wie soll der Vertrieb in Spanien laufen?

**Gramatke:** Wir haben einen Vertrag mit der seit 1. Oktober bestehenden Firma Intertrade abgeschlossen, die exklusiv Kreidler-Fahrzeuge vertreiben wird. Wir glauben, rund 2000 bis 3000 Einheiten in Spanien absetzen zu können.

**MOTORRAD:** Wie billig kann eine Kreidler-Achtziger werden?

**Gramatke:** Nicht unter 3000 Mark. Japanische Preise können wir nicht erreichen. Wir werden allerdings in Zukunft in der Entwicklung schneller als alle Europäer sein und in der Suche nach neuen Marktnischen versuchen, japanisches Tempo zu erreichen.

**MOTORRAD:** Zahlen Sie bei der Billigversion Florett 80 E schon drauf?

**Gramatke:** Wir machen praktisch keinen Gewinn. Deswegen werden wir nur ein Viertel der 8600 ange-

strebten Einheiten als Sparversion produzieren. Auch, wenn die Nachfrage am Markt steigt. Wir können momentan einfach nicht billiger produzieren. Es sei denn, wir kaufen alle Teile billigst irgendwo ein. Ich bin allerdings überzeugt, daß wir in Zukunft noch billiger werden können als bisher. Wir streben an, daß wir einmal bei vergleichbarer Technik nur noch 15 bis 20 Prozent über japanischen Preisen liegen werden. An diesen Dingen arbeiten wir Tag und Nacht mit Hochdruck. Es ist etwas zu holen. Nicht jetzt und nicht 1982, aber vielleicht schon 1983. Hoffentlich haben wir die Zeit. □

## Zündapp: Den anderen etwas wegnehmen

**MOTORRAD:** Zündapp vermeldet für 1981 erstmals Verluste. Wie sind Sie in die roten Zahlen gerutscht?

**Dr. Neumeyer:** Zündapp wird 1981 sicher keine knallroten, sondern aller Voraussicht nach rosarote Zahlen schreiben. Die Ursachen sind darin zu sehen, daß wir einerseits einen Umsatzrückgang zu beklagen hatten, uns andererseits die Hochzinspolitik in besonderem Maße getroffen hat. Vor allem, weil der Handel nicht mehr bereit ist, sich mit Maschinen zu bevorraten.

**MOTORRAD:** Sie haben bisher rund 12 000 Achtziger verkauft. Zündapp nimmt damit eine Sonderstellung unter den deutschen Herstellern ein. Heißt das, daß Zündapp nur noch vom Achtziger-Markt lebt?

**Neumeyer:** Unsere tragende Säule ist zweifellos das Achtziger-Geschäft, nachdem der Mofa- und Mokick-Markt Einbrüche erlebt hat.

**MOTORRAD:** Ist die Produktion denn mit 14 000 Achtzigern ausgelastet?

**Neumeyer:** Natürlich nicht voll. Das Achtziger-Geschäft trägt sich schon, aber wir konnten uns nicht so schnell von Leuten trennen.

**MOTORRAD:** Müssen Sie Ihren Personalbestand weiter reduzieren?

**Neumeyer:** Ja, wir müssen noch weiter straffen. Wir haben – grob gesprochen – unser Personal bisher um 100 Leute reduziert.

**MOTORRAD:** Wenn Sie auch für 1982 eine Produktion von 14 000 Achtzigern anpeilen, dann geben Sie sich damit zufrieden, daß die Japaner ihren Markt halten werden?

**Neumeyer:** Ich nehme an, daß wir nicht sehr viel davon weggreifen können. Ich glaube aber, daß der Markt 1982 nicht schrumpfen wird.

**MOTORRAD:** Nehmen Sie aber nicht doch einen weiteren Ertragsrückgang in Kauf, wenn Sie im Frühjahr eine Sparversion Ihrer Achtziger auf den Markt werfen?

**Neumeyer:** Wir rechnen damit, daß wir uns mit der Sparversion ein bißchen selber Konkurrenz machen, hoffen aber, daß wir uns auf der anderen Seite vom Gesamtmarkt etwas mehr holen können.

**MOTORRAD:** Warum können die Deutschen nun, ein Jahr nach den Japanern, auch günstig anbieten?

**Neumeyer:** Sicher ist das eine Reaktion auf die Marktentwicklung. Wir kalkulieren nun mit spitzerem Stift.

**MOTORRAD:** Zündapp gibt jährlich rund eine Million für den Gelände-



Im Minus: Neumeyer, Zündapp

sport aus. Wäre das nicht Werbung für eine Enduro-Achtziger?

**Neumeyer:** Wir haben festgestellt, daß sich eine Enduro nur über den Preis verkaufen läßt.

**MOTORRAD:** Sie gehen davon aus, daß der Gesamtmarkt nicht wachsen und die Japaner keine Anteile verlieren werden. Wie lange kann Zündapp überleben, wenn die anderen Hersteller verstärkt in den Markt drängen werden?

**Neumeyer:** Ich halte es für denkbar, daß wir dem einen oder anderen ein bißchen etwas wegnehmen. □