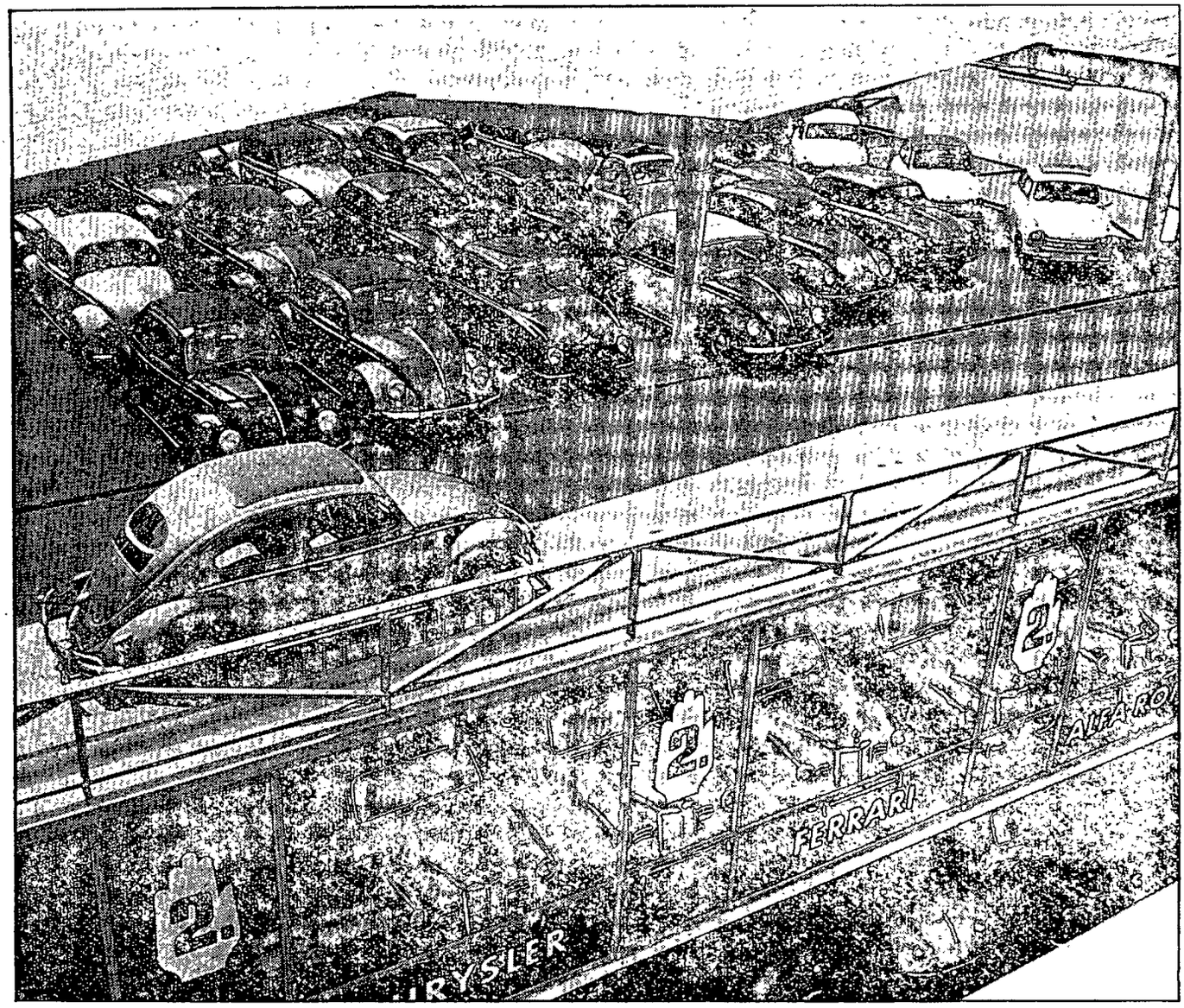


Auto-Beckers Verkaufssalon in Düsseldorf: Vom Trümmergrund ...

AUTOMOBILE

GEBRAUCHTWAGEN

Die Zweite Hand

(siehe Titelbild)

Rechtzeitig für das Frühjahrs- und Sommergeschäft dieses Jahres hat sich in Frankfurt ein „Bundesfachverband Deutscher Händler für gebrauchte Kraftfahrzeuge e.V." organisiert, der den Autokaufleuten der Zweiten Hand Abhilfe gegen die Gefahren aus der dräuenden Verstopfung auf ihrem Markt verheißt. Die leichte Absatz-Migräne der westdeutschen Automobilwirtschaft nämlich äußert sich nicht allein in den Neon-Räumen autorisierter Werks-Vertretungen; mehr noch bedrückt sie die Verkäufer im zweiten Glied.

Vorwiegend auf Hinterhöfen und an offener Straße verkauften sie im vergangenen Jahr 1,1 Millionen Personenwagen oder Kombifahrzeuge und übertrafen damit den Verkauf fabrikneuer Automobile in Westdeutschland um 100 000 Wagen. In die fast drei Milliarden Mark Umsatz mußten sich die fünftausend Gebrauchtwagen-Profis zu ihrem Leidwesen jedoch mit 30 000 Gelegenheitshändlern teilen, weshalb die Verbandsgründung vor allem eine Kampfansage an die Amateure ist.

Geschäftsführer Heinz Gaulke aus Frankfurt klagt: „Man ahnt gar nicht, wer alles Gebrauchtwagen verkauft. Nicht nur Tankstellen und Werkstätten, sogar Zahnärzte und Metzgermeister. Die ergattern irgendwo ein Kraftfahrzeug, inserieren in der Zeitung und geben ihre Telephonnummer an. Von den Erlösen zahlen sie keinen Pfennig Steuern; die offizielle Version ist stets die, daß sie den Verkauf nur für einen stark beschäftigten Freund erledigen."

Dem ersten Werbe-Rundschreiben zufolge, das die Organisation an alle Händler verschickte, ist „vor allem daran gedacht, gegen branchenfremde Dritte vorzugehen, die durch Schwarzverkäufe . . . und Mißkreditierung in der Öffentlichkeit der Händlerschaft schweren Schaden zufügen". Verbandsanwalt Scheiber, so heißt es, werde nicht mit Strafanzeigen gegen die Amateure sparen.

Andererseits aber dient die Gründung in Frankfurt auch der moralischen Aufrüstung in den eigenen Reihen. Da im größten Teil Westdeutschlands ein einwandfreies Führungszeugnis der Polizei für die Zulassung zum Handel mit Gebrauchtwagen ausreicht, tummeln sich auch unter den Hauptamtlichen einige, die mehr schnell als seriös zu Geld kommen möchten. Die Frankfurter wollen deshalb „gewisse Roßtäuschermoden ausschalten" (Scheiber), „ein objektiv reelles Geschäftsgefühl wecken" (Gaulke) und den Gebrauchtwagenverkauf von der Trümmerecke hinter die Schaufenster kaufmännisch einwandfrei geführter Ladengeschäfte bringen.

Geschäftsführer Gaulke, selbst Autohändler, mahnte seine Branchenfreunde: „Wir müssen endlich erkennen, daß das uralte Platzgeschäft nicht mehr gut ist. Die Kundschaft mißtraut einem Angebot, das von der Straßenecke stammt. Wir brauchen ansehnliche Läden — Vorbild: Auto-Becker."

Der Geschäftsführer der Gebrauchtwagenbranche visiert damit einen Kollegen als Vorbild an, der diesen modernen Erfordernissen bereits am nächsten gekommen ist und den der Verband deshalb als einen der ersten zu tatkräftiger Mithilfe aufgerufen hat: Wilhelm Becker, Inhaber der Düsseldorfer Firma Auto-Becker. Er verzeichnet einen Jahresumsatz von 60 Millionen Mark und ist damit der Größte seiner Branche in Europa. Für ihn arbeiten mehr als 200 Fachkräfte.

Becker hat sein im Maisbrotjahr 1947 gegründetes Handelsunternehmen im Laufe der Zeit auf das Neon-Niveau der autorisierten Neuwagenhändler gehoben und das Second-hand-Geschäft immerhin so gesellschaftsfähig gemacht, daß auch Spitzenverdiener, wie der Industriellen-Clan Werhahn in Neuß oder die Bühnendame Elisabeth Flickenschildt, von ihm Gebrauchtwagen kauften.

In seinem auf Hochglanz polierten Düsseldorfer „Verkaufs-Pavillon" dienern zwanzig elegant gekleidete Verkäufer, die 20 000 bis 30 000 Mark Jahresverdienst nach Hause tragen. Dort erinnert nichts daran, daß „der Handel mit gebrauchten Kraftfahrzeugen Trödelhandel im Sinne des Paragraphen 35 der Gewerbeordnung" ist, über den ein Trödelbuch geführt werden muß, wie das Bundesverwaltungsgericht in Berlin noch unlängst konstatierte.

Als ebenso vorbildlich, wenn auch für durchschnittliche Gebrauchtwagenhändler als zu kostspielig, betrachten die Verbandsgründer in Frankfurt die Generalstabs-Vorbereitungen, die Becker im Hinblick auf die drohende Marktsituation trifft: Auf dem 20 000 Quadratmeter großen Gelände der früheren Papierfabrik Schulte & Zinken im Düsseldorfer Stadtteil Bilk gehen moderne Verkaufsstände, eine 6000 Quadratmeter große Reparaturwerkstatt nebst Lackiererei und ein moderner Verwaltungstrakt ihrer Vollendung entgegen. Ein überflüssig gewordener, 64 Meter hoher Schornstein wurde in ein Werbe-Minarett verwandelt. Am früheren Fabriktor verkündet ein Plakat: „Hier baut Auto-Becker den ersten Auto-Supermarkt der Welt."

In der Pose eines Hollywoodstars fährt der Bauherr täglich mit seinem Cadillac-Kabriolett (Modell 1961) an der Baustelle vor und treibt zu schnellerem Tempo an. Beckers neues Auto-Warenhaus soll ständig 2000 Automobile jeder Bauart und Preisklasse auf Lager haben. 120 Monteure werden dort jeden gebrauchten Kraftwagen vor dem Weiterverkauf überprüfen, weil — so lautet eine der einprägsamen Becker-Direktiven — „es besser ist, daß ein Auto auf dem Rüttelstand auseinanderfliegt als unter dem Hintern eines Käufers auf der Autobahn".

Die Verbandsgründung in Frankfurt und Auto-Beckers Superbauten sind Vorsorgemaßnahmen für einen verschärften Konkurrenzkampf im Gebrauchtwagenhandel. Die ständige Neuproduktion von jährlich einer Million und mehr Pkw für den Inlandsmarkt, der nur eine Verschrottungsquote von bisher 100 000 und künftig knapp 250 000 pro Jahr gegenübersteht, führt unvermeidlich zu Angebot- und Preisdruck.

Auf der Stuttgarter Frühjahrsschau für Gebrauchtwagen, die alljährlich den Reigen der westdeutschen Verkaufsausstellungen für gebrauchte Autos mit einleitet, deutete sich diese Marktveränderung bereits an. Im Messebericht der „Deutschen Zeitung" hieß es: „Die Interessenten sind in diesem Jahr etwas zurückhaltender geworden und nicht bereit, jeden Preis zu bewilligen. Die Preise sind dementsprechend labiler geworden."

Die in Westdeutschland zuerst herausgebrachten Kleinstwagen, darunter Erstlingsprodukte von Lloyd, Goggo-Glas und Goliath, sind praktisch schon nicht mehr verkäuflich, später gelieferte nur unter starkem Verlust. So kostet die Goggomobil-Limousine T 400 beim Neuwagenhändler 3145 Mark. Nach einer Laufzeit von 3000 Kilometern ist sie noch 2400 Mark und nach 45 000 Kilometern noch ganze 1100 Mark wert. Die BMW Isetta 250 — Neupreis 2695 Mark — bringt dem Verkäufer nach 45 000 Kilometern Fahrt nur noch 800 Mark.

Auch stark abgenutzte Gebrauchtwagen älteren Produktionsdatums mit einem Marktwert von weniger als 1000 Mark sind nur noch schwer verkäuflich, ebenso müssen die markenruf-geschädigten Arabella-Typen des Konsuls Borgward Preisabschläge über Gebühr hinnehmen.

Die Kleinwagen verlieren so schnell an Wert, weil selbst die erst frisch nachgewachsene Käuferschicht sofort zur Mittelklasse drängt. Die Nachfrage nach abgelegten Fahrzeugen großen Hubraums hingegen wird durch die hohen Steuern und Unterhaltungskosten gebremst.

Selbst in der noch am besten verkäuflichen Mittelklasse nimmt der Markt das Gebrauchtwagen-Angebot nur zu ständig fallenden Preisen auf. Exportlimousinen des Volkswagenwerks — jeweils 30 000 Kilometer gefahren und ein Jahr alt — erbrachten im Jahre

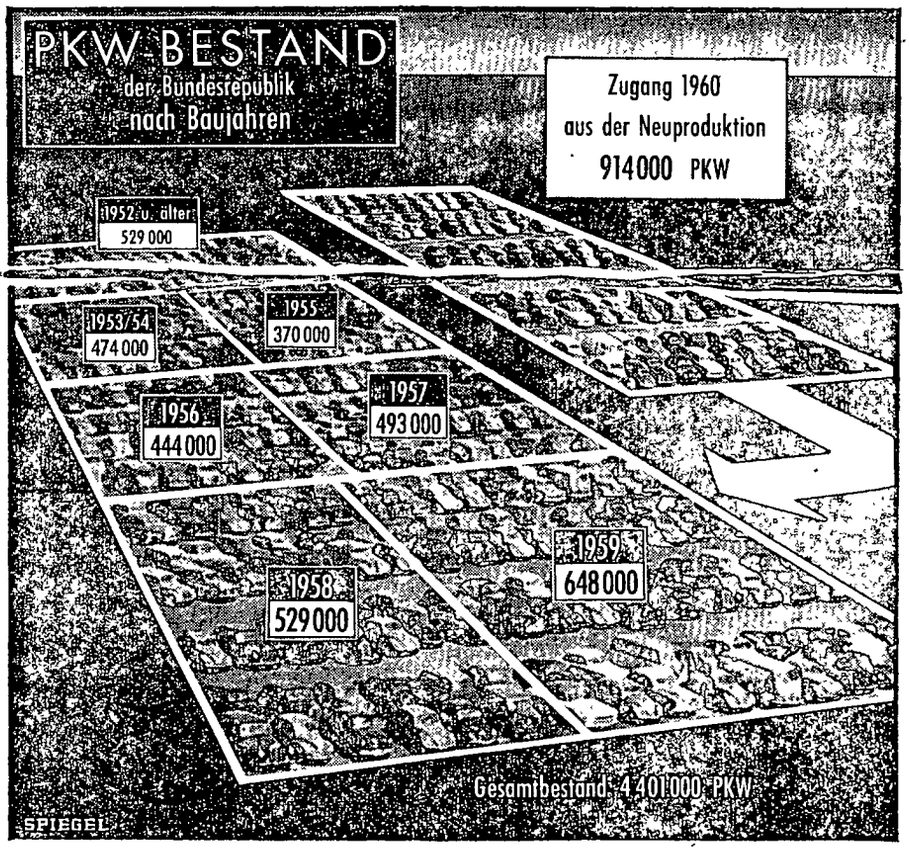
- ▷ 1957 und 1958 noch den Neupreis von 4600 Mark oder sogar mehr,
- ▷ 1959 4500 Mark,
- ▷ 1960 4000 Mark,
- ▷ 1961 3800 Mark.

Die Wertminderung großer amerikanischer Automobile und älterer deutscher Wagen mit mehr als zwei Litern Hubraum wiederum ist fast so stark wie die der Klein- und Kleinstwagen. Auf der Hamburger Gebrauchtwagenschau beispielsweise brachte ein Opel Kapitän älteren Typs nur noch die gleiche Summe wie ein Opel Rekord desselben Jahrgangs, obwohl der Kapitän einst 36 Prozent mehr gekostet hatte als der Rekord.

Die großen Automobile verlieren ihren Wert gleichsam so schnell wie sie auf der Autobahn fahren können: Ein Mercedes 300 — Neupreis rund 30 000



... ins Neon-Licht: Verkäufer **Becker**, Kundin



Mark — wird nach 10 000 Kilometer Laufzeit von den Händlern nur noch mit etwa 20 000 Mark in Zahlung genommen. Die repräsentative 3,2-Liter-Limousine der Bayerischen Motoren Werke AG (BMW), deren Anfertigung sogar den Herstellern rote Zahlen beschert hat, steht mit einem Preis von 18 850 Mark in den Neuwertkatalogen. Sie verliert nach 5400 Kilometern bereits ein Viertel ihres Wertes und wird nach etwa 8000 Kilometern vom Handel nur noch für 6200 Mark angekauft.

Die zahlreichen Gebrauchtwagen-Auktionen in Westdeutschland, lange Zeit Hauptumschlagsplätze für gebrauchte Autos, haben unter diesem schärferen Marktwind beträchtlich gelitten. Eines der größten Auktionshäuser, die Firma Auto-Veiling Schneider KG in Wattenscheid, erzielt heute nur noch 20 Prozent der Verkaufsabschlüsse auf ihren Auktionen gegenüber früher 95 Prozent.

Ihr Inhaber berichtet: „Früher wollten die Leute um jeden Preis ein Auto, und wenn es eines mit eingebeultem Kotflügel war. Heute wollen sie ... individuell bedient werden, und außerdem: Vor zwei, drei Jahren lag der Schwerpunkt der Nachfrage bei Gebrauchtwagen im Wert zwischen 2000 und 4000 Mark, dagegen heute zwischen 3000 und 6000 Mark."

Am deutlichsten sichtbar aber wird die Veränderung der Marktlage an dem Interesse, das Auto-Hersteller und Neuwagenhändler an dem Geschäft der Zweiten Hand genommen haben. Im vergangenen Jahr schlugen die Einnahmen aus dem Gebrauchtwagen-Sektor bei den westdeutschen Vertragshändlern immerhin schon mit 15 Prozent zu Buch.*

* Weitere zehn Prozent entfielen auf den Reparaturbetrieb, 15 Prozent auf das Geschäft mit Ersatzteilen und 60 Prozent auf den Verkauf neuer Automobile.

Während 1955 auf 100 verkaufte Neuwagen fünf gebrauchte in Zahlung genommen wurden, ist die Rate im vergangenen Jahr auf etwa 50 gestiegen.

Die Werks-Verkäufer, die das Gebrauchtwagengeschäft lange Jahre als unter ihrer Würde angesehen haben, verspüren den Marktdruck schon schmerzlich an ihrer Handelsspanne. Käufer neuer Wager nämlich geben ihre gebrauchten Autos nur gegen Höchstpreise in Zahlung. Sie fordern vielfach schriftliche Preisangebote aller Vertragshändler am Platze und spielen sie gegeneinander aus. In der Regel muß der Neuwagenverkäufer schon bis zu einem Viertel seiner Handelsspanne (zwischen zwölf und 20 Prozent) für die Übernahme und den Weiterverkauf gebrauchter Fahrzeuge drangeben.



Verbands-Geschäftsführer Gaulke
... Kampf den Roßtäuschern

Hamburger Opel-Vertragshändler versichern glaubhaft: „Der Gebrauchtwagen-Handel ist für uns schon ein glattes Verlustgeschäft. Wagen, die wir mit 4400 Mark in Zahlung nehmen, müssen wir für 4200 Mark verkaufen. Zu diesem Verlust kommen noch unsere Kosten für Lagerung und Pflege sowie für die technische Überprüfung und für etwaige Kulanzreparaturen."

Aus Sorge um das Neugeschäft wirbt selbst Wolfsburg seit kurzem für den Absatz gebrauchter Volkswagen, obwohl die VW-Händler bislang bei 100 Verkäufen mit nur 25 die wenigsten Gebrauchtwagen in Zahlung nehmen mußten. Gleichzeitig mit der Werbeaktion begann die Wolfsburger „Abteilung zur Förderung des Gebrauchtwagen-Verkaufs", an die Händler regelmäßig sogenannte blaue Kurszettel mit Richtpreisen für Gebrauchtfahrzeuge zu versenden.

Generaldirektor Nordhoff will damit für den Zeitpunkt vorsorgen, an dem der 1,5-Liter-Wagen ausgeliefert und deshalb vermutlich auch die Gebrauchtwagen-Quote im VW-Geschäft ansteigen wird. Die Wolfsburger hatten bereits vor drei Jahren ihren Händlern die Angliederung von Gebrauchtwagen-Abteilungen empfohlen und ein Garantiesiegel für Altwagen kreiert.

Auch Ford und Auto-Union beraten ihre autorisierten Verkäufer durch hauptberufliche Marktanalytiker. Und ähnlich wie VW operiert Opel mit dem Werbeslogan: „Auch der Gebrauchtwagen vom Opelhändler!" Selbst die französischen Renault-Werke versuchen, ihren westdeutschen Gebrauchtwagen-Markt in den Griff zu bekommen. Sie errichteten in Köln und Stuttgart firmeneigene Gebrauchtwagen-Verkaufsläden, um „ein Barometer für die Marktentwicklung zu haben".

Durchschnittlich zehn Prozent der in Zahlung genommenen Modelle werden wegen des wachsenden Angebots bereits aus Westdeutschland exportiert, wobei sich der autorisierte Ersthandel gern der Hilfe Auto-Beckers in Düsseldorf bedient. Becker nämlich hält auch im Export gebrauchter Automobile in Europa die erste Stelle.

Seine Kunden sitzen nicht nur zwischen Flensburg und Garmisch, sondern auch in Narvik, Caracas und Hongkong. Sein Firmenzeichen — eine grüne Hand mit einer großen weißen „2" (= Zweite Hand) — ist im Ausland bekannt. Bereits im Jahre 1953 verschiffte der Düsseldorfer auf einen Schlag 500 Wagen nach Norwegen. Heute verkauft er seine Fahrzeuge in 31 Länder, und der Exportanteil an seinem Jahresumsatz beträgt 15 Prozent.

Mit Genugtuung berichtet der Gebrauchtwagen-König, daß im Sommer vergangenen Jahres kurz nach der Unabhängigkeitserklärung Togos zwei hochstehende Mohren aus diesem Land in Beckers „Haus der Zweiten Hand" eintrafen. Sie priesen den Hausherrn und kauften einen Mercedes 220 und einen Mercedes 300. Wunderte sich Becker: „Die Herren zahlten bar."

Obwohl auch Becker sogar privat nicht frei von der Überschwenglichkeit sei-



Freiluft-Verkauf in Hamburg: Droht dem Autohandel...

ner Eckensteher-Kollegen ist („Sehen Sie sich mal das Profil meines Sohnes an; das wollen die Leute sehen..."), gilt er als der beste Sachkenner des Gebrauchtwagenmarktes. Die renommierte Schweizer „Automobil Revue" attestierte ihm: „Er hat einen sechsten Sinn für gebrauchte Wagen und ermittelt binnen kurzem, ob in einem angebotenen Fahrzeug ein Wurm drinsteckt oder nicht."

Zehn hochdotierte Kraftfahrzeugmeister — im Handelshaus Becker „Springer" genannt — sind für ihn im Bundesgebiet und im Ausland unterwegs, um größere Posten von Wagen zu testen und in Beckers imposante Düsseldorfer Gebrauchtwagen-Salons zu bugsieren. Sie haben Kaufvollmacht und führen Blankoschecks mit sich. Nur bei extraordinären Liebhaber-Automobilen behält sich Becker die Kaufzusage selbst vor.

Der Chef und seine Einkäufer durchschauen ohne Mühe jene Tricks, die der Frankfurter Kampfverband künftig aus dem Gebrauchtwagenhandel verbannen will. Ihr erster Blick zum Beispiel gilt stets dem Zustand der Reifen und des Gaspedals, die oft einen zuverlässigeren Hinweis als das Tachometer auf die zurückgelegte Wegstrecke liefern.

Die Springer tauschen bei ihren Zusammenkünften auch Erfahrungen über raffiniertere Roßtäuschereien aus, als da sind:

- ▷ Eingefülltes Sägemehl macht klappernde Getriebe und Differentiale wieder geräuschlos;
- ▷ kaltes Öl in der Ölwanne täuscht für kurze Zeit höhere Kompression vor;
- ▷ neu eingezogene Kolbenringe vermindern vorübergehend übermäßigen Ölverbrauch verschlissener Motoren;
- ▷ beim Überprüfen der Zylinder erzielt man ein demonstrativ gutes Kompressionsergebnis, indem man den schwächsten Zylinder ausläßt, den besten hingegen zweimal mißt.

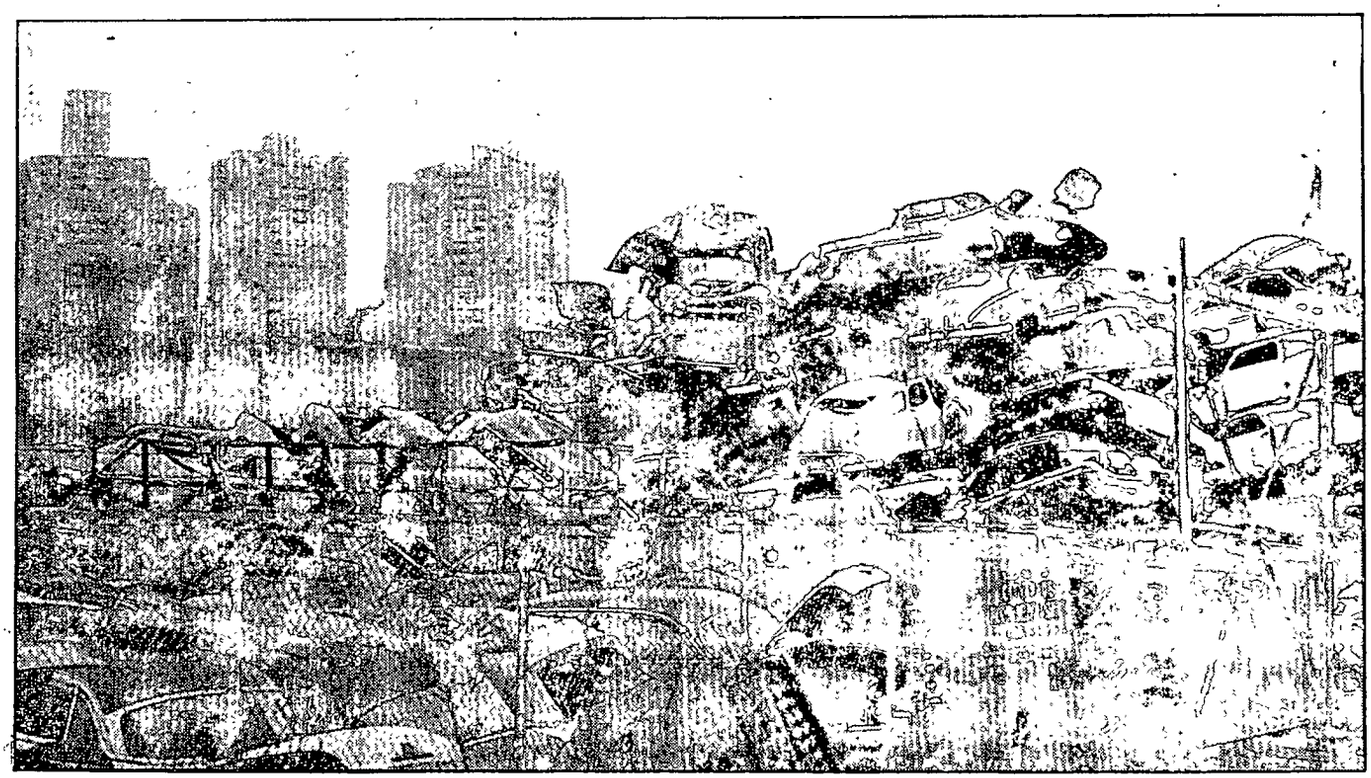
Großeinkäufer Becker erwirbt monatlich 500 gebrauchte Fahrzeuge, davon etwa die Hälfte von Neuwagen-Händlern aus ihren in Zahlung genommenen Beständen. Er verlangt von den Anbietern lediglich vier Angaben:

- ▷ echten Kilometerstand,
- ▷ Zahl der bisherigen Besitzer,
- ▷ Unfallwagen oder nicht und
- ▷ Zustand des Wagens. (Becker beurteilt die Wagen nach fünf Klassen. Wagen der Klassen 1 und 2 kauft er an, schlechtere lehnt er ab.)

Becker: „Wenn ich diese Angaben habe, nenne ich einen Preis. Ich bin im Geschäft hart, und wer mit mir klarkommen will, muß meine Bedingungen akzeptieren. Betrügen können mich die Händler nur einmal, beim nächstenmal bleiben sie auf ihren Wagen sitzen!"

In seinen Düsseldorfer Werkstätten testen zwei Monteure unabhängig voneinander jedes angekaufte Fahrzeug. Erst dann rollt es auf die Lagerflächen oder in einen der Salons.

Seinen Angestellten ist es verboten, angekauften Wagen „die Zähne zu



... eine amerikanische Tragödie? **Autofriedhof in den USA**

feilen", um ihnen ein vorteilhafteres Aussehen zu geben. Schäden an den Wagen werden zwar stets beseitigt, aber Schönheitsreparaturen — wie Nachlackieren oder Anbringen neuer Chromteile — nur in sehr begrenztem Umfang durchgeführt. Becker: „Obere Grenze für solche Schönheitsreparaturen: 100 Mark pro Wagen."

Bei Autos mit Motorschäden oder angeknickter Hinterachse weist die Firma die Fehler offen aus und verkauft an Interessenten, die — wie Autoschlosser oder Bastler — in der Lage sind, den Wagen wieder instand zu setzen.

In dem Bemühen, seriös zu wirken, hat sich Wilhelm Becker schon vor Jahren zusätzlich in das Einfuhrgeschäft ausländischer Neuwagen eingeschaltet. Bereits 1949 übernahm er eine Vertretung der französischen Firma Renault, und im Laufe der Jahre kamen weitere 15, meist ausgefallene Automarken hinzu, vom italienischen Luxusauto Ferrari und dem französischen Starwagen Facel Vega bis zu den Straßenkreuzern des amerikanischen Konzerns Chrysler. Seit dem Herbst 1959 ist Becker deutscher Alleinimporteur für das „schönste Auto der Welt", das englische Snobmobil Rolls-Royce*.

Trotz beachtlicher Händlerspannen — beim Verkauf von Rolls-Royce-Wagen, Preis zwischen 70 000 und 130 000 Mark, verdient er zum Beispiel etwa 20 000 Mark je Automobil — ist für Becker das Neugeschäft keine ausgesprochene Goldgrube. Die Repräsentationskosten sind sehr hoch, die Käufer dünn gesät. Der Herr der Zweiten Hand betrachtet seine aufwendigen Luxusauto-Vertretungen denn auch vorwiegend als sein Hobby und als eine Art Goldrahmen für das Gebrauchtwagengeschäft.

Frau Hildegard Becker fährt ein italienisches Luxuscoupé vom Typ Lancia Appia, das Chauffieren lehrte sie ihr Mann, der auch schon als Fahrlehrer tätig gewesen ist. Er war ein gestrenger Pauker. Frau Becker: „Wir haben uns jedesmal bei seiner Fahrschule so gestritten, daß wir uns nach dem Fahren tagelang nur noch mit ‚Sie' angeredet haben."

In seinem ganzen Berufsleben hat der 47jährige immer mit Automobilen zu tun gehabt. Obwohl sein Vater, ein Kleinbauer aus dem Hunsrück, zwölf Kinder versorgen mußte, hatte er ein Angebot der katholischen Kirche ausgeschlagen, den Sohn Wilhelm auf ihre Kosten Theologie studieren zu lassen. Statt dessen stieß der Sohn zur Reichswehr und kam dort 1932, bei einer motorisierten Versuchseinheit in Thüringen, das erste Mal ans Steuer.

Später arbeitete er einige Zeit beim Opel-Lastwagenwerk in Brandenburg, wo später der heutige VW-Generaldirektor Nordhoff Chef war, rückte zum Vorarbeiter auf und fuhr schließlich fabrikneue Lkw ein. Becker: „Dann lief mir die Braut weg, und die Arbeit machte mir keinen Spaß mehr. Ich wurde Schutzmann in Köln."

Im März 1938 chauffierte der lange Oberleutnant Becker (1,90 Meter) einen Mannschaftswagen der Polizei nach Österreich hinein. Anschließend an die

* Auto-Becker ist westdeutscher Alleinimporteur für die Automarken Rolls-Royce, Bentley, Ferrari, Facel Vega und Lancia. Er importiert ferner die Marken Volvo, Chrysler, Dodge, Imperial, Plymouth und Valiant. Außerdem ist er Vertreter für Alfa Romeo, MG (British Motor Corp.), Abarth, Renault und Peugeot.



HENKELL

TROCKEN

Sekt von höchster Reife und Eleganz

W 031187

Besetzung avancierte er zum Polizeiauto-Fahrlehrer, später war er Leiter von verschiedenen Kfz-Werkstätten der Polizei. Von 1941 bis 1945 war Becker Soldat.

Über die entscheidende Phase seines Aufstiegs berichtet Becker: „Ich hatte in norwegischer Gefangenschaft eine Anzahl Berufspläne geschmiedet. Ich dachte an eine Autowerkstatt oder an einen Autohandel. Als ich zurückkam, gab es das in Deutschland schon alles. Nur eines fehlte: der Tauschhandel mit gebrauchten Auto-Ersatzteilen und gebrauchten Autos."

In einer windschiefen Holzbaracke an der Oststraße in Düsseldorf eröffnete Becker Ende 1947 seine Tauschzentrale. Dazu tätigte er Auto-Vermittlungsgeschäfte, an die sich einer seiner ersten Käufer nur ungern erinnert.

Wilhelm Becker empfing ihn, in einen knöchellangen Militärmantel gehüllt, und verkaufte ihm preisend mit viel schönen Reden — „unfallfrei ... perfekter Zustand" — ein „Wanderer"-Kabriolett aus dem Baujahr 1937. Doch die Fahrt des Käufers endete schon in Düsseldorfs Vorort Benrath. Dort mußte er zur ersten Reparatur einkehren.

Die Untersuchung ergab: mehrfacher Rahmenbruch und Sägemehl im Getriebe. Als der Besitzer nach einer Serie weiterer Reparaturen das Vorkriegs-Vehikel verschrotten ließ, bereitete ihm die Kriminalpolizei die letzte unangenehme Überraschung: Becker hatte den Wagen ahnungslos von einem Autodieb angenommen und vermittelt.

Der Tauschhändler zog aus seinen Lehr- und Wanderjahren die Erkenntnis, daß er sich von obskuren Vermittlern trennen müsse. Darüber hinaus macht Becker die für seine früheren Geschäfte aufschlußreiche Mitteilung: „Um weiter bestehen zu können, mußte ich als Gebrauchtwagenhändler seriös



Polizeifahrer **Becker**
Vom Trödler ...

werden, meine Wagen attraktiv anbieten und für ihren einwandfreien technischen Zustand bürgen."

Im September 1948 eröffnete er in der Düsseldorfer Friedrich-Ebert-Straße den ersten „Salon für Gebrauchtwagen", Eröffnungsbestand: drei blitzblanke Vorkriegsautomobile. Zwei Jahre später etablierte er sich bereits auf dem Auto-, Eisen- und Maschinen-Boulevard, der Graf-Adolf-Straße, und Ende 1956 ließ er sich — nunmehr bereits „Auto-Becker" und größter Gebrauchtwagenhändler Europas — an der Aderstraße nieder, wo er eine Hochgarage zum Salon herrichtete.

Heute offeriert seine Firma auf einer Ausstellungsfläche von 8 000 Quadratmetern jederzeit etwa 500 gebrauchte Wagen aller Typen. Auf seinem Supermarkt will Becker zunächst tausend, später sogar zweitausend Gebrauchtwagen anbieten — überwiegend Fahrzeuge mit 1,1 bis 1,7 Liter Hubraum. Kleinwagen haben nach Beckers Ansicht in Deutschland auf die Dauer keine Marktchancen mehr.

Er resümiert: „Die neuen Kleinwagen werden von der Masse der Käuferschaft nur als Übergangsstation zu einem Mittelklassenwagen betrachtet. Man entschließt sich lieber für den Kauf eines gebrauchten Fahrzeugs der Mittelklasse als für einen Kleinwagen."

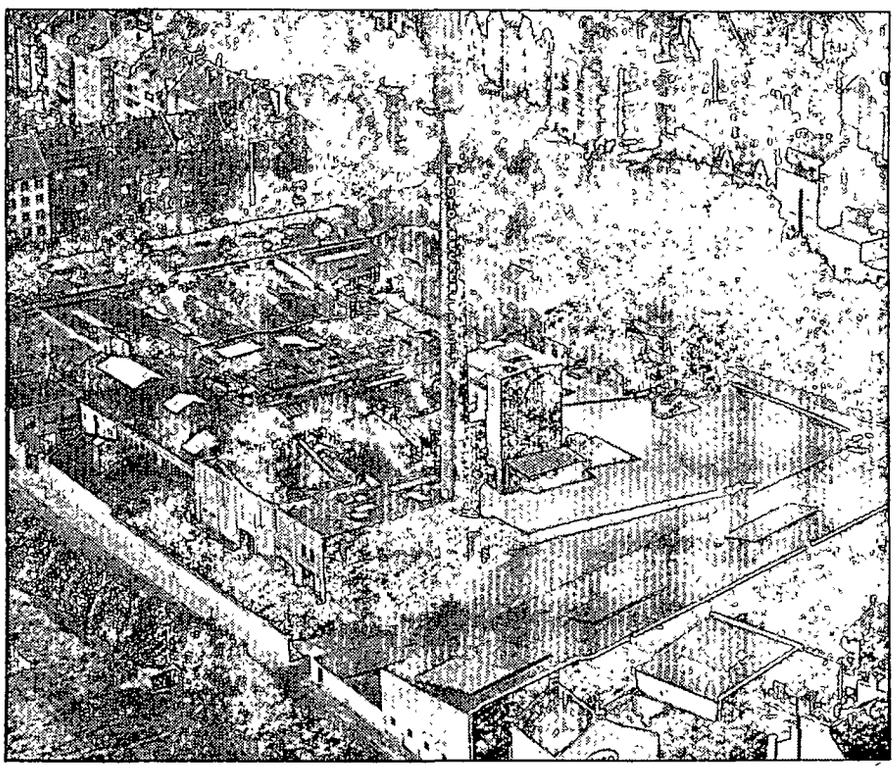
Die höheren Benzin- und Unterhaltungskosten dieser Wagen sind in der Tat für Kaufinteressenten heutzutage keine Barrieren mehr. Facharbeiter, die allein außerstande wären, einen Mittelklassenwagen zu finanzieren, schließen sich oft zu Fahrgemeinschaften zusammen und kaufen mit vereinigten Portemonnaies. Mehr als die Hälfte aller Altwagenkäufe müssen dennoch von den Händlern oder Geldinstituten finanziert werden — die Autofahrer leben über ihre Verhältnisse.

Becker: „Daß die Händlerschaft überhaupt noch gebrauchte Kleinwagen führt, ist weitaus mehr ein Beweis für den Kundendienst der betreffenden Firma als für die Hoffnung auf ein günstiges Geschäft."

In der Bundesrepublik entfällt mittlerweile auf zwölf Einwohner ein Pkw, in England und Frankreich dagegen auf zehn, in den USA sogar auf drei Einwohner ein Fahrzeug. Ebenso wie sich die westdeutsche Kraftfahrzeugwirtschaft hieraus noch für einige Zeit Verkaufschancen errechnet, ist aber auch zu vermuten, daß damit der westdeutsche Gebrauchtwagenmarkt amerikanische Züge annehmen wird. Amerika befindet sich bereits in einem Stadium der Verstopfung, in dem die Neuwagen-Verkäufer beispielsweise Pelzmäntel und Ferienreisen verlosen oder, um Kundschaft anzulocken, unbesehen ihre Firmenkarten an die Scheibenwischer parkender Fahrzeuge klemmen, mit dem Versprechen: „Wir zahlen Ihnen 2700 Dollar für Ihren Buick (Schätzpreis 1800 Dollar), wenn Sie bei uns einen Lincoln kaufen."

Zum Landschaftsbild der Vereinigten Staaten gehören lange Kolonnen von Gebrauchtwagen, die an den Ausfallstraßen der Städte feilgeboten werden. Auf den Verkaufsplätzen werden fahrbereite Wagen älterer Bauart für oft nicht mehr als 50 Dollar (200 Mark) offeriert, nur wenig über dem Schrottwert von etwa 30 Dollar. Die in jedem Jahr produzierten 4,3 bis 7,9 Millionen neuer Fahrzeuge und insbesondere der häufige Wechsel der Modelle drücken so stark auf den Gebrauchtwagen-Sektor, daß viele Wagen in einem für europäische Begriffe noch guten Zustand auf den Autofriedhof wandern.

Während in der Bundesrepublik in den vergangenen Jahren kaum mehr als 100 000 Fahrzeuge jährlich aus dem Verkehr gezogen wurden und Experten mit einem Ansteigen dieser Quote auf höchstens eine Viertelmillion im Jahr 1961 rechnen, werden in den USA jährlich vier Millionen Pkw verschrottet. Gelegentlich fahren amerikanische Automobilisten ihr Auto einfach an den Rand



... zum Altwagen-Missionar: **Beckers Supermarkt-Gelände**

einer Schlucht und lassen es in den Abgrund rollen

Auf 100 Käufe neuer Fahrzeuge entfallen in den USA 220 Geschäfte mit gebrauchten Autos, und bei je 100 Neu-Abschlüssen müssen die Werkshändler der amerikanischen Automobilfabriken 80 Altwagen hereinnehmen. Dabei gehen bis zu zwei Drittel der Handelsspanne verloren, weshalb die Zahl der hauptberuflichen Händler während des letzten Jahrzehnts von 47 000 auf 32 000 sank.

Jim Moran, Amerikas bedeutendster Ford-Händler, erläuterte die Marktlage so: „Sie werden keinen neuen Wagen mehr los, wenn Sie nicht den alten übernehmen. Die Kunst, die gebrauchten Wagen wieder abzusetzen, ist der Schlüssel zum heutigen Geschäft."

Auch in Westdeutschland rollt der Wagen Zweiter Hand in diese Schlüsselstellung vor. Wilhelm Becker und seine Kollegen zerbrechen sich deshalb den Kopf darüber, wie man der Gebrauchtwagen-Schwemme Herr werden kann. Vor allem wollen sie verhindern, daß die 30 000 Amateurhändler den Markt und die Preise durcheinanderbringen.

Im Jahre 1950 wurden im Bundesgebiet nur rund 150 000 gebrauchte Wagen verkauft, von denen die Hälfte noch aus der Vorkriegszeit stammte. (Der Bestand an solchen Uralt-Fahrzeugen nahm im Laufe der Jahre schnell ab und ist heute praktisch bedeutungslos.) Seit 1957 wurden in der Bundesrepublik von Jahr zu Jahr mehr gebrauchte als neue Personenwagen gehandelt.

Verkauft wurden im Jahre

- 1957 530 303 neue Pkw und 554 561 gebrauchte Pkw;
- 1958 639 483 neue Pkw und 693 225 gebrauchte Pkw;
- 1959 772 342 neue Pkw und 820 424 gebrauchte Pkw;
- 1960 913 915 neue Pkw und 1 026 817 gebrauchte Pkw.

Da in Westdeutschland die Verschrottungsquote bisher nur etwa 15 Prozent aller Neuzulassungen beträgt — in den USA wird dagegen der Altwagenbestand jedes Jahr um eine Anzahl dezimiert, die bis zu 77 Prozent der Neuwagenproduktion ausmacht —, wächst der Bestand alter Wagen schneller, als die Fertigung neuer Autos ansteigt.

Immer mehr Automobilisten der Bundesrepublik gehen außerdem dazu über, sich alle zwei Jahre einen neuen Wagen anzuschaffen, wobei — wenn es sich überdies um ein neu herausgebrachtes Modell handelt — der Preis für die gebrauchten Vorgänger automatisch um rund 20 Prozent absackt.

Nach einer Faustregel verliert ein Gebrauchtwagen, wenn er bereits über einige Tausend Kilometer in Betrieb gewesen ist, grundsätzlich 25 Prozent vom Neuwert. Der Wertabschlag im ersten Jahr wird nach 20 000 Kilometern Fahrweg auf 34 Prozent, nach 40 000 Kilometern auf 38 Prozent taxiert. Nach dem fünften Jahr verliert das Fahrzeug bei 40 000 Kilometer Fahrstrecke 66 Prozent, bei 60 000 Kilometer 69 Prozent und bei 100 000 Kilometer 72 Prozent vom Neuwert.

Bereits im Jahre 1950, als der westdeutsche Gebrauchtwagenverkauf noch mühelos vonstatten ging, plagte ängstliche Autohändler der „Alptraum Gebrauchtwagen"(„Automobil-Wirtschaft"). Sie riefen nach einem altbewährten Instrument der „Marktordnung", dem Schätzkartell der Deutschen Automobil-Treuhand GmbH in Stuttgart (DAT).

Diese DAT ist ein Relikt aus dem NS-Planwirtschaftsstaat. Obzwar schon im Jahre 1931 von Autofirmen und -händlern gegründet, konnte sie sich erst unter der Fuchtel des Motorfanatikers Hitler zum Diktator des großdeutschen Automobilmarktes aufschwingen: Alle Autobesitzer, die ihre Wagen veräußern wollten, mußten sie vorher von den Vertragstaxatoren der DAT schätzen lassen. Die Händler waren bei Strafe gezwungen, Wagen nur zu diesem „amtlichen Schätzwert" anzukaufen.

Nach dem Kriege flugs wiederaufgelebt, pries das ehemalige Kartell seine Dienste gleichermaßen den Autofahrern wie dem Autohandel an. Der nordrhein-westfälische Verband des Kraftfahrzeughandels in Essen lobte damals in einem Rundbrief an die Händler, daß das Kartell „zur Vermeidung untragbarer Verhältnisse auf dem Gebrauchtwagenmarkt" agieren wolle. Jeder Händler solle die Schätzungen des Kartells als verbindlich anerkennen.

Zur Enttäuschung der Treuhand jedoch lehnten viele Händler die Wiedereinführung des alten Systems ab. Hinzu kam, daß die inzwischen von den Alliierten und später von der Bundesregierung in Kraft gesetzten Kartellbestimmungen schärfer gefaßt worden waren als die vor dem Kriege.

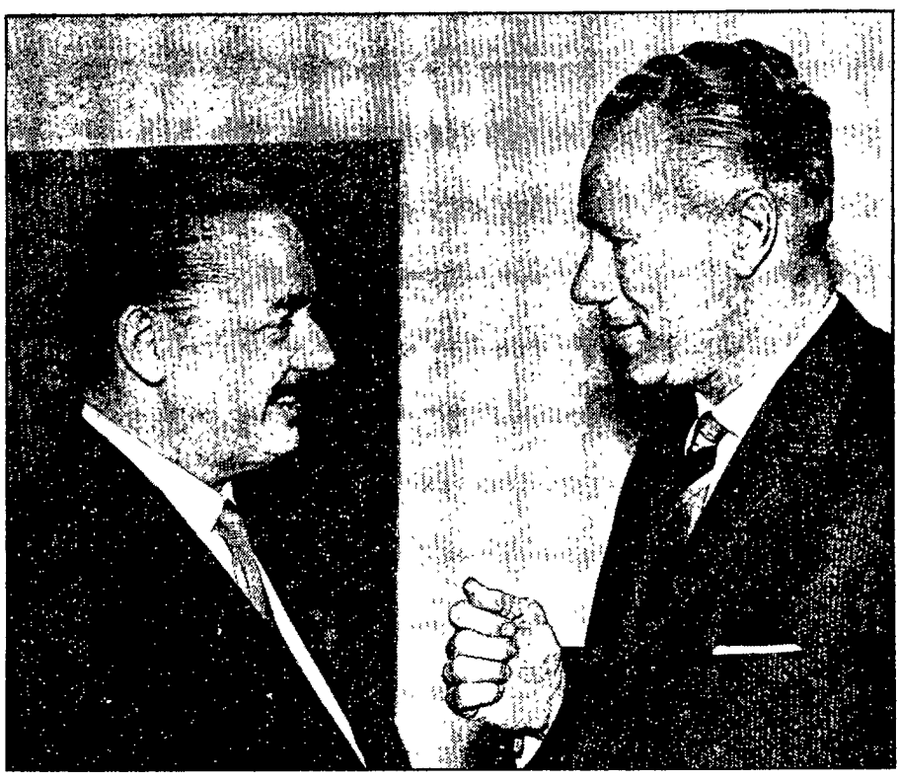
Obgleich deshalb das Zwangskartell nicht wiederkehrte, ist die DAT-Schätzung noch immer häufig die Basis von An- und Verkauf gebrauchter Automobile. Die Gesellschaft unterhält im Bundesgebiet etwa 95 Hauptvertretungen und 251 Nebenstellen mit mehr als hundert freiberuflich tätigen Taxatoren. Daß aber die Preisschätzung für gebrauchte Autos ebenso dem fairen Kaufabschluß wie dem Übers-Ohr-Hauen dienlich sein kann, beweist ein Rechtsstreit, den die DAT zur Zeit mit einem Konkurrenz-Schätzungsunternehmen austrägt.

Der Deutsche Kraftfahrzeug-Überwachungs-Verein e. V. (Dekra) hatte in einem Rundschreiben das Ergebnis von 47 beziehungsweise 48 Preisschätzungen veröffentlicht, die jeweils für Fahrzeuge desselben Typs von der DAT und der Dekra gemacht worden waren. Eines der Fahrzeuge beispielsweise schätzte der DAT-Vertreter auf 2000 Mark Wert, der Dekra-Experte hingegen kam mit 3100 Mark dem späteren tatsächlichen Verkaufserlös von 3500 Mark erheblich näher. Einen anderen Gebrauchtwagen hatte die DAT auf 1600, der Taxator des Überwachungsvereins auf 3000 Mark Wert geschätzt, verkauft wurde er für 3200 Mark.

Daß es sich bei den niedrigen und für die Gebrauchtwagenbesitzer mithin nachteiligen DAT-Schätzungen nicht um Einzelfälle handele, versuchte der Konkurrenz-Verein durch das Gesamtergebnis aller 48 Schätzungen zu beweisen: Die DAT hatte ihre Gruppe Autos um 31,4 Prozent niedriger als die später tatsächlich erzielten Verkaufserlöse geschätzt, die Dekra hingegen blieb angeblich mit ihrer Schätzung nur um sechs Prozent unter den Erlösen.

Nur durch den Rechtsstreit wegen unlauteren Wettbewerbs (vergleichende Werbung) wurde in diesem Fall die beträchtliche Spannweite der Auto-Schätzungen beim Stuttgarter Landgericht aktenkundig.

Innerhalb der Schätzorganisation selbst ist dafür Sorge getragen, daß nur selten wesentlich voneinander abweichende Werturteile abgegeben werden: Jeder Taxator drückt nach Inspektion des Fahrzeugs einen für Laien unverfänglichen Stempel an den Türpfosten. Taucht der Besitzer bei einem zweiten Händler der Schätzorganisation DAT auf, um der Kontrolle halber eine weitere Schätzung vornehmen zu lassen, so er-



Geschäftspartner **Münemann, Becker:** 500 000 Autos in den Busch

kennt der Taxator sofort das Stempelzeichen. Er erkundigt sich nach Möglichkeit bei seinem Kollegen und nennt später eine Taxsumme, die in der Regel von der voraufgegangenen Schätzung allenfalls geringfügig abweicht.

Auto-Becker macht alle Schätzungen selbst. Er meint: „Die amtliche Schätzung hat nur für diejenigen Sinn, die selbst nicht schätzen können. Und die Schätzwerte einhalten? Das ist doch mit der vielzitierten freien Marktwirtschaft nicht zu vereinbaren."

Nach Beckers Ansicht ist auf dem Automarkt der Zweiten Hand ungeachtet aller Schätzungsmethoden eine Verstopfung mit gleichzeitigem Preisverfall unausbleiblich, falls nicht in erheblich größerem Maße als bisher Gebrauchtwagen exportiert werden. Der Düsseldorfer prophezeit: „Was uns allein helfen kann, ist Export — Export noch und noch."

deutsche Wirtschaft ist in der Nachkriegszeit ja auch mit gebrauchten Autos aufgebaut worden."

Der PS-Missionar lancierte seine Idee an den Münchner Industriefinanzier Rudolf Münemann, der Außenseiter-Ideen gegenüber aufgeschlossen ist. Bei einem Essen im Frankfurter Hotel „Hessischer Hof" wurden sich die beiden einig, die Ausfuhr westdeutscher Gebrauchtwagen vierhändig anzukurbeln. Zweithand-Becker soll die Exporte zusammenstellen, Münemann will sie finanztechnisch abwickeln.

Die Geschäftsfreunde steckten sich sogar ein recht konkretes Ziel: Im Rahmen eines Zehnjahresplans wollen sie 500 000 Gebrauchtwagen exportieren.

Becker drängt zur Eile — einmal, um den Angebotsdruck am Gebrauchtwagenmarkt zu verringern, zum anderen, um draußen der erste zu sein. Schon als er vor Jahren seine Ausfuhrausstellung im Herbst 1957 in Frankfurt sahen Münemann und seine Tochter Anschi auf Beckers Messestand ein schneeweißes Ferrari-Kabriolett und kauften es spontan. Den Preis — 50 000 Mark — hatte Becker bereits am nächsten Tage auf seinem Konto.

Die beiden Kontrahenten beabsichtigen, als erstes eine Auto-Export-Gesellschaft zu gründen, die den weltweiten Markt studieren soll. Sie hoffen, ein untermotorisiertes Land zu finden, in dem sie dann einen Probefall exerzieren wollen: Bankier Münemann will diesem Land einen Kredit von 50 Millionen Mark geben, die in Werkstattwagen, Tankstellen und in den Straßenbau investiert werden sollen. Andererseits muß das betreffende Land für 50 Millionen Mark Gebrauchtwagen aus dem Beckerschen Supermarkt erwerben.

In kleinere Länder will Auto-Becker lediglich Fahrzeuge *eines* Fabrikats exportieren. Ein größeres Land würde in vier Zonen aufgeteilt, in denen jeweils nur eine Marke eingeführt werden soll. Becker hat dafür die Produkte der Firmen Volkswagenwerk, Daimler-Benz, Opel und Ford ausersehen.

Er erläutert: „Auf diese Weise erreichen wir die notwendige Rationalisierung. Wir brauchen in einem Land oder in einer Zone dann jeweils nur das Ersatzteillager für den dorthin ausgeführten Wagentyp zu deponieren. Sonst ersticken wir im Ersatzteilservice."

Auch zur Verbesserung der Absatzlage auf dem Binnenmarkt hält Becker Vorschläge bereit, die sich mit den Forderungen der Verbandsgründer in Frankfurt decken. Becker: „Eine große Ungerechtigkeit liegt zum Beispiel in der Kraftfahrzeugsteuer für Gebrauchtwagen, die genauso hoch ist wie für Neufahrzeuge. Diese fiskalische Belastung hemmt die Bemühungen des Gebrauchtwagenhandels, neue Käuferschichten zu erschließen, weil der Unterhalt eines Fahrzeuges so verteuert wird, daß er oft in keinem Verhältnis mehr zum Kaufpreis des Gebrauchtwagens steht."

Becker wendet sich auch an die Versicherungsgesellschaften: „Die Gestaltung der Versicherungsprämien für gebrauchte Fahrzeuge ist ebenfalls ungerecht. Die Prämien errechnen sich nicht nach dem Wert des Fahrzeugs, sondern nach sehr willkürlich gewählten anderen Meßgrundlagen. Daß in der Kaskoversicherung ein altes Automobil ebenso teuer ist wie ein neues, ist die größte Ungerechtigkeit."

Die Gebrauchtwagenhändler drängen überdies seit langem auf einen Versicherungsschutz, der mithelfen könnte, den Ruf ihres Gewerbes aufzubessern. Die Deckung soll sich auf unerwartete Verschleißreparaturen bei Gebrauchtwagen erstrecken. Wegen solcher Reparaturen entsteht oft Streit zwischen den Käufern gebrauchter Automobile und den Verkäufern, die sich von finanziellen Folgen solcher Pannen durch die stereotype Vertragsformulierung „gekauft wie besichtigt" frei halten.

Der Verband in Frankfurt erwägt darüber hinaus, in Bonn weitere Forderungen anzumelden, von deren Erfüllung er sich einen besser geregelten Marktverlauf erhofft:

▷ Gebrauchtwagen, die ein Händler für weniger als 500 Mark ankauft, sollen aus Gründen der Verkehrssicherheit verschrottet werden; dem



Industriekurier

Überproduktion — das Schicksal auch der Autoindustrie?

Für den Zweithandfachmann ist die Massenausfuhr westdeutscher Gebrauchtwagen „das Ventil, das die deutsche Automobilwirtschaft unbedingt braucht, um nicht durch einen Überdruck auf dem Binnenmarkt ernstlichen Schaden zu erleiden".

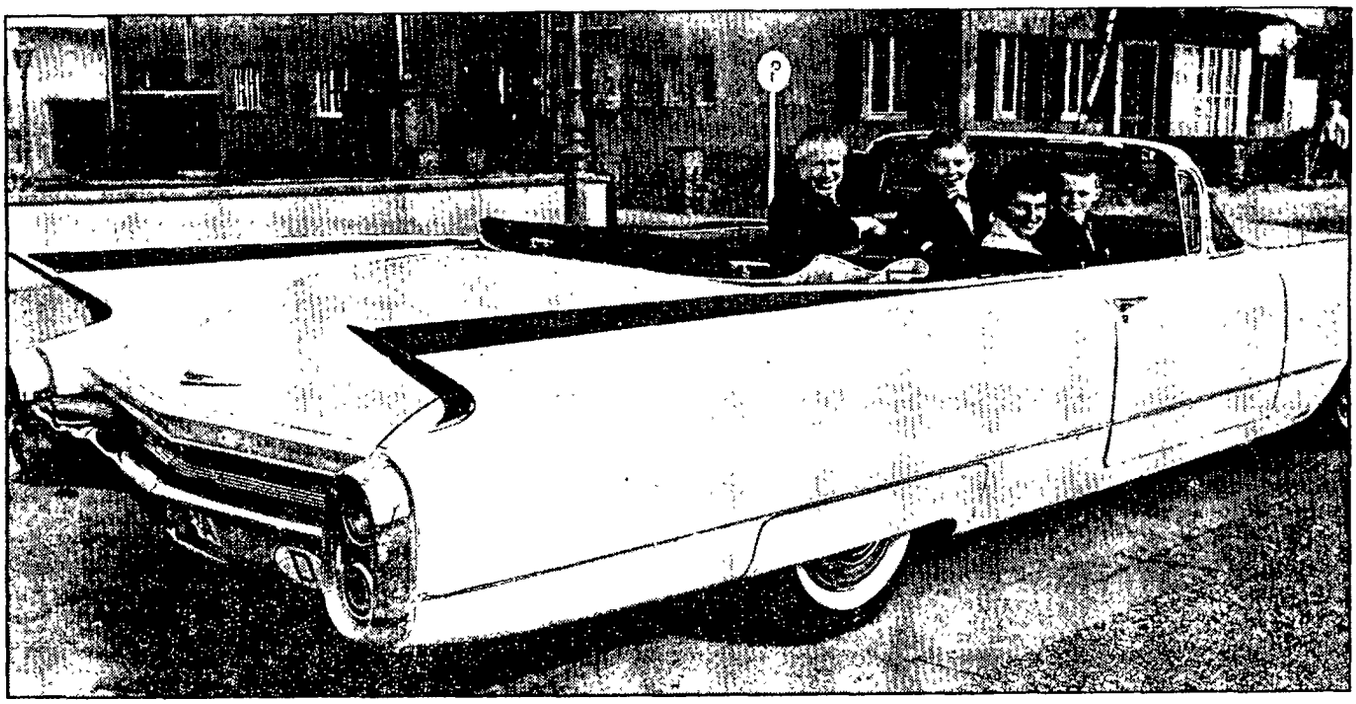
Becker plant: „Im neuen Auto-Supermarkt wollen wir die großen Exporte nach draußen zusammenstellen. Wir werden Schiffe, die leer in ihre Heimatländer zurückfahren, chartern, damit sie unsere Wagen mitnehmen. Das Ziel unserer Exporte sollen vor allem die Entwicklungsländer sein, die sich eine eigene Industrie aufbauen und deren Manager motorisiert sein müssen.

„Ein Land, das eine Industrie aufbaut, hat in der Regel keine Finanzen für den Kauf der teuren Neuwagen. Für solche Länder ist ein Gebrauchtwagenkauf eine lohnende Investition, denn für einen Neuwagen gibt es zwei oder drei gut erhaltene Gebrauchtwagen, die noch ihre Dienste tun. Die

geschäfte einleitete, warnte das liberale englische Blatt „News Chronicle" die britischen Autohersteller: „Die Verträge, die er... abgeschlossen hat, bringen für Deutschland zwei Vorteile, nämlich: Sie befreien es von seinen überschüssigen Automobilen und sind eine Auslands-Werbung für die Automarken Westdeutschlands." Inzwischen meldete sich bei Becker das englische Fernsehen, um ihn in einem Interview über seine geplanten Super-Exporte auszuhorchen.

Aus dem neuen Betrieb in Düsseldorfs Suitbertusstraße sollen bereits in diesem Jahr die ersten Exportströme gebrauchter Wagen in die Entwicklungsländer fließen. Becker glaubt, jedes Massengeschäft realisieren zu können, denn seine Gebrauchtwagen-Kollegen gedenken ihn mit angekauften Fahrzeugen einzudecken, und Münemann hat die Finanzierung startbereit.

Becker weiß aus eigener Kenntnis, wie zügig der Münchner Finanzier Geldgeschäfte abwickelt: Auf der Automobil-



Familie **Becker, Cadillac 1961**: Wie schön, Auto-Becker zu sein

Händler soll der Kaufpreis aus öffentlichen Mitteln oder einem Fonds der Automobilindustrie ersetzt werden.

▷ Die bisher ungleiche Umsatzbesteuerung — Gebrauchtwagenhändler, deren Umsatz zu mehr als 25 Prozent auf Verkäufen an Gewerbetreibende beruht, brauchen für diese Verkäufe nur ein Prozent statt vier Prozent Umsatzsteuer zu entrichten — soll auf einen Satz von 1,5 oder zwei Prozent vereinheitlicht werden.

▷ Kraftfahrzeugbriefe von Fahrzeugen mit Totalschäden sollen eingezogen werden, damit einerseits die Fahrzeuge nicht doch wieder in den Verkehr kommen und andererseits die „Legalisierung" gestohlener Autos mit solchen Kraftfahrzeugpapieren verhindert wird.

Um in ihrem Gewerbe deutlich die Schafe von den Böcken zu trennen, wollen die organisierten Gebrauchtwagenhändler ihre Fahrzeuge künftig in den Zeitungen unter einer einheitlichen Rubrik offerieren, so daß alle anderen Angebote deklassiert würden. Der Verband tritt auch für eine bessere fachliche Ausbildung ein und strebt das Endziel an, sein Gewerbe zu einem Lehrberuf zu machen.

Wilhelm Becker in Düsseldorf ist an allem, was seinen Stand der königlichen Kaufmannschaft näherbringen könnte, brennend interessiert. Auf ihre schriftliche Anfrage versprach er den Frankfurter Verbandsgründern, sie nach Kräften zu unterstützen.

Wichtiger indes als der Ruf der Branche ist ihm sein eigenes Renommee. Becker inszeniert gelegentlich gern selbst den öffentlichen Beifall für Aktionen, die — wie seine Handelsware — oft zweite Wahl sind. In dem feinsinnigen Drang, die Strecke seines Aufstiegs vom Waldbauernbuben zum Millionär nachzumessen, sammelt er die Dokumente seiner selbst in einem Album und tippt beglückt auf Zeitungsphotos: „Sehen Sie, das ist der strahlende Auto-Becker."

Seinen zehntausendsten Gebrauchtwagen verschenkte Becker an einen Spätheimkehrer, und die Photographen waren pünktlich zur Stelle. Als 1953 einige Düsseldorfer aus russischer Kriegsgefangenschaft im Lager Friedland eintrafen, unterbreitete Becker seinen Plan, die Plennis in Zweithand-Wagen abzuholen, nicht zuerst der dafür zuständigen Stadtverwaltung, sondern der Presse. Es versteht sich auch, daß seine Luxusautos während der Karnevalszeit Düsseldorfer Jecken und das Firmenzeichen, die Grüne Hand, durch die Straßen tragen.

Den Rennfahrer-Veteran Hans Stuck engagierte Becker spontan als Einkäufer und bekam für diese soziale Tat öffentliches Lob — daß er sich wieder von ihm trennte, wurde nicht publiziert.

Der Zweithand-Beau und Frau Hildegard, die Tochter eines Düsseldorfer Bankprokuristen, brauchen sich um die Konsolidierung des Erreichten nicht zu sorgen; sie haben drei Söhne. Helmut, Achim und Harald sind 18, elf und sieben Jahre alt. Vater Wilhelm, einst Patenkind des letzten deutschen Kaisers, suggeriert ihnen frühzeitig die Erfolgsdevise seines Hauses: „Ist es nicht schön, Auto-Becker zu sein?"

KIRCHE

DRITTES REICH

Führers Prälaten

Deutsche Kleriker und Laien-Funktionäre katholischer Couleur sind konsterniert. Ausgerechnet die rechtgläubige Zeitschrift „Hochland" lieh ihre frommen Seiten einem Autor, der unbarmherzig in einer noch schwärenden Katholiken-Wunde kratzte: Der Jurist Ernst-Wolfgang Böckenförde sezierte die — teils enthusiastische — Mithilfe, die prominente deutsche Katholiken 1933 dem Führer Adolf Hitler leisteten.

Ohne Unterschied sahen sich Kardinäle, Bischöfe und Äbte, Professoren der Theologie, Zentrums-Abgeordnete, Verbands-Funktionäre und Publizisten, ob bereits verblichen oder noch lebend, vor das „Hochland"-Tribunal des Böckenförde gezerrt, respektlos abgewogen und — mit verschwindenden Ausnahmen — für zu leicht befunden: ein Nürnberger Prozeß für bislang verschont gebliebene Kirchen-Diener.

Nun war die Tatsache, daß sich die katholische Kirche 1933 mit den neuen NS-Machthabern überraschend schnell arrangierte, an sich schon hinlänglich bekannt. Die Kritiker dieser bemerkenswerten Konzilianz stießen sich aber immer nur an drei Fakten:

▷ Das Zentrum und sein Münchner Ableger, die Bayrische Volkspartei (BVP), stimmten im Reichstag geschlossen für das Ermächtigungsgesetz.* Ohne diese Katholiken-Stimmen wäre das Gesetz gescheitert, weil die SPD es ablehnte. Zentrum, BVP und SPD zusammen hatten genügend Sitze, um jede Verfassungsänderung zu verhindern.

▷ Die Kurie vereinbarte im Sommer 1933 mit Hitler ein Reichskonkordat, das der Kirche zwar wichtige kulturpolitische Rechte sicherte, auf der anderen Seite aber Hitler auf dem internationalen Parkett hoffähig machte.

▷ Kurz zuvor hatte das Zentrum auf Drängen seines Vorsitzenden, des Prälaten Ludwig Kaas, beschlossen, sich selbst aufzulösen (SPIEGEL 50/1960).

Diese politischen Fehltritte wurden in der Nachkriegszeit immer nur als Resultat begreiflicher menschlicher Unzulänglichkeit hingestellt, zumal leicht nachzuweisen war, mit welcher Perfidie standhafte Katholiken auf die NS-Leimruten gelockt wurden.

Außerdem konnte die Kirche anhand eindeutiger Verlust-Tabellen dartun,

* Das Ermächtigungsgesetz („Gesetz zur Behebung der Not von Volk und Reich") vom 24. März 1933 gab der Regierung das Recht, Gesetze zu erlassen, und schaltete damit den Reichstag aus.