



Weit unter Vorjahresniveau

Markengebundene und freie Kfz-Betriebe melden drastische Umsatzeinbrüche im Neu- und Gebrauchtwagenes

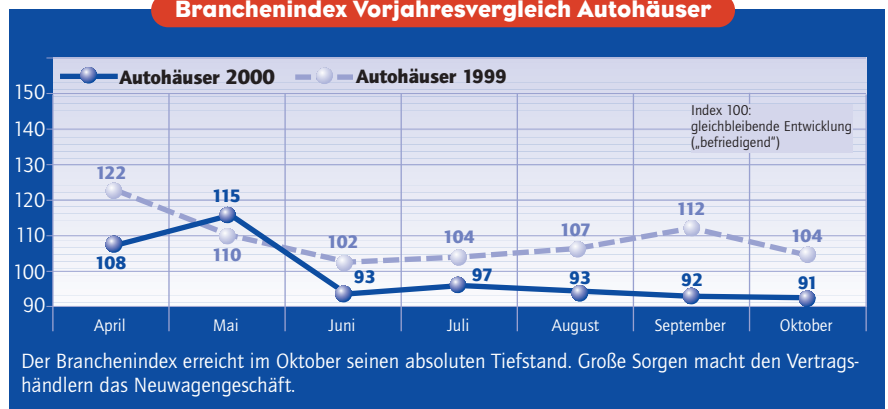
Zwei Drittel der Fabrikathändler verbuchten in den letzten drei Monaten massive Einbrüche im Neuwagenverkauf. Dies ist das Ergebnis der Branchenindexbefragung, die die BBE-Unternehmensberatung im Auftrag von »kfz.betrieb« und der AKB Privat- und Handelsbank monatlich durchführt.

Geprägt durch die miserable Umsatzentwicklung im Fahrzeugverkauf erreichen die Branchenindexwerte der freien und markengebundenen Unternehmen neue Tiefstände. Im September gingen die Auftragseingänge bei den Neuwagenhändlern im Vergleich zum Vorjahr um sechs Prozent zurück. Kumuliert verbuchte der Handel sieben Prozent weniger Bestellungen. Die Pkw-Neuzulassungen unterschritten mit elf Prozent sogar das Vorjahresergebnis. Besserung ist nicht in Sicht. Über die Hälfte der befragten Vertragshändler (53 Prozent) rechnen für die nächsten drei Monate mit niedrigen Absatzzahlen im Neuwagenes. In Konkurrenz zu den Neuwagen stehen eine hohe Anzahl von jungen, gut ausgestatteten Miet- und Leasingrückläufern. Zusätzlich bremsen die rasant gestiegenen Spritpreise und Unterhaltskosten die Vermarktung der neuen Autos. So korrigierten bereits Mitte des Jahres die Automobilhersteller und Importeure ihre Absatzprognosen nach unten. Hinter

dem „Ob“ und „Wie“ die 3,5 Mio. Neuzulassungen erreicht werden können, steht jedoch ein großes Fragezeichen. Dass auch die Gebrauchtwagenumsätze bis zum Ende des Jahres weiter zurückgehen werden, meinen ein Drittel der Fabrikathändler und knapp die Hälfte der freien Servicebetriebe. Immer noch stehen insgesamt rund 1,3 Mio. Gebrauchtwagen auf den Höfen der Händler. Geht man von einem durchschnitt-

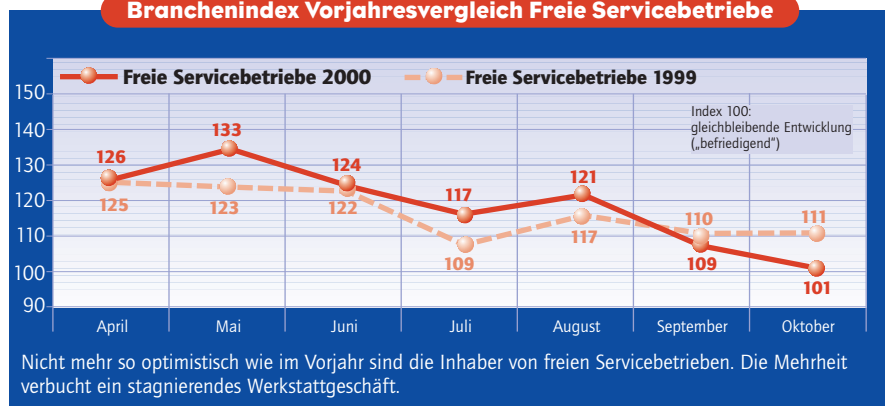
lichen Hereinnahmepreis von 16 000 bis 18 000 DM aus, dann liegt der Bestandswert bei über 22 Mrd. DM. Dieses große Angebot ist Indiz dafür, dass ein erheblicher Teil der Fahrzeugkäufer ein gebrauchtes Auto favorisieren – und nicht den Neuwagen. Einen kleinen Lichtblick liefern die Standzeiten. Der Anteil der Gebrauchten, die der Handel innerhalb von zwei Monaten verkauft, liegt bei rund 50%. Anfang des Jahres lag diese Quote

Branchenindex Vorjahresvergleich Autohäuser



Quelle: BBE

Branchenindex Vorjahresvergleich Freie Servicebetriebe



Quelle: BBE

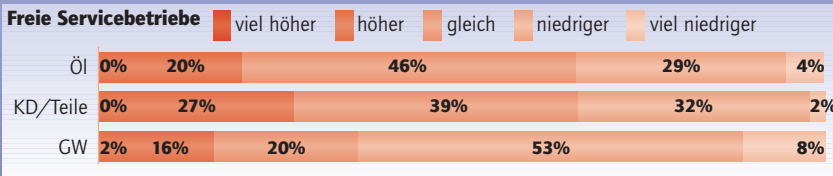
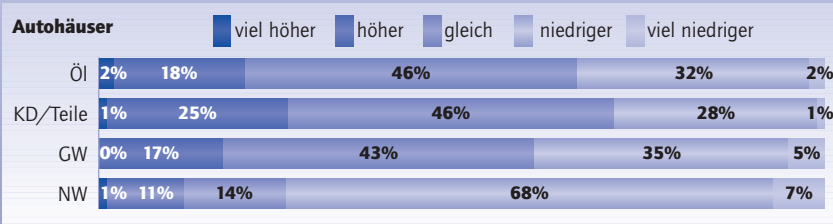
nach Beobachtungen der Schwacke-Analysten noch bei etwa 40%. Auch die Umsatzerwartungen im Servicegeschäft werden von den Befragten längst nicht mehr so optimistisch eingeschätzt wie noch zu

Jahresanfang. Rund 30 Prozent aller Befragten rechnen für die nächsten drei Monate mit rückläufigen Erlösen bei den Wartungs- und Reparaturarbeiten. Mit reduzierten Teilepreisen und Schnellservi-

ceangeboten versuchen die Fabriksbetriebe diesen Rückgang zu kompensieren. Die freien Servicebetriebe setzen dagegen auf die Werkstattssysteme der Teilleieferanten. Rund 90 Prozent der unabhängigen Kfz-Betriebe bestätigten, dass sie sich unter dem Dach eines Werkstattsystems gut aufgehoben fühlen. Sie schätzen vor allem die Leistungen der Systemanbieter wie Marketing, einheitlicher Marktauftritt, schnelle Teileverfügbarkeit und Versorgung mit technischen Informationen.

Norbert Rubbel

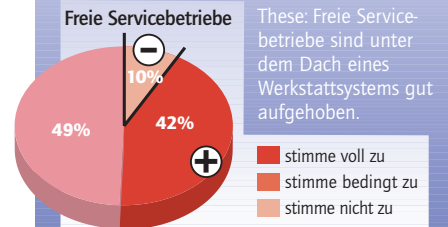
Umsatzentwicklung gegenüber Vorjahr



Der Fahrzeugverkauf bleibt das „Sorgenkind“ sowohl bei den freien Servicebetrieben als auch im markengebundenen Handel.

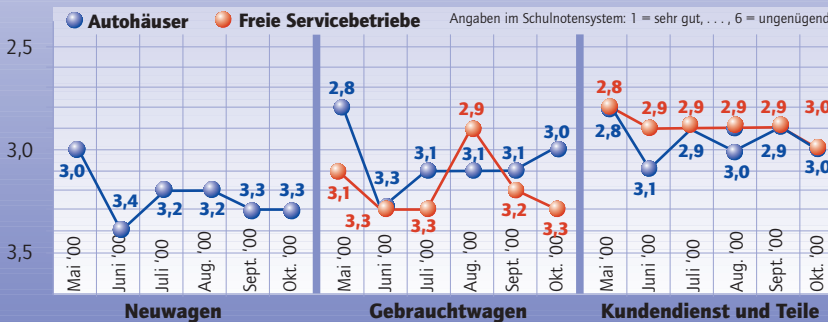
Quelle: BBE

Vorteile im Werkstattsystem



Quelle: BBE

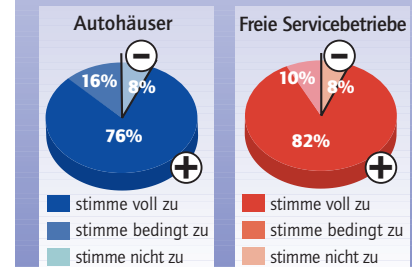
Umsatzerwartung Autohäuser/Freie Servicebetriebe



Die Umsatzerwartungen für die nächsten drei Monate bleiben gebremst.

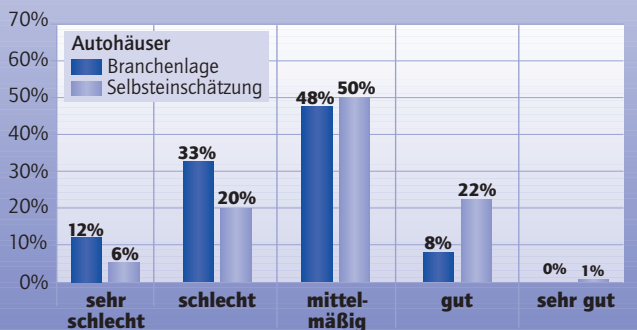
Quelle: BBE

Personalsuche



Quelle: BBE

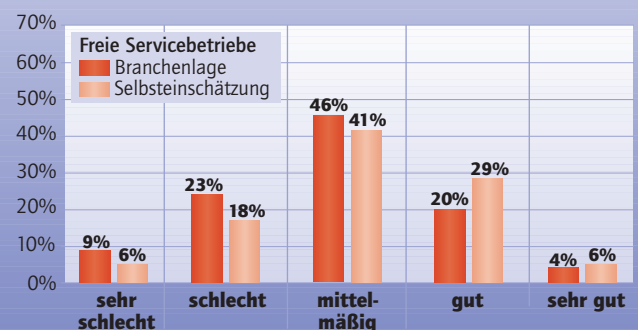
Stimmungsbarometer Autohäuser



Schlechter als im Vormonat wird die Branchensituation beurteilt.

Quelle: BBE

Stimmungsbarometer Freie Servicebetriebe



Die eigene wirtschaftliche Lage wird von den Befragten besser eingeschätzt.

Quelle: BBE