



# Zweigeteilte Konjunktur

**Vertragshändler spüren weitere Verschlechterung der wirtschaftlichen Situation – Besserung bei Freien Servicebetrieben**

Die schlechten Verkaufsergebnisse im Neuwagen- und Gebrauchtwagengeschäft drücken den Branchenindex (BIX) der markengebundenen Unternehmen auch im Berichtsmonat weiter nach unten. Dagegen endete die Talfahrt der Freien Servicebetriebe.

Die Mehrheit der unabhängigen Kfz-Betriebe ist mit dem Servicegeschäft der letzten drei Monate zufrieden. Im Vergleich zum Vorjahr verbuchten 62 Prozent höhere beziehungsweise gleichbleibende Umsätze. Dies ist das Ergebnis der BIX-Befragung, die die BBE-Unternehmensberatung im Auftrag von »kfz-betrieb« und der AKB Privat- und Handelsbank monatlich durchführt.

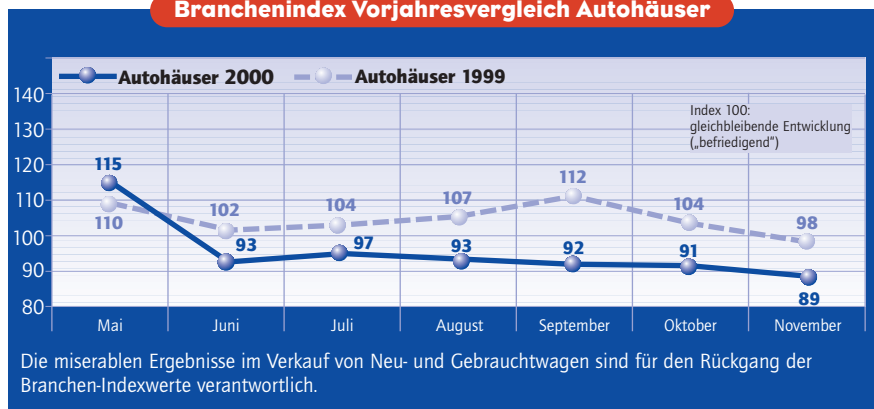
Auch in der Einschätzung der zukünftigen Umsatzentwicklung bleiben die Inhaber von Freien Werkstätten optimistisch. Immerhin rechnen ein Drittel (bei Vertragshändlern nur 20 Prozent) mit höheren Erlösen im Werkstatt-, Schmierstoff- und Teilegeschäft. Unterschiedlich sind allerdings die Prognosen in Ost und West. Erwarten in Westdeutschland nur 13 Prozent der befragten Freien Betriebe einen Rückgang bei den Wartungs- und Reparaturarbeiten, so sind dies im Osten satte 44 Prozent.

Für ein insgesamt rückläufiges Werkstattgeschäft machen 66 Prozent der Markenbetriebe und 61 Prozent der Freien Servicebetriebe die länger werdenden

Wartungsintervalle verantwortlich. Auch die abnehmende Fahrleistung auf Grund gestiegener Fahrzeugkosten (Kraftstoff, Versicherung) führt zu weniger Servicestunden pro Fahrzeug. Durchschnittlich besucht ein Kunde nur noch alle elf Monate einen Kfz-Betrieb. Jeden fünften Kunden bekommen die Servicemitarbeiter im Jahr überhaupt nicht mehr zu Gesicht. Um die Kontaktfrequenz zu erhöhen, wollen rund 90 Prozent der von

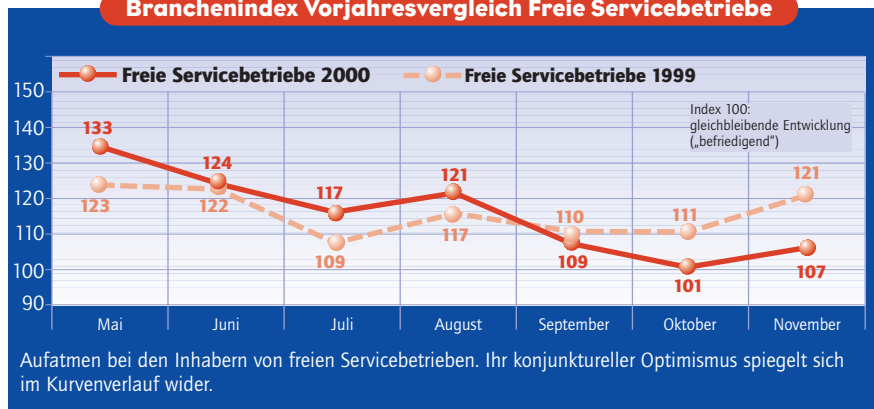
der BBE befragten Unternehmen ihre Kunden „systematisch betreuen“ (Customer Relationship Management). 82 Prozent favorisieren „Sofort-Reparaturen ohne Voranmeldung“, 55 Prozent „Komplett-Tiefpreis-Versprechen“ für Halter älterer Fahrzeuge und 40 Prozent „fachmarktähnliche Angebote“ wie es das Filialsystem A.T.U. praktiziert. Mit Druck auf die Gewinnmargen im Neuwagengeschäft konzentrieren sich vor

Branchenindex Vorjahresvergleich Autohäuser



Quelle: BBE

Branchenindex Vorjahresvergleich Freie Servicebetriebe



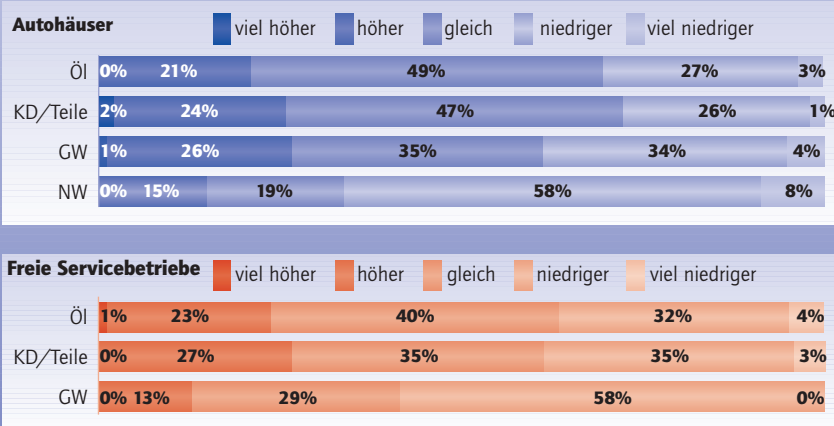
Quelle: BBE

allein die fabrikatsgebundenen Unternehmen auf neue Servicestrategien. Insgesamt gingen die Pkw-Neuzulassungen in den ersten zehn Monaten um 11 Prozent zurück und die Auftragseingänge

um 6 Prozent. So ist es wenig erstaunlich, dass rund die Hälfte der befragten Fabrikathändler bis zum Jahresende weitere Umsatzrückgänge im Neuwagen-Verkauf prognostizieren.

N. Rubbel

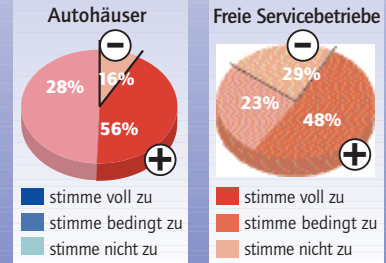
### Umsatzentwicklung gegenüber Vorjahr



Erschreckend haben sich in den letzten drei Monate die Umsätze der Befragten im Fahrzeug-Verkauf entwickelt. „Sorgenkind“ bleibt nach wie vor der Neuwagenhandel.

Quelle: BBE

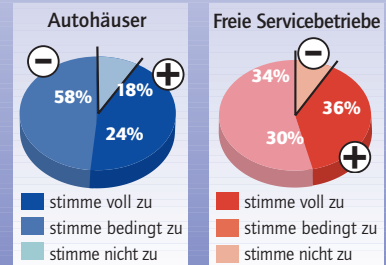
### Leistung = gute Renditen



These: Leistungsfähige Betriebe werden auch in Zukunft gute Renditen erwirtschaften.

Quelle: BBE

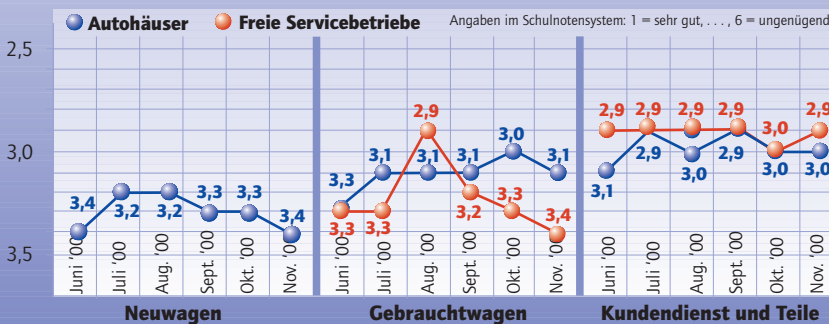
### Rückgänge hausgemacht



These: Umsatzrückgänge im Werkstattgeschäft sind von den Betrieben hausgemacht.

Quelle: BBE

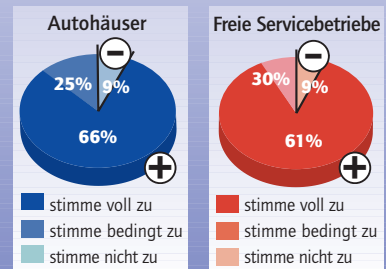
### Umsatzerwartung Autohäuser/Freie Servicebetriebe



Besser als der Fahrzeug-Verkauf wird seit Mitte dieses Jahres das Servicegeschäft beurteilt.

Quelle: BBE

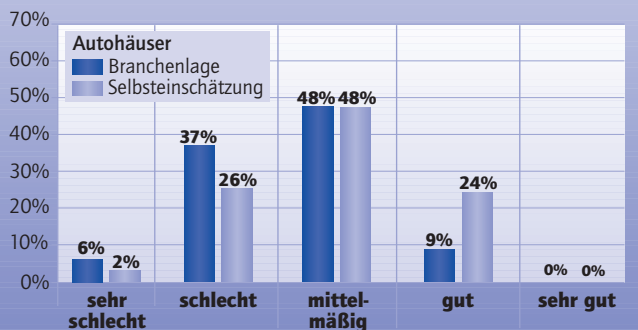
### Längere Wartungsintervalle



These: Längere Wartungsintervalle führen zu weiteren Rückgängen im Werkstattgeschäft.

Quelle: BBE

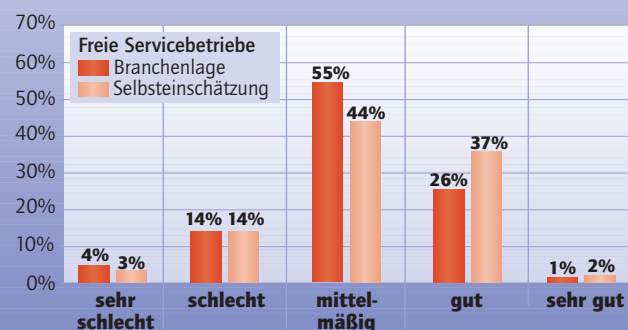
### Stimmungsbarometer Autohäuser



Optimistischer ist die Selbsteinschätzung der Vertragshändler.

Quelle: BBE

### Stimmungsbarometer Freie Servicebetriebe



Positiver als noch im Vormonat ist die Beurteilung der wirtschaftlichen Lage.

Quelle: BBE