

Berichtsmonat Februar

Optimismus der Vertragshändler bleibt ungebremst

Über 40 Prozent der Inhaber von markengebundenen Betrieben erwarten steigende Umsätze im Neuwagengeschäft



Von einer „konjunkturellen Talfahrt“, die einige Branchenexperten noch zu Jahresanfang prognostizierten, ist bei den Vertragshändlern nicht viel zu spüren. Im Gegenteil zeigt sich bei den Inhabern von markengebundenen Betrieben im Februar ein kräftiger Stimmungsaufschwung. Der Index legte um elf Punkte von 100 auf 111 zu (1). Viele Händler erwarten eine Erholung im Neuwagengeschäft. Obwohl der Handel mit relativ niedrigem Auftragsbestand in das Jahr 2001 ging, prognostizieren 42 Prozent für die nächsten drei Monate steigende Umsätze im Neuwagenverkauf. Sie rechnen damit, dass vor allem die neuen Volumenmodelle ihrer Hersteller und das steigende Angebot von Dieselfahrzeugen stärkere Kaufimpulse auslösen.

Auch das Gebrauchtwagen-geschäft hat sich bei den Fabrikathändlern normalisiert und bekam bei der Beurteilung der „zukünftigen Umsatzerwartungen“ gute Noten (4). Die meisten Händler konnten ihren Gebrauchtwagenbestand weiter abbauen. Das bedeutet, dass sich der Druck auf die Preise und Kapitalbindung im Februar verringerte. Damit steht einer Nachfragebelebung des Frühjahrsgeschäfts mit relativ stabilen Preisen nichts mehr im Wege. So rechnen 42 Pro-

zent der Markenbetriebe in den nächsten drei Monaten mit höheren Umsätzen im Gebrauchtwagenverkauf. Dies sind die Ergebnisse der Branchenindex-Befragung, die die Kölner BBE-Unternehmens-

beratung im Auftrag von »kfz-betrieb« und der AKB-Privat- und Handelsbank AG monatlich durchführt.

Im Gegensatz zu den Vertragshändlern sank der Indexwert der freien Servicebetriebe (1). Der Grund dafür liegt – bedingt durch das fehlende Wintergeschäft – in einer mangelnden Werkstattauslastung. In den Kernbereichen Kundendienst und Teile registrierten rund 40 Prozent der freien Werkstätten in den letzten drei Monaten sinkende Erlöse. Damit hat der Indexwert der Fabrikathändler den der freien Werkstätten erstmals seit langer Zeit wieder übertroffen. Dennoch blicken die unabhängigen Betriebsinhaber optimistisch in

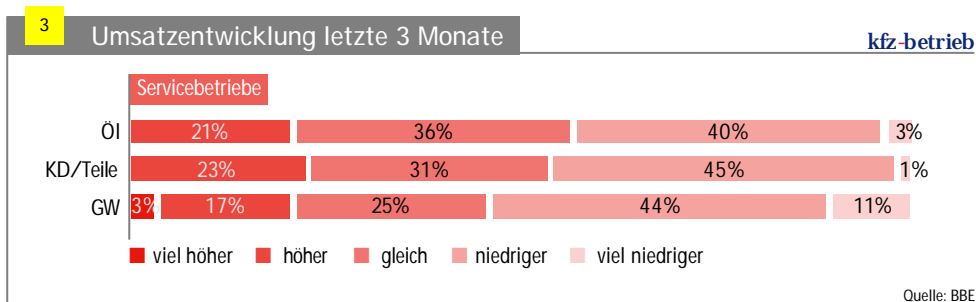
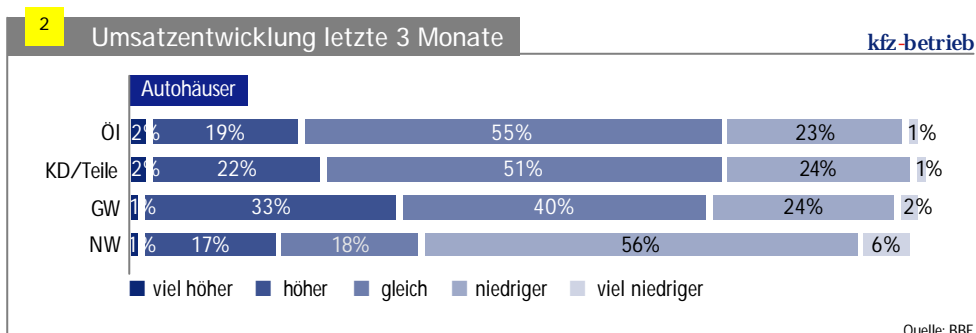
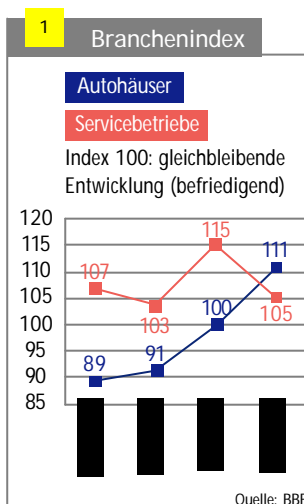
die Zukunft. Immerhin rechnen 36 Prozent mit höheren Werkstattumsätzen. Respektable Erlöse erhoffen sich die freien Servicebetriebe in erster Linie von den Wartungsarbeiten und Verschleißreparaturen. Danach folgen die Karosseriearbeiten und der Teile- und Zubehörverkauf.

Für den Vertragshandel scheint das breite Angebotsortiment der Betriebe genügend Chancen für eine gute Ertragsentwicklung zu bieten. So sehen rund je ein Viertel der Fabrikathändler die beste Ertragsentwicklung bei den allgemeinen Reparaturen, Karosseriearbeiten und bei der Vermarktung von Ge-

1 Der Index der Vertragshändler übertrifft zum ersten Mal seit mehr als einem Jahr den Wert der freien Servicebetriebe.

2 Als relativ stabil erwiesen sich in den letzten drei Monaten die Umsätze aus dem Werkstattgeschäft.

3 Die milde Witterung im Winter brachte den freien Betrieben weniger Reparaturaufträge.



brauchtwagen (7). Dass der Neuwagenverkauf der Top-Ertragsbringer ist, meinen nur 15 Prozent der befragten Fabrikathändler. Bezogen auf die Umsatzrendite der Betriebe prognostizieren 38 Prozent

der markengebundenen Betriebe und 34 Prozent der freien Werkstätten rückläufige Werte.

Das Stimmungsbild zu den Themen Fusionen und Kooperationen ist eindeutig. Die

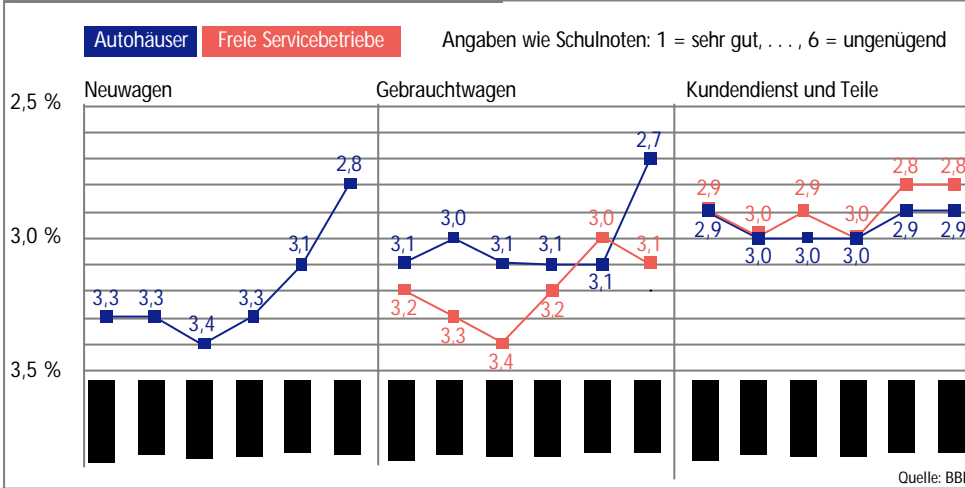
Vertragshändler antworteten sinngemäß, dass diejenigen Betriebe, die bisher noch nichts unternommen haben, schnellst Partnerschaften mit anderen Händlern schließen sollten. Nur so las-

sen sich die Antworten auf die Frage nach der Kooperations- und Fusionsnotwendigkeit in Zeiten der Neuformierung der Vertriebssysteme interpretieren. Aktuell befürworten 75 Prozent der Fabrikathändler Kooperationen und Fusionen (8). Im vergangenen Jahr lag der Anteil mit 46 Prozent noch deutlich niedriger. Auch die Servicebetriebe haben sich im Meinungsbild klar in Richtung Kooperationen bewegt. Waren vor Jahresfrist 48 Prozent von strategischen Partnerschaften überzeugt, sind dies heute bereits 59 Prozent. Ablehnend stehen dieser Thematik noch gut ein Viertel der Markenbetriebe und 41 Prozent der freien Meisterbetriebe gegenüber. nr

4

Umsatzerwartung nächste 3 Monate

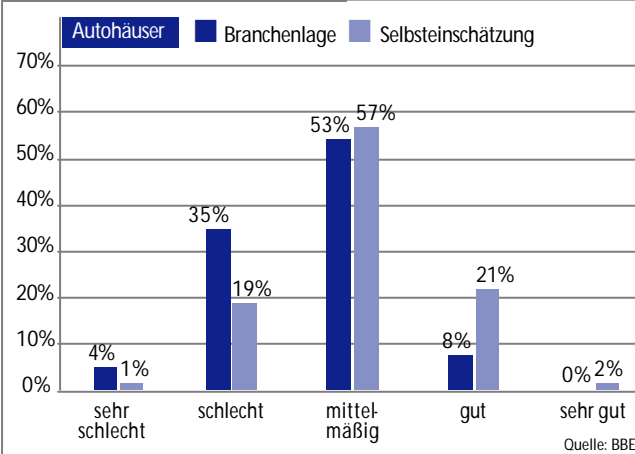
kfz-betrieb



5

Stimmungsbarometer

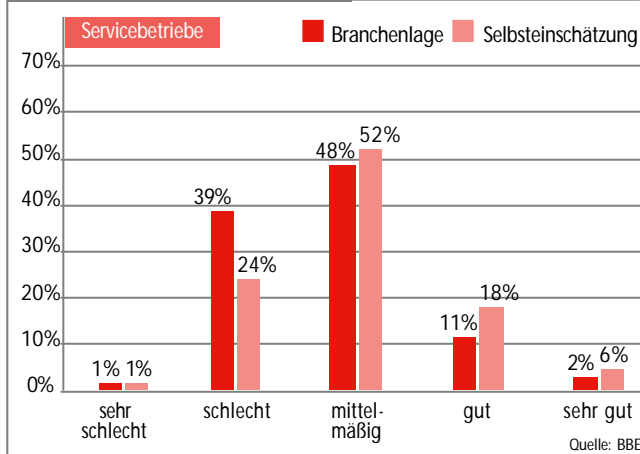
kfz-betrieb



6

Stimmungsbarometer

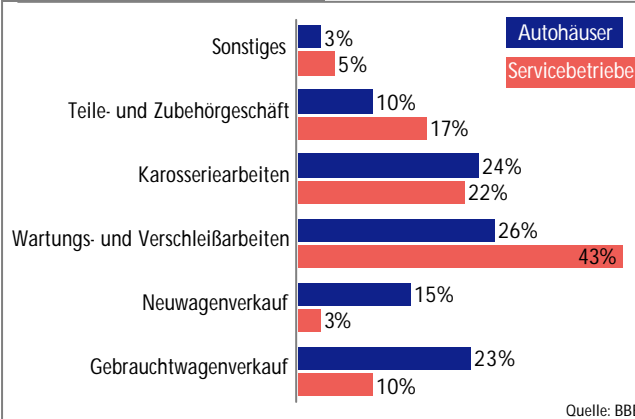
kfz-betrieb



7

Ertragsentwicklung

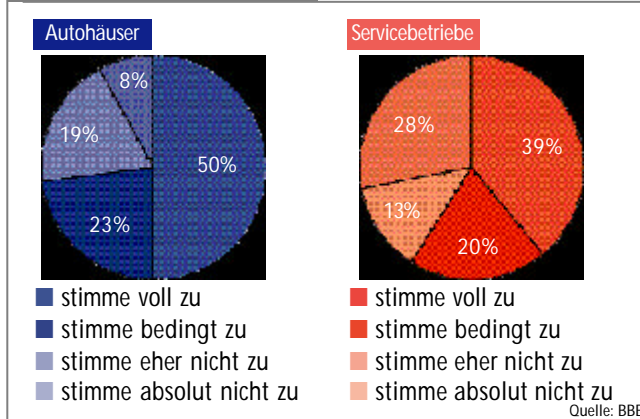
kfz-betrieb



8

Fusion notwendig?

kfz-betrieb



4 Für die nächsten drei Monate prognostizieren die Händler steigende Umsätze im Neuwagen-geschäft.

5 Auffällig ist, dass die Branchenkonjunktur weitaus schlechter beurteilt wird als die eigene Situation.

6 Optimismus ist angesagt: Die freien Servicebetriebe hoffen auf ein anziehen des Werkstatt-geschäft.

7 In welchem Segment sehen Sie die beste Ertragsentwicklung? Freie und markengebundene Unternehmen favorisieren für ihre Ertragschancen eindeutig das Werkstattgeschäft.

8 These: Fusionen und Kooperationen sind unbedingt notwendig! Immer mehr freie Servicebetriebe denken über mögliche Fusionen und Kooperationen nach.