

Berichtsmonat April

# Aufwärtstrend bestätigt sich

Markengebundene Unternehmen und freie Servicebetriebe beurteilen ihre eigene wirtschaftliche Situation positiv



Der März hat sowohl den Vertragshändlern als auch den Inhabern von freien Servicebetrieben offenbar gute Geschäfte gebracht. Denn nach der eher verhaltenen Einschätzung im vergangenen Monat zeigt der Branchenindex (BIX) im April wieder deutlich nach oben (1). Die im Februar vermutete Trendwende nach den Monaten kontinuierlicher Abwärtsentwicklung scheint sich zu bestätigen.

Genau wie im Vormonat wird die eigene Situation fast durchgängig positiver beurteilt als die Branchenkonjunktur. Ein gutes Drittel der Fabrikatsbetriebe und etwa zwei Fünftel der freien Servicebetriebe sehen ihre eigene wirtschaftliche Situation als gut bis sehr gut an. Über die Hälfte der Markenunternehmen und knapp zwei Fünftel der unabhängigen Kfz-Betriebe stufen ihre die eigene Unternehmens-Konjunktur mit „mittelmäßig“ ein (5 + 6).

Die freien Servicebetriebe schätzen die Unternehmenssituation vergleichsweise pessimistischer ein. Dies erklärt sich durch den drastischen Umsatzeinbruch im Gebrauchtwagenhandel. Dagegen erwies sich das Gebrauchtwagengeschäft bei den Fabrikathändlern als stärkster Umsatzmotor. Zudem konnte in vielen Autohäusern der Neuwagenabsatz zu einer positiven Umsatzentwicklung der vergangenen drei Monate beitragen. Im-

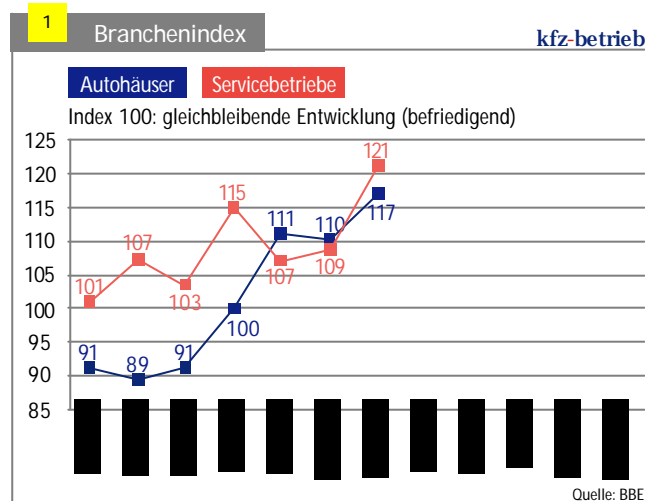
merhin verbuchten 28 Prozent der Vertragshändler in diesem Zeitraum einen höheren bis viel höheren Umsatz aus dem Neuwagengeschäft. Ein Fünftel der Fabrikatsbetriebe verzeichnete eine Stagnation. Allerdings war auch bei der Hälfte der befragten Händler die Umsatzentwick-

lung in Neuwagensegment rückläufig (2 + 3).

In den Segmenten Kundendienst und Teile entwickelte sich der Umsatz bei den freien Meisterbetrieben erheblich positiver als der Fahrzeughandel. Rund ein Drittel der Befragten konnten hier in den letzten drei Mona-

ten einen Umsatzzuwachs erzielen. Gleichzeitig sank die Zahl der Betriebe, die ein Minus als Vorzeichen hatten im Vergleich zum Vormonat um 9Prozentpunkte. Bei den markengebundenen Unternehmen ist die Tendenz in diesem Geschäftsbereich ähnlich, auch wenn hier nur ein Viertel der Fabrikatsbetriebe einen Umsatzzuwachs melden konnte.

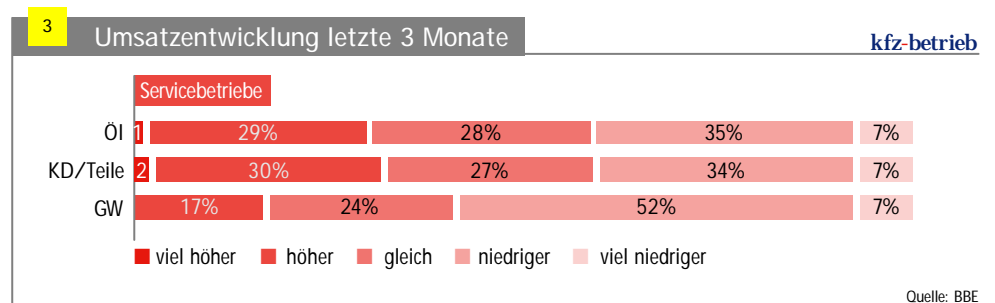
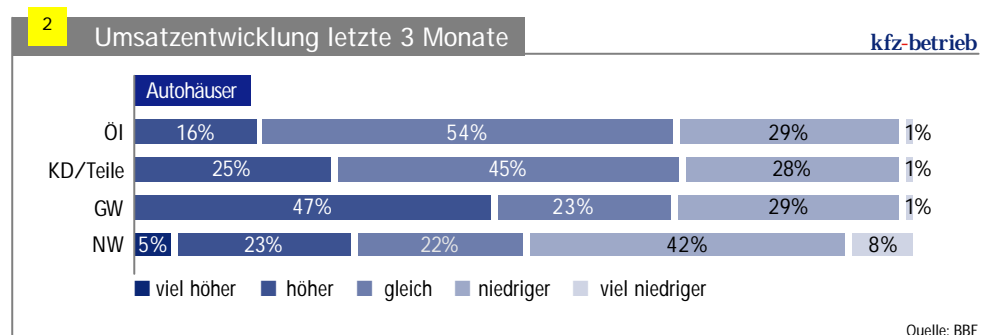
Angesichts der unterschiedlichen Entwicklungen in den Geschäftsbereichen liegt die Vermutung nahe, dass die Fabrikathändler im vergangenen Monat vorrangig auf die Vermarktung von Neu- und Gebrauchtfahrzeugen konzentriert waren. Dagegen lag der Schwerpunkt



**1** Der Indexwert der Fabrikathändler liegt deutlich über Vorjahresniveau (April 2000: 108). Ein Grund dafür ist die Stabilisierung der Auftragsgänge im Neuwagengeschäft.

**2** Bei den Fabrikatsbetrieben erwies sich das Gebrauchtwagengeschäft in den letzten drei Monaten als stärkster Umsatzmotor.

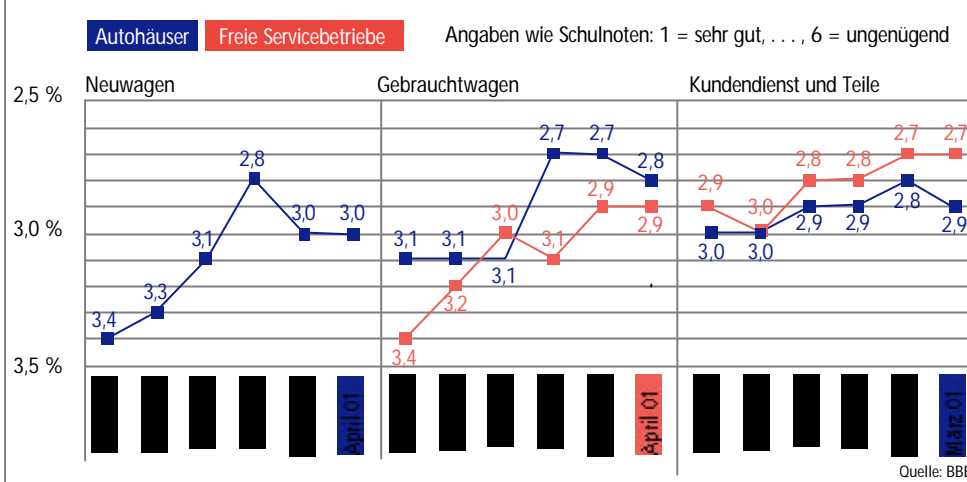
**3** Die Segmente Kundendienst und Teile entwickelten sich bei den freien Betrieben positiver als der Gebrauchtwagenhandel.



4

Umsatzerwartung nächste 3 Monate

kfz-betrieb



katsbetriebe die Vermarktung von Gebrauchtwagen, gefolgt von Kundendienst, Teile, Zubehör und Öl. Das „Schlusslicht“ auf der Skala der Umsatzbringer ist bei den Vertragshändlern das Neuwagen-geschäft.

Weitgehende Übereinstimmung herrscht bei den Befragten auch bei der Beurteilung der Händlernetzvereinigen. Mit 45 Prozent sind sowohl die Vertragshändler als auch die freien Servicebetriebe der Ansicht, dass die Restrukturierung der Händlerorganisationen die Wettbewerbsfähigkeit der Automobilhersteller und Importeure nicht stärkt. Gut ein Fünftel der Markenbetriebe und knapp ein Drittel der freien Werkstätten sind diesbezüglich geteilter Meinung.

der Inhaber von freien Servicebetrieben auf Verkaufsförderungsaktionen im Teile- und Servicegeschäft.

Trotz des Aufwärtstrends bleiben jedoch beide Befragungsgruppen in der Beurteilung der zukünftigen Umsatzentwicklung vorsichtig (4).

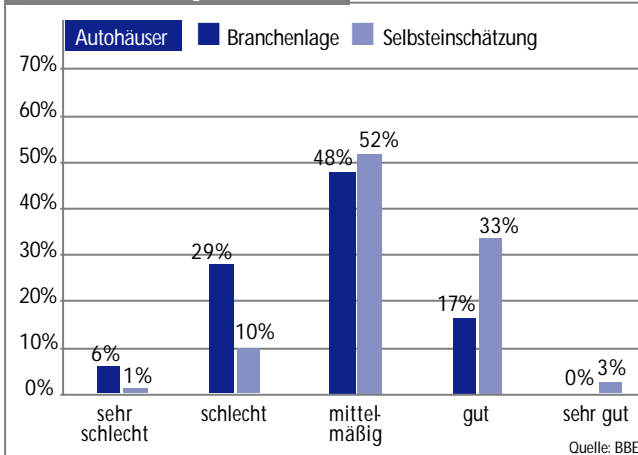
Im Vergleich zum März gibt es hier keine großen Abweichungen. Die freien Servicebetrie-

be rechnen sich für den Bereich Öl umsatzmäßig die besten Chancen aus, gefolgt vom Kundendienst, Teile und Gebrauchtwagen-geschäft. Dagegen favorisieren in der Beurteilung der zukünftigen Umsatzentwicklung die Fabri-

5

Stimmungsbarometer

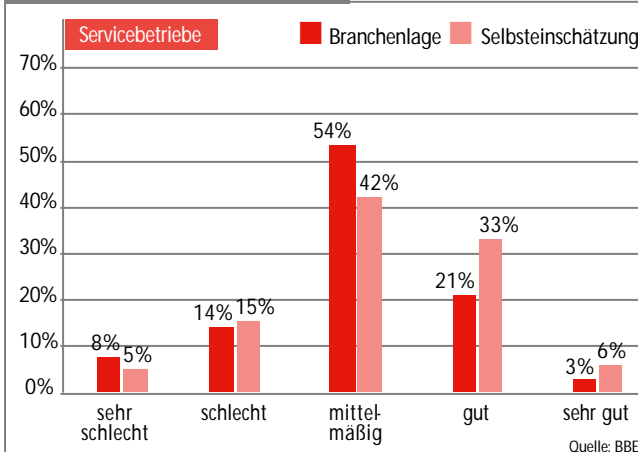
kfz-betrieb



6

Stimmungsbarometer

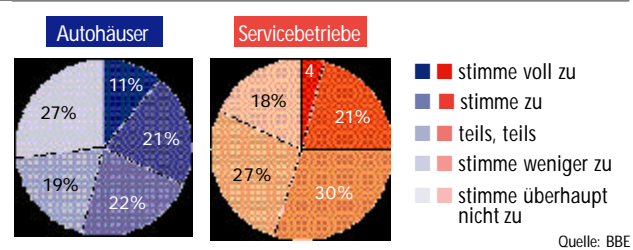
kfz-betrieb



7

Wettbewerbsfähigkeit Hersteller

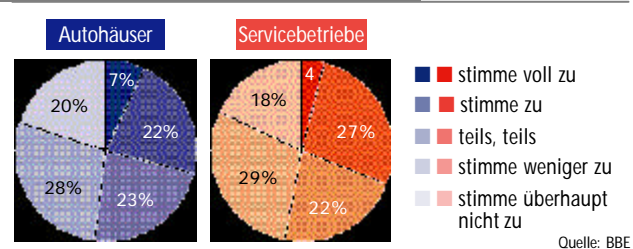
kfz-betrieb



8

Wettbewerbsfähigkeit Händler

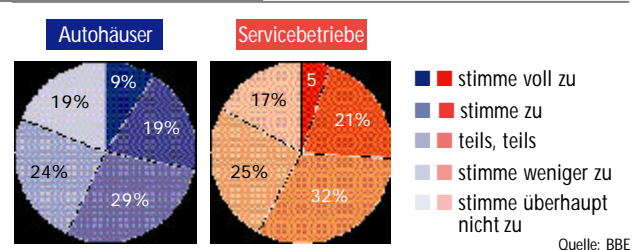
kfz-betrieb



9

Synergieeffekte

kfz-betrieb



4 Trotz der Auftrags- und Umsatzeblung beurteilen alle Befragten die Erwartungen für die kommenden drei Monate eher vorsichtig.

5 + 6 Ebenso wie im Vormonat wird die eigene wirtschaftliche Situation von den Befragten besser beurteilt als die Konjunktur der gesamten Branche.

7 These: Die Händlernetzvereinigung stärkt die Wettbewerbsfähigkeit der Automobilhersteller und Importeure.

8 These: Die Händlernetzvereinigung der Hersteller und Importeure stärkt die Wettbewerbsfähigkeit der Händler.

9 These: Die Restrukturierungsmaßnahmen der Vertriebsnetze schafft größere Synergieeffekte bei den Händlern.