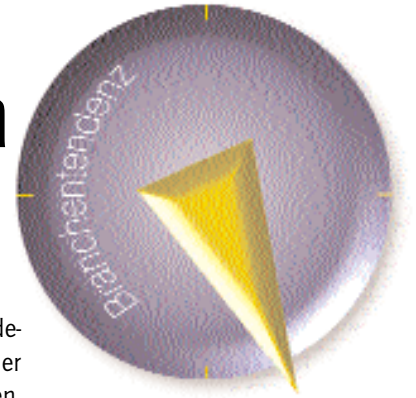


Berichtsmonat Juni

# Düstere Konjunkturaussichten

Die Auftragseingänge im Neuwagenverkauf sind weiter rückläufig – Gebrauchtwagengeschäft soll für Impulse sorgen



Während der Verband der Automobilindustrie (VDA) von einer stabilen Nachfrage nach Neuwagen berichtet, ist der Konjunkturmesswert der deutschen Vertragshändler stark eingetrübt. Die Neuzulassungen und Auftragseingänge geben wenig Grund zur Freude. So gingen die Pkw-Neuanmeldungen in den ersten fünf Monaten dieses Jahres im Vergleich zum Vorjahr um vier und die Bestellungen um immerhin sechs Prozent zurück. Der von der BBE-Unternehmensberatung ermittelte Branchenindex der Fabrikatsbetriebe (1) rutschte somit von 105 auf nur noch 92 Punkte. Aber auch die freien Servicebetriebe befinden sich auf konjunktureller Talflucht. „Vor allem führt die stark gestiegene steuerliche Belastung der Autofahrer dazu, dass Kaufentscheidungen verschoben, Wartungs- und Inspektionstermine verzögert werden“, resümiert ZDK-Präsident Rolf Leuchtenberger in seiner Halbjahresbilanz.

Während im vergangenen Jahr 815 000 Kunden vom Gebrauchtwagen zu einem Neuwagen wechselten, entschieden sich 1,12 Millionen ehemalige Neuwagenkäufer für einen Gebrauchten. Das bedeutet, dass sich die Secondhand-Fahrzeuge auf der Überholspur befinden. Dies bestätigt auch eine Umfrage des Berliner Marktforschungsinstituts „forsa“: Nur jeder dritte Kunde mit Kaufabsicht

ten will sich in diesem oder nächsten Jahr einen Neuwagen anschaffen. Dagegen wollen fast 60 Prozent der Befragten mit Kaufabsicht auf einen gebrauchten Pkw zugreifen. Für »kfz-betrieb« und AKB-Privat- und Handelsbank war das Grund genug, das Gebrauchtwagengeschäft der

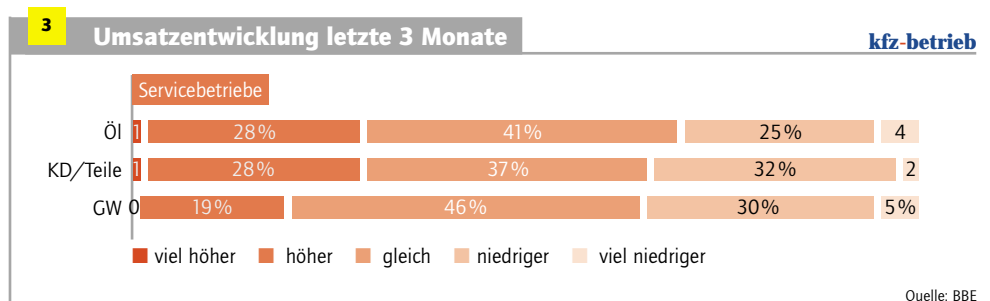
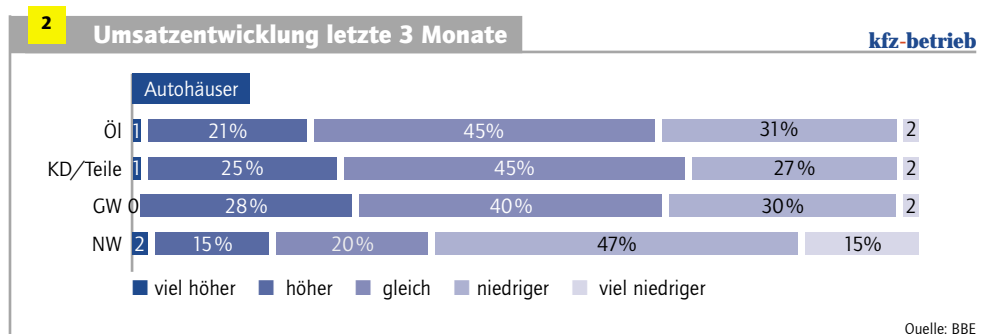
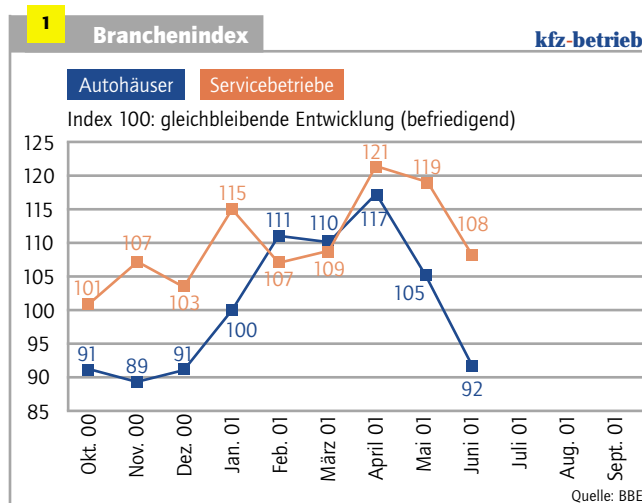
freien und markengebundenen Unternehmen genauer unter die Lupe zu nehmen. Von einem schleppenden Gebrauchtwagenverkauf kann – auf dem ersten Blick – bei den Befragten keine Rede sein. Denn die Fahrzeuge stehen bei den freien Service- und Fabrikatsbetrieben zwischen

„nur“ 70 und 90 Tagen (7). Positiv fallen auch die jüngeren Fahrzeuge auf, die durchweg über geringere Standzeiten verfügen. Bei Fahrzeugen, die fünf Jahre und älter sind, beträgt die durchschnittliche Standdauer allerdings schon rund 100 Tage. Rechnet man mit circa 30 Mark (15,34 Euro) Standkosten pro Fahrzeug und Tag, so könnten diese Langsteher für einige Händler zum Problem werden. Über alle Altersklassen hinweg ergibt die Befragung, dass die Zielstandzeit von weniger als 90 Tagen bei rund 60 Prozent der Betriebe realisiert wird. Nahezu ein halbes Jahr verbringt ein durchschnittlicher Gebraucht-

**1** Der Branchenindex bleibt im Berichtsmonat weiter auf Talflucht. Die Autohauskunden stellen ihre Neuwagenkäufe zurück. Alle befragten Unternehmen bekommen die Sparneigung Autofahrer zu spüren.

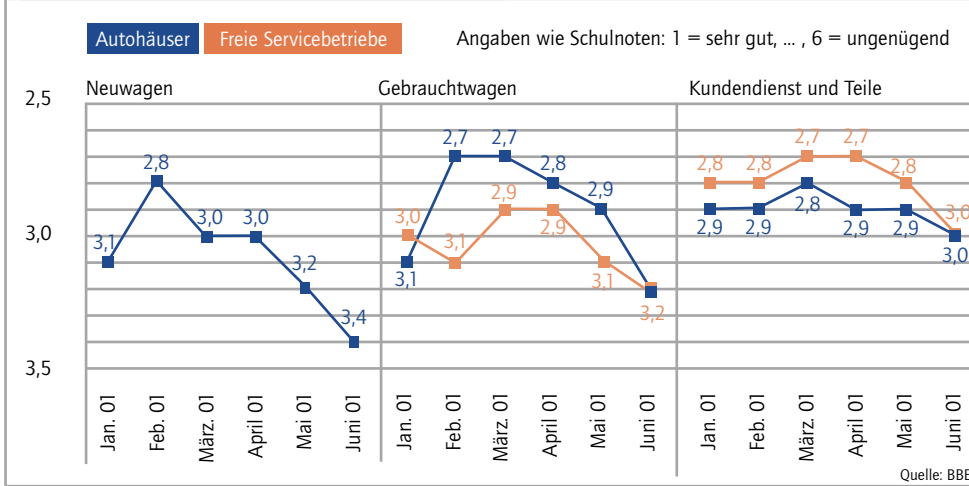
**2** Die Umsatzrückgänge im Neuwagenhandel entwickeln sich dramatisch. Erschwerend kommt hinzu, dass immer mehr Fahrzeuge von gewerblichen Käufern zugelassen werden.

**3** Rund ein Drittel der Inhaber von freien Werkstätten verbucht Umsatzeinbrüche im Werkstattgeschäft. Die Kunden verschieben ihre Wartungstermine nach hinten oder lassen ihr Auto schwarz reparieren.



**4 Umsatzerwartung nächste 3 Monate**

kfz-betrieb



Zukaufsquellen zählen der private Autofahrer und die Internet-Börsen (■). Bevorzugt wird hier vor allem der heimische Markt. Nur jedes sechste Unternehmen beschafft sich gebrauchte Autos aus dem europäischen Ausland.

Auf der Verkaufsseite sind die Unternehmen jedoch aktiver: Hier vermarkten zwischen 30 und 50 Prozent der Gebrauchtwagenhändler ihre Fahrzeuge auch in europäische Nachbarländer. Allerdings fühlen sich knapp die Hälfte der Markenhändler und zwei Drittel der Inhaber von freien Betrieben bei der steuerlichen Abwicklung und den Zahlungsmodalitäten im Auslandsgeschäft reichlich unsicher. *Norbert Rubbel*

**4** In allen Geschäftsbereichen erwarten die Inhaber von freien Servicebetrieben und die Vertragshändler für die nächsten drei Monate weitere Umsatzeinbrüche.

**5 + 6** In der Einschätzung der wirtschaftlichen Situation sind die freien Servicebetriebe weitaus optimistischer als ihre markengebundenen Kollegen. Sie hoffen auf eine anziehende Konjunktur in der zweiten Jahreshälfte.

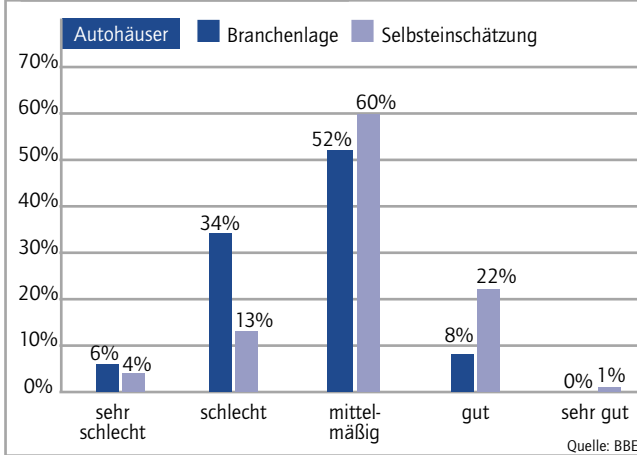
**7** Positiv fallen die jüngeren Fahrzeuge in den Beständen der Händler auf, die durchweg über geringere Standzeiten verfügen.

**8** Rund 70 Prozent der befragten Vertragshändler und freien Servicebetriebe kaufen Gebrauchtwagen aktiv zu. Bevorzugt werden die Einkaufsquellen im Inland.

**9** Da die freien Servicebetriebe überwiegend die drei Jahre und älteren Fahrzeuge in der Werkstatt haben, verfügen sie im Gebrauchtwagen-geschäft auch über eine höhere Loyalitätsrate.

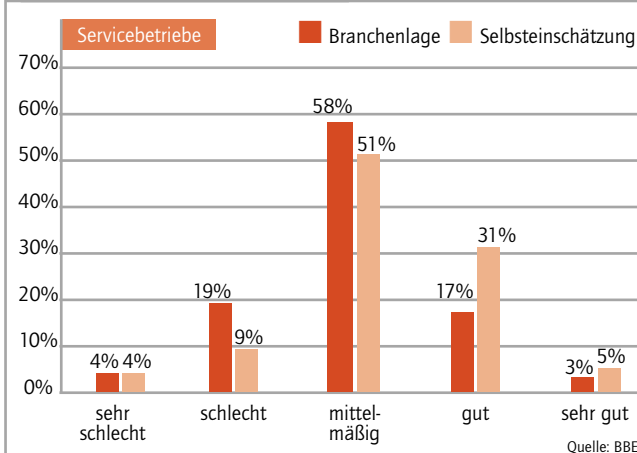
**5 Stimmungsbarometer**

kfz-betrieb



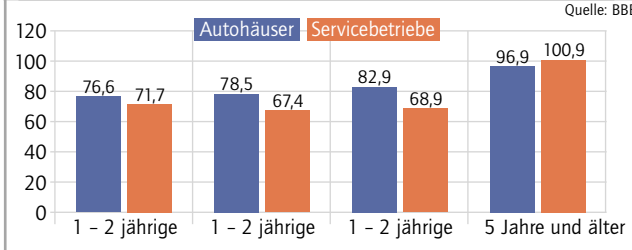
**6 Stimmungsbarometer**

kfz-betrieb



**7 Durchschnittl. Standtage nach GW-Altersklassen**

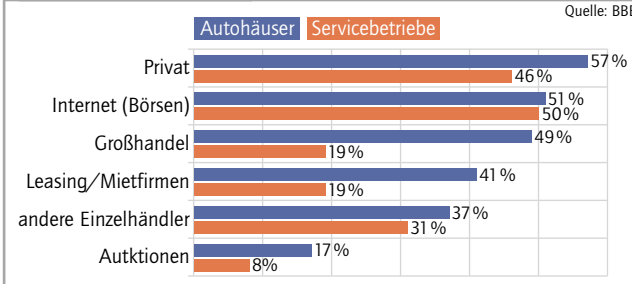
Quelle: BBE



**8 Zukaufsquellen**

kfz-betrieb

Quelle: BBE



**9 Werkstattbindung nach GW-Kauf**

kfz-betrieb

Quelle: BBE

