

BIX April

Große Sprünge

Branchenindexwert der Autohäuser steigt deutlich an – positiver Trend der letzten Monate hält an

Zu Beginn des zweiten Quartals 2002 kann die Stimmung bei den Autohäusern fast nicht mehr besser sein. Der Branchenindexwert sprang im April auf 113 Punkte (11). Damit erreichte er nahezu das Vorjahresniveau von 117 Punkten. Der BIX der Autohäuser nähert sich damit gleichzeitig dem Indexwert der Servicebetriebe. Deren Wert verharrte mit 116 Punkten im April auf dem Niveau des Vormonats. Das sind die Ergebnisse der Branchenindexbefragung, die die BBE-Unternehmensberatung im Auftrag von »kfz-betrieb« und der AKB-Bank in Kooperation mit der CC-Bank monatlich durchführt.

Zum Teil ist die positive Einstellung der Autohäuser sicherlich auf die aktuell laufenden Frühjahrspräsentationsprogramme der Hersteller und Importeure zurückzuführen. Auf jeden Fall hilft die optimistische Grundstimmung der Branche aus dem Formtief und damit vielleicht auch aus dem bisher eher mäßigen Verlauf bei den Zulassungszahlen. Erfreulicherweise hat sich die Einschätzung der Umsatzsituation bei den Autohäusern gegenüber der März-Bewertung gebessert (2). Das gilt, obwohl die Gesamtneuzulassungen in Deutschland bisher 4,3 Prozent unter dem Vorjahresniveau liegen. Auch bei den Servicebetrieben war eine Belebung des Geschäftes spürbar. Die einzige Ausnahme

bildet hier das Gebrauchtwagen-geschäft (3). Dieses wiederum ist bei den Autohäusern der Hoffnungsträger für die kommenden Monate (4), während die Erwartungen bei den Servicebetrieben stagnieren und das Gebrauchtwagen-geschäft sogar rückläufig eingeschätzt wird. Dennoch

zeigt sich, wie bei den Autohäusern, bei den Servicebetrieben eine Verbesserung im Stimmungsbarometer (5).

Das Gebrauchtwagen-geschäft scheint also bei den Autohäusern gut zu laufen. Die an der BIX-Befragung teilnehmenden Händler haben ihr aktives Gebrauchtwagen-



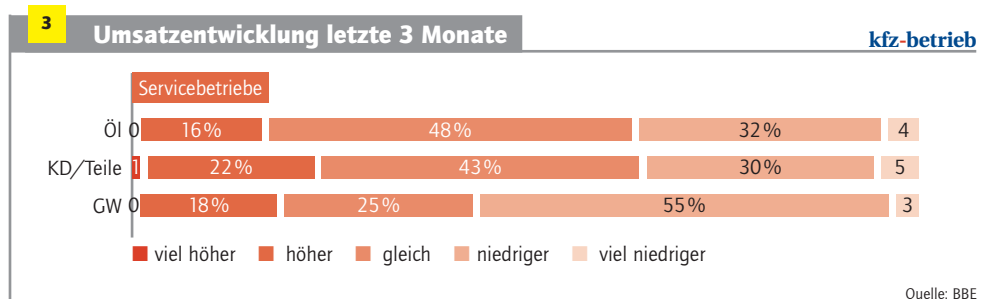
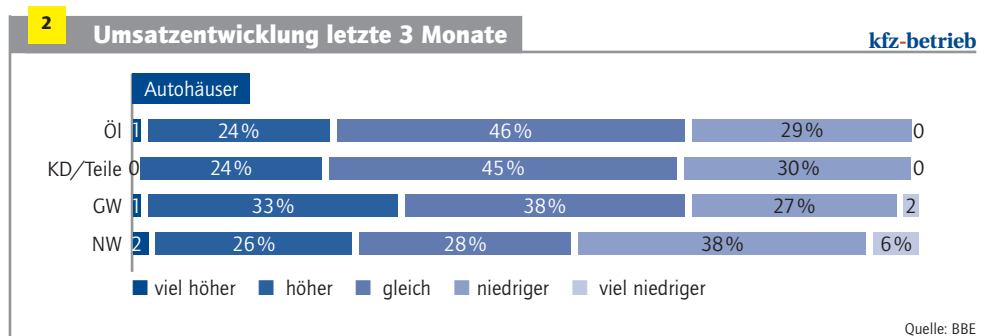
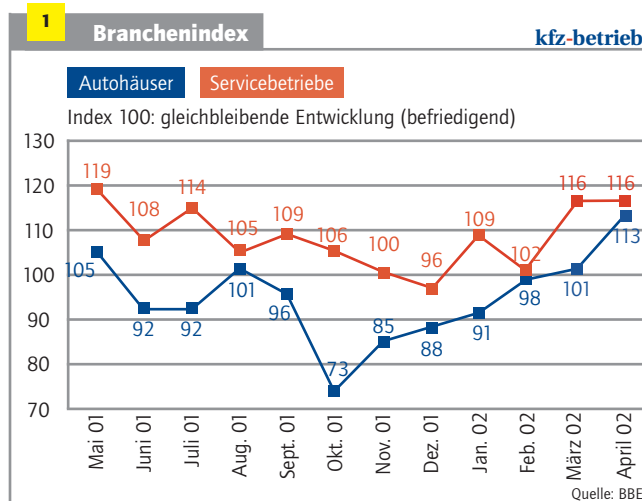
Geschäft jedenfalls im Griff: Ein Fünftel kann beim Verkauf von Neuwagen zu Gebrauchten eine Quote von 1:1 erreichen. Bei 28 Prozent liegt das Verhältnis von 1:2,5 vor und 21 Prozent sind sogar darüber, das heißt sie verkaufen noch mehr Gebrauchtwagen (5).

Die Programme der Hersteller und Importeure sollen zum positiven Gebrauchtwagen-geschäft der Autohäuser beitragen. Die Hersteller bemühen sich nun schon seit einigen Jahren um dieses Standbein des Automobilhandels bzw. wollen es bei den ihnen angeschlossenen Unternehmen forcieren. Bei den Servicebetrieben bleiben

1 Während der Indexwert bei den Servicebetrieben stagnierte, machte der Wert der Autohäuser einen deutlichen Sprung nach oben. Damit hält auch im April der Trend der letzten Monate an.

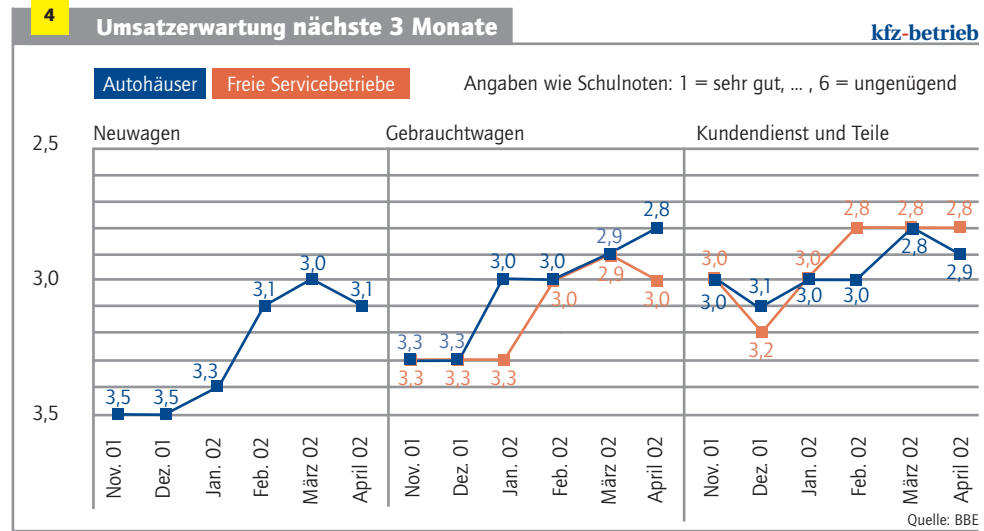
2 Der Indexwert der Autohäuser kletterte zwar auf 113 Punkte, aber der Verkauf im Neuwagen-geschäft verschlechterte sich zum Vormonat. Die Händler setzen wohl große Hoffnung auf das Frühjahrgeschäft sowie auf die aktuell laufenden Präsentationen.

3 Bei den Servicebetrieben war eine Belebung des Geschäftes, mit Ausnahme des Gebrauchtwagen-geschäfts, spürbar.



diese Bemühungen allerdings relativ unbemerkt: Lediglich 17 Prozent der Servicebetriebe die mit Gebrauchtwagen handeln, bemerken negative Auswirkungen auf ihr Geschäft (7). Dennoch ergreifen 36 Prozent der Betriebe Gegenmaßnahmen, beispielsweise verstärken sie ihre Gebrauchtwagenwerbung.

Der positiven Stimmung bei den Autohäusern zum Trotz, kommt das Neuwagen-geschäft nur sehr schleppend voran. Dies ist jedenfalls aus den BIX-Antworten sowie aus aktuellen europäischen Zulassungsstatistik zu entnehmen. Über die Hälfte der von uns befragten Autohäuser konnten ihre Verkaufsziele trotz diverser Verkaufsaktionen und Förderungsmaßnahmen nicht erreichen (6). In erster Linie nutzten die Händler die Fi-



nanzierungsprogramme, um ihre Ziele im ersten Quartal noch zu erreichen (89 Prozent). Weitere Verkaufsstützungsaktivitäten waren Inzahlungnahnehilfen, die Nutzung von Zulassungsprämien, oder man versuchte mit neuen Produkten (Produkt-

präsentationen) die Verkaufsziele zu erreichen. Erschreckenderweise gilt wohl nach wie vor die Tageszulassung als probates Mittel, das Zulassungsziel für den Kfz-Betrieb zu erreichen. Immerhin 34 Prozent der befragten Händler nutzten diese

Möglichkeit um ihre und die Statistik ihres Herstellers oder Importeurs zu verschönern. Bleibt nur zu hoffen, dass sich die Händler solche Maßnahmen von ihrem Hersteller oder Importeur richtig gut bezahlen lassen.

Konrad Wenz

4 Bei den Erwartungen der zukünftigen Umsätze schlägt sich die positive Stimmung der Autohäuser nicht nieder. Auch die Servicebetriebe erwarten Stagnation, bei den Gebrauchtwagen sogar eine Verschlechterung der Geschäfte.

5 Autohäuser und Servicebetriebe schätzen die eigene Lage schlechter ein, als die der Branche. Dennoch liegen die Werte sehr nahe beieinander. Derart einvernehmlich zeigten sich beide Gruppen zuletzt im Sommer 1998.

6 57 Prozent der befragten Autohäuser erreichten ihr Neuwagenzulassungsziel für das erste Quartal nicht. Unterschiedlichste Maßnahmen sollten doch noch zur Zielerreichung führen.

7 Obwohl 83 Prozent der Servicebetriebe im Gebrauchtwagen-geschäft keine negativen Auswirkungen durch höhere Herstellerprämien bemerken, halten doch 36 Prozent eine verstärkte Werbung für notwendig.

8 Scheinbar haben die Autohäuser ihr aktives Gebrauchtwagen-geschäft im Griff. Dies zeigt sich auch beim Umsatzvergleich über die letzten drei Monate.

