

BIX Mai

Kein Wonnemonat

Mit einem scharfen Einbruch im Mai reißt der positive Trend der letzten sechs Monate ab

Genau wie in der Vorjahreserhebung folgt beim Branchenindex der Autohäuser und Servicebetriebe auf einen starken April ein schwacher Mai. Der Index-Wert der Autohäuser sank nach dem April-Hoch von 113 Punkten wieder auf den März-Wert von 101 Punkten zurück (1). Eine ähnliche Entwicklung war bei den Servicebetrieben festzustellen, deren Index von 116 Punkten auf 105 Punkte fiel. 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.

Bei den Neuwagen registrierten 50 Prozent der Autohäuser einen geringeren Umsatz im Vergleich zum Vorjahreszeitraum. Leicht schwächer stellte sich auch die Situation bei den Gebrauchtwagen dar. Nur im Servicebereich gab es eine geringfügige Besserung der Umsätze (2). Diese Ergebnisse erzielten die Autohäuser, obwohl die frühen Monate des Jahres bis einschließlich des „Wonnemonats“ Mai traditionell zu den umsatzstärksten gehören. Die Servicebetriebe konnten dagegen bei den Umsätzen im Gebrauchtwagenbereich dazugewinnen, verloren aber im Bereich Service (3).

In den nächsten drei Monaten sehen die Autohäuser die Umsätze eher pessimistisch (4). Sie rechnen mit sin-

kenden Umsätzen im Fahrzeughandel und stagnierenden Umsätzen im Service. Die Erwartungen der Servicebetriebe haben sich in allen Bereichen verschlechtert.

Der Eindruck eines Pendels drängt sich auf: Verlieren die einen in einem Geschäftsbereich, gewinnen die anderen

in diesem Bereich dazu. Dem stehen allerdings die Aussagen der Autohäuser entgegen, dass die freien Werkstätten ihre Kunden kaum erreichen oder dass die freien Werkstätten für viele Autohäuser keine ernst zu nehmenden Wettbewerber sind (siehe auch »kfz-betrieb« Aus-



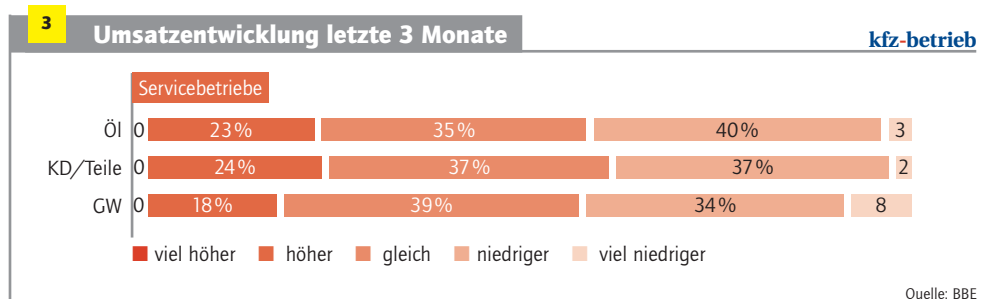
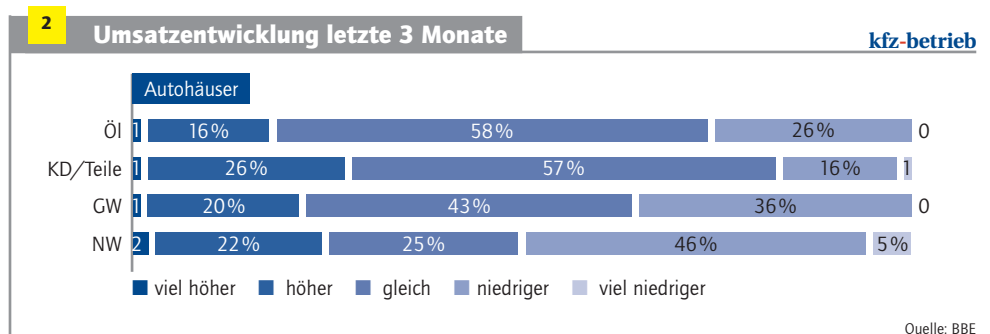
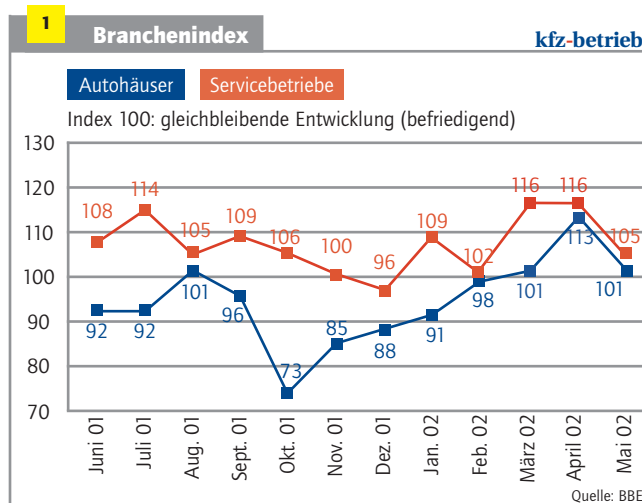
gabe 23, Seite 16 ff.). Immerhin können sich jedoch 58 Prozent der befragten Autohäuser vorstellen, im Falle des Vertragsverlustes als freie Werkstatt weiterzuarbeiten (5). Innerhalb der Gruppe derer, die nicht als freie Werkstatt weitermachen wollen, würden 34 Prozent ihren Betrieb verpachten oder verkaufen und 31 Prozent können sich offenbar ein Leben ohne Marke nicht vorstellen: Sie würden sich um eine andere Markenvertretung bemühen.

Nur zurückhaltendes Interesse zeigen die Servicebetriebe hingegen an einem Servicevertrag mit einem Hersteller oder Importeur (6). Lediglich 41 Prozent der befragten

1 Nicht nur das Wetter beschert uns Hochs und Tiefs. Auch der BIX-Wert schwankt und sank im Wonnemonat Mai rapide.

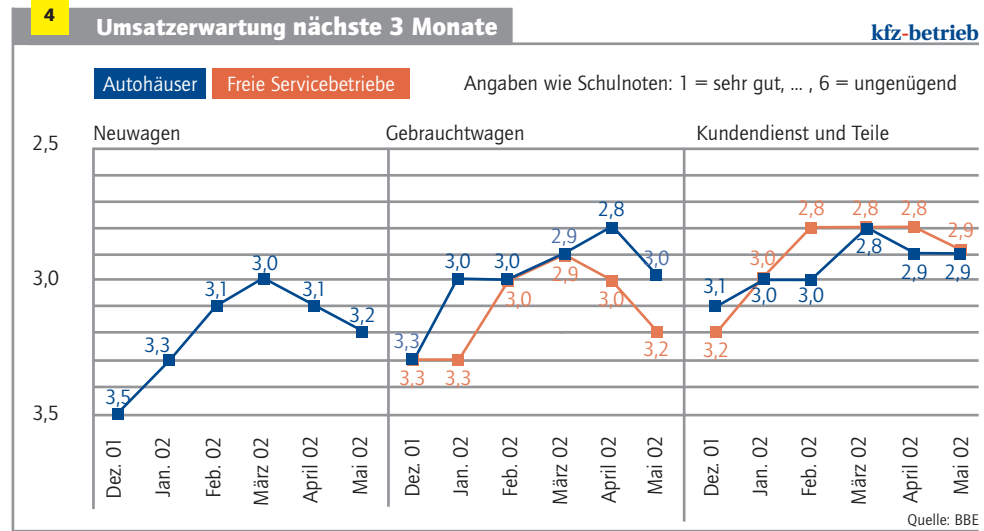
2 Gegenüber der April-Einschätzung haben sich die Umsätze der Autohäuser bei den Neu- und Gebrauchtwagen weiter verschlechtert. Damit konnten die April-Hoffnungen der Händler nicht erfüllt werden.

3 Bei den Servicebetrieben hat sich das Gebrauchtwagen-geschäft besser entwickelt als dies noch im April der Fall war. 57 Prozent der befragten Händler geben an, gleich viel oder sogar mehr Gebrauchtwagenum-satz als im Vorjahres-zeitraum erzielt zu haben.



Betriebe können sich einen solchen Schritt überhaupt vorstellen. Die Investitionsbereitschaft hierfür beläuft sich bei diesen Betrieben zum Großteil auf maximal 10000 Euro. Offensichtlich liegen die Erwartungen der freien Servicebetriebe an zusätzliche Umsätze durch einen Hersteller-Service-Vertrag nicht allzu hoch.

Ein Grund für das Interesse der Servicebetriebe an einem Servicevertrag mit einem Hersteller oder Importeur könnte sein, dass die Mehrheit der befragten Servicebetriebe nicht glaubt, dass sich durch die neue GVO die Ersatzteilversorgung für sie wirklich verbessert (7). Auf der anderen Seite wollen 53 Prozent



4 Sowohl Autohäuser als auch Servicebetriebe schätzen die nächsten drei Monate pessimistischer ein. Die Servicebetriebe erwarten sinkende Umsätze in allen Geschäftsbereichen.

5 58 Prozent der befragten Autohäuser können sich vorstellen auch ohne Markenvertrag in unserer Branche weiterzumachen. Diese Bereitschaft ist bei den Importmarken und im Ostteil Deutschlands größer. Das hängt wohl mit oft kleineren Betrieben und mit der in der Regel kürzeren Markenbindung zusammen.

6 Freie schätzen ihre Freiheit: Lediglich 41 Prozent der befragten freien Werkstätten haben Interesse an einem Servicevertrag mit einem Hersteller oder Importeur. Die Investitionsbereitschaft für einen Servicevertrag hält sich aber in Grenzen.

7 Mit der neuen GVO planen 53 Prozent der Autohäuser für ihre Ersatzteilbeschaffung andere Quellen zu nutzen als ihre Hersteller oder Importeur. Andererseits glauben 53 Prozent der befragten Servicebetriebe nicht, dass mit der GVO-Neuregelung die Ersatzteilbeschaffung für sie einfacher wird.

8 Die Autohäuser greifen die Argumentation ihrer Hersteller und Importeure auf, indem sie die Ersatzteilqualität als wichtigstes Einkaufskriterium benennen.

der befragten Autohäuser künftig andere Einkaufsquellen für ihre Ersatzteile nutzen als den eigenen Hersteller oder Importeur. Die Bereitschaft zu diesem Schritt ist

dabei in Ostdeutschland stärker zu verspüren als in Westdeutschland. Ein weiteres Gefälle gibt es zwischen heimischen und Importmarken: Die Importeure haben nach Händleraussagen den stärkeren Wettbewerb zu befürchten.

Hinsichtlich der Einkaufskriterien für Ersatzteile ist bei den Autohäusern nach wie vor die Qualität das Hauptargument. Deutlich weniger Gewicht legen die Autohäuser auf die Einkaufskriterien Preis, Verfügbarkeit und

Liefertreue (8). Dies mag in direktem Zusammenhang mit dem Qualitätsanspruch stehen, den die Autohäuser gegenüber den freien Werkstätten geltend machen. Auf jeden Fall greifen sie mit dieser Beurteilung die Argumentation der Automobilhersteller auf. Bei den Servicebetrieben hingegen liegen die Kriterien Preis und Qualität nahezu gleichauf. Diese Gruppe hält ebenfalls Verfügbarkeit und Liefertreue für weniger bedeutend.

Konrad Wenz

