

BIX Dezember

# Jahresabschwungbilanz

Branchenindex erreicht den tiefsten Stand des Jahres 2002



Zum Jahresende erreichte der Branchenindex den tiefsten Wert des Jahres 2002. Sowohl bei den Autohäusern als auch bei den Servicebetrieben lag der Indexwert bei 80 Punkten (1) und gab somit gegenüber dem Vormonat bei beiden Gruppen noch einmal deutlich nach. Auch im Vergleich zum Vorjahr schnitt der Dezember 2002 besonders schlecht ab: Bei den Autohäusern verlor der BIX im Vorjahresvergleich 8 Punkte, bei den Servicebetrieben sogar 16 Punkte. Der nun schon seit September anhaltende Abwärtstrend drehte sich somit auch im Dezember nicht, und die Stimmung der Branche befindet sich auf einem dramatischen Tiefpunkt. Nur einmal war der Indexwert der Autohäuser in den letzten zwei Jahren niedriger: im Oktober 2001 lag der Wert bei 73 Punkten. Das sind die Ergebnisse der Branchenindexbefragung, die die BBE Unternehmensberatung im Auftrag von »kfz-betrieb« und der CC Bank monatlich durchführt.

dendienst und Teile sowie Öl stellte sich jedoch eine leichte Verbesserung gegenüber dem Vorjahr ein (3).

Auch für die nächsten drei Monate erwarten die befragten Unternehmen keine Verbesserung. Hier sind sich Autohäuser und Servicebetriebe einig: Beide Gruppen erwarten eine rückläufige

Umsatzentwicklung in allen Geschäftsbereichen (4).

Bei diesen BIX-Ergebnissen zeigt sich, dass die befragten Betriebe zum größeren Teil mit dem Verlauf des Geschäftsjahres 2002 unzufrieden sind. Lediglich 40 Prozent der Autohäuser und rund die Hälfte der Servicebetriebe findet das abgelaufene Jahr

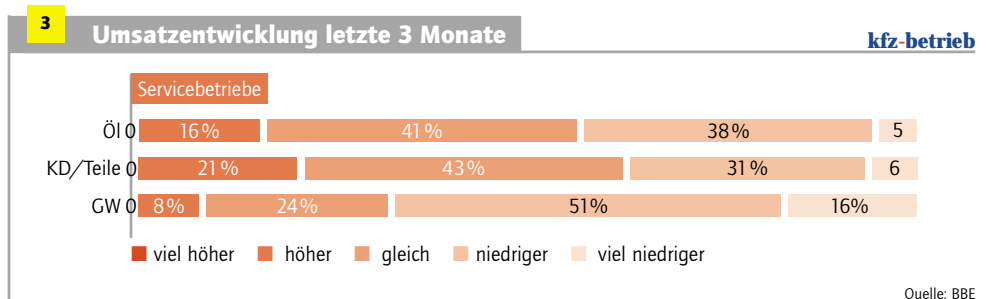
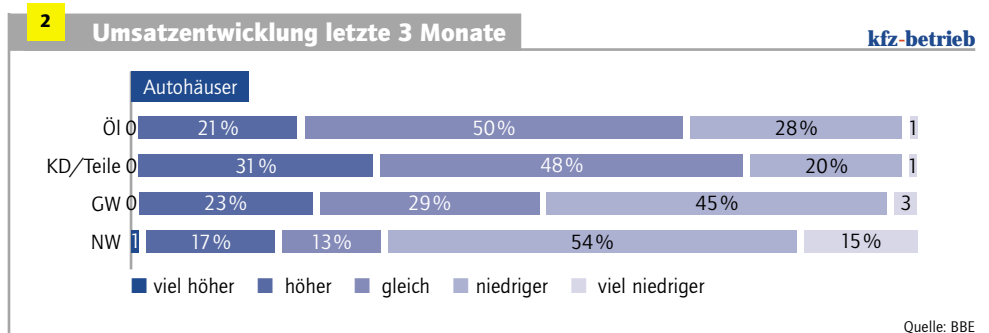
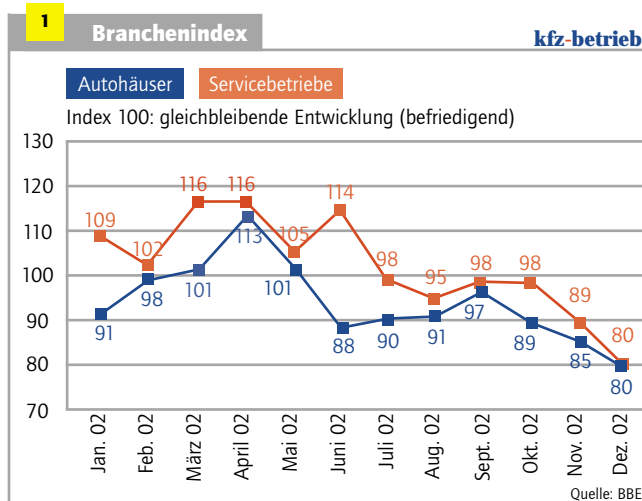
akzeptabel. Trotz des negativen Geschäftsverlaufs legten die meisten Autohäuser (58 Prozent) zum Jahresende keine eigenen Vertriebsprogramme auf, um ihre Ziele für das zu Ende gehende Jahr doch noch zu erreichen. Wenn es aber Programme gab, dann wurde mit Althergebrachtem gearbeitet: Finanzierung, Abverkauf für Lagerwagen sowie hauseigene Sondermodelle (5).

Bei der Frage nach den Herstellerprogrammen zeigten sich die Autohäuser geteilter Meinung: 54 Prozent sind zufrieden mit den Programmen (6). Bei den Unzufriedenen erhielten die Vertriebsprogramme der Hersteller und Importeure Attribute

**1** 80 Punkte: Das ist der tiefste Stand des Branchenindexwertes im Jahr 2002. Auch im Vorjahresvergleich markiert dieser Wert sowohl bei Autohäusern als auch bei Servicebetrieben einen Tiefstand.

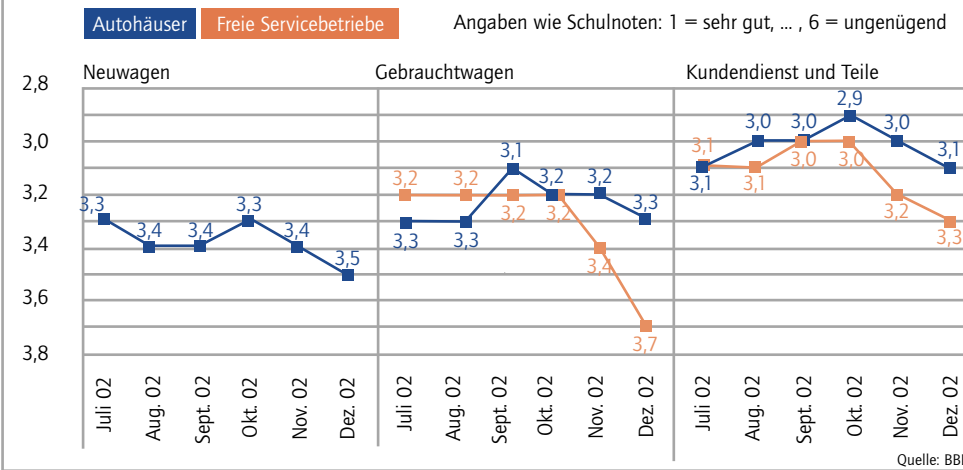
**2** Die Umsätze verschlechterten sich bei den Autohäusern auf der ganzen Linie. Dass der Umsatz mit Neuwagen bei 69 Prozent niedriger als im Vorjahr war, ist bedenklich.

**3** Die Servicebetriebe konnten sich zumindest in den Geschäftsbereichen Kundendienst und Teile sowie Öl ganz leicht verbessern.



**4 Umsatzerwartung nächste 3 Monate**

kfz-betrieb



Rendite-fördernd ansehen scheint hier ein Weg zu liegen, dass die Stimmung der Branche wieder steigt. Noch besser wäre es aber nach Ansicht der befragten Betriebe (88 Prozent) auf Vertriebsprogramme gänzlich zu verzichten und die Fahrzeuge von vorneherein zu marktgerechteren Preisen anzubieten.

Wie auch immer, die Stimmung der Branche muss besser werden. Das ist nicht nur für die Betriebe selbst wichtig, damit sie mit einer positiven Einstellung ihre Zukunft gestalten können, sondern auch für die Hersteller. Denn im Zuge der neuen GVO haben immerhin 33 Prozent der Autohäuser (8) noch nicht entschieden, wie sie ihren Betrieb künftig weiterführen wollen. Der Branche steht also ein bewegtes Jahr 2003 bevor, hoffentlich ein gutes. Konrad Wenz

wie unstrukturiert, unflexibel, zu teuer oder „zu wenig Unterstützung“. Die Zufriedenen hingegen bezeichneten die Herstellerprogramme eher als effektiv, realitätsnah, gut

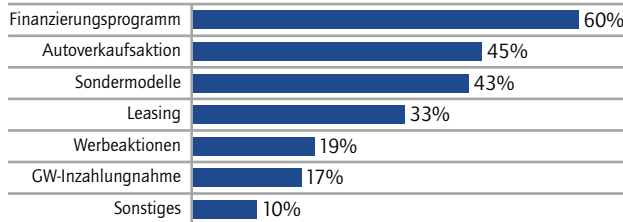
durchdacht und verkaufsfördernd. Im Bezug auf den Abverkauf von Lagerwagen erachten die Händler Sonderzinsprogramme als besonders

sinnvoll, an zweiter Stelle stehen Sondermodelle (7). Diese Beurteilung kann für die Hersteller und Importeure als Aufforderung gesehen werden, mit den aktuellen Niedrig- oder Nullzinsprogrammen weiter zu machen. Vor dem Hintergrund, dass rund 68 Prozent der Händler diese Programme auch als

**5 Programme zur Zielerreichung**

kfz-betrieb

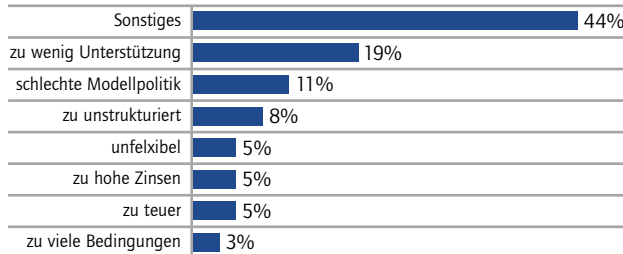
Eigene Ideen der Autohäuser



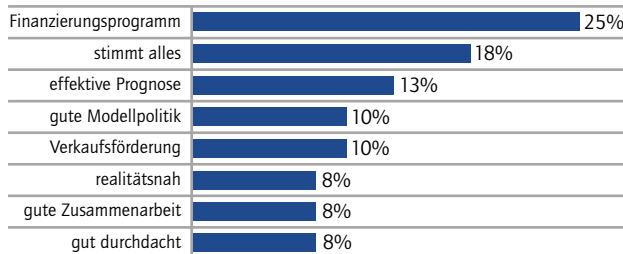
**6 Zufriedenheit mit Herstellerprogrammen**

kfz-betrieb

Gründe für die Ablehnung



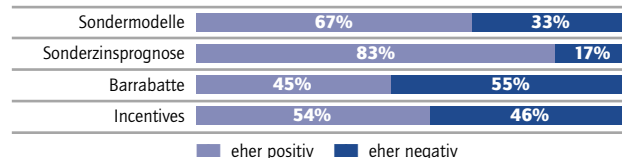
Gründe für die Zustimmung



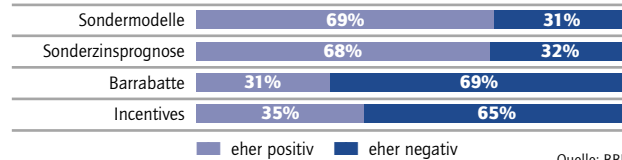
**7 Herstellerprogramme im Urteil**

kfz-betrieb

bezüglich des Abverkaufs von Lagerware

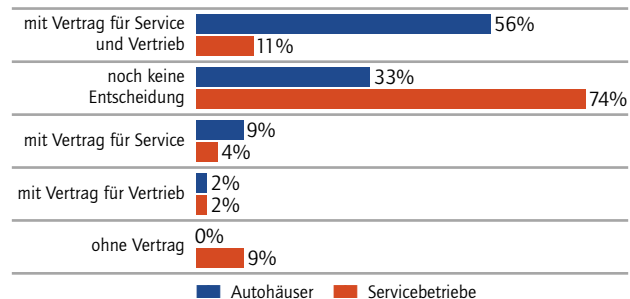


bezüglich der Renditesituation



**8 Fortführung des Betriebes**

kfz-betrieb



**4** Die Erwartungen für die nächsten drei Monate bedeuten nichts Gutes. Besonders die Servicebetriebe rechnen mit einem starken Rückgang des Gebrauchtwagen-geschäfts.

**5** Lediglich 42 Prozent der Autohäuser versuchten mit eigenen Programmen das Jahresergebnis zu retten. Dabei setzten sie eher auf Bewährtes.

**6** Geteilter Meinung: 54 Prozent der Autohäuser sind mit den Vertriebsprogrammen ihres Herstellers zufrieden.

**7** Sonderzinsprogramme fördern nach Ansicht der Autohäuser nicht nur den Abverkauf von Lagerware, sondern sie wirken sich zudem positiv auf die Rendite aus.

**8** 33 Prozent der Autohäuser und sogar 74 Prozent der Servicebetriebe haben sich noch nicht entschieden, wie sie ihren Betrieb künftig weiterführen wollen.