

April 2007

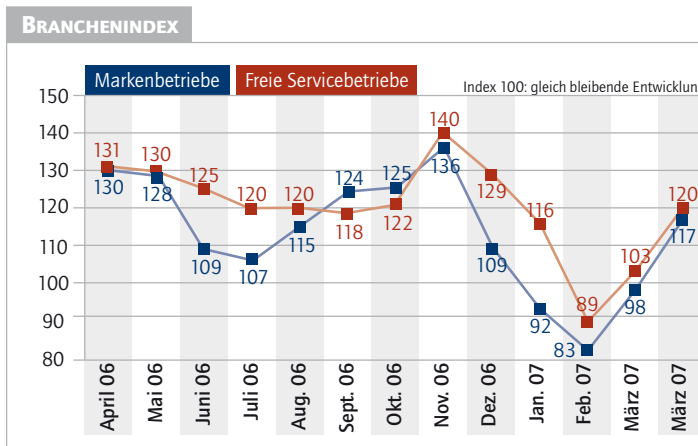
Schwächeperiode überwunden

Unternehmen verbuchen wieder steigende Auftragseingänge im Handel und Service

Marktanalysten und Wirtschaftsforschungsinstitute erwarten einen dauerhaften Aufschwung. Auch die Inhaber von markengebundenen und freien Unternehmen sind deutlich zuversichtlicher als noch zum Jahresanfang. Dies dokumentieren die Indexwerte, die mit rund 20 Punkten klar über den Werten des Vormonats lagen. „Das Neuwagen-geschäft in den rund 20 000 markengebundenen Autohäusern hat nach der steuerbedingten Schwächeperiode wieder an Schwung gewonnen“, kommentiert ein Sprecher des Deutschen Kraftfahrzeuggewerbes die wirtschaftliche Entwicklung im Handel. Der verhaltene Optimismus basiere auf der anziehenden Konjunktur, der anhaltenden Entspannung auf dem Arbeitsmarkt und einem freundlicheren Konsumklima.

Seit März registrieren die Fabrikathändler wieder steigende Auftragseingänge und Absatzzahlen im Neufahr-

Die eigene wirtschaftliche Situation und die Branchenkonjunktur beurteilen die Inhaber von freien Servicebetrieben und markengebundenen Unternehmen besser als noch im März. Auffällig ist, dass die Befragten in Ostdeutschland ihre derzeitige Lage positiver bewerten als ihre Kollegen im Westen.



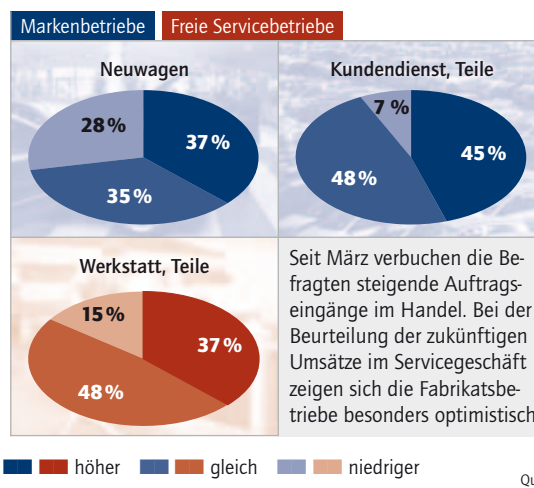
kfz-betrieb

Die Branchenindexwerte der markengebundenen und freien Unternehmen steigen. Die Konjunkturforscher erwarten einen dauerhaften Aufschwung. Gründe dafür liefern die anhaltende Entspannung auf dem Arbeitsmarkt und ein freundlicheres Konsumklima.

Quelle: BBE

ZUKÜNFTIGE UMSATZENTWICKLUNG

kfz-betrieb



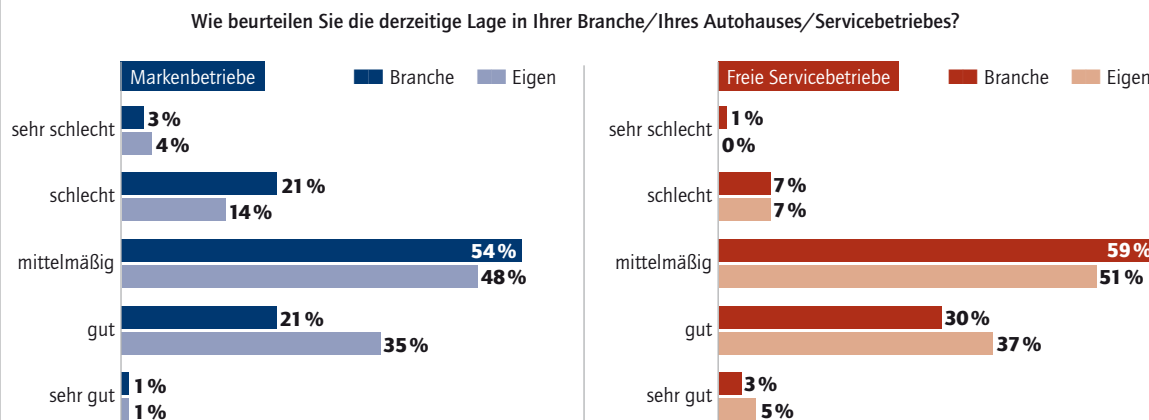
Quelle: BBE

zeugverkauf. Ein Drittel der Befragten beurteilt seine derzeitige Lage mit „gut“. Besonders zufrieden sind Automobilhändler, die deutsche Premiummarken verkaufen (57 Prozent). Dagegen gaben nur 14 Prozent der Vertragshändler von Volumenmodellen ihrer eigenen Unternehmenskonjunktur die Note „gut“. 37 Prozent der Neuwagenhändler prognostizieren auch für den kommenden Monat höhere Erlöse.

Optimistischer als den Fahrzeughandel beurteilen alle Befragten ihre zukünftige Umsatzentwicklung im Werkstattgeschäft. Immerhin gaben 45 Prozent der markengebundenen Unternehmer an, dass ihre Erlöse im nächsten Monat höher ausfallen werden als im Vorjahr. Von den freien Servicebetrieben rechnen dagegen nur 37 Prozent mit steigenden Umsätzen im Kundendienst und Teilverkauf. *Norbert Rubbel*

BEURTEILUNG DER EIGENEN LAGE/BRANCHENKONJUNKTUR

kfz-betrieb



Quelle: BBE

Unser BIX-Archiv finden Sie unter [www.kfz-betrieb.de/Studien und Statistiken](http://www.kfz-betrieb.de/Studien_und_Statistiken).

Trends: Gebrauchtwagengeschäft

Zu wenig eigene Marken

Bei den meisten Händlern fehlt eine klare Abgrenzung zum Neuwagenhandel

Gut ein Drittel der markengebundenen Unternehmen will die Umsätze im Gebrauchtwagengeschäft steigern. Allerdings führen nur 22 Prozent eine eigene Gebrauchtwagenmarke, die sich klar vom Neuwagengeschäft abgrenzt. Dies ergab eine Umfrage, die die BBE-Unternehmensberatung im Auftrag der Bank Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe (BDK) und der Redaktion »kfz-betrieb« durchführte. Zu geringe Absatzzahlen (42 Prozent), kein Kundenbedarf (46 Prozent) und zu kostenintensiv (31 Prozent) sind die Hauptgründe, die die Fabrikathändler bei einer Spezialisierung behindern. Dabei verlangt gerade das Gebrauchtwagengeschäft der markengebundenen Händler eine eindeutige Abgrenzung zum Neuwagenverkauf. Immerhin haben drei Viertel der Autohäuser, die den Gebrauchtwagenhandel als eigenständiges Profitcenter führen, eindeutige Standards und Zielkennzahlen wie

Lagerumschlag, Bruttoertrag, Absatz- und Zukaufsmengen definiert. Um ihre Erträge zu verbessern, kaufen 67 Prozent der Markenbetriebe und 64 Prozent der freien Servicebetriebe Fahrzeuge aktiv hinzu. Dabei favorisieren die Fabrikathändler vor allem die jungen Gebrauchtwagen beziehungsweise Werkswagen aus den Fahrzeugbeständen ihrer Automobilhersteller und Importeure (31 Prozent). 42 Prozent der markenunabhängigen Betriebe beschaffen sich ihre Gebrauchtwagen von Privatpersonen. Kredite für den Einkauf ihrer Fahrzeuge erhalten 43 Prozent der Inhaber von Freien Werkstätten und 21 Prozent der Fabrikathändler von ihrer Hausbank. Auffällig ist, dass immerhin 36 Prozent der markengebundenen Unternehmer ihre Gebrauchtwagenbestände über eine herstellerunabhängige Bank finanzieren.

Lagerumschlag, Bruttoertrag, Absatz- und Zukaufsmengen definiert.

Um ihre Erträge zu verbessern, kaufen 67 Prozent der Markenbetriebe und 64 Prozent der freien Servicebetriebe Fahrzeuge aktiv hinzu. Dabei favorisieren die Fabrikathändler vor allem die jungen Gebrauchtwagen beziehungsweise Werkswagen aus den Fahrzeugbeständen ihrer Automobilhersteller und Importeure (31 Prozent). 42 Prozent der markenunabhängigen Betriebe beschaffen sich ihre Gebrauchtwagen von Privatpersonen.

triebe beschaffen sich ihre Gebrauchtwagen von Privatpersonen.

Kredite für den Einkauf ihrer Fahrzeuge erhalten 43 Prozent der Inhaber von Freien Werkstätten und 21 Prozent der Fabrikathändler von ihrer Hausbank. Auffällig ist, dass immerhin 36 Prozent der markengebundenen Unternehmer ihre Gebrauchtwagenbestände über eine herstellerunabhängige Bank finanzieren.

Norbert Rubbel

