

Internationale Automobilausstellung

Nur wenige erwarten Kaufimpulse

Händler fordern: Fahrzeughersteller sollten intensiver für umweltfreundliche Autos werben

Vielversprechend eröffnet am 13. September die IAA ihre Tore. Mit einem „Feuerwerk an Innovationen“, „verbrauchsgünstigen Modellen“ und „besten technischen Lösungen“ buhlen die Automobilhersteller elf Tage lang um die Gunst der potenziellen Käufer. Von der Automobilmesse erwartet VDA-Präsident Matthias Wissmann „einen ganz wichtigen Schub für den deutschen Markt“. Doch der Handel bleibt skeptisch: Nur 20 Prozent der markengebundenen Händler erhoffen sich von der IAA Kaufimpulse für ihr Neuwagengeschäft. Gut ein Drittel meint, dass auch das „weltgrößte Schaufenster der Automobilindustrie“ den Nachfrigestau im Fahrzeughandel nicht auflösen wird. Dies ergab eine Umfrage, die die BBE Unternehmensberatung im Auftrag der Bank Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe (BDK) und der Redaktion »kfz-betrieb« durchführte.

Vielmehr meinen 70 Prozent der Befragten, dass die Fahrzeughersteller viel intensiver für umweltfreundliche Autos werben sollten. Gut zwei Drittel der Händler fordern von ihren Industriepartnern attraktive Konditionen, um den Neuwagenabsatz besser fördern zu können. Auch marktgerechte Finanzierungs- und Leasingangebote würden den stockenden Fahrzeugverkauf wieder ankurbeln, wissen immerhin 60 Prozent der Fabrikathändler. Dass höhere Kundenrabatte das Neuwagengeschäft beleben, glauben 70 Prozent der befragten Unternehmer allerdings nicht.

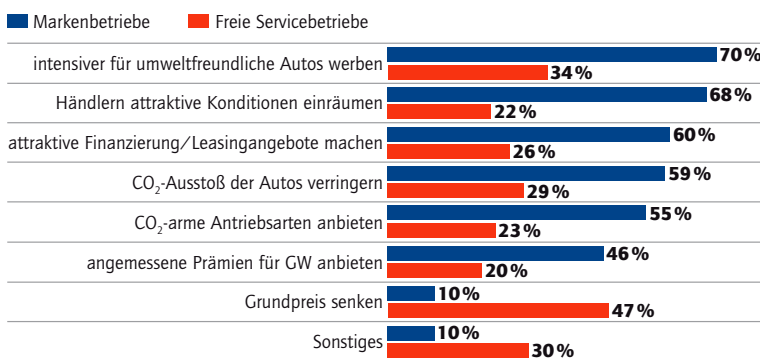
Auch wenn viele Händler von der IAA kaum neue Verkaufsimpulse erwarten, werden zwei Drittel der Fabrikathändler die Automesse besuchen. 62 Prozent von ihnen nehmen ihre Mitarbeiter und 5 Prozent sogar ihre Kunden mit nach Frankfurt.

Norbert Rubbel

FORDERUNGEN DES HANDELS

kfz-betrieb

Was können die Hersteller zur Förderung des Neuwagengeschäfts beitragen?



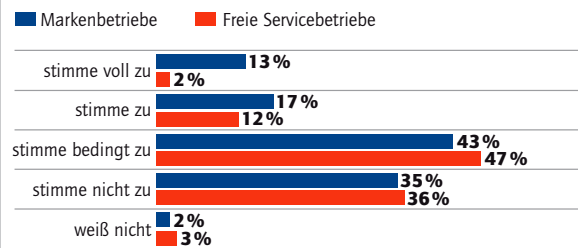
Quelle: BBE

Um den Neuwagenverkauf ankurbeln zu können, fordern gut zwei Drittel der Fabrikathändler von ihren Industriepartnern bessere Konditionen.

MESSEERWARTUNGEN

kfz-betrieb

IAA sorgt für Kaufimpulse



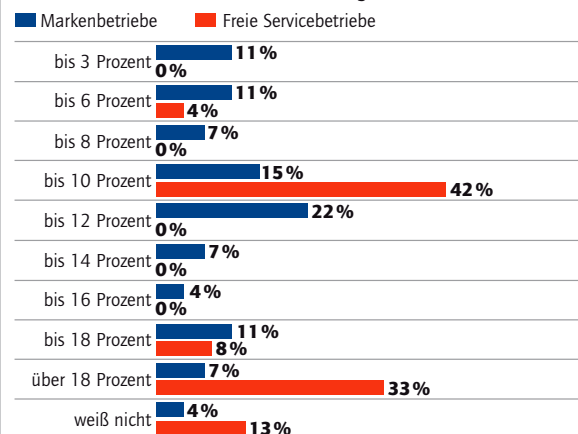
Quelle: BBE

Gut ein Drittel der befragten Unternehmer erwartet von der Messe keine zusätzlichen Verkaufsimpulse für das Neuwagengeschäft.

KAUFANREIZE DURCH NACHLÄSSE

kfz-betrieb

Wie hoch müssten die Rabatte zur Förderung des NW-Geschäfts sein?



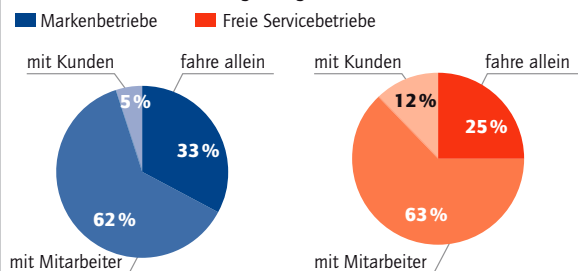
Quelle: BBE

70 Prozent der Händler glauben allerdings nicht daran, dass höhere Rabatte den Nachfrigestau im Neuwagengeschäft auflösen werden.

IAA-BESUCH

kfz-betrieb

Fahren Sie allein oder mit Begleitung?



Quelle: BBE

Die Mehrheit der befragten Fabrikathändler und Inhaber von Freien Werkstätten nimmt ihre Mitarbeiter mit zur IAA.