

November 2007

Service bleibt Umsatzbringer

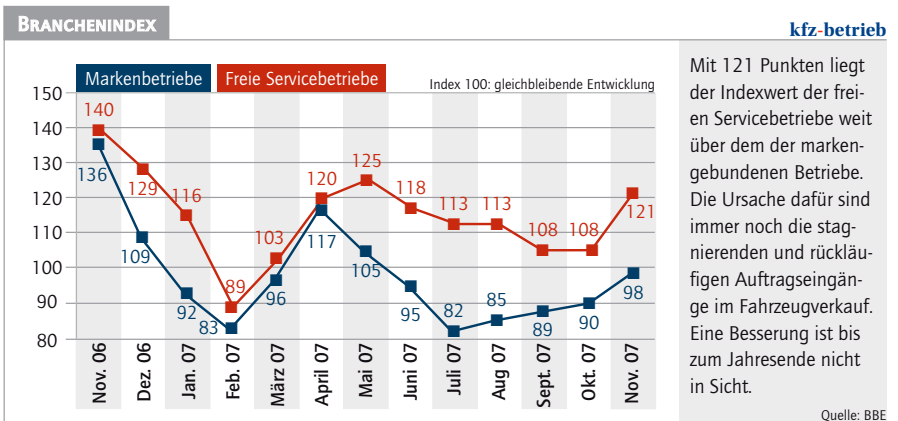
44 Prozent der Fabrikatsbetriebe erzielten höhere Erlöse im Werkstattgeschäft

Obwohl der Branchenindex der fabrikatsgebundenen Unternehmen im November um acht Punkte zulegte, belastet der Fahrzeugverkauf nach wie vor ihre wirtschaftliche Lage. Bis zum Ende des dritten Quartals gingen die Auftragseingänge im Neuwagengeschäft um sieben Prozent zurück. Auch zum Jahresende ist eine Besserung nicht in Sicht.

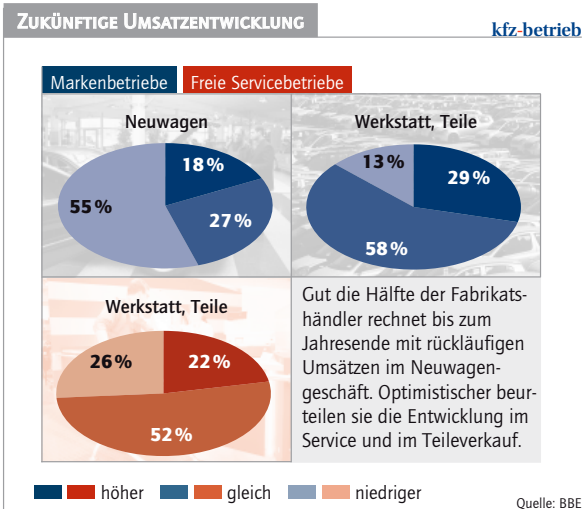
So verbuchten 54 Prozent der Vertragshändler im Vergleich zum Vorjahresmonat niedrigere Umsätze im Neufahrzeugverkauf. Dies ergab eine Umfrage der Bank Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe (BDK) und der Redaktion »kfz-betrieb«. Im Gebrauchtwagenverkauf sieht die Situation der Vertragspartner der Automobilhersteller und Importeure nicht viel besser aus: Knapp die Hälfte registrierte sinkende Erlöse im Verkauf von Secondhand-Autos.

Hoffnungsträger der markengebundenen Unternehmen bleibt der Service. Denn 44 Prozent der Befragten erzielten

Die fabrikatsgebundenen und freien Servicebetriebe bewerten ihre wirtschaftliche Situation im November besser als im Vormonat. Sie profitieren zurzeit vom Winterbeziehungsweise Reifengeschäft.



Mit 121 Punkten liegt der Indexwert der freien Servicebetriebe weit über dem der markengebundenen Betriebe. Die Ursache dafür sind immer noch die stagnierenden und rückläufigen Auftragseingänge im Fahrzeugverkauf. Eine Besserung ist bis zum Jahresende nicht in Sicht.



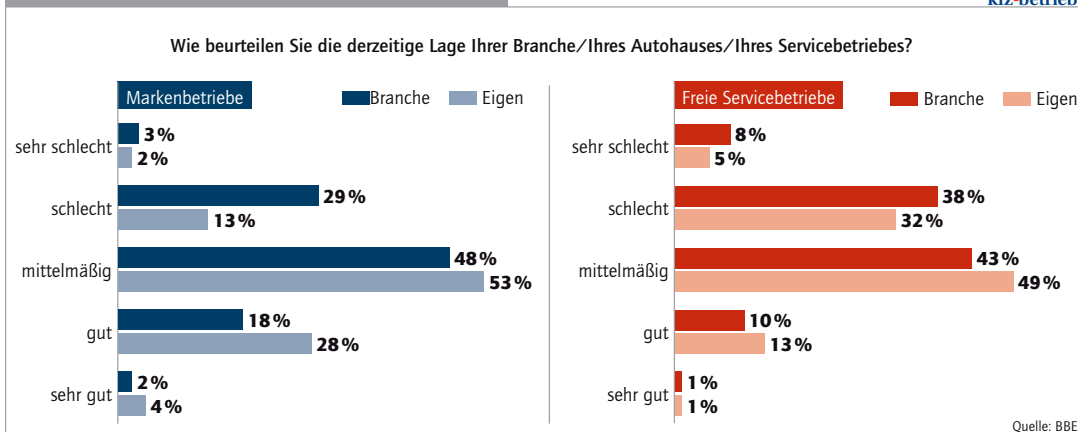
im Vergleich zum Vorjahr höhere und 40 Prozent gleichbleibende Umsätze im Werkstattgeschäft. Optimistisch beurteilen die Fabrikatsbetriebe zudem ihre Umsatzentwicklung bis zum Ende dieses Jahres: Knapp 30 Prozent rechnen mit höheren und nur 13 Prozent mit niedrigeren Erlösen im Kundendienst und Ersatzteileverkauf. Weniger zuversichtlich sind die freien Servicebetriebe. Ein Viertel von ihnen prognostiziert für den Dezember sinkende Umsätze im Werkstattgeschäft.

Obwohl beide Befragungsguppen zurzeit noch vom Reifengeschäft profitieren, spüren sie die Kaufzurückhaltung ihrer Kunden. Die Gründe dafür sind die gestiegenen Verbraucherpreise. Hohe Kosten für Sprit, Öl und Strom belasten die Haushaltskassen. Die Konsumenten „streiken“ und lassen nur noch dringende Reparaturarbeiten durchführen.

Norbert Rubbel

Unser BIX-Archiv finden Sie unter [www.kfz.betrieb.de/Studien und Statistiken](http://www.kfz.betrieb.de/Studien%20und%20Statistiken).

BEURTEILUNG DER EIGENEN LAGE/BRANCHENKONJUNKTUR



Rückblick und Ausblick

Unternehmer sind optimistisch

Inhaber von Fabrikats- und freien Servicebetrieben schauen zuversichtlich ins neue Jahr

Nicht nur umweltbewusste Konsumenten und grüne Politiker diskutieren über alternative Antriebe, Dieselfahrzeuge mit Rußpartikelfilter sowie über die Klimadebatte und den CO₂-Ausstoß. Der ökologische Themenbereich stand 2007 auch im Mittelpunkt der Gespräche in den markengebundenen und freien Unternehmen.

Auf die Frage „Welches Thema hat sie rückblickend am meisten beschäftigt?“ nannten knapp zwei Drittel der Befragten den Umweltschutz. Dabei ging es um die Feinstaubbelastungen in den Innenstädten und die notwendigen Umweltplaketten sowie um die finanzielle Förderung für die Nachrüstung und die mangelhaften Rußfilter.

Für fast ebenso viel Gesprächsstoff bei den Vertragspartnern der Automobilhersteller und Importeure sorgten die Rabattschlachten im Neuwagenvertrieb (60 Prozent), die Mehrwertsteuererhöhung (53 Prozent) und die schlechten Renditen im Fahrzeughandel (48 Prozent). Dagegen interessierte sich nur jeder

Fünfte für die Fortsetzung der Gruppenfreistellungsverordnung (GVO) nach 2010.

Trotz der unbefriedigenden Renditen im Neuwagenverkauf waren rund 50 Prozent der Fabrikathändler mit ihrem Geschäftsverlauf in diesem Jahr zufrieden. Auf der anderen Seite ist allerdings auch jeder Zweite mit seiner wirtschaftlichen Situation „eher nicht“ beziehungsweise „auf keinen Fall“ zufrieden. Den viel zitierten konjunkturellen Aufschwung spüren viele Autohäuser nicht.

Umso erstaunlicher ist es, dass knapp drei Viertel der Markenbetriebe „zuversichtlich in das Jahr 2008 schauen“. Besonders hoch ist die Zahl der Optimisten bei den freien Servicebetrieben (84 Prozent). Sie stellen an ihre Geschäftspartner jedoch ganz konkrete Forderungen: 82 Prozent erwarten von ihren Teilergroßhändlern und Systemzentralen günstige Einkaufskonditionen, 68 Prozent eine partnerschaftliche Zusammenarbeit und 57 Prozent bessere technische Schulungen. Auf der Wunschliste der vertrags-

gebundenen Unternehmen stehen die partnerschaftliche Zusammenarbeit und die Verkaufsförderung (78 Prozent) ganz weit oben, gefolgt von einer professionellen Marken-

politik des Herstellers (72 Prozent) sowie einer konkurrenzfähigen Modellpolitik und einer hohen Fahrzeugqualität (71 Prozent).

Norbert Rubbel

