

Januar 2008

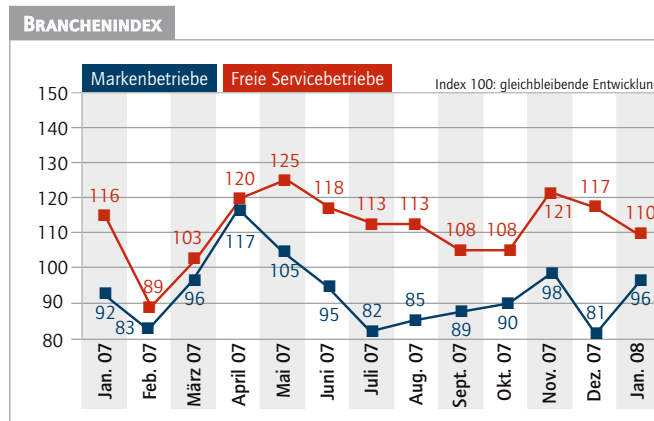
Gebremste Kauflust

Gut die Hälfte der Vertragshändler verbuchte rückläufige Umsätze

Nach dem Einbruch des Branchenindex im Dezember nähert sich der Wert der markengebundenen Unternehmen nach langer Zeit wieder der 100-Punkte-Marke. Die Stimmung der Vertragshändler ist dennoch gedrückt: 55 Prozent von ihnen verbuchten im letzten Monat niedrigere Umsätze als im Vorjahresmonat. Dies ergab eine Umfrage der Bank Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe (BDK) und des Wochenjournals »kfz-betrieb«.

Besonders hart hat es die Neuwagenhändler getroffen: Zwei Drittel mussten Umsatzeinbußen hinnehmen. Nur 15 Prozent registrierten im Verkauf von neuen Fahrzeugen höhere Erlöse. Auch wenn einige Marktforschungsinstitute wie die GfK einen „steigenden Konsum erwarten“, ist von der Kauflust im Fahrzeughandel nichts zu spüren. Im Gegenteil: Die Nachfrage nach neuen und gebrauchten Autos lahmt. Die potenziellen Kunden der Kfz-Betriebe sparen – das Leben ist ihnen zu teuer geworden. Die kräftigen Preissteigerungen für Lebensmittel und Energie bremsen die Ausgaben für Neuanschaffungen und für notwendige Wartungs- und Reparaturarbeiten.

Auch die Autokosten sind 2007 im Vergleich zum Vorjahr kräftig gestiegen: der Preis für eine Werkstattstunde um 3,1 Prozent, der Unterhalt für das Auto um 3,2 Prozent und die Kraftstoffpreise um 4,2 Prozent. Die Inflation bereitet nicht nur den Verbrauchern Sorgen, sondern auch



kfz-betrieb

Die Stimmung der befragten Unternehmer war auch im Januar gedrückt – obwohl beide Befragungsgruppen auf ein erträgliches Winterreifengeschäft hofften. Doch die Autofahrer schieben Neuanschaffungen und Reparaturarbeiten vor sich her. Die Gründe dafür liegen in den gestiegenen Verbraucherpreisen. Quelle: BBE

GEWISSE SÄTTIGUNG IST ERREICHT

BDK-Vertriebsdirektor Gregor Ries



„Auffällig ist, dass die Situation der Branche von den Unternehmern signifikant schlechter eingeschätzt wird als die des eigenen Betriebs. Die Prognosen für das laufende Jahr sehen keine sprunghaften Zuwächse bei den Fahrzeugverkäufen mehr vor. Der Markt hat eine gewisse Sättigung erreicht. Jetzt ist es an der Zeit, über die eigenen Geschäftsmodelle nachzudenken. Welche Betriebsbereiche versprechen den größten Ertrag? Schon jetzt liegen Kundendienst und Teileverkauf in der Bewertung der Umsatzentwicklung bei den befragten Unternehmen vorn. Das Autohaus muss zum Mobilitätsdienstleister werden, wenn es zukunftsfähig bleiben will.“

den Unternehmern. So beurteilen ein Drittel der Befragten ihre derzeitige wirtschaftliche Situation mit „schlecht“ und nur acht Prozent mit „gut“. Pessimistischer als ihre Kollegen im Westen sind die Inhaber von Markenbetrieben in Ostdeutschland: Nur vier Prozent bewerten die Konjunktur der Branche mit „gut“ und fast jeder Zweite mit „schlecht“.

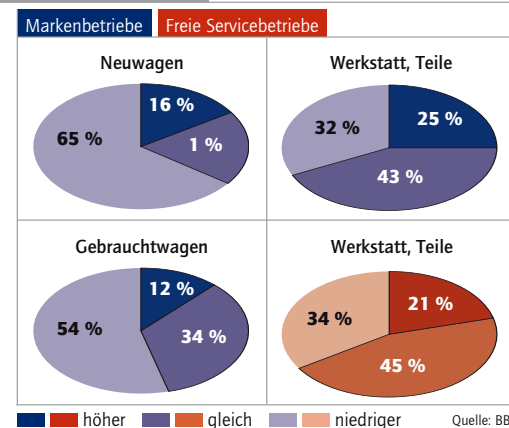
Norbert Rubbel

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

Wie unterschiedlich der Neuwagenabsatz ist, zeigt eine genauere Analyse: Während immerhin 61 Prozent der Fabrikathändler im Westen rückläufige Umsätze im Verkauf von neuen Fahrzeugen verbuchten, registrierten im Osten nur 38 Prozent niedrigere Erlöse im Vergleich zum Vorjahresmonat.

UMSATZVERÄNDERUNG

kfz-betrieb



ZUKÜNFTIGE UMSATZENTWICKLUNG

kfz-betrieb

