

Ausblick 2008

Neuwagenverkauf bleibt Sorgenkind

Fehlende Kaufkraft und hohe Nebenkosten bremsen das Geschäft der Vertragshändler

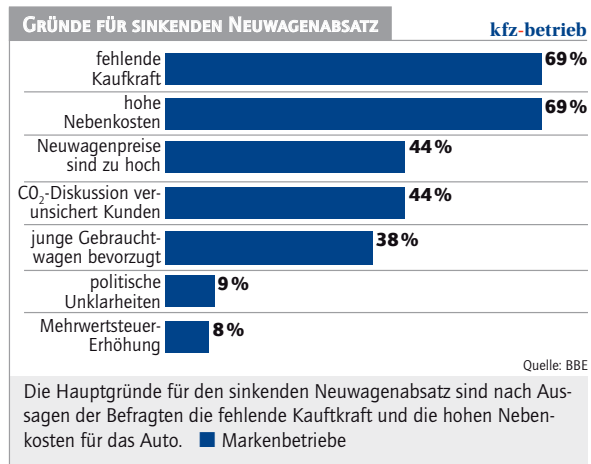
Gut 60 Prozent der Fabrikatshändler rechnen damit, dass der Neuwagenabsatz in diesem Jahr das Vorjahresniveau erreicht. 23 Prozent der Befragten erwarten rückläufige Absatzzahlen. Dies ergab eine Umfrage, die die BBE Unternehmensberatung im Auftrag der Bank Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe (BDK) und der Redaktion »kfz-betrieb« durchführte.

Hauptgründe für einen sinkenden Neuwagenabsatz sind nach Aussagen der Unternehmer die „fehlende Kaufkraft“ (69 Prozent) und die „hohen Nebenkosten“ für Sprit, Versicherungen und Steuern (69 Prozent). „Bereits in den Jahren 2005 und 2006 führten die hohen Kraftstoffpreise zu einem Kaufkraftentzug von über zehn Milliarden Euro“, berichtet der Verband der Automobilindustrie (VDA). Durch die Kaufzurückhaltung im letz-

ten Jahr kämen noch einmal vier Milliarden Euro dazu.

Auch Kundenbindungsinstrumente wie All-inclusive-Angebote und Langzeitgarantien der Fahrzeughersteller können den Neuwagenabsatz nicht steigern, meinen knapp 30 Prozent der Befragten. „Nur durch hohe Rabatte finden die Fahrzeuge noch Abnehmer“, erklärt Prof. Dr. Stefan Bratzel vom Center of Automotive in Bergisch Gladbach. Bei einem Viertel der markengebundenen Autohäuser liegen die Rabattforderungen ihrer Kunden bei 12 Prozent. 14 Prozent der Unternehmen gaben an, dass die Neuwagenkäufer sogar Nachlässe von über 18 Prozent erwarten.

Dass sich auch das Gebrauchtwagengeschäft 2008 auf Vorjahresniveau einpendeln wird, prognostizieren 64 Prozent der Vertragshändler und gut die Hälfte der frei-



en Servicebetriebe. Die Vermarktung der Gebrauchtwagen wollen die Fabrikatsbetriebe vor allem durch „aktive Zukäufe“, „Standkostenoptimierung“ und „radikale Preissenkungen bei den Langstehern“ fördern.

Optimistischer als die freien Servicebetriebe beurteilen die vertragsgebundenen Unter-

nehmen ihre zukünftige Entwicklung im Werkstattgeschäft und im Verkauf von Ersatzteilen. Gut ein Drittel erwartet, dass die Aufträge im Service zunehmen werden. Von den markenunabhängigen Betrieben prognostizieren dagegen nur 21 Prozent höhere Werkstattaufträge als im Vorjahr.

Norbert Rubbel



Kundenbindung aktiv betreiben

BDK-Vorstandssprecher Dr. Hermann Frohnhaus



Foto: BDK

„Der VDA geht für 2008 von einer leichten Zunahme der Neuwagenzulassungen auf 3,2 Millionen Fahrzeuge aus. Wir teilen die Hoffnung, dass sich der prognostizierte Ersatzbedarf in dem kommenden Jahr einstellt. Doch auch im Falle leicht steigender Absatzzahlen gilt: Für den einzelnen Marktteilnehmer wird es immer wichtiger, alle Umsatzmöglichkeiten zu nutzen und aktive Kundenbindung zu betreiben. Attraktive Fahrzeuge aus unterschiedlichen Segmenten, Serviceleistungen vor Ort, Fahrzeuggarantien, Finanzierungs- und Versicherungsdienstleistungen – das bietet das Kfz-Gewerbe nicht nur dem Neuwagenkäufer, sondern auch dem Kunden, der sich für ein gebrauchtes Fahrzeug entscheidet. Zusätzlich zum Produkt ‚Auto‘ gewinnen Nebenleistungen strategische Bedeutung. Nur so kann ein Unternehmer Unterscheidungsmerkmale aufbauen.“

