

April 2008

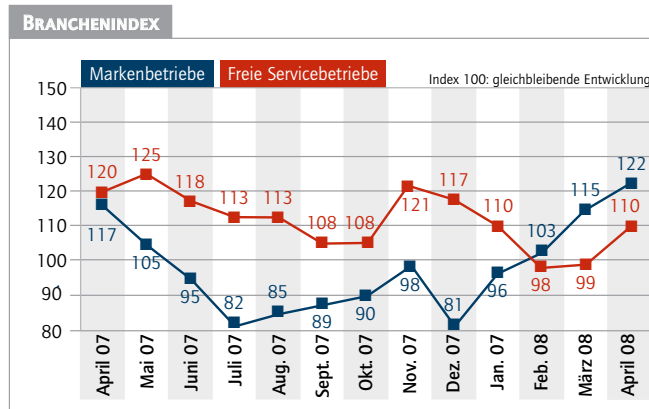
# Verhaltener Optimismus

Fahrzeughandel der fabrikatsgebundenen Unternehmen kommt nicht in Fahrt

Die Stimmung in der Branche ist eher gedämpft. Die Branchenindices der vertragsgebundenen und freien Kfz-Betriebe kletterten im April zwar auf 122 (Vormonat: 115) beziehungsweise 110 (Vormonat: 99) Punkte. Dennoch sind nicht alle Unternehmer mit ihrer Umsatzentwicklung im ersten Quartal dieses Jahres zufrieden: Nur ein Drittel der Fabrikatsbetriebe verbuchte im Vergleich zum Vorjahr höhere Erlöse. Dies ergab eine Umfrage der Bank Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe (BDK) und des Wochenjournals »kfz-betrieb«.

Für 41 Prozent der markengebundenen Autohäuser fielen die Neuwagenumsätze niedriger aus. Unzufrieden mit dem Verkauf sind vor allem Händler, die deutsche Premiumautos vermarkten. Von ihnen verbuchte knapp die Hälfte sinkende Erlöse. Auch das Gebrauchtwagenengeschäft der Fabrikatsbetriebe will nicht in Fahrt kommen: Rund 40 Prozent meldeten niedrigere und nur jeder Fünfte höhere Umsätze.

„Während der März dem Handel zweistellige Minuszahlen bescherte, profitierten die Werkstätten von der winterlichen Witterung“, berichtet der Zentralverband Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe (ZDK). Diese Aussage trifft jedoch nur für ein Drittel der Vertragsbetriebe und für knapp 14 Prozent der freien Servicebetriebe zu, die im März höhere Umsätze im Werkstattgeschäft registrierten. Ein Viertel der



Wie schon im April des Vorjahres stiegen die Branchenindices der fabrikatsgebundenen und freien Unternehmen. Dennoch beurteilen nur 14 Prozent der Vertragspartner der Autohersteller die wirtschaftliche Lage der Branche mit „gut“, 60 Prozent mit „mittelmäßig“ und 26 Prozent mit „schlecht“.

Quelle: BBE Retail Experts

## Zusatzerträge generieren

**Dr. Hermann Frohnhaus, Sprecher des Vorstands der BDK**

„März und April sind traditionsgemäß die Monate, in denen die Branche positiv in die Zukunft blickt. Auch die AMI meldet ein steigendes Interesse am Automobil. Das weckt zumindest bei den Fabrikathändlern hohe Erwartungen. Die freien Servicebetriebe geben sich dagegen eher verhalten. Niemand erwartet jedoch die Rückkehr zu den früheren, goldenen Zeiten. Die Ertragslage im Neu- und Gebrauchtwagenhandel bleibt weiterhin schwierig. Lediglich die Kundendienst- und Teileerträge tragen zum Unternehmensgewinn bei. Daher tun die Unternehmen gut daran, sich intensiv um Zusatzerträge aus Leasing, Finanzierung und Versicherung zu bemühen.“



Markenbetriebe und rund 38 Prozent der fabrikatsunabhängigen Werkstätten verbuchten dagegen sinkende Erlöse.

Besser beurteilen die Befragten ihre zukünftige Umsatzentwicklung: Gut 45 Prozent der Markenbetriebe und ein Drittel der freien Servicebetriebe rechnen im nächsten Monat mit höheren Erlösen im Service und im Verkauf von Ersatzteilen. *Norbert Rubbel*

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

35 Prozent der markengebundenen und 37 Prozent der freien Unternehmen mussten im letzten Monat Umsatzeinbußen hinnehmen. Optimistisch sind jedoch ihre Prognosen: Knapp 40 Prozent der Neuwagenhändler rechnen im nächsten Monat mit höheren Erlösen.

