



## Ausblick 2009

# Autokrise dämpft Erwartungen

Zwei Drittel der Neuwagenhändler rechnen mit sinkenden Renditen – Lichtblick bleibt der Service

Die weltweite Automobilkrise traf zum Jahresende 2008 auch die deutsche Kfz-Branche. Immerhin gingen die Neuwagenbestellungen im letzten Monat im Vergleich zum Vorjahr um 28 Prozent zurück. Als Hauptgründe für den schrumpfenden Absatz nennen 88 Prozent der vertragsgebundenen Unternehmer die „geringe Kaufkraft der Kunden“, gefolgt von den „hohen Nebenkosten“ (85 Prozent), den „Auswirkungen der

Finanzkrise“ (79 Prozent) und der „Diskussion über die CO<sub>2</sub>-basierte Kfz-Steuer“ (76 Prozent).

Zu den Themen, die die Vertragshändler 2008 am meisten beschäftigten, zählen in erster Linie „die gestiegenen Auto- und Lebenskosten“ (99 Prozent) und „die geringen Renditen im Neuwagengeschäft“ (92 Prozent). So verbuchten knapp zwei Drittel der Befragten im letzten Jahr sinkende, ein Viertel gleichbleibende

und nur 13 Prozent steigende Umsatzrenditen im Neuwagenhandel. Auch in diesem Jahr rechnen 65 Prozent der Neuwagenhändler mit rückläufigen und nur 9 Prozent mit zunehmenden Renditen.

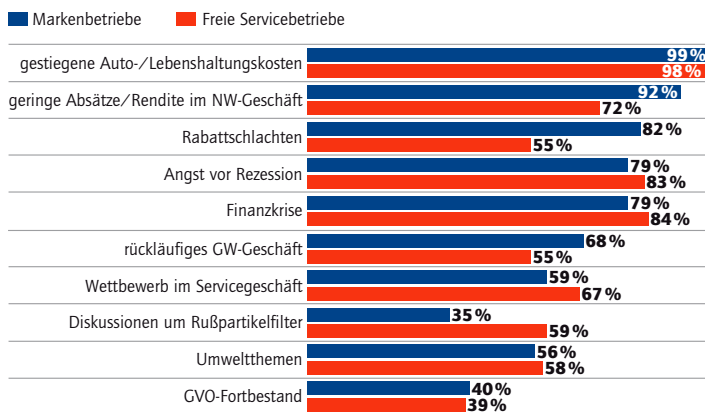
Besser als im Verkauf von fabrikatsneuen Fahrzeugen entwickelten sich die Umsatzrenditen im Werkstattgeschäft: Bei der Hälfte der vertragsge-

bundenen Unternehmen blieben die Renditen in den Serviceabteilungen gegenüber dem Vorjahr konstant, bei einem Drittel stiegen sie und bei 15 Prozent sind sie gesunken. Auch 2009 rechnen nur 15 Prozent der Markenbetriebe mit rückläufigen Umsatzrenditen im Werkstattgeschäft.

Norbert Rubbel

### ENTSCHEIDENDE THEMEN FÜR DIE Kfz-BRANCHE IM JAHR 2008

kfz-betrieb

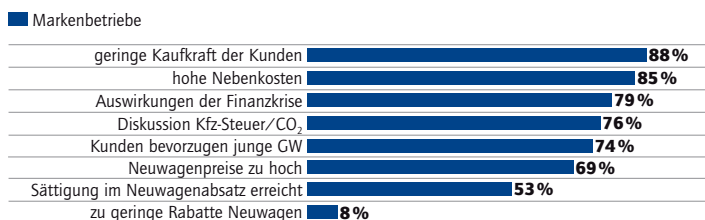


Quelle: BBE Retail Experts/«kfz-betrieb»

Die gestiegenen Auto- und Lebenskosten sowie die schrumpfenden Renditen im Neuwagengeschäft beschäftigten die Fabrikathändler am meisten.

### HAUPTGRÜNDE FÜR GERINGEN NEUWAGENABSATZ IM JAHR 2008

kfz-betrieb

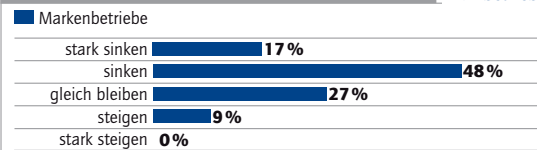


Quelle: BBE Retail Experts/«kfz-betrieb»

Als Hauptgründe für den geringen Neuwagenabsatz nennen 88 Prozent die geringe Kaufkraft der Kunden, 85 Prozent die hohen Nebenkosten für das Auto.

### ENTWICKLUNG DER UMSATZRENDITE NEUWAGEN 2009

kfz-betrieb

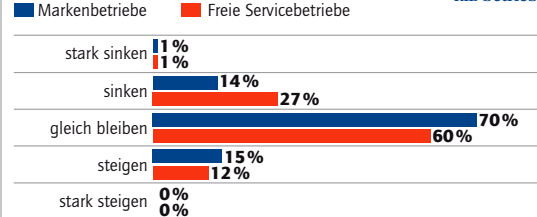


Quelle: BBE Retail Experts/«kfz-betrieb»

Die Händler sind pessimistisch: Nur neun Prozent der Befragten prognostizieren steigende Umsatzrenditen im Neuwagengeschäft.

### ENTWICKLUNG DER UMSATZRENDITE IM WERKSTATTGESCHÄFT 2009

kfz-betrieb

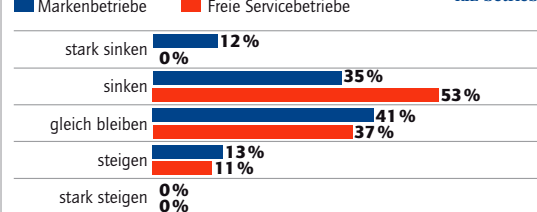


Quelle: BBE Retail Experts/«kfz-betrieb»

Schlechter als ihre fabrikatsgebundenen Kollegen beurteilen die freien Servicebetriebe die Entwicklung ihrer Umsatzrendite.

### ENTWICKLUNG UMSATZRENDITE GEBRAUCHTWAGEN 2009

kfz-betrieb



Quelle: BBE Retail Experts/«kfz-betrieb»

47 Prozent der vertragsgebundenen Händler sind optimistisch, dass die Umsatzrenditen im Gebrauchtwagengeschäft 2009 steigen werden.