



Mai 2009

Weiterhin gute Stimmung

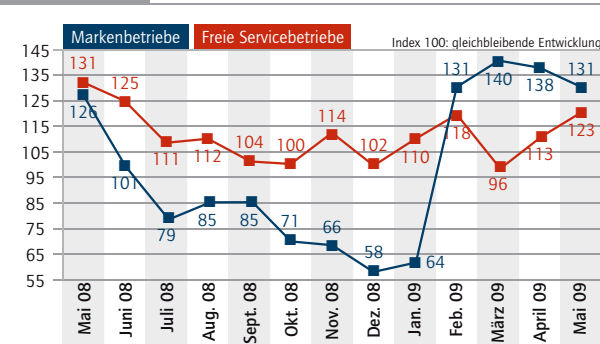
Rund 63 Prozent der Fabrikathändler verbuchen steigende Umsätze im Neuwagengeschäft

Obwohl Wirtschaftsinstitute und Politiker mit dem stärksten Konjunkturerinbruch seit der Gründung der Bundesrepublik rechnen, bleibt die Kauflaune der Verbraucher anscheinend ungetrübt. Die staatliche Förderung für Neuwagen unterstützt die Nachfrage nach kleinen und „grünen“ Autos. „Die Umweltprämie ist ein voller Erfolg und trägt diesen Namen zu Recht. Denn die durchschnittlichen CO₂-Emissionen aller im ersten Quartal neu zugelassenen Pkw haben sich gegenüber dem Vorjahreszeitraum reduziert“, erläutert VDIK-Präsident Volker Lange. Auch die Auftragseingänge haben sich verbessert. Mit einem Plus von rund 30 Prozent fielen sie höher aus als im Vormonat. Ergebnis: Knapp zwei Drittel der fabrikatsgebundenen Unternehmer beurteilten ihre wirtschaftliche Lage im Mai mit „gut“ und nur sechs Prozent mit „schlecht“.

Die Umweltprämie sorgt nach wie vor für eine Sonder-

Knapp zwei Drittel der Neuwagenhändler verbuchten im letzten Monat höhere Umsätze als im vergleichbaren Vorjahresmonat. Sorgenkind der meisten Fabrikatsbetriebe bleibt nach wie vor das Gebrauchtwagen-

BRANCHENINDEX



kfz-betrieb

Die Indexwerte der Unternehmen befinden sich auf hohem Niveau. Die Neuwagenhändler profitieren nach wie vor von der Umweltprämie. Aber auch die Stimmung der markenunabhängigen Betriebsinhaber ist positiv: Die Hälfte von ihnen beurteilt ihre wirtschaftliche Situation mit „gut“ und nur acht Prozent mit „schlecht“.

Quelle: BBE Retail Experts / kfz-betrieb

Kundenbindung in den Fokus nehmen

Dr. Hermann Frohnhaus, Sprecher des Vorstandes der BDK



„Trotz der Freude über die guten Umsätze werden die Händler mit der Tatsache konfrontiert, dass der Fördertopf der Umweltprämie begrenzt ist. Der Kundenansturm hat bereits nachgelassen. Jetzt ist der Moment gekommen, sich Gedanken zu machen, wie in der Zeit nach der Abwrackprämie agiert wird. Ein immens wichtiges Stichwort heißt Kundenbindung. Finanzierung und Leasing wurden in der Euphorie der großen Verkaufszahlen nicht nachhaltig mitverkauft. Bei vielen Verkäufen ist somit ein wichtiges Kundenbindungsinstrument entfallen. Es ist Zeit, dass der Kfz-Handel Absatzfinanzierung und -leasing wieder in den Fokus nimmt. Nur so können Kunden gebunden werden.“

Foto: Archiv

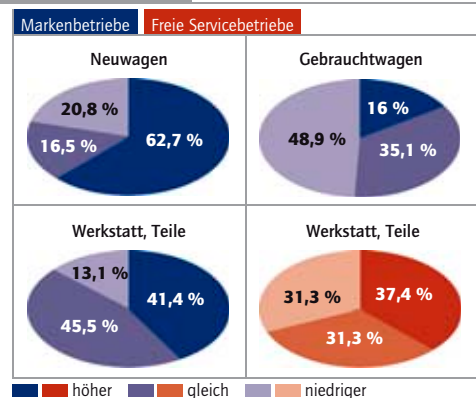
konjunktur. So verbuchten rund 63 Prozent der Neuwagenhändler höhere Umsätze als im vergleichbaren Vorjahresmonat. Besonders freuen dürfen sich Vertragshändler, die asiatische Fahrzeuge vermarkten. Von ihnen registrierten sogar gut 73 Prozent steigende Erlöse im Neuwagengeschäft.

Während die Umweltprämie dem Handel mit neuen Kleinwagen hohe Zuwachsraten beschert, stockt die Nachfrage im Gebrauchtwagengeschäft. Knapp die Hälfte der Fabrikathändler meldeten im Vergleich zum Vorjahr rückläufige und ein Drittel gleichbleibende Erlöse. Wenig erfreulich beurteilen sie auch ihre zukünftige Absatzentwicklung: Rund 52 Prozent meinen, dass die Gebrauchtwagenumsätze im nächsten Monat niedriger ausfallen werden.

Norbert Rubbel

UMSATZVERÄNDERUNG

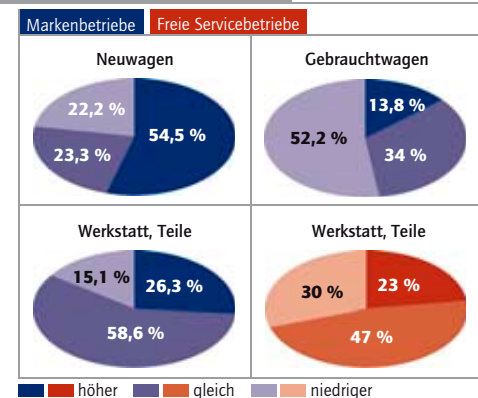
kfz-betrieb



Quelle: BBE Retail Experts / kfz-betrieb

ZUKÜNFTIGE UMSATZENTWICKLUNG

kfz-betrieb



Quelle: BBE Retail Experts / kfz-betrieb

kfz-betrieb ONLINE
 Unser BIX-Archiv finden Sie unter: www.kfz-betrieb.de/branchenindex