



Umweltprämie

# Branchenprobleme kehren zurück

85 Prozent der Neuwagenhändler erwarten nach Ablauf der Förderung Umsatzeinbrüche

Während die Politiker und Verbände die Umweltprämie als „Erfolgsmodell“ und „wirksamste Maßnahme des Konjunkturpakets II“ bezeichnen und Neuwagenhändler bisher unbekannte Kundenkreise erschließen, leidet der Gebrauchtwagenhandel. Denn so mancher potenzielle Gebrauchtwagenkäufer entschied sich dank staatlicher Förderung für ein neues statt für ein gebrauchtes Auto.

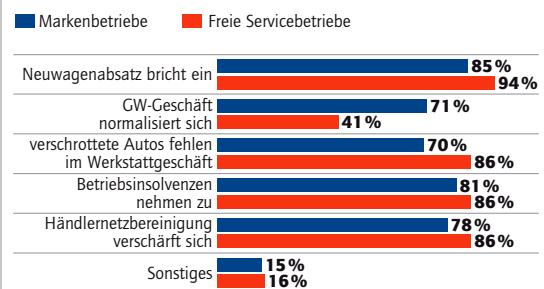
Mit Hausprämien und hohen Rabatten fördern einige

Hersteller und Importeure ihr Neuwagengeschäft zusätzlich. Ergebnis: Auch Altfahrzeuge mit einem Verkehrswert von mehr als 2.500 Euro fallen der Schrottpresse zum Opfer.

Wie sich die staatliche Umweltprämie und die Preisnachlässe der Automobilhersteller auf das Gebrauchtwagengeschäft der Händler auswirken, wollten die Bank Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe (BDK) und die Redaktion »kfz-betrieb« wissen. Rund ein Drittel der befragten Inhaber von

WAS GESCHIEHT NACH DER UMWELTPRÄMIE?

kfz-betrieb

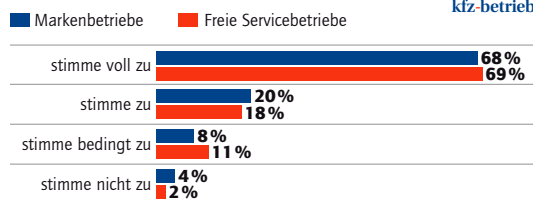


Quelle: BBE Retail Experts/»kfz-betrieb«

Nachdem der Fördertopf der Umweltprämie aufgebraucht ist, erwarten 85 Prozent der Vertragshändler sinkende Umsätze im Neuwagengeschäft.

UMWELTPRÄMIE VERDECKT DIE PROBLEME DER BRANCHE

kfz-betrieb

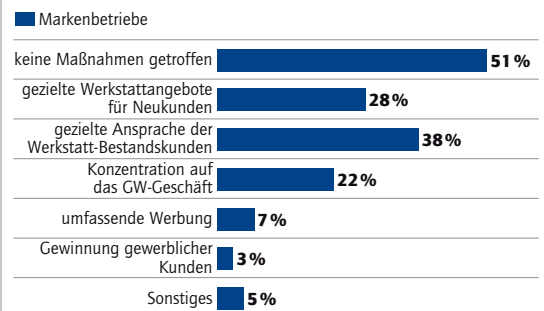


Quelle: BBE Retail Experts/»kfz-betrieb«

Die große Mehrheit der Befragten glaubt, dass die schlechten Renditen im Verkauf und die mangelnde Liquidität vieler Betriebe die Unternehmen nach wie vor gefährden.

MASSNAHMEN FÜR DIE ZEIT NACH DER UMWELTPRÄMIE?

kfz-betrieb

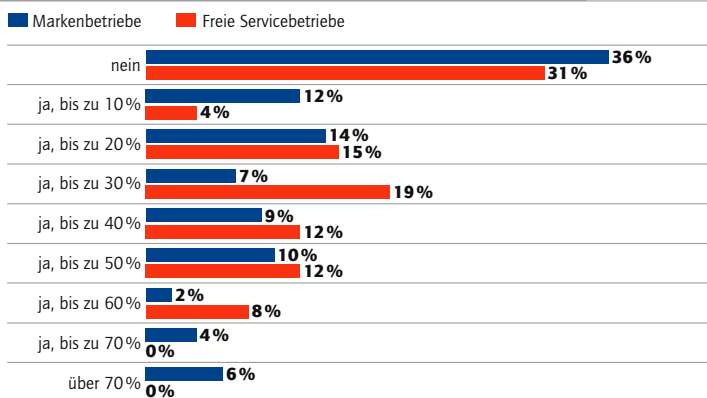


Quelle: BBE Retail Experts/»kfz-betrieb«

Auffällig ist, dass rund 50 Prozent der fabrikatsgebundenen Unternehmen keinerlei Maßnahmen für die Zeit nach der Prämienauszahlung getroffen haben.

EINBRUCH DES GEBRAUCHTWAGENGESCHÄFTS DURCH DIE UMWELTPRÄMIE?

kfz-betrieb

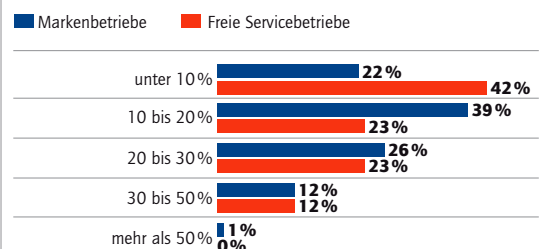


Quelle: BBE Retail Experts/»kfz-betrieb«

Rund ein Drittel der markengebundenen und freien Unternehmen verbuchten im Gebrauchtwagengeschäft keine Umsatzeinbrüche.

ANTEIL DER GEBRAUCHTWAGEN AM GESAMTUMSATZ

kfz-betrieb



Quelle: BBE Retail Experts/»kfz-betrieb«

Bei rund einem Viertel der befragten Unternehmen beträgt der Gebrauchtwagenumsatz im Verhältnis zum Gesamtumsatz zwischen 20 und 30 Prozent.



markengebundenen und freien Unternehmen registrierten keinerlei Umsatzeinbrüche. Bei rund 14 Prozent gingen die Erlöse im Gebrauchtwagengeschäft bis zu 20 und bei etwa elf Prozent bis zu 40 Prozent zurück. Sechs Prozent der Vertragshändler meldeten sogar Einbußen von über 70 Prozent.

Dass die staatliche Förderung für eine Sonderkonjunktur sorge und den Blick auf die Probleme der Branche (schlechte Renditen, Insolvenzen) verdecke, meinen immerhin 88

Prozent der Fabrikathändler. Sollte der Fördertopf der Umweltprämie aufgebraucht sein, erwarten 85 Prozent von ihnen Einbrüche im Neuwagenverkauf und 81 Prozent zunehmende Betriebsinsolvenzen.

86 Prozent der freien Servicebetriebe befürchten, dass ihnen die prämiengeförderten Neufahrzeuge zukünftig in der Werkstatt fehlen.

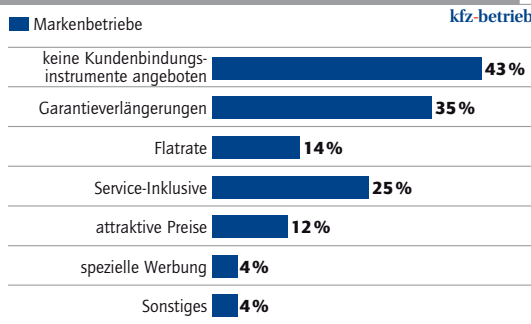
„Uns gehen Stammkunden verloren, die noch gut gepflegte Altagos fahren und sich jetzt für einen Neuen entscheiden“, erläutert Holger

Winter, Inhaber einer Freien Werkstatt in Dresden. Er vermutet, dass die Neuwagenkäufer aufgrund der mitverkauften Anschlussgarantien und Flatrates in den Markenbetrieben der fabrikatsgebundenen Kollegen bleiben.

Allzu große Sorgen muss sich Holger Winter jedoch nicht machen, da 43 Prozent der Vertragshändler ihre Neuwagen ohne spezielle Kundenbindungsinstrumente verkauft haben.

Norbert Rubbel

### KUNDENBINDUNGSINSTRUMENTE FÜR PRÄMIENGEFÖRDERTE AUTOS



Quelle: BBE Retail Experts/kfz-betrieb

43 Prozent der Neuwagenhändler verkauften ihren Kunden keine zusätzlichen Dienstleistungen, um die Autokäufer stärker an ihr Unternehmen zu binden.

## Aktives Kundenmanagement betreiben

**Stephan Jackowski, Consultant bei der BBE Retail Experts Unternehmensberatung, Köln**

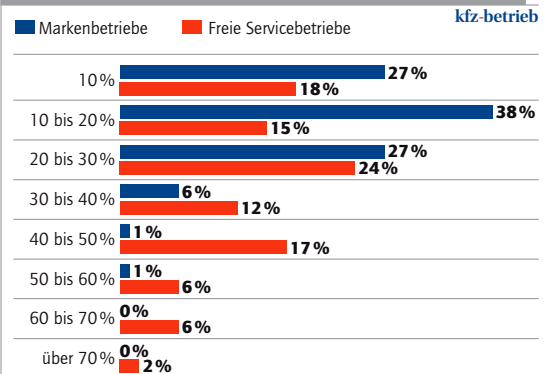


„Sicherlich sorgte die Umweltprämie für viele positive Effekte: Der seit vielen Monaten zu beobachtende Nachfragerestau im Neuwagen-geschäft hat sich aufgelöst. Die Stimmung in den Händlerbetrieben stieg – wenn auch nicht alle Automobilmarken gleichermaßen von der Prämie begünstigt werden. Zudem bringt die Umweltprämie den Autohäusern oft eine Vielzahl neuer Werkstattkunden in die Betriebe. Auf der anderen Seite fehlen besonders den Freien Werkstätten Fahrzeuge aus den älteren Segmenten im Servicegeschäft, und der Gebrauchtwagenhandel stockt.“

Aus Sicht der BBE-Berater sollten sich die Unternehmen die Frage stellen, was nach dem Auslaufen der Prämie kommt und welche Maßnahmen bereits heute zu treffen sind. Die betriebswirtschaftlichen Basisthemen bleiben mit oder ohne Prämie ein Thema und dürfen durch die aktuellen Absatzerfolge nicht in den Hintergrund treten. Ein aktives Kundenmanagement – sowohl für Bestandskunden als auch für neu hinzugewonnene Kunden – darf jetzt nicht vernachlässigt werden. Vor allem sollten die Unternehmer ihre Liquidität im Auge behalten.“

Foto: Archiv

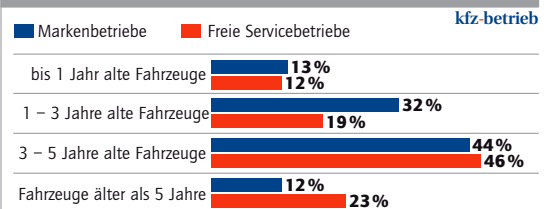
### STAMMKUNDEN, DIE NEUN JAHRE ALTE UND ÄLTERE AUTOS FAHREN



Quelle: BBE Retail Experts/kfz-betrieb

Rund ein Viertel der markengebundenen und freien Unternehmen haben bis zu 30 Prozent Stammkunden, die neun Jahre alte und ältere Fahrzeuge besitzen.

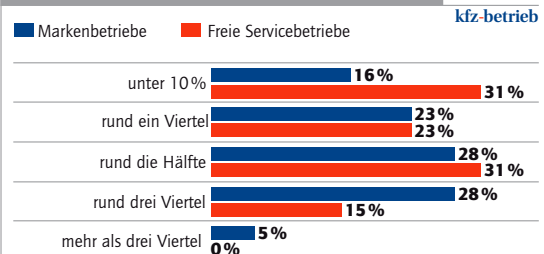
### WELCHE GEBRAUCHTWAGEN LASSEN SICH AM BESTEN VERMARKTEN?



Quelle: BBE Retail Experts/kfz-betrieb

Die Gebrauchtwagen der Händler sind relativ jung. Fahrzeuge zwischen drei und fünf Jahren lassen sich bei 45 Prozent aller Befragten am besten verkaufen.

### FINANZIERUNGSANTEIL IM GEBRAUCHTWAGENGESCHÄFT



Quelle: BBE Retail Experts/kfz-betrieb

Insgesamt liegt der Finanzierungsanteil im Gebrauchtwagengeschäft bei den fabrikatsgebundenen Unternehmen höher als bei den freien Kfz-Betrieben.