



Dezember 2009

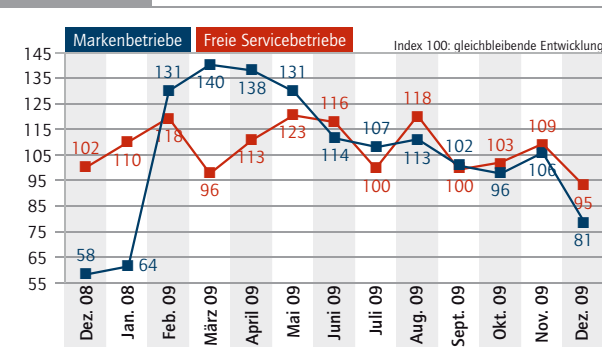
## Nach dem Hoch kommt das Tief

Rund 60 Prozent der Vertragshändler rechnen mit sinkenden Umsätzen im Fahrzeugverkauf

Mit der Umweltprämie stoppte die Bundesregierung Anfang des letzten Jahres den drohenden Einbruch der Automobilkonjunktur. Die staatliche Förderung bescherte dem Neuwagenhandel ein Zulassungsergebnis von mehr als 3,8 Millionen Pkw (siehe Seite 12 f.). Bereits Anfang September war der Fördertopf ausgeschöpft. Gut zwei Monate darauf sanken die Auftragsrückgänge in den meisten Autohäusern wieder auf das schlechte Vorjahresniveau. Das Resultat: Der Branchenindex der markengebundenen Unternehmen sank von 106 Punkten im November auf 81 im Dezember.

Nach dem konjunkturellen Hoch folgt nun ein Tief. Rund ein Drittel der Vertragshändler beurteilt die derzeitige wirtschaftliche Situation der Kfz-Branche mit „schlecht“ und nur 12 Prozent mit „gut“. Zudem berichten 55 Prozent, dass ihre Umsätze im Neuwagenhandel im letzten Monat niedriger ausfielen als im vergleichbaren Vorjahreszeit-

BRANCHENINDEX



kfz-betrieb

Die Auftragsrückgänge im Neuwagenhandel stopten im Dezember den Höhenflug des Branchenindex der vertragsgebundenen Unternehmen. Jeder zweite Fabrikathändler verbuchte sowohl im Neuwagen- als auch im Gebrauchtwagenhandel sinkende Umsätze. Die wirtschaftliche Lage der Betriebe ist angespannt.

Quelle: BBE Retail Experts / kfz-betrieb

### Herausforderungen meistern

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



„Betrachtet man die Zahlen, war 2009 mit einem Absatzplus von rund 23 Prozent und mehr als 3,8 Millionen Neuzulassungen äußerst erfolgreich. Doch das Ergebnis ist von der Umweltprämie geprägt – die Händler haben es also nicht aus eigener Kraft, sondern vorwiegend durch staatliche Unterstützungsmaßnahmen erreicht. Wir sind nun wieder im ‚Alltag‘ angekommen, mit Prognosen, die weniger erfreulich sind und die Branche vor zahlreiche Herausforderungen stellen werden. Als Partner des Handels hat sich die BDK auf die bevorstehende Marktentwicklung vorbereitet und wird die Autohäuser im Fahrzeughandel professionell beraten und mit Finanzdienstleistungen unterstützen.“

Foto: BDK

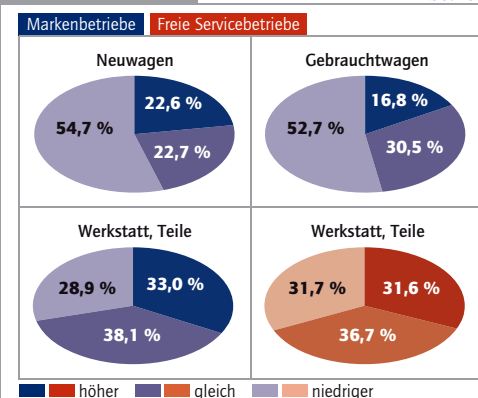
raum. Besonders hart hat es die Autohäuser getroffen, die deutsche Premiummarken verkaufen. Von ihnen registrierten sogar zwei Drittel sinkende Erlöse. Rund 60 Prozent der Befragten prognostizieren auch für den nächsten Monat rückläufige Umsätze im Verkauf von neuen Autos.

Zusätzliche Sorgen bereiten den Vertragshändlern die nach wie vor hohen Standzeiten und Wertverluste im Gebrauchtwagenhandel. So gab jeder zweite Befragte an, dass seine Umsätze im Verkauf von Secondhand-Autos im Vormonat niedriger ausfielen als im Vorjahr. Auch die Beurteilung der zukünftigen Umsatzentwicklung sieht düster aus: Nur 5 Prozent der Gebrauchtwagenhändler rechnen im kommenden Monat mit steigenden und 56 Prozent mit sinkenden Erlösen.

Norbert Rubbel

UMSATZVERÄNDERUNG

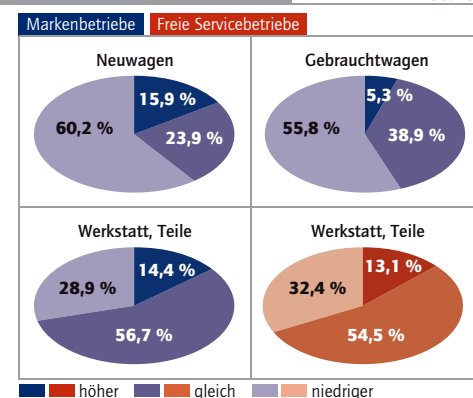
kfz-betrieb



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](http://www.kfz-betrieb.de/branchenindex).