



Februar 2010

# Getrübte Stimmung

Jeder zweite markengebundene und freie Kfz-Betrieb verbucht rückläufige Umsätze

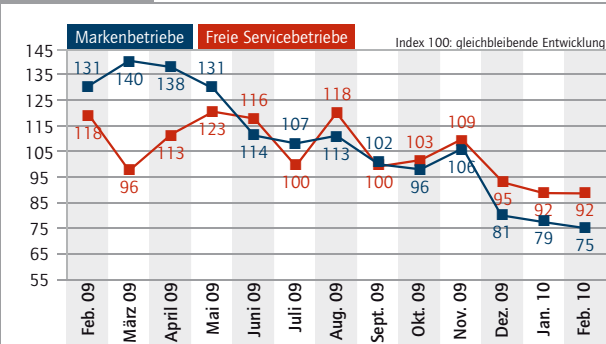
Die schlechten Auftragseingänge im Neuwagengeschäft und die wenig erfreuliche Werkstattauslastung von durchschnittlich 72 Prozent zu Jahresanfang trüben die Stimmung der markengebundenen und freien Unternehmer. Gut ein Drittel aller Betriebsinhaber beurteilt die wirtschaftliche Situation mit „schlecht“ bis „sehr schlecht“. Besonders unzufrieden sind Vertragshändler, die asiatische Fahrzeuge vermarkten (47 Prozent).

Einen Grund für die negative Einschätzung der Branchenkonzunktur liefert die Umsatzentwicklung der Unternehmen: So gaben knapp 50 Prozent der Inhaber von fabrikatsgebundenen und -unabhängigen Kfz-Betrieben an, dass ihre Gesamterlöse im letzten Monat niedriger ausfielen als im vergleichbaren Vorjahreszeitraum. Besonders hart hat es die Neuwagenabteilungen der Vertragshändler getroffen. Hier verbuchten gut 70 Prozent sinkende Erlöse.

Durch den lang anhaltenden Winter kommt auch der Gebrauchtwagenhandel nicht

Auffällig ist, dass viele der befragten Fabrikathändler (40 Prozent) auch im nächsten Monat mit sinkenden Umsätzen im Gebrauchtwagen-geschäft rechnen.

## BRANCHENINDEX



## kfz-betrieb

Nur 7 Prozent der vertragsgebundenen und 13 Prozent der freien Unternehmer beurteilen die wirtschaftliche Situation der Kfz-Branche mit „gut“. Die Gründe: Der Gebrauchtwagenhandel kommt nicht in Fahrt und die Werkstattauslastung ist unbefriedigend. Ergebnis: Die Branchenindizes bleiben auf Vormonatsniveau.

Quelle: BBE Retail Experts / kfz-betrieb

## Branche braucht innovative Ideen

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



„Vor Kurzem hat das Ifo-Institut den monatlichen Geschäftsklimaindex veröffentlicht: Er zeigt, dass das wirtschaftliche Stimmungsbild in Deutschland sinkt. Dieser Trend spiegelt sich nicht nur in der Kfz-Branche wider, sondern auch in den niedrigen Neuzulassungszahlen im Januar. Das Paradoxe: Auch wenn die Neuzulassungen nicht positiv stimmen, ist dennoch Optimismus gefragt. Denn es bringt weder die Wirtschaft noch die Branche vorwärts, wenn wir pessimistisch in die Zukunft blicken. Wir benötigen innovative Ideen und Strategien, mit denen wir aus den heutigen Marktbedingungen das Beste herausholen können. Der verstärkte Verkauf von Finanzdienstleistungen kann die Ertragslage der Autohäuser verbessern. Hier besteht für den Handel nach wie vor deutlich Luft nach oben.“

in Fahrt. Im Vergleich zum Vorjahr registrierten 47 Prozent der Markenbetriebe niedrigere und nur 13 Prozent höhere Umsätze im Verkauf von Secondhand-Autos. Vor allem belasten immer noch die hohen Preisverluste und Restwert einbußen das Geschäft mit gebrauchten Fahrzeugen.

Auch der Service musste im letzten Monat Federn lassen. So gaben ein Drittel der Fabrikatsbetriebe und 40 Prozent der Freien Werkstätten an, dass ihre Umsätze im Kundendienst sowie im Verkauf von Ersatzteilen und Zubehör gegenüber dem vergleichbaren Vorjahresmonat gesunken sind. Ihre zukünftige Geschäftsentwicklung beurteilen die Befragten allerdings etwas optimistischer: Ein Viertel rechnet im nächsten Monat mit höheren, die Hälfte mit gleichbleibenden und ein Viertel mit sinkenden Erlösen im Werkstattgeschäft.

Norbert Rubbel

## UMSATZVERÄNDERUNG

## kfz-betrieb

Markenbetriebe	Freie Servicebetriebe
Neuwagen 71%	Gebrauchtwagen 47%
Kundendienst, Teile 34%	Werkstatt, Teile 40%

Quelle: BBE Retail Experts / kfz-betrieb

höher gleich niedriger

## ZUKÜNFTIGE UMSATZENTWICKLUNG

## kfz-betrieb

Markenbetriebe	Freie Servicebetriebe
Neuwagen 64%	Gebrauchtwagen 40%
Kundendienst, Teile 26%	Werkstatt, Teile 23%

Quelle: BBE Retail Experts / kfz-betrieb

höher gleich niedriger

**kfz-betrieb ONLINE**  
Unser BIX-Archiv finden Sie unter [www.kfz-betrieb.de/branchenindex](http://www.kfz-betrieb.de/branchenindex).