



Mai 2010

Der Aufschwung hält an

Die Indices der markengebundenen und freien Unternehmen bleiben auf hohem Niveau

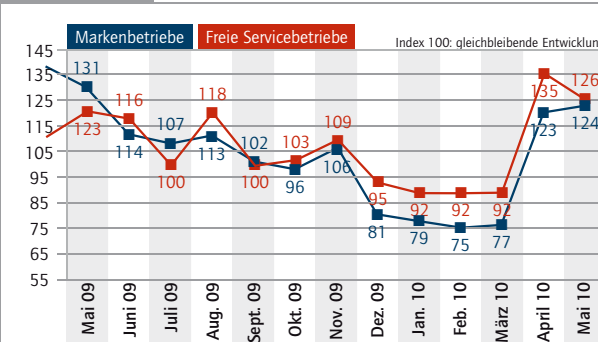
Obwohl der Indexwert der markenunabhängigen Kfz-Betriebe im Mai um neun Punkte sank, ist die Stimmung der Inhaber erfreulich: Knapp zwei Drittel beurteilen die wirtschaftliche Situation des eigenen Unternehmens mit „gut“ und nur ein Prozent mit „schlecht“. Dies ergab eine Umfrage der Bank Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe (BDK) und der Redaktion »kfz-betrieb«.

Auch der Index der Fabrikatsbetriebe blieb mit 124 Punkten auf hohem Niveau. Die Vertragspartner der Automobilhersteller und Importeure profitierten vor allem von steigenden Erlösen im Werkstattgeschäft: Gut 47 Prozent von ihnen verbuchten im Vergleich zum Vorjahresmonat höhere Umsätze im Service und im Verkauf von Ersatzteilen. Besonders gut lief das Werkstattgeschäft bei den Fabrikatsbetrieben, die deutsche Premiumfahrzeuge warten und reparieren: Von ihnen berichten sogar 60 Prozent von steigenden Serviceumsätzen.

Trotz der positiven Entwicklung der Werkstatterlöse

46 Prozent der Fabrikatsbetriebe erwarten auch im kommenden Monat höhere Serviceumsätze als im vergleichbaren Vorjahreszeitraum.

BRANCHENINDEX



kfz-betrieb

Der konjunkturelle Motor der Kfz-Branche ist in Fahrt gekommen, und die Stimmung der markengebundenen und freien Unternehmen ist wie im Vormonat gut. Die Gründe dafür sind die steigenden Umsätze im Gebrauchtwagenhandel und im Servicegeschäft.

Quelle: BBE Retail Experts/kfz-betrieb

Kundenbindung mit attraktiven Angeboten

BDK-Vorstandssprecher Dr. Hermann Frohnhaus



„Erneut korrespondiert die Stimmung der Kfz-Branche mit dem monatlich erhobenen Ifo-Geschäftsklimaindex. Der liegt im Mai ebenfalls auf dem Niveau des Vormonats. Weniger optimistisch ist hingegen die Entwicklung des Konsumklimas. Die Gesellschaft für Konsumforschung (GfK) hat im Mai einen Rückgang festgestellt. So drückt die Entwicklung der europäischen Finanzwirtschaft auf die Stimmung der Verbraucher – die Kaufneigung nimmt ab. Für die Kfz-Branche ist es keine Überraschung, dass die Verbraucher in diesem Jahr weniger Fahrzeuge kaufen als im Vorjahr. Mit attraktiven, zielgruppenorientierten Angeboten und Zusatzleistungen sollten die Händler ihre Neuwagen- und Gebrauchtwagenkunden dauerhaft an ihren Betrieb binden.“

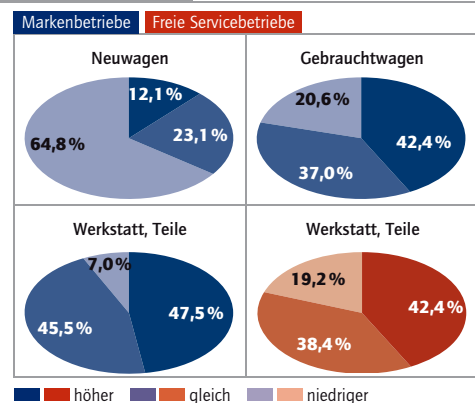
„schwinden die Renditen“, erläuterte ZDK-Vizepräsident Wilhelm Hülsdonk bereits im Frühjahr dieses Jahres. „Das liegt auch an den Servicepaketen und Flatrates, die die ‚Rabattitis‘ vom Neuwagenhandel in die Werkstatt verlagern“, sagte Hülsdonk.

Das echte Sorgenkind der vertragsgebundenen Unternehmen bleibt jedoch nach wie vor das Geschäft mit neuen Fahrzeugen. Hier registrierten im Vergleich zum Vorjahr immerhin 65 Prozent niedrigere Erlöse. Um die Umsatzeinbrüche im Neuwagenhandel zu kompensieren, konzentrieren sich die Fabrikathändler stärker auf den Gebrauchtwagenhandel. So verbuchten rund 42 Prozent höhere Umsätze in diesem Bereich gegenüber dem vergleichbaren Vorjahreszeitraum. Bei 70 Prozent der Händler stehen die Secondhandautos nicht länger als 90 Tage.

Norbert Rubbel

UMSATZVERÄNDERUNG

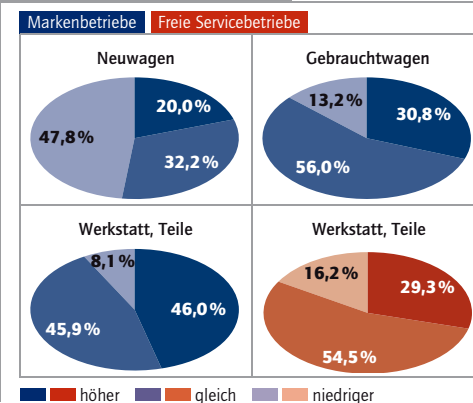
kfz-betrieb



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.