

Juni 2010

Stabiles Servicegeschäft

Knapp 60 Prozent der Kfz-Betriebe rechnen mit gleichbleibenden Werkstattumsätzen



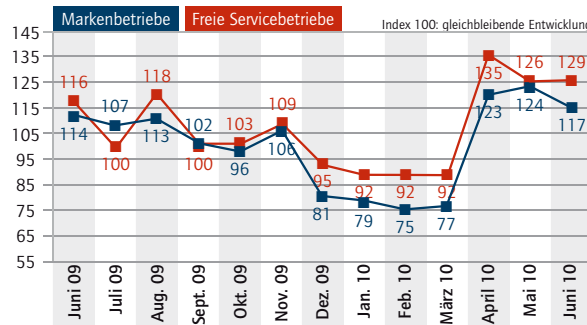
Rund 77 Prozent der vertragsgebundenen Autohäuser verbuchten im letzten Monat niedrigere Umsätze im Neuwagengeschäft als im vergleichbaren Vorjahresmonat. Dies ergab eine Umfrage der Bank Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe (BDK) und der Fachzeitschrift »kfz-betrieb«. Der Umsatzrückgang im Fahrzeugverkauf ist der Grund dafür, warum der Index der Fabrikatsbetriebe von 124 auf 117 Punkte im Juni sank. Doch obwohl die Auftrageingänge im Verkauf von neuen Fahrzeugen stark rückläufig sind, bewerten nur 6 Prozent der Vertragshändler ihre wirtschaftliche Situation mit „schlecht“. 45 Prozent der Befragten schätzen ihre eigene konjunkturelle Lage mit „mittelmäßig“ ein und immerhin knapp die Hälfte mit „gut“.

Noch optimistischer als ihre fabrikatsgebundenen Kollegen sind die Inhaber von Freien Werkstätten: Hier beurteilen sogar zwei Drittel der Befragten ihre wirtschaftliche Lage mit „gut“. Nur 3 Prozent der Freien Werkstätten berichten über eine „schlechte“ Firmenkonzunktur.

Für die gute Stimmung der befragten Betriebsinhaber sorgen die gute Werkstattauslastung und der Verkauf von Ersatzteilen und Zubehörartikeln. So verbuchten im Vergleich zum Vorjahr rund 40 Prozent aller Betriebe höhere Serviceumsätze. Bei ebenfalls 40 Prozent lagen die Erlöse auf Vorjahresniveau.

„Auch in schwierigen Zeiten ist das Werkstattgeschäft stabil und die Stütze des Autohauses“, erläutert Thorsten

BRANCHENINDEX



kfz-betrieb

Der Indexwert der Fabrikatsbetriebe sank im Vergleich zum Vormonat um sieben Punkte und liegt im Juni mit 117 Punkten weit unter dem der Freien Werkstätten. Die Gründe dafür sind die nach wie vor rückläufigen Auftrageingänge im Neuwagengeschäft und die gedämpften Umsatzerwartungen im Fahrzeughandel.

Quelle: BBE Retail Experts/kfz-betrieb

Bestandskunden aktiv betreuen

Dr. Hermann Frohnhaus,
Vorstandssprecher der BDK



„Nachdem wir in den vergangenen Monaten einen positiven Stimmungstrend im Handel verzeichnen konnten, sank das Barometer im Juni leicht ab. Der Rückgang resultierte aus den gedämpften Verkaufserwartungen für die nächsten Wochen, denn die Sommerferien stehen vor der Tür. Doch die Händler können die Sommerpause nutzen, um ihre Bestandskunden zu kontaktieren. Sie können Kunden mit auslaufenden Finanzierungs- und Leasingverträgen neue Fahrzeuge, attraktive Gebrauchtwagen oder Anschlussfinanzierungen anbieten. Diese Kunden sind rechtzeitig anzusprechen, nicht erst, wenn die Verträge bereits ausgelaufen sind. Erfahrungsgemäß ist drei Monate vor dem Ende der Finanzierung ein guter Zeitpunkt. So bleibt dem Kunden genügend Zeit für seine Kaufentscheidung.“

Bengsch, verantwortlich für die Servicequalität bei Volkswagen (siehe Seite 20).

Knapp 60 Prozent der vertragsgebundenen und freien Kfz-Betriebe rechnen auch im nächsten Monat mit gleichbleibenden Umsätzen im Servicegeschäft. Nur rund 11 beziehungsweise 15 Prozent der Befragten erwarten rückläufige Erlöse aus den Wartungs- und Reparaturarbeiten.

Norbert Rubbel

kfz-betrieb ONLINE

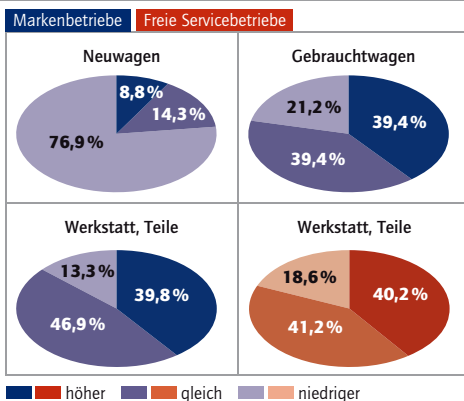
Unser BIX-Archiv finden Sie unter www.kfz-betrieb.de/branchenindex.



Rund 77 Prozent der Fabrikatshändler verbuchten im Neuwagengeschäft niedrigere Umsätze als im Jahr der Umweltprämie.

UMSATZVERÄNDERUNG

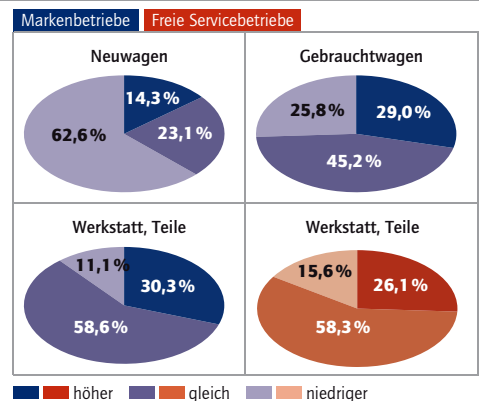
kfz-betrieb



Quelle: BBE Retail Experts/kfz-betrieb

ZUKÜNFTIGE UMSATZENTWICKLUNG

kfz-betrieb



Quelle: BBE Retail Experts/kfz-betrieb