



Juli 2010

Betriebsinhaber sind optimistisch

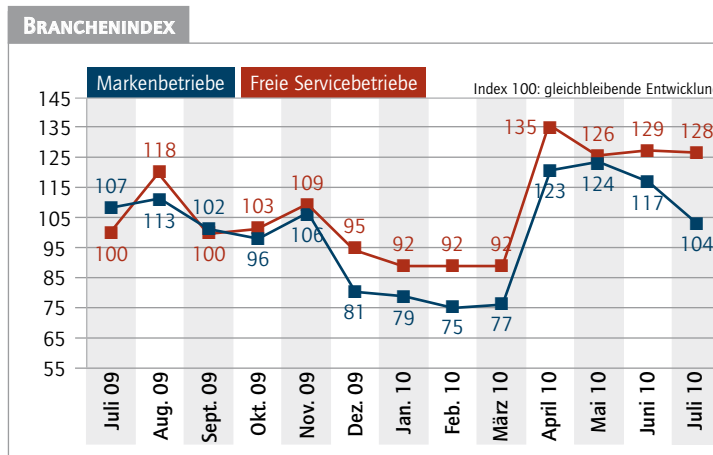
Über die Hälfte der befragten Unternehmer bewertet die eigene wirtschaftliche Situation als „gut“

Während sich der Index der Freien Werkstätten mit 128 Punkten im Juli auf Vormonatsniveau einpendelte, sank der Wert der Fabrikatsbetriebe von 117 auf 104 Punkte. Der Grund für die Talfahrt ist die Umsatzentwicklung im Neuwagengeschäft: So verbuchten im Vergleich zum Vorjahresmonat rund 80 Prozent der Vertragshändler niedrigere Vertriebs Erlöse. Nur acht Prozent konnten ihre Neuwagenumsätze steigern. Das ergab eine Umfrage der Bank Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe (BDK) und der Fachzeitschrift »kfz-betrieb«.

Die Stimmung vieler Vertragshändler ist dennoch erfreulich. Denn die Hälfte beurteilt die wirtschaftliche Situation des eigenen Unternehmens als „gut“, nur elf Prozent als „schlecht“. Noch optimistischer als ihre fabrikatsgebundenen Kollegen sind die Inhaber von freien Servicebetrieben: Von ihnen bewerten sogar 60 Prozent ihre Firmenkonzunktur als „gut“.

Den Anlass für die positive Einschätzung liefert das Werkstattgeschäft. So gaben gut 40 Prozent aller Befragten an, dass sie gegenüber dem Vorjahr höhere Umsätze im Service und im Verkauf von Ersatzteilen erzielten. Bei rund 47 Prozent lagen die Werkstatt Erlöse auf Vorjahresniveau. 56 Prozent der fabrikatsgebundenen und gut die Hälfte der freien Kfz-Betriebe rechnen auch im nächsten Monat mit stabilen Serviceumsätzen.

Ihre zukünftige Umsatzentwicklung im Fahrzeugverkauf beurteilen die Fabrikatshändler



Seit Mai befindet sich der Index der fabrikatsgebundenen Unternehmen auf Talfahrt und erreicht im Juli knapp das Vorjahresergebnis (107 Punkte). Dagegen liegen die Indexwerte der freien Servicebetriebe seit vier Monaten auf relativ hohem Niveau – dank der guten Auslastung im Werkstattgeschäft.

Quelle: BBE Retail Experts/ »kfz-betrieb«

Jetzt Vorbereitungen treffen

Dr. Hermann Frohnhaus,
Vorstandssprecher der BDK

„Was sich im letzten Monat bereits angedeutet hat, setzt sich im Juli fort: Der Fahrzeugverkauf leidet unter der Urlaubszeit beziehungsweise Sommerpause und unter den gedämpften Erwartungen der Händler an das Geschäft. Ruhigere Wochen im Handel sind jedoch nicht unbedingt von Nachteil. Jetzt besteht für die Neu- und Gebrauchtwagenhändler die Möglichkeit, sich auf das Geschäft intensiv vorzubereiten. Zudem haben sie die Chance, sich ausführlich mit den Branchenthemen zu beschäftigen. Ich denke hier beispielsweise an den Zukauf von Gebrauchtfahrzeugen, da das Angebot an interessanten Pkw knapp ist. Aber auch Konzepte zur Kundenbindung wie Finanzierungs- und Flatrateprogramme können das Gebrauchtwagengeschäft fördern.“



Foto: Archiv

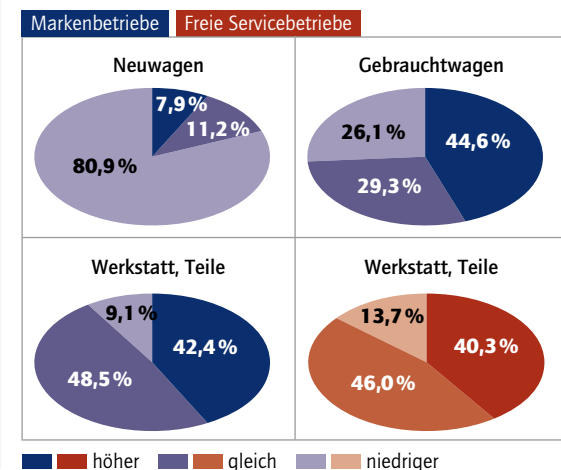
ler allerdings eher verhalten. Für das Neuwagengeschäft im kommenden Monat prognostizieren nur sechs Prozent steigende, 28 Prozent gleichbleibende und zwei Drittel sinkende Erlöse. Ein Drittel der Vertragspartner der Automobilhersteller und Importeure meint zudem, dass auch die Umsätze im Gebrauchtwagengeschäft niedriger ausfallen werden.

Norbert Rubbel

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

Die fabrikatsgebundenen Unternehmen leiden unter den Umsatzrückgängen im Neuwagengeschäft. Erfreulich ist dagegen die Auftragsentwicklung im Service.

UMSATZVERÄNDERUNG



ZUKÜNFTIGE UMSATZENTWICKLUNG

