



September 2010

Fabrikatshändler sind optimistisch

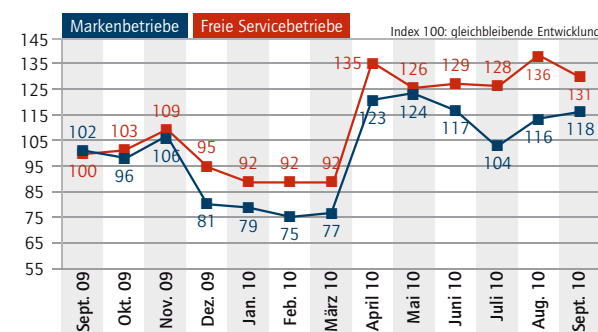
Jeder zweite markengebundene Unternehmer beurteilt seine wirtschaftliche Situation als „gut“

ZDK-Vizepräsident und Bundesinnungsmeister Wilhelm Hülsdonk brachte es auf der Wirtschaftspressekonferenz der Automechanika auf den Punkt: „Neuwagen schwach, Gebrauchtwagen erfreulich, Servicebereich stabil.“ Mit den gleichen Worten lässt sich auch die wirtschaftliche Situation der Kfz-Branche im September beschreiben. So fielen bei rund 77 Prozent der Fabrikatshändler die Umsätze im Neuwagenhandel niedriger aus als im vergleichbaren Vorjahreszeitraum.

Positiv entwickelte sich dagegen das Gebrauchtwagen-geschäft der Vertragspartner der Automobilhersteller: Hier verbuchten rund 45 Prozent steigende und nur 17 Prozent sinkende Erlöse. Auch im Verkauf von Serviceleistungen und Ersatzteilen registrierten gut 40 Prozent der Markenbetriebe höhere und nur 15 Prozent niedrigere Umsätze als im Vorjahr. Ergebnis: Jeder zweite fabrikatsgebundene Unternehmer beurteilt seine derzeitige Lage mit „gut“. Somit blieb auch der Branchenindexwert

Stabile Ertrags-säule der Fabri-katsbetriebe ist der Service: Nur vier Prozent rechnen im Werkstatt-geschäft mit sin-kenden Umsätzen.

BRANCHENINDEX



kfz-betrieb

Mit 118 Punkten liegt der Branchenindexwert der fabrikatsgebundenen Unternehmen auf relativ hohem Niveau. Vergleich: Im Umweltprämienjahr lag er bei 102 und im „Normaljahr“ 2008 bei 85 Punkten. Die Gründe für die positive Stimmung liefern die guten Umsätze im Gebrauchtwagen- und Servicegeschäft.

Quelle: BBE Retail Experts/kfz-betrieb

Leasing garantiert Kundenbindung

Dr. Hermann Frohnhaus,
Vorstandssprecher der BDK



„Im August sind die gewerblichen Neuzulassungen im Vergleich zum Vormonat leicht gestiegen. Ein guter Grund, sich nach der Finanzkrise wieder mit dem Kundenbindungsinstrument Leasing zu befassen. Hartnäckig hält sich allerdings der Irrglaube, dass Kfz-Leasing nur für Firmen und Gewerbetreibende lohnend ist. Dabei gelten die Vorteile auch für Privatkunden: Die Fahrzeuge sind stets auf dem neuesten Stand der Technik. Der Leasingnehmer zahlt nur für die tatsächliche Nutzung. Für den Händler ist Leasing ebenfalls interessant: Es garantiert die Kundenbindung und ermöglicht dem Handel, Anschlussgeschäfte zu realisieren. Leasing steuert den Kunden wieder ins Autohaus. Dieses Geschäftsfeld bietet den Unternehmen ein großes Potenzial, das durch die Krise in Vergessenheit geraten ist.“

der Vertragshändler mit 118 Punkten im September (2009: 102 Punkte) auf relativ hohem Niveau.

Optimistisch bewerten die Inhaber von Fabrikatsbetrieben auch ihre zukünftige Geschäftsentwicklung: Gut die Hälfte rechnet damit, dass die Umsätze im Verkauf von Secondhand-Autos stabil bleiben. 30 Prozent der Befragten erwarten sogar steigende Gebrauchtwagenerlöse.

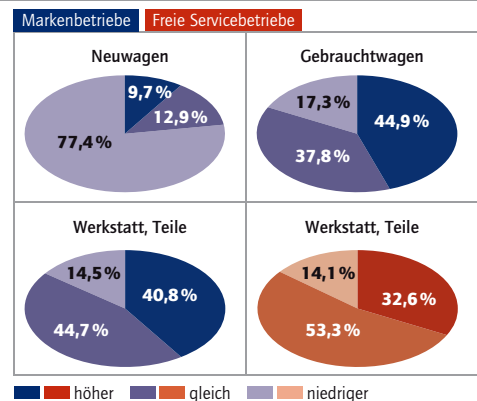
Auf die Frage „Wie beurteilen Sie die Umsatzentwicklung im Werkstattgeschäft“ antworteten 61 Prozent mit „gleichbleibend“. Nur knapp vier Prozent der Befragten prognostizieren für den kommenden Monat sinkende Serviceerlöse.

Wie sich die Auslastung und die Geschäfte der Freien Werkstätten im dritten Quartal dieses Jahres entwickelt haben, zeigt die »kfz-betrieb«-Befragung auf Seite 10.

Norbert Rubbel

UMSATZVERÄNDERUNG

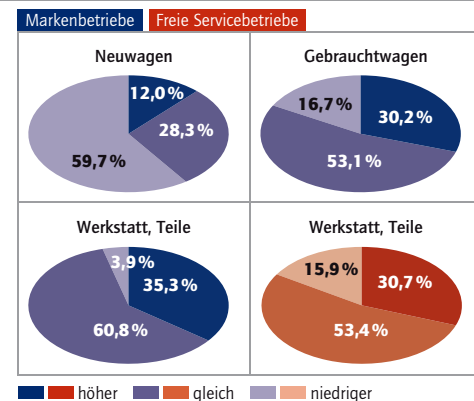
kfz-betrieb



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.