



Oktober 2010

Stabiles Servicegeschäft

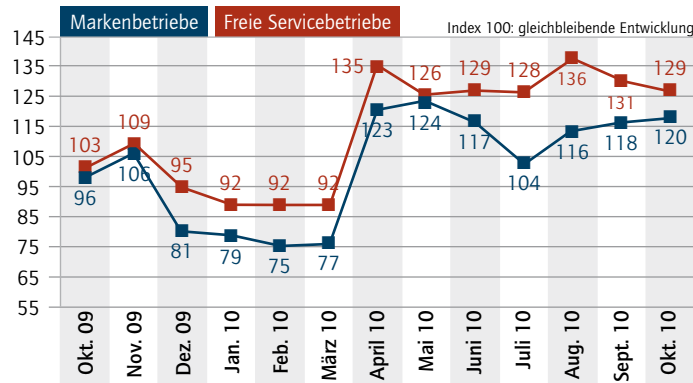
38 Prozent der gebundenen und ein Viertel der freien Kfz-Betriebe verbuchten steigende Umsätze

Der konjunkturelle Motor der Kfz-Branche läuft ruhig und stabil. Bereits seit April dieses Jahres liegen die Branchenindizes der fabrikatsgebundenen und freien Kfz-Betriebe auf relativ hohem Niveau. Mit 120 (2009: 96) beziehungsweise 129 Punkten (2009: 103) liegen die Werte klar über denen des Vorjahres. Fast jeder zweite Betriebsinhaber beurteilt seine eigene Firmenkonjunktur mit „gut“ und nur neun Prozent mit „schlecht“.

Zwar fielen die Neuwagenumsätze bei drei Viertel der Vertragshändler niedriger aus als im verkaufstarken Vorjahr. Profitieren konnten die Markenbetriebe jedoch von einer guten Nachfrage im Gebrauchtwagen- und Servicegeschäft. So verbuchten rund 43 Prozent höhere Erlöse im Verkauf von Secondhand-Autos.

Gut 38 Prozent der befragten Fabrikatsbetriebe registrierten auch steigende Werkstattumsätze. Besonders zufrieden sind vertragsgebundene Kfz-Betriebe, die deutsche Premiumfahrzeuge warten und reparieren. Von ihnen

BRANCHENINDEX



kfz-betrieb

Mit 129 beziehungsweise 120 Punkten liegen die Branchenindizes der freien Servicebetriebe und markengebundenen Autohäuser auf hohem Niveau. Die Gründe für die gute Branchenstimmung liefern nach wie vor die stabilen Umsatzzahlen im Gebrauchtwagen- und Servicegeschäft.

Quelle: BBE Automotive/Kfz-betriebe

Verkauf ankurbeln und Kunden binden

Dr. Hermann Frohnhaus,
Vorstandssprecher der BDK



Foto: Archiv

„Die Stimmung in der deutschen Wirtschaft ist gut. So wurde die Prognose für das Wirtschaftswachstum 2010 deutlich nach oben korrigiert. Zufrieden ist zum Teil auch die Kfz-Branche. Denn die aktuelle Branchenindex-Umfrage zeigt, dass sich vor allem die Gebrauchtwagen- und Serviceumsätze positiv entwickeln – und das bereits den dritten Monat in Folge. Auch der Blick auf die Besitzumschreibungen lässt vermuten, dass sich der Gebrauchtwagenmarkt langsam, aber sicher erholt. Weiterhin stabil bleibt das Aftersalesgeschäft. Dies sind gute Ansatzpunkte, Finanzdienstleistungen anzubieten. Sie kurbeln nicht nur den Fahrzeugverkauf an, sondern schaffen auch Kundenbindung im Werkstattgeschäft. Laufen beispielsweise bestehende Verträge aus, ist dies eine willkommene Gelegenheit, ertragreiche Folgegeschäfte abzuschließen.“

erzielten sogar 60 Prozent höhere Serviceumsätze als im vergleichbaren Zeitraum des Vorjahres.

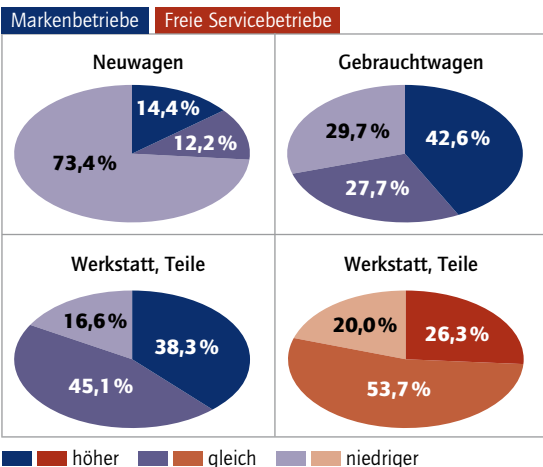
Von den Freien Werkstätten verbuchte rund ein Viertel steigende und gut die Hälfte gleichbleibende Erlöse im Reparaturgeschäft – allerdings zeigen sich hier regionale Unterschiede: Berichteten im letzten Monat nur etwa 15 Prozent der Betriebsinhaber im Westen Deutschlands über sinkende Werkstattumsätze, so waren dies im Osten immerhin gut 36 Prozent.

Ihre zukünftige Umsatzentwicklung beurteilen die markenunabhängigen Unternehmer in Ostdeutschland jedoch optimistischer: Nur fünf Prozent der Befragten erwarten im nächsten Monat niedrige Erlöse im Servicegeschäft. 75 Prozent prognostizieren im Vergleich zum guten Wintergeschäft des Vorjahres unveränderte Werkstattumsätze.

Norbert Rubbel

UMSATZVERÄNDERUNG

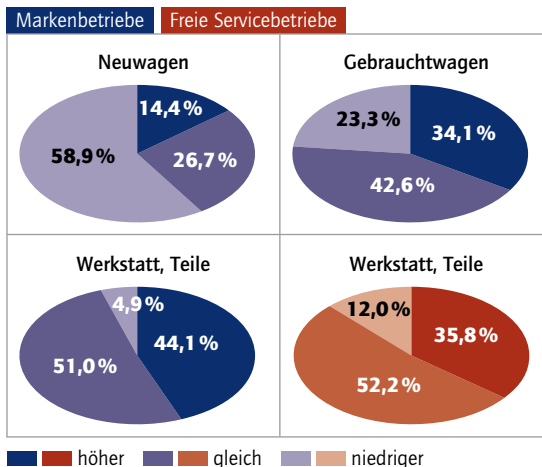
kfz-betrieb



Quelle: BBE Retail Experts/Kfz-betriebe

ZUKÜNFTIGE UMSATZENTWICKLUNG

kfz-betrieb



Quelle: BBE Retail Experts/Kfz-betriebe

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