



Februar 2011

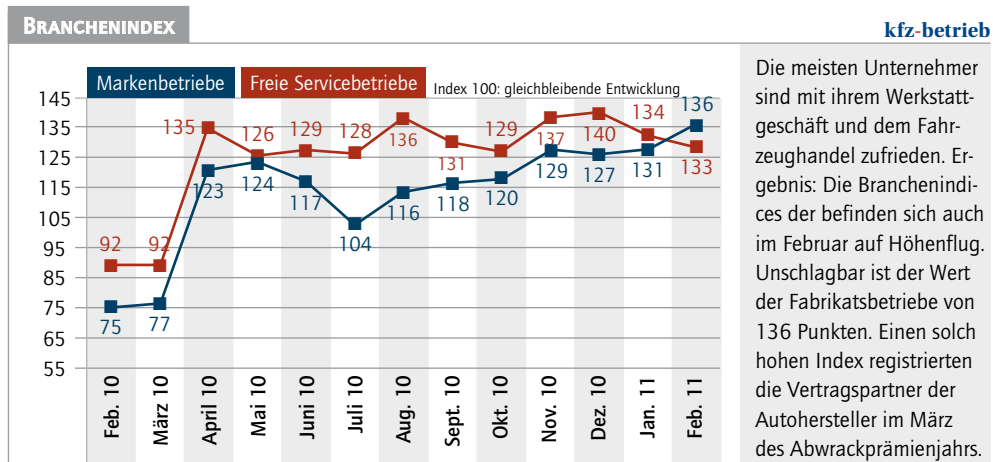
Fahrzeughandel kommt in Fahrt

Bei einem Drittel der Fabrikathändler stehen die Gebrauchtwagen nur 45 Tage

Mit 136 beziehungsweise 133 Punkten liegen die Branchenindices der markengebundenen und freien Kfz-Betriebe auch im Februar auf hohem Niveau. Gut jeder zweite Betriebsinhaber beurteilt seine wirtschaftliche Situation mit „gut“. Nur neun Prozent bezeichnen sie als „schlecht“. Besonders zufrieden mit ihrer Firmenkonzunktur sind Vertragshändler, die deutsche Premiummarken verkaufen (80 Prozent), und Unternehmen mit einem Jahresumsatz von neun bis elf Millionen Euro (100 Prozent).

Trotz des anhaltenden Winterwetters kommt in vielen Fabrikatsbetrieben der Fahrzeughandel wieder in Fahrt: Gut ein Drittel der befragten Markenhändler verbuchte im letzten Monat höhere Umsätze im Neu- und Gebrauchtwagen-geschäft als im vergleichbaren Vorjahresmonat.

Die Vermarktung der Secondhandautos lief zu Jahresanfang vor allem im Westen Deutschlands gut an: Hier registrierten sogar knapp über 40 Prozent der Befragten höhere und 35 Prozent gleichbleibende Erlöse. Rekordverdächtig niedrig sind auch die Standzeiten der gebrauchten Fahrzeuge bei den fabrikatsgebundenen Autohäusern: Bei einem Drittel stehen die Gebrauchtwagen nicht länger als 45 Tage und bei 60 Prozent der Händler bis 90 Tage. Damit aus den meist jungen Fahrzeugen keine Langsteher werden, korrigieren 60 Prozent der Befragten nach dem 45. Standtag ihre Gebrauchtwagenpreise nach unten.



Gute Stimmung in den Autohäusern

Dr. Hermann Frohnhaus,
Sprecher des Vorstands der BDK



„Die gute Stimmung in der deutschen Wirtschaft hält an. Der Ifo-Geschäftsklimaindex steigt erneut. Der Aufschwung in Deutschland scheint robust, und auch die Aussichten für das kommende halbe Jahr stimmen die Unternehmen optimistisch – dem steht die Kfz-Branche in nichts nach. Erfreulich ist zudem, dass der Zentralverband dem Kfz-Gewerbe gute Aussichten für das Jahr 2011 bescheinigt hat – dies bestätigen auch die guten Ergebnisse der Branchenindexbefragung. Die Stimmung in den Autohäusern ist noch besser als im Vormonat. So soll es möglichst auch bleiben. Um weiterhin erfolgreich agieren zu können, ist der Handel gut beraten, Finanzdienstleistungen in sein tägliches Geschäft zu integrieren. Hier haben sich die Flatrates für Neuwagen als eine vom Kunden akzeptierte Lösung etabliert.“

Dass die Umsätze in ihren Gebrauchtwagenabteilungen im nächsten Monat höher ausfallen werden als im vergleichbaren Vorjahreszeitraum, meinen 34 Prozent der Fabrikatshändler. 42 Prozent der Vertragspartner rechnen auch im Neuwagen-geschäft mit steigenden Erlösen. Dagegen glaubt jeder fünfte Befragte, dass die Neuwagenumsätze im kommenden Monat sinken.

Norbert Rubbel

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

42 Prozent der Inhaber von markengebundenen Unternehmen rechnen beim Neuwagen-geschäft im März mit höheren Umsätzen als im Vorjahresmonat.

