



Mai 2011

# Stabile Branchenkonjunktur

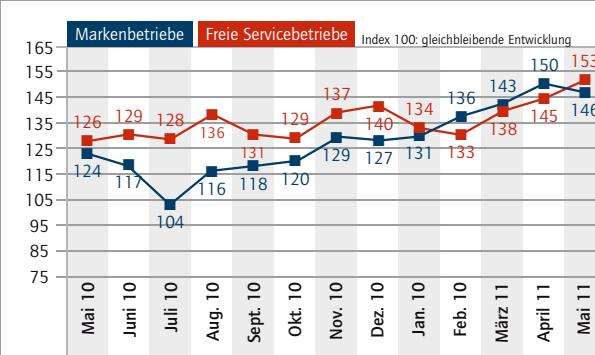
Die Hälfte aller Kfz-Betriebe erzielte im letzten Monat höhere Unternehmensumsätze

Beflügelt von einem guten Servicegeschäft und Fahrzeugabsatz bleibt die Kfz-Branche auch im Mai im Aufwind. So beurteilen 71 Prozent der Fabrikatshändler und 81 Prozent der Inhaber von Freien Werkstätten ihre wirtschaftliche Situation als „gut“. Dies ergab die Umfrage der Bank Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe (BDK) und der Fachzeitschrift »kfz-betrieb«. Ergebnis der positiven Einschätzung: Mit 146 beziehungsweise 153 Punkten bleiben die Branchenindizes beider Befragungsgruppen auf hohem Niveau.

Gut die Hälfte aller Befragten verbuchte im letzten Monat höhere und 40 Prozent gleichbleibende Gesamtumsätze im Vergleich zum Vorjahr. Besonders zufrieden sind die Betriebsinhaber mit ihrem Werkstattgeschäft sowie dem Verkauf von Ersatzteilen und Zubehörartikeln. Hier erzielten knapp 60 Prozent der vertragsgebundenen und 55 Prozent der markenunabhängigen Kfz-Betriebe höhere Erlöse als im Vorjahr. Nur drei beziehungsweise ein Prozent der Befragten

Rund die Hälfte der befragten Unternehmer rechnet im kommenden Monat mit höheren Umsätzen im Werkstattgeschäft.

## BRANCHENINDEX



Nach wie vor befinden sich die Branchenindizes der markengebundenen und freien Kfz-Betriebe auf hohem Niveau und übersteigen mit großem Abstand die Werte des Vorjahrs. Einen Grund für den Höhenflug liefert die positive Einschätzung der Firmenkonjunktur. So bewertet nur ein Prozent der Befragten ihre wirtschaftliche Situation mit „schlecht“.

Quelle: BBE Automotive/kfz-betrieb

## Autohauskunden langfristig binden

**Dr. Hermann Frohnhaus,**  
Sprecher des Vorstands der BDK



„Die Stimmung der markengebundenen und fabrikatsunabhängigen Betriebsinhaber ist weiterhin gut. Trotz positiver Einschätzung der aktuellen wirtschaftlichen Lage und der guten Aussichten für die kommenden Wochen müssen aber vor allem die Vertragshändler der Automobilhersteller eine Herausforderung meistern: Sie müssen ihre Kunden langfristig an sich binden. Insbesondere bei Gebrauchtwagenkunden ist die Loyalität zum Händler ausbaufähig. Um hier eine dauerhafte Beziehung aufzubauen, lohnt sich der Einsatz von Finanzdienstleistungen. Der Vorteil: Die Käufer kommen zum nächsten Werkstattbesuch zurück ins Autohaus – und haben dort Gelegenheit, ihren neuen Traumwagen in Augenschein zu nehmen.“

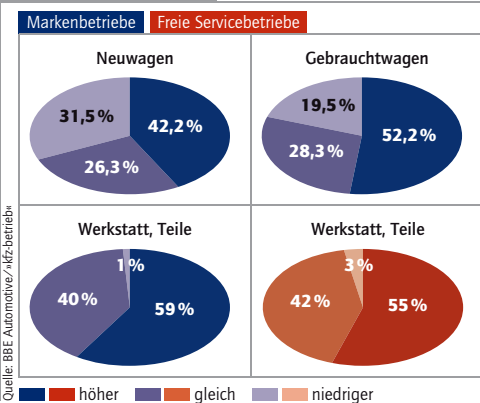
registrierten niedrigere Service-Umsätze.

Etwas schwächer als im Vormonat entwickelten sich die Neuwagenerlöse. So verbuchten rund 42 Prozent (47%) der Fabrikatshändler steigende und 26 Prozent (30%) gleichbleibende Umsätze im Neuwagengeschäft. Freuen durften sich die Händler, die deutsche Premiummarken verkaufen: Von ihnen berichten gut 60 Prozent über höhere Erlöse im Verkauf von Neufahrzeugen.

Dass die Neuwagenerlöse auch im Juni besser ausfallen werden als im vergleichbaren Vorjahresmonat, prognostizieren 36 Prozent der Vertragshändler. Dagegen rechnen rund 43 Prozent mit stabilen und 21 Prozent mit sinkenden Erlösen. 44 Prozent der befragten Fabrikatshändler erwarten auch im Gebrauchtwagengeschäft im Vergleich mit dem Vorjahr steigende und 37 Prozent gleichbleibende Umsätze. *Norbert Rubbel*

## UMSATZVERÄNDERUNGEN

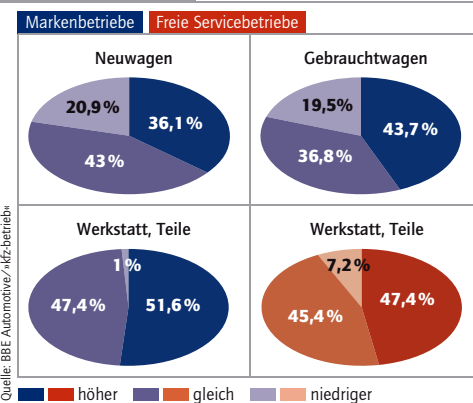
kfz-betrieb



Quelle: BBE Automotive/kfz-betrieb

## UMSATZERWARTUNGEN

kfz-betrieb



Quelle: BBE Automotive/kfz-betrieb

**kfz-betrieb ONLINE**  
Unser BIX-Archiv finden Sie unter [www.kfz-betrieb.de/branchenindex](http://www.kfz-betrieb.de/branchenindex).