

Renditeentwicklung

Fahrzeughandel mit Bremsspuren

Rendite aus dem Werkstattgeschäft subventioniert den Verkauf von Neuwagen



Trotz der Banken- und Schuldenkrise waren die meisten Fabrikathändler und Inhaber von Freien Werkstätten am Jahresende 2011 mit ihrer Geschäftslage zufrieden. Knapp 70 Prozent der Unternehmer bewerteten ihre wirtschaftliche Situation als „gut“.

Einige Bremsspuren zeigte allerdings die Entwicklung der Umsatzrenditen im Fahrzeughandel.

So verbuchte im Vergleich zu 2010 ein Drittel der markengebundenen Autohäuser eine sinkende Umsatzrendite im Neuwagenverkauf. Dies ergab die Branchenindexbefragung der Bank Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe (BDK) und der Fachzeitschrift »kfz-betrieb«.

Im Gebrauchtwagengeschäft verzeichnete jeder fünfte Händler eine niedrigere Rendite als im Vorjahr. Dagegen entwickelten sich der Service sowie der Verkauf von Ersatzteilen und Zubehörartikeln positiv. Hier waren es nur neun Prozent aller Befragten, die sinkende Renditen registrierten.

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

Gut die Hälfte erzielte steigende und 38 Prozent stabile Umsatzrenditen im Werkstattgeschäft. „Gottlob lief es an der Servicefront stabil“, erläutert ZDK-Präsident Robert Ra-

demacher. Er bedauert jedoch, dass die guten Ergebnisse aus den Wartungs- und Reparaturarbeiten das Neuwagengeschäft subventionieren würden.

Besserung beim Handel mit neuen Fahrzeugen ist auch in diesem Jahr nicht in Sicht. So erwartet ein Drittel der Vertragshändler, dass die Umsatzrenditen sinken. Nur 13 Prozent der Befragten rechnen bis zum Ende 2012 mit steigenden Renditen im Neuwagenhandel gegenüber dem Vorjahr.

Knapp die Hälfte der Vertragspartner der Automobilhersteller und Importeure meint zudem, dass die Rabattaktionen der Neuwagenhändler zunehmen werden. Um den Fahrzeugabsatz zu fördern,

wollen zum Beispiel 32 Prozent der Händler ihren Neuwagenkunden einen Preisnachlass von bis zu zehn Prozent gewähren.

Norbert Rubbel

