



September 2012

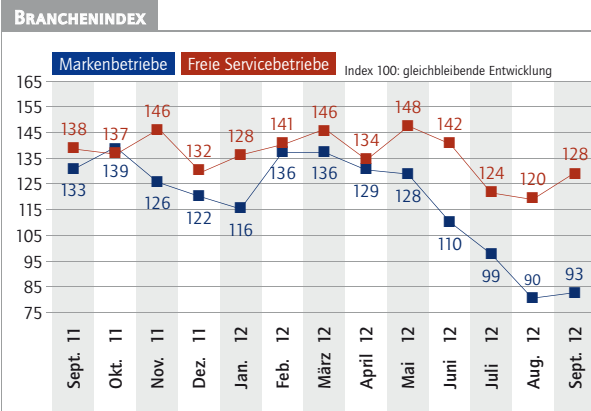
# Leichte Erholung

Markenbetriebe und Freie Werkstätten verbuchen stabile Werkstattgeschäfte

Während der Neuwagenabsatz lahm, die Verbraucherpreise steigen, der Arbeitsmarkt schwächelt und die konjunkturellen Rahmenbedingungen für deutsche Unternehmen nicht gerade zum Besten stehen, stiegen die Branchenindizes der markengebundenen und freien Kfz-Betriebe im September wieder leicht an. Dass sich der Indexwert der Vertragspartner der Automobilhersteller mit 93 Punkten immer noch unter der Einhundertmarke befindet, liegt an den sinkenden Erträgen im Neu- und Gebrauchtwagengeschäft. Dennoch bewerten jeweils rund 40 Prozent der Fabrikathändler ihre wirtschaftliche Lage als „gut“ beziehungsweise „stabil“.

Grund zur Freude haben die meisten Inhaber von Markenbetrieben allerdings nicht. Denn bei knapp 60 Prozent fielen die Umsätze im Neuwagengeschäft niedriger aus als im vergleichbaren Vorjahreszeitraum. Besonders hart hat es die Vertragshändler in Ostdeutschland getroffen. Hier waren es sogar 70 Prozent, die

Nur jeder fünfte vertragsgebundene Neuwagenhändler rechnet bis Ende Oktober mit steigenden Umsätzen. Nicht nur der Verkauf von neuen Fahrzeugen stockt, sondern auch die Gebrauchtwagenvermarktung. Einziger Lichtblick bleibt nach wie vor das Werkstattgeschäft.



Die Branchenindizes der markengebundenen und freien Kfz-Betriebe stiegen im September wieder leicht an. Allerdings blieb der Wert der Vertragshändler seit Juli unter der 100-Punkte-Marke. Den Grund dafür liefern die sinkenden Erträge im Neuwagenverkauf. Dennoch bleiben viele Fabrikathändler optimistisch: Knapp 40 der Befragten bewerteten ihre derzeitige wirtschaftliche Situation als „gut“.

Quelle: BBE Automotive/Kfz-Betrieb

## Werkstattbesucher zu loyalen Kunden machen

**Dr. Hermann Frohnhaus,**  
Sprecher des Vorstand des BDK



Im September steigt die Stimmung im Vergleich zum Vormonat wieder an – sowohl bei den markengebundenen Autohäusern als auch bei den freien Servicebetrieben. Das ist erfreulich. Doch das Geschäft mit Neu- und Gebrauchtwagen steht weiterhin unter Druck. Werkstattservice und Fahrzeugreparaturen können den schwachen Handel in den kommenden Monaten stützen. Mit Beginn der kalten Jahreszeit sind saisonüblich gute Umsätze im Werkstattgeschäft zu erwarten. Nutzen Sie den Kontakt vor und während des Werkstattbesuchs zur Kundenpflege. Es gilt, die Kunden an Ihren Betrieb zu binden und sie zu loyalen Kunden zu machen. Treue Kunden sind weniger anfällig für Angebote der Konkurrenz und empfehlen Ihren Betrieb weiter.

sinkende Neuwagenerlöse verbuchten. Auch die Prognosen der Befragten sind nicht gerade vielversprechend: Nur jeder fünfte Neuwagenhändler rechnet bis Ende Oktober mit höheren und jeder zweite mit rückläufigen Umsätzen gegenüber dem Vorjahr.

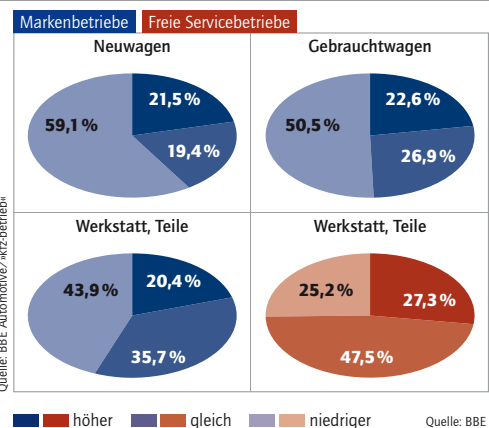
Besser als den Fahrzeugabsatz schätzen die Fabrikathändler ihre Erlösentwicklung im Werkstattgeschäft ein. So meinen 25 Prozent von ihnen, dass die Service- und Ersatzteileumsätze im nächsten Monat steigen. 43 Prozent der Befragten erwarten gegenüber dem Vorjahr gleichbleibende Werkstattenerlöse.

Zufriedener als ihre markengebundenen Kollegen sind die Inhaber von Freien Werkstätten. Ihr Indexwert kletterte von 120 Punkten im August auf 128 Punkte im September. Bei rund 30 Prozent stiegen die Serviceumsätze, und bei knapp 50 Prozent blieben sie stabil.

Norbert Rubbel

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

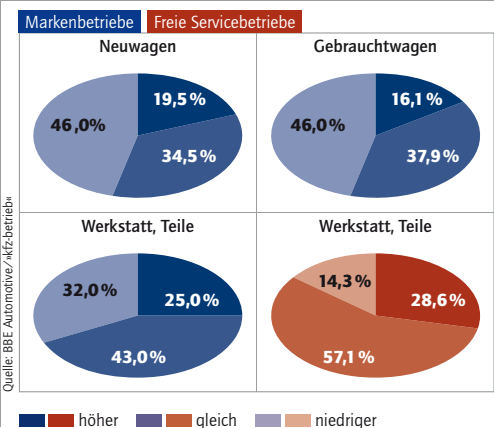
## UMSATZVERÄNDERUNG



Quelle: BBE Automotive/Kfz-Betrieb

Quelle: BBE

## ZUKÜNFTIGE UMSATZENTWICKLUNG



Quelle: BBE Automotive/Kfz-Betrieb

Quelle: BBE