



Oktober 2012

Gesättigter Neuwagenmarkt

Zwei Drittel der Vertragsbetriebe verbuchten im Fahrzeughandel sinkende Umsätze

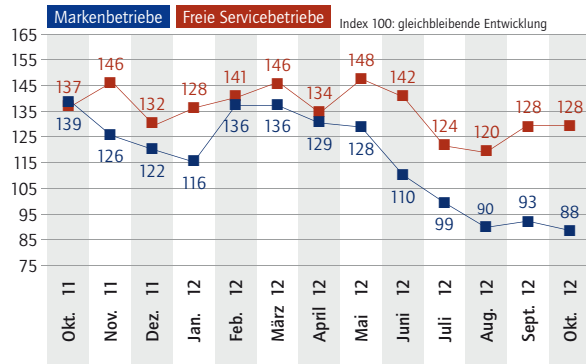
Während sich der Index der Freien Werkstätten mit 128 Punkten im Oktober auf relativ hohem Niveau befindet, bleibt der Wert der Fabrikatsbetriebe (88 Punkte) weiterhin auf Talfahrt – und das seit Februar dieses Jahres. So bewertet knapp ein Drittel der Vertragshändler die wirtschaftliche Situation der Kfz-Branche als „schlecht“. Von den markenunabhängigen Betriebsinhabern bezeichnen nur zehn Prozent die derzeitige Branchenkonjunktur als „schlecht“.

Jedes zweite fabrikatsgebundene Autohaus verbuchte im letzten Monat niedrigere Gesamtumsätze als im Vorjahresmonat. Allein im Neuwagengeschäft waren bei zwei Dritteln der befragten Händler die Verkaufserlöse rückläufig. Besonders hart hat es die Vertragsbetriebe getroffen, die deutsche Volumenfahrzeuge vermarkten. Hier registrierten sogar gut 70 Prozent sinkende Neuwagenumsätze.

„Von einer Krise kann aber keine Rede sein, da der Markt für Neufahrzeuge gesättigt ist. Der Höhepunkt der Motorisie-

Jeder zweite Vertragshändler rechnet damit, dass seine Umsätze im Neuwagengeschäft bis Ende November sinken. Nur 14 Prozent erwarten steigende Verkaufserlöse.

BRANCHENINDEX



kfz-betrieb

Mit 128 Punkten erreicht der Indexwert der Freien Werkstätten das Vormonatsniveau. Hintergrund: 45 Prozent der Inhaber von unabhängigen Kfz-Betrieben beurteilen ihre wirtschaftliche Lage als „gut“ und knapp die Hälfte als „stabil“. Die Indexkurve der Vertragspartner der Automobilhersteller befindet sich dagegen weiterhin auf Talfahrt. Der Hauptgrund dafür sind die sinkenden Erträge im Fahrzeughandel.

Quelle: BBE Automotive/Kfz-betrieb

Das Leasinggeschäft hat Potenzial

Dr. Hermann Frohnhaus,
Sprecher des Vorstands der BDK



Die Stimmungskurve der freien Servicebetriebe liegt nur knapp unter der des Vorjahres. Bei den Markenbetrieben sinkt die Stimmung auf den bisher tiefsten Wert in diesem Jahr. Der Branchenindex bewegt sich somit deutlich unter Vorjahresniveau. Der Neuwagenverkauf ist für die Autohäuser derzeit die größte Herausforderung und wird es nach Einschätzung der Befragten auch bleiben. Ich sehe für den Neuwagenabsatz das größte Potenzial im gewerblichen Leasinggeschäft. Für Unternehmen mit kleinen bis mittleren Flotten ist Leasing in Verbindung mit zusätzlichen Serviceleistungen durch das gute Preis-Leistungs-Verhältnis besonders interessant. Eine gute Kundenberatung und gezielte Werbung ergänzen die Arbeit an der Basis.

rung liegt hinter uns“, erklärt Dr. Helmut Becker vom Institut für Wirtschaftsanalyse und Kommunikation (IWK). Seine Prognose für 2012: etwa drei Millionen Neuzulassungen.

Auch die Aussichten der Fabrikathändler sind eher bescheiden: Fast jeder zweite erwartet bis Ende November rückläufige Umsätze im Neuwagengeschäft. Gut ein Drittel meint, dass die Verkaufszahlen im Vergleich zum Vorjahr stabil bleiben.

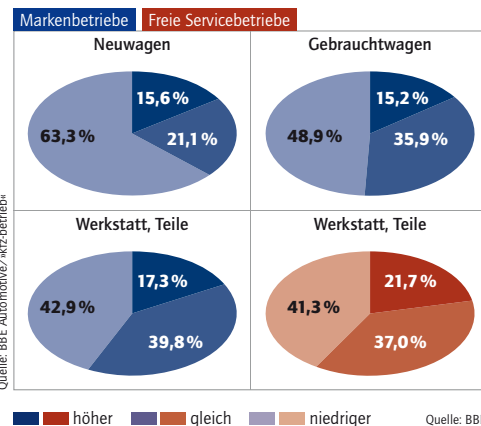
Besser als ihre Umsatzentwicklung im Fahrzeugverkauf beurteilen die befragten Inhaber von Vertragsbetrieben ihr zukünftiges Werkstattgeschäft. So gehen 50 Prozent der Befragten davon aus, dass die Umsätze im Service und im Verkauf von Ersatzteilen im nächsten Monat stabil bleiben. Gut ein Viertel der Betriebsinhaber prognostiziert sinkende Werkstatteerlöse gegenüber dem Vorjahr.

Norbert Rubbel

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

UMSATZVERÄNDERUNG

kfz-betrieb

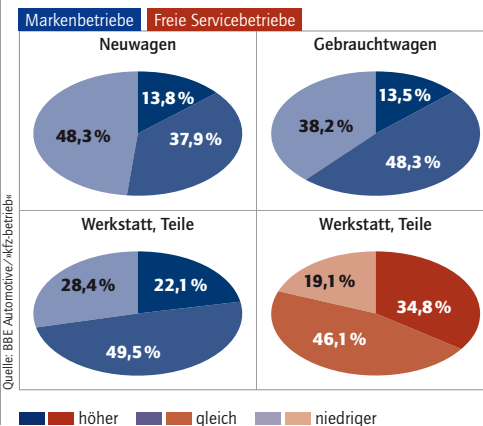


Quelle: BBE Automotive/Kfz-betrieb

Quelle: BBE

ZUKÜNFTIGE UMSATZENTWICKLUNG

kfz-betrieb



Quelle: BBE Automotive/Kfz-betrieb

Quelle: BBE