



Januar 2013

Schwach gestartet, aber zufrieden

Wintergeschäft sorgt für gute Werkstattumsätze – Neuwagenhandel bricht weiter ein

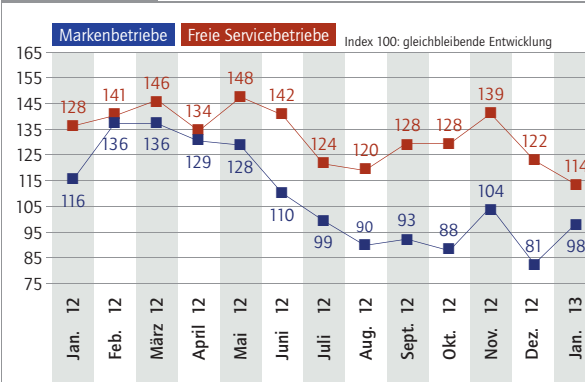
Die Kfz-Branche fuhr auch am Jahresanfang mit angezogener Handbremse. Obwohl der Indexwert der fabrikatsgebundenen Unternehmen im Januar um 17 Punkte stieg, lag er mit 98 Punkten weit unter dem des Vorjahres (116). Der Index der Freien Werkstätten verlor im Vergleich zum Vorjahresmonat 14 Punkte, blieb aber mit 114 Punkten deutlich über dem Basiswert von 100.

Trotz des schwachen Starts ins neue Jahr ist die Stimmung der meisten Betriebsinhaber gut: 36 Prozent der Vertragshändler der Automobilhersteller und 50 Prozent der Inhaber von Freien Werkstätten beurteilen ihre geschäftliche Lage als „gut“. 50 beziehungsweise 40 Prozent bewerten ihre Firmenkonzunktur als „befriedigend“. Dies ergab die Branchenindexbefragung der Bank Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe (BDK) und der Fachzeitschrift »kfz-betrieb«.

Den Grund für die Zufriedenheit der Befragten lieferte der plötzliche Wintereinbruch, der Mitte Januar für eine gute Auslastung in den Werkstätten

Nur neun Prozent der Vertragshändler erzielten im Neuwagenumsatz höhere Umsätze als im Vorjahresmonat. Auch die Aussichten sind bescheiden: Jeder zehnte Befragte rechnet bis Ende Februar mit steigenden Erlösen im Verkauf von neuen Autos. Knapp 50 Prozent meinen, dass die Neuwagenumsätze sinken.

BRANCHENINDEX



kfz-betrieb

Der Branchenindex der Markenbetriebe stieg im Januar um 17 Punkte an, liegt aber noch mit zwei Punkten unter der magischen Einhundertmarke. Rückenwind bekamen die fabrikatsgebundenen Betriebe vom Wintereinbruch, der im Januar für eine gute Auslastung der Monteure sorgte. Obwohl der Indexwert der Freien Werkstätten acht Punkte einbüßen musste, liegt er noch auf relativ hohem Niveau.

Quelle: BBE Automotive/kfz-betrieb

Chancen nutzen, Erträge steigern

Dr. Hermann Frohnhaus, BDK-Geschäftsführer



2013 wird ein herausforderndes Jahr. Nicht nur die gesamtwirtschaftlichen Voraussetzungen, sondern auch verschärfte Wettbewerbsbedingungen, ein verändertes Kundenverhalten und der technische Fortschritt werden unsere Branche in Zukunft beeinflussen. Um die neuen Herausforderungen zu meistern, müssen die Händler wettbewerbsfähig sein und bleiben. Sie müssen ihre eigenen Stärken und Schwächen kennen und ihre Chancen zu nutzen wissen. Im Bereich der Finanzdienstleistungen sehen wir gute Wachstumsmöglichkeiten, verbunden mit einer Ertragssteigerung. Die steigenden Lebenshaltungskosten schränken die privaten Budgets ein, daher werden Finanzdienstleistungen für den Verkauf von Fahrzeugen und die Kundenbindung immer wichtiger.

sorgte. So verbuchte gut jeder fünfte Kfz-Betrieb im Vergleich zum Vorjahresmonat steigende Serviceumsätze. 46 Prozent berichteten über stabile Erlöse im Werkstattgeschäft sowie im Verkauf von Ersatzteilen und Zubehörartikeln.

Besonders zufrieden waren die ungebundenen Unternehmer. Von ihnen registrierten sogar 33 Prozent höhere Umsätze. „Das Wintergeschäft hat unsere Erwartungen voll erfüllt. Unsere Monteure waren maximal ausgelastet“, freut sich Ahmet Nizam, Inhaber einer Freien Werkstatt im hessischen Bickenbach.

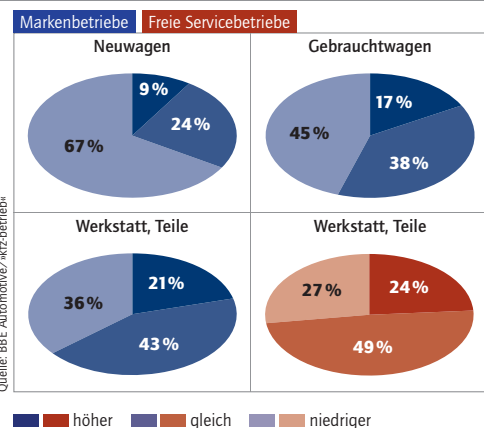
Sorgenkind in den vertragsgebundenen Betrieben bleibt nach wie vor der Neuwagenhandel. Bei zwei Drittel der Händler fielen die Verkaufserlöse niedriger aus als im Vorjahr. Knapp 50 Prozent der Befragten prognostizieren auch bis Ende Februar sinkende Neuwagenerlöse.

Norbert Rubbel

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

UMSATZVERÄNDERUNG

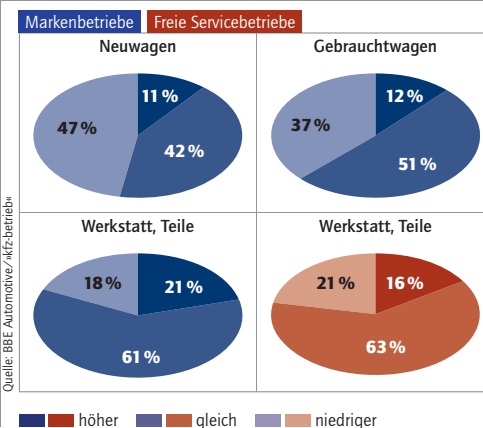
kfz-betrieb



Quelle: BBE Automotive/kfz-betrieb

ZUKÜNFTIGE UMSATZENTWICKLUNG

kfz-betrieb



Quelle: BBE Automotive/kfz-betrieb