



März 2013

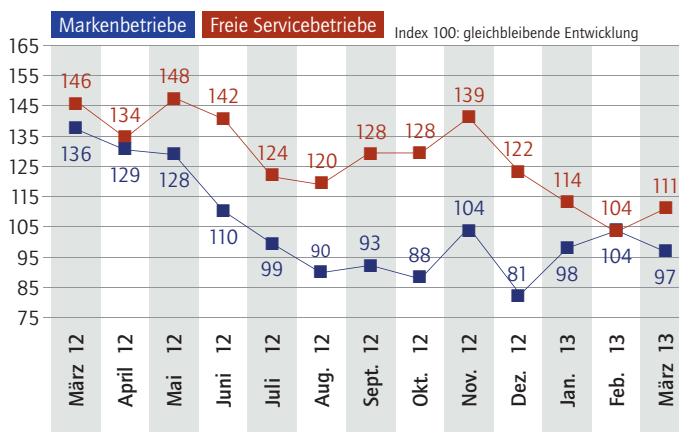
# Unzufriedene Vertragshändler

Über 50 Prozent der Befragten verbuchten sinkende Umsätze im Fahrzeugverkauf und Service

Der Branchenindex der markengebundenen Autohäuser fährt Achterbahn. Nach dem relativ guten Februar-Ergebnis (104) befindet sich der Wert im März mit 97 Punkten wieder unter der Hunderter-Marke und blieb auf Januar-Niveau (98).

Den Grund für die schlechte Stimmung der Vertragspartner der Automobilhersteller und Importeure liefert das rückläufige Neuwagengeschäft. Bei gut jedem zweiten Händler fiel der Umsatz im Verkauf von neuen Autos niedriger aus als im Vorjahresmonat. Zudem sei auch die Rendite der Fabrikatsbetriebe wieder im Abwärtstrend, weil der Preiskampf im Neuwagengeschäft zum Teil irrationale Züge angenommen habe, sagte ZDK-Präsident Robert Rademacher anlässlich der Jahrespressekonferenz in Berlin. Ergebnis des unzufriedenen Neuwagenhandels: Ein Viertel der befragten Vertragshändler beurteilt die eigene wirtschaftliche Situation als „schlecht“ (Vorjahr: 9 Prozent). Auch die Prognosen der Händler sind nicht gerade op-

## BRANCHENINDEX



kfz-betrieb

Bedingt durch die sinkenden Umsätze im Fahrzeughandel und im Werkstattgeschäft fällt der Branchenindex der fabrikatsgebundenen Kfz-Betriebe wieder unter die Hundertermarke. Nicht nur der Verkauf von Neu- und Gebrauchtwagen zeigt Brems Spuren; auch die Erlöse aus den Wartungs- und Reparaturarbeiten waren im März in den meisten Markenwerkstätten rückläufig – trotz des anhaltenden Winters.

Quelle: BBE Automotive/Kfz-betrieb

## Mobilität der Kunden ermöglichen

**Dr. Hermann Frohnhaus, BDK-Geschäftsführer**

Die befragten Inhaber von markengebundenen Autohäusern schätzen die Branchenlage verglichen mit dem Vormonat pessimistischer ein und rechnen mit sinkenden Werkstattumsätzen. Die Inhaber der freien Servicebetriebe hingegen sind optimistischer gestimmt. Sie sehen bessere Umsatzchancen im Werkstattgeschäft und beim Fahrzeugverkauf. Um die Absatz- und Umsatzsituation in den Kfz-Betrieben zu verbessern, schnüren die Automobilhersteller und Autobanken für das zweite Quartal attraktive Frühjahrsprogramme. Ein Finanzierungs- oder Leasingvertrag macht die Fahrzeuganschaffung für den Kunden kalkulierbar und berücksichtigt das individuelle Budget. Mobilität wird somit für einen größeren Kreis von Kunden möglich.



Foto: Archiv

timistisch. So rechnen rund 35 Prozent bis Ende April mit sinkenden und ein Drittel mit gleichbleibenden Neuwagenumsätzen.

Etwas besser beurteilen die Fabrikathändler die Entwicklung ihrer Erlöse im Gebrauchtwagengeschäft: 42 Prozent erwarten im vierten Monat dieses Jahres stabile Umsätze. 27 Prozent meinen, dass die Erlöse im Verkauf von Secondhand-Autos gegenüber dem Vorjahr niedriger ausfallen werden.

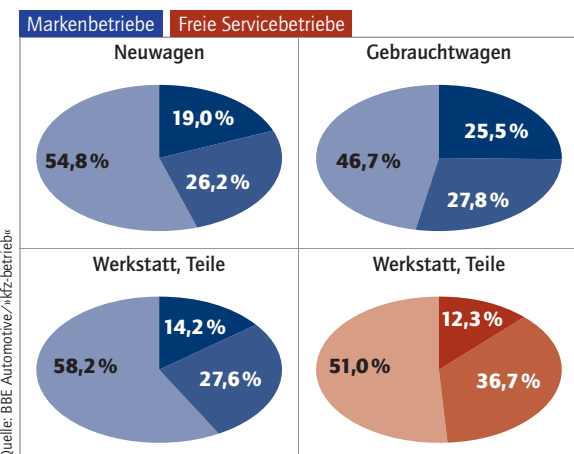
Erschwerend für die meisten markengebundenen Autohäuser kam hinzu, dass auch das Werkstattgeschäft – trotz des lang anhaltenden Winters – im März ins Stocken geriet. Die Unternehmen konnten ihre Mechaniker durchschnittlich nur zu 70 Prozent auslasten. Das Resultat: Rund 58 Prozent der Befragten verbuchten im Vergleich zum Vorjahresmonat sinkende Serviceumsätze.

Norbert Rubbel

Fast 60 Prozent der vertragsgebundenen Autohäuser registrierten sinkende Umsätze im Werkstattgeschäft. Ein Drittel der befragten Fabrikathändler erwartet auch im April niedrigere Serviceerlöse als Vorjahresmonat.

## UMSATZVERÄNDERUNGEN

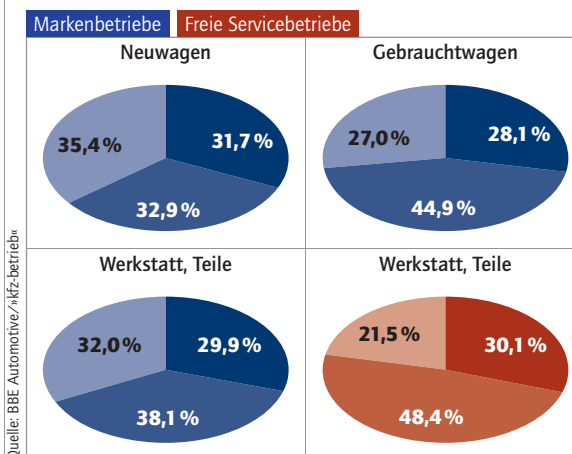
kfz-betrieb



Quelle: BBE Automotive/Kfz-betrieb

## ZUKÜNFTIGE 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).