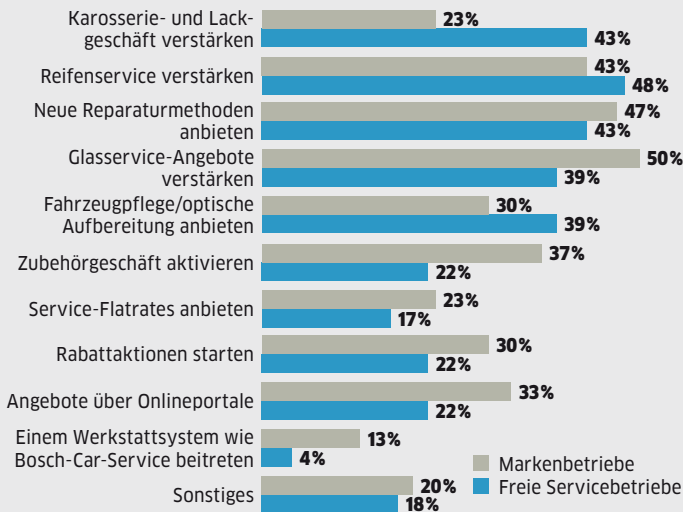


BRANCHENINDEX: AUSBLICK 2015

Werkstatt bleibt Renditebringer

Angebotsausbau

Wie reagieren Sie auf rückläufige Servicearbeiten?



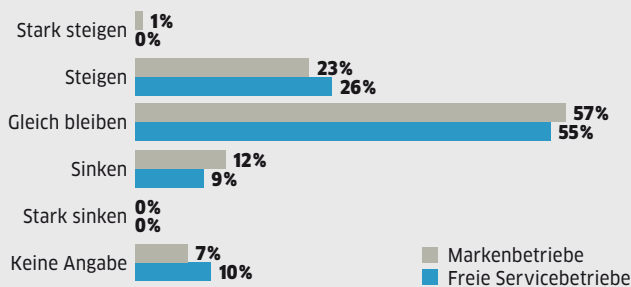
50% der Fabrikathändler wollen ihr Glasgeschäft verstärken, um die Werkstattmitarbeiter besser auslasten zu können.

Quelle: BBE/»kfz-betrieb«

kfz-betrieb

Umsatzrendite Werkstattgeschäft

Wie wird sich Ihre Umsatzrendite im Werkstattgeschäft 2015 entwickeln?



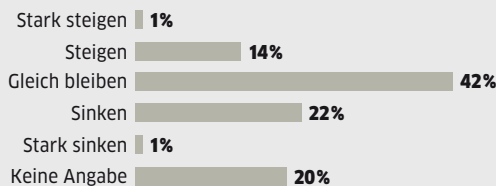
Rund 56 Prozent aller Befragten rechnen im Vergleich zum Vorjahr mit stabilen Umsatzrenditen im Servicegeschäft.

Quelle: BBE/»kfz-betrieb«

kfz-betrieb

Umsatzrendite Neuwagenhandel

Wie wird sich Ihre Umsatzrendite im Neuwagenhandel 2015 entwickeln?



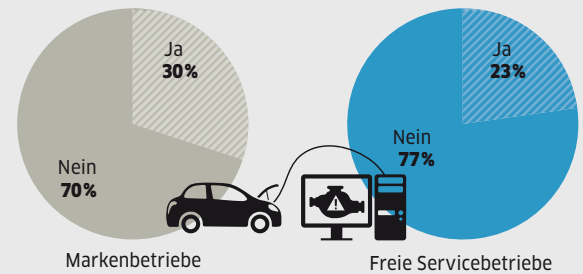
42 Prozent der Vertragshändler meinen, dass in diesem Jahr die Neuwagenrendite auf dem Niveau des Vorjahres bleiben wird.

Quelle: BBE/»kfz-betrieb«

kfz-betrieb

Wartungs- und Reparaturarbeiten

Rechnen Sie 2015 mit rückläufigen Servicearbeiten?



30% der Vertragshändler und 23 Prozent der freien Betriebsinhaber prognostizieren sinkende Servicearbeiten.

Quelle: BBE/»kfz-betrieb«

kfz-betrieb

Obwohl das Marktvolumen im Neuwagengeschäft 2014 gegenüber dem Vorjahr um knapp drei Prozent stieg, bleibt die wirtschaftliche Situation der Autohäuser in diesem Geschäftsbereich angespannt. Nur neun Prozent der Vertragshändler der Automobilhersteller und Importeure verbuchten im Verkauf von neuen Autos eine Umsatzrendite von 1,5 Prozent. Bei etwa 30 Prozent der markengebundenen Unternehmen lag sie zwischen 0,5 und 1 Prozent. Dies ergab die Branchenindexbefragung der Redaktion »kfz-betrieb« und der Bank Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe (BDK).

Auch die Prognosen geben den Vertragshändlern keinen Grund zur Freude: 42 Prozent der Befragten erwarten bis zum Ende dieses Jahres eine gleichbleibend schlechte und 23 Prozent eine sinkende Rendite im Neuwagenverkauf.

Besser als den Autohandel beurteilen die Unternehmer ihr Werkstattgeschäft. So gab gut ein Viertel der Inhaber von fabrikatsgebundenen und freien Kfz-Betrieben an, dass ihre Umsatzrendite im Service und im Verkauf von Ersatzteilen im vergangenen

Jahr zwischen zwei und fünf Prozent lag. 13 beziehungsweise 14 Prozent erzielten hier sogar eine Rendite zwischen fünf und zehn Prozent. Zudem sind die Aussichten sehr erfreulich: Rund 25 Prozent aller Befragten rechnen in diesem Jahr im Vergleich zum Vorjahr mit steigenden und 56 Prozent mit stabilen Umsatzrenditen im Werkstattgeschäft.

30 Prozent der Vertragshändler und 23 Prozent der Inhaber von Freien Werkstätten prognostizieren allerdings auch rückläufige Wartungs- und Reparaturarbeiten. Um sinkende Serviceaufträge kompensieren zu können, wollen 50 Prozent der Fabrikatsbetriebe ihr Glasgeschäft ausbauen und 47 Prozent neue Reparaturmethoden wie Smart Repair anbieten. Dagegen möchten die unabhängigen Servicebetriebe ihre Werkstattauslastung mit einem intensiveren Reifenverkauf (48 Prozent) und Karosserie- und Lackgeschäft (43 Prozent) sichern. **NORBERT RUBBEL**

kfz-betrieb DIGITAL

Unter www.kfz-betrieb.de/branchenindex finden Sie das Branchenindex-Archiv.