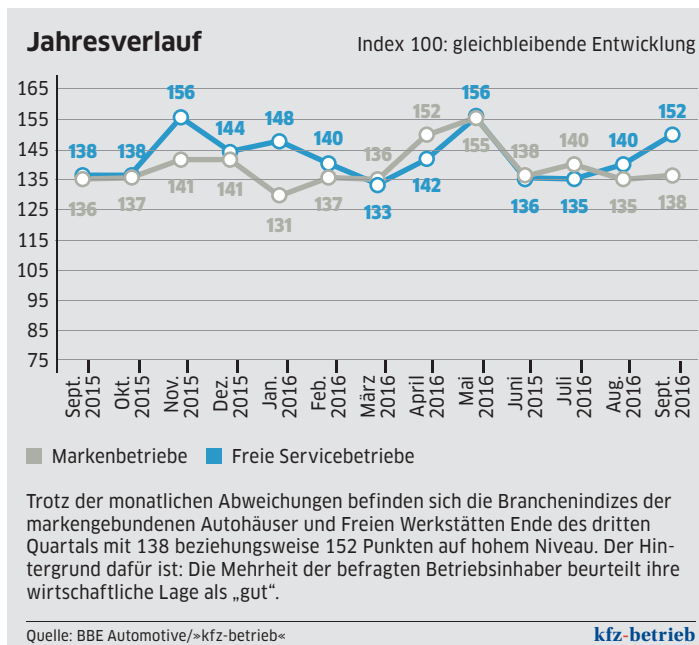
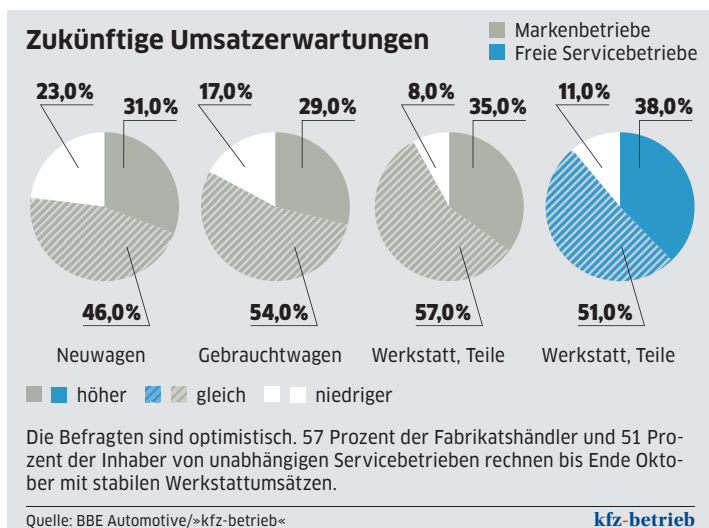
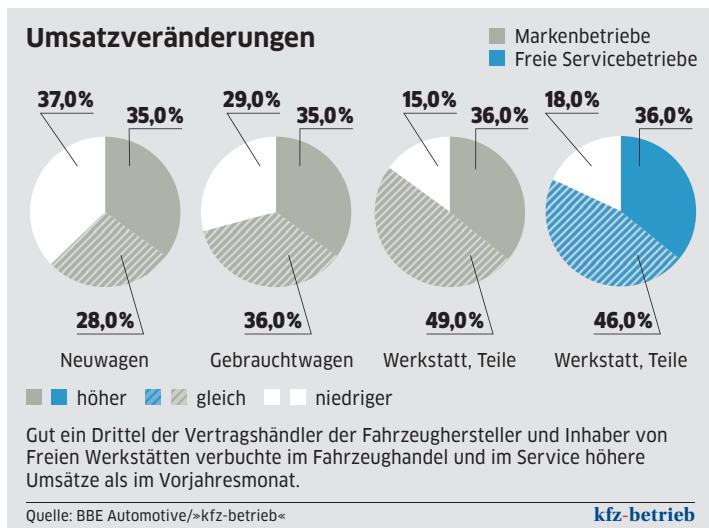


BRANCHENINDEX: SEPTEMBER 2016

Stimmung ist nach wie vor gut



Auch am Ende des dritten Quartals dieses Jahres waren die meisten Unternehmen mit ihrem geschäftlichen Verlauf zufrieden. So bewerteten 58 Prozent der Vertragshändler der Automobilhersteller und 67 Prozent der Inhaber von Freien Werkstätten ihre wirtschaftliche Lage im September als „gut“. Dies ergab die Branchenindexbefragung der Redaktion »kfz-betrieb« und der Bank Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe. Das Ergebnis der insgesamt positiven Konjunktur im Kfz-Gewerbe: Mit 138 beziehungsweise 152 Punkten bleiben Branchenindizes der markengebundenen Autohäuser und unabhängigen Servicebetriebe auf hohem Niveau.

Einen Grund für die guten Werte des Stimmungsbarometers liefert die Umsatzentwicklung: Rund 36 Prozent aller befragten Kfz-Betriebe verbuchten im letzten Monat gegenüber dem Vorjahr höhere und 43 Prozent stabile Gesamterlöse. Auffällig ist, dass sogar jedes zweite Autohaus, das eine deutsche Premi-

ummarke wie Porsche, Mercedes-Benz, BMW oder Audi führt, steigende Umsätze erzielte.

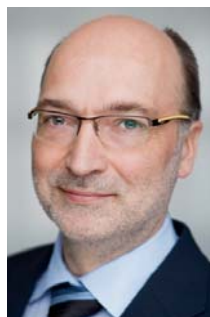
Betrachtet man die einzelnen Geschäftsfelder der Unternehmen, zeigt sich eine relativ ausgewogene Bilanz: Jeweils gut ein Drittel der Befragten erwirtschaftete im Vergleich zum Vorjahresmonat höhere Erlöse im Neuwagen-, Gebrauchtwagen- und Werkstattgeschäft. Und trotz der allgemein rückläufigen Wartungs- und Reparaturarbeiten verbuchte fast jede zweite Vertragswerkstatt und Freie Werkstatt stabile Umsätze im Service und im Verkauf von Ersatzteilen.

Dass sich die Serviceerlöse bis Ende Oktober gleichbleibend gut entwickeln wie im Vorjahr, prognostizieren 57 Prozent der Fabrikatshändler und 51 Prozent der Inhaber von unabhängigen Servicebetrieben. **NORBERT RUBBEL**

KOMMENTAR

kfz-betrieb

Kundenkontakte nutzen



Dr. Hermann Frohnhaus, Sprecher der BDG-Geschäftsführung.

„Der Branchenindex belegt vor allem die hervorragende Stimmung unter den freien Servicebetrieben. Ob es daran liegt, dass mit den anstehenden Lichttests und Reifenwechseln die Hochsaison des Kundenkontakts ansteht? Eine bessere Gelegenheit, zusätzliche Servicearbeiten und Zubehör zu vermarkten oder den Kunden sogar zum Kauf eines neuen Fahrzeugs zu motivieren, gibt es jedenfalls kaum. Ein Tipp: Stellen Sie bei der Präsentation Ihrer Angebote auch günstige monatliche Raten in den Vordergrund. In der Regel trifft der Kunde seine Kaufentscheidung auf der Basis seines monatlich zur Verfügung stehenden Budgets. Machen Sie es ihm also leicht, sich für Ihre Produkte zu entscheiden.“

kfz-betrieb DIGITAL

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