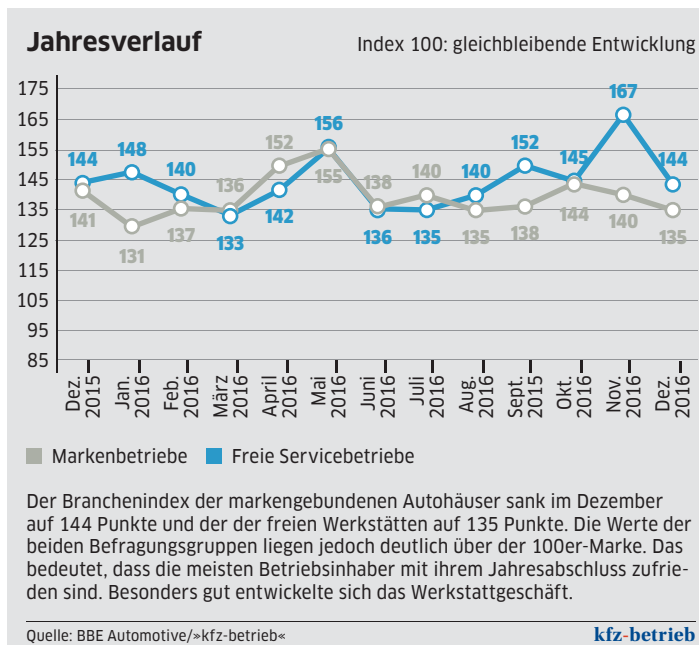
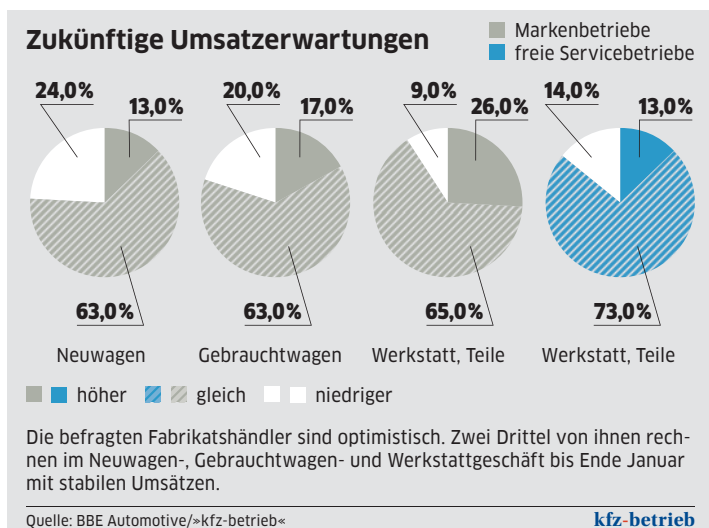
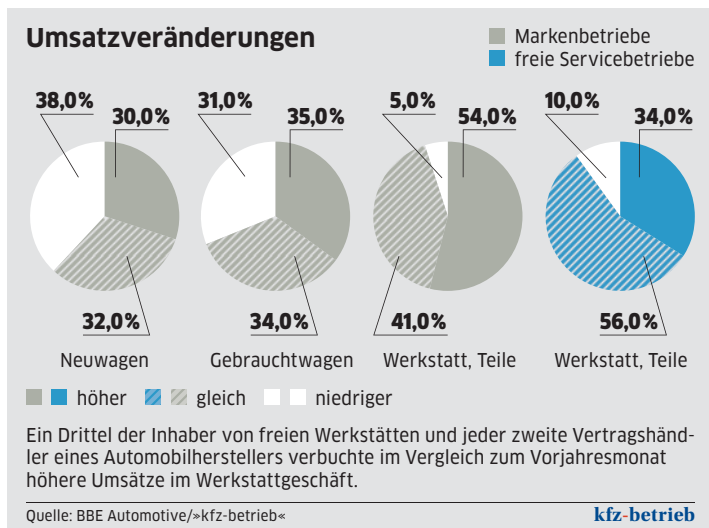


BRANCHENINDEX: DEZEMBER 2016

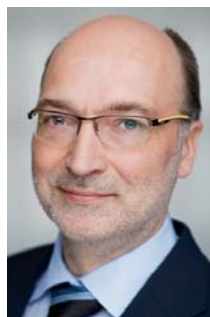
# Befriedigender Jahresabschluss



KOMMENTAR

kfz-betrieb

## Zusätzliche Erträge erzielen



Dr. Hermann Frohnhaus, Sprecher der BDK-Geschäftsführung.

„In das neue Jahr starten die markengebundenen Autohäuser und freien Servicebetriebe mit gemischten Gefühlen. Das ist verständlich, wenn der Markt sich positiv entwickelt, die Umsatzrendite aber stagniert. Wie also lässt sich der Gewinn steigern? Ein Schlüssel zum Erfolg kann darin liegen, den Ankauf und Vertrieb von Fahrzeugen konsequent zu optimieren. Günstige Konditionen in der Einkaufsfinanzierung senken die Kosten. Mit Versicherungsleistungen lassen sich zusätzliche Erträge erzielen. Und das richtige Finanzierungsangebot erleichtert dem Kunden die Entscheidung für hochwertiges Zubehör. Schulen Sie Ihr Team dementsprechend und nutzen Sie dieses Potenzial für ein deutliches Plus bei Ihrer Rendite.“

O bwohl der Branchenindex der markengebundenen Autohäuser um vier auf 135 Punkte sank und der der freien Werkstätten um 23 Punkte auf 144 absackte, sind die meisten Betriebsinhaber mit ihrer Geschäftsentwicklung im Dezember des letzten Jahres zufrieden. Rund zwei Drittel aller Unternehmer bewerteten ihre wirtschaftliche Lage als „gut“ und nur zwei Prozent als „schlecht“. Dies ergab die Branchenindexbefragung der Redaktion »kfz-betrieb« und der Bank Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe.

Den Hauptgrund für den angenehmen Jahresabschluss liefert das Werkstattgeschäft: Jeder zweite Vertragshändler und ein Drittel der Inhaber von markenunabhängigen Kfz-Betrieben verbuchten im Service sowie im Verkauf von Ersatzteilen und Zubehörartikeln höhere Umsätze als im Vorjahresmonat.

Auch die Umsätze im Fahrzeughandel können sich sehen lassen: Sowohl im Neuwagen- als auch im Gebrauchtwagenverkauf

erzielte rund ein Drittel der befragten Fabrikatshändler höhere Erlöse. Besonders zufrieden waren Händler, die europäische Gebrauchtwagen vermarkten. Von ihnen erzielten sogar 52 Prozent steigende Umsätze. Dass die Erlöse im Verkauf von neuen und gebrauchten Fahrzeugen bis Ende Januar stabil bleiben, prognostizieren knapp zwei Drittel der Vertragshändler.

Auf die Frage „Rechnen Sie 2017 mit sinkenden Wartungs- und Reparaturarbeiten?“ antwortete ein Viertel aller Befragten mit „Ja“. Um die rückläufigen Werkstattaufträge zu kompensieren, wollen rund 62 Prozent ihr „Autozubehör aktiver verkaufen“, 56 Prozent ihre „Glasservice-Angebote verstärken“ und 54 Prozent ihren „Räder- und Reifenservice weiter ausbauen“.

NORBERT RUBBEL

kfz-betrieb DIGITAL

Unter [www.kfz-betrieb.de/branchenindex](http://www.kfz-betrieb.de/branchenindex) finden Sie das Branchenindex-Archiv.