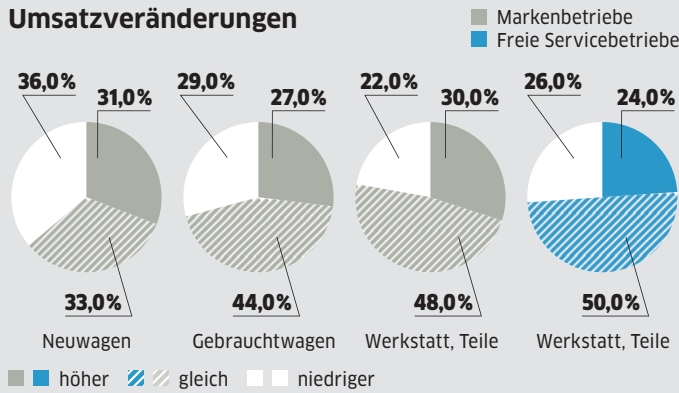


BRANCHENINDEX: FEBRUAR 2017

# Unternehmer sind optimistisch

## Umsatzveränderungen

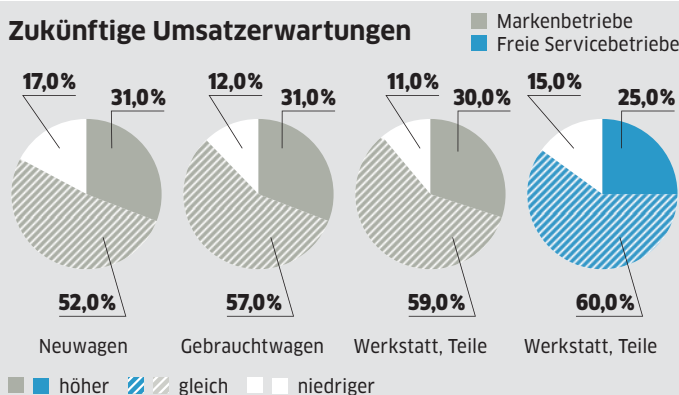


Gut ein Drittel der Vertragshändler verbuchte gegenüber dem Vorjahresmonat niedrigere Umsätze im Neuwagengeschäft. Dagegen erzielten 31 Prozent höhere und 33 Prozent stabile Neuwagenerlöse.

Quelle: BBE Automotive/»kfz-betrieb«

kfz-betrieb

## Zukünftige Umsatzerwartungen



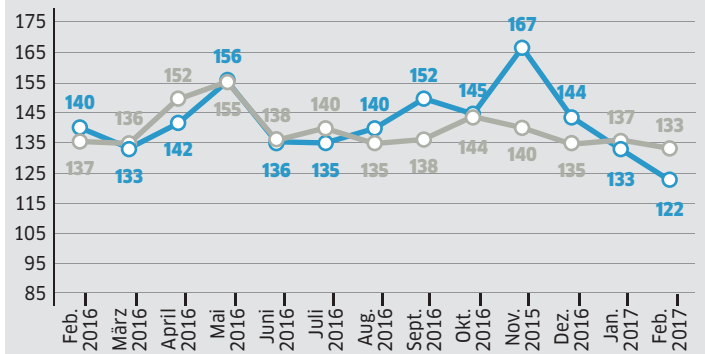
Optimistisch sind die Prognosen aller Befragten: Rund 60 Prozent rechnen bis Ende März mit stabilen Umsätzen im Werkstattgeschäft sowie im Verkauf von Ersatzteilen und Zubehörartikeln.

Quelle: BBE Automotive/»kfz-betrieb«

kfz-betrieb

## Jahresverlauf

Index 100: gleichbleibende Entwicklung



Legende: Markenbetriebe (grau), Freie Servicebetriebe (blau)

Der Indexwert der vertragsgebundenen Autohäuser sank gegenüber dem Vormonat um vier Punkte und der der freien Werkstätten um elf Punkte. Mit 133 beziehungsweise 122 Punkten liegen sie im Februar immer noch auf hohem Niveau. Auch wenn die Branchenkonjunktur leicht abflachte, schauen die meisten Betriebsinhaber optimistisch in die Zukunft.

Quelle: BBE Automotive/»kfz-betrieb«

kfz-betrieb

Die Stimmung in den Kfz-Betrieben flachte im Februar leicht ab. Das zeigt das Konjunkturbarometer der Kfz-Branche: Nur noch 62 Prozent der Vertragshändler und 52 Prozent der Inhaber von freien Werkstätten bewerteten ihre wirtschaftliche Lage als „gut“. Im Vormonat waren es noch 69 beziehungsweise 64 Prozent, die ihrer eigenen Firmenkonjunktur die Note „gut“ gaben.

Trotzdem blieb der Indexwert der Fabrikatsbetriebe mit 133 Punkten und der der freien Werkstätten mit 122 Punkten auf hohem Niveau. Auch die Entwicklung der Umsätze ist in vielen Kfz-Betrieben befriedigend: Rund ein Drittel aller befragten Unternehmer verbuchte gegenüber dem Vorjahresmonat höhere und gut die Hälfte stabile Gesamtumsätze.

Der Blick auf den Neuwagenhandel der fabrikatsgebundenen Autohäuser zeigt eine ausgewogene Erlösentwicklung. Während in 31 Prozent der Unternehmen die Umsätze höher ausfielen,

verzeichneten 33 Prozent genauso gute Verkaufserlöse wie im Vorjahr. Gut ein Drittel der Befragten registrierte dagegen sinkende Neuwagenerlöse.

Wie schon im Januar dieses Jahres waren auch im Februar die meisten Vertragshändler mit ihrem Gebrauchtwagengeschäft zufrieden. 27 Prozent erzielten hier steigende und 44 Prozent stabile Erlöse. Knapp 60 Prozent der Händler meinen zudem, dass die Umsätze im Verkauf der Secondhand-Autos bis Ende März stabil bleiben.

Optimistisch sind auch die Prognosen für das Werkstattgeschäft: 59 Prozent der Fabrikatshändler und 60 Prozent der Inhaber von freien Werkstätten rechnen im dritten Monat dieses Jahres mit genauso guten Serviceerlösen wie im Vorjahresmonat.

NORBERT RUBBEL

## kfz-betrieb DIGITAL

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

## KOMMENTAR

kfz-betrieb

### Gewerbekunden sind treue Kunde



Bild: »kfz-betrieb«

Dr. Hermann Frohnhaus, Sprecher der BDK-Geschäftsführung.

„Handwerk hat goldenen Boden, sagt der Volksmund. Betrachten wir diese Redewendung doch einmal aus einer anderen Perspektive. Kennen Sie die Klempner, Tischler oder Maurer in Ihrem Umfeld? Beziehungsweise – haben diese schon von Ihnen gehört? Gerade das Geschäft mit kleinen gewerblichen Kunden hat Potenzial, sowohl für den Verkauf als auch für den Service. Es lässt sich auch strategisch gut vorbereiten: mit einem breiten Angebot, vom Fahrzeug über den Service bis hin zu den passenden Finanzprodukten. Und natürlich mit einer Marketingoffensive. Wer dies richtig macht, gewinnt besonders treue Kunden hinzu. Das gibt Sicherheit, gerade dann, wenn die Stimmung einmal abfällt.“