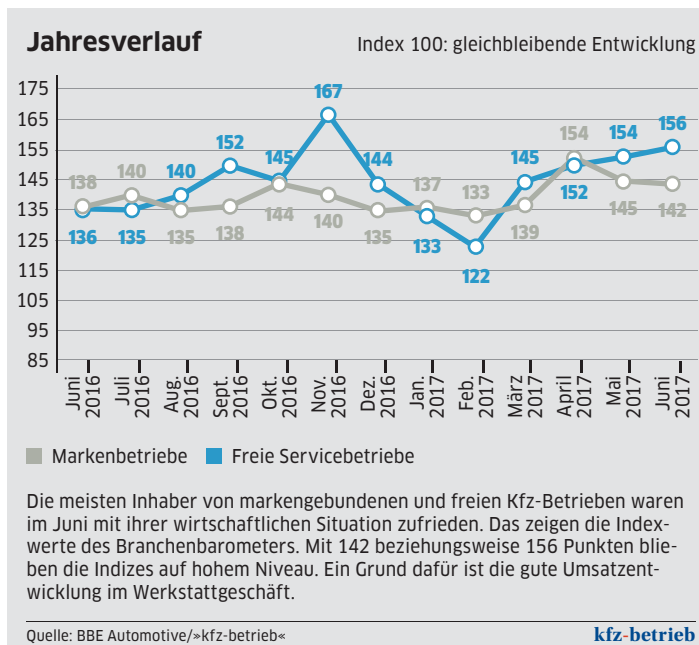
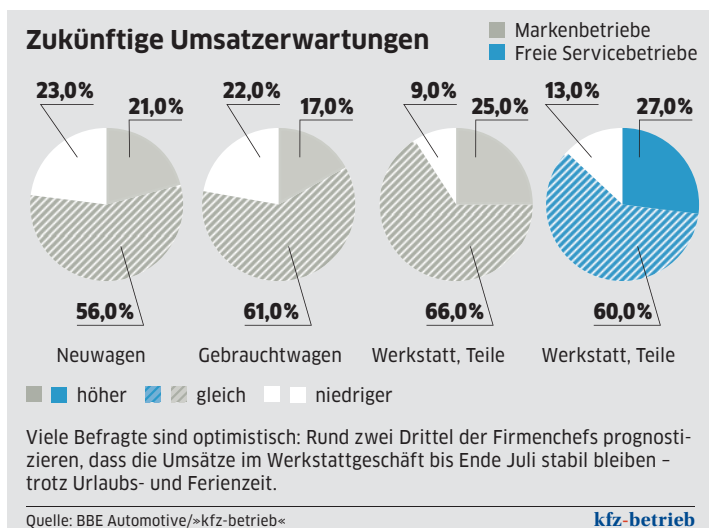
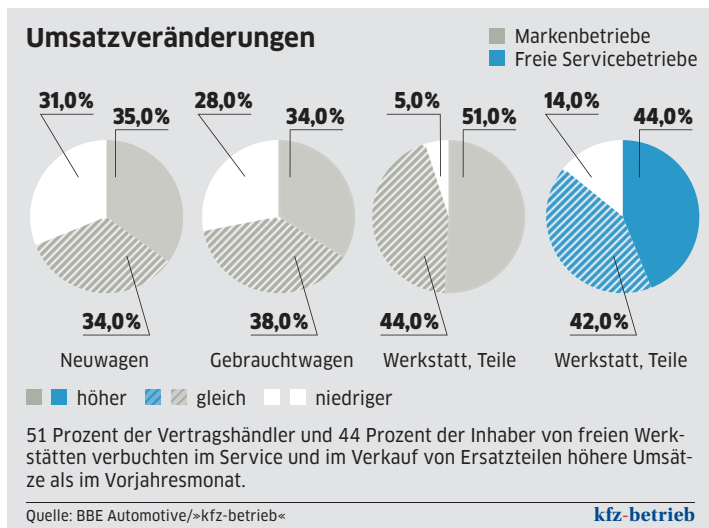


BRANCHENINDEX: JUNI 2017

Werkstatt bleibt Umsatzbringer



Während der Indexwert der markengebundenen Autohäuser im Juni um drei Punkte sank, legte der der freien Werkstätten um zwei Punkte zu. Mit 142 beziehungsweise 156 Punkten lagen beide Branchenindizes deutlich über dem Vorjahresmonat (138 und 136 Punkte).

Das bedeutet, dass die meisten Unternehmer mit ihrer Firmenkonzunktur zufrieden sind. So beurteilten drei Viertel der Vertragshändler der Fahrzeughersteller und 82 Prozent der Inhaber von unabhängigen Servicebetrieben ihre derzeitige wirtschaftliche Lage als „gut“.

42 Prozent aller Befragten verbuchten gegenüber dem Vorjahr höhere und 44 Prozent stabile Gesamtumsätze. Der Blick in die einzelnen Geschäftsbereiche der Kfz-Betriebe zeigt ein eher differenziertes Bild: Umsatzbringer waren im sechsten Monat dieses Jahres eindeutig das Werkstattgeschäft sowie der Verkauf von Ersatzteilen und Zubehörartikeln. Hier erzielten 51 Prozent der be-

fragten Fabrikathändler höhere Erlöse und 44 Prozent gleichbleibend gute Serviceumsätze wie im Vorjahresmonat. Bei den freien Werkstätten registrierten dagegen 44 Prozent steigende und 42 Prozent stabile Erlöse im Werkstattgeschäft.

Die Umsatzverteilung im Neuwagenhandel war im Juni dreigeteilt: Jeweils ein Drittel der Vertragshändler verbuchte im Verkauf von neuen Autos steigende, gleichbleibende und niedrige Erlöse.

Besonders zufrieden waren viele Neuwagenhändler, die asiatische Fahrzeuge vermarkten. Von ihnen erwirtschafteten immerhin 54 Prozent höhere Umsätze. Dass die Neuwagenerlöse bis Ende Juli gegenüber dem Vorjahr steigen, prognostizieren 21 Prozent der befragten Fabrikathändler.

NORBERT RUBBEL

KOMMENTAR

[kfz-betrieb](#)

So stärken Sie Ihr Profil

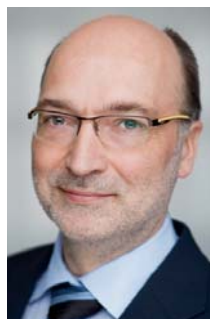


Bild: »kfz-betrieb«

Dr. Hermann Frohnhaus, Sprecher der BDG-Geschäftsführung.

„Wenn Sie gerade an Ihren Urlaub denken oder ihn vielleicht schon genießen, dann wagen Sie doch einmal den Blick über den Tellerrand. Denn für die Hotellerie und das Kfz-Gewerbe gilt: Wer den Kunden auf der eigenen Webseite nicht vollständig überzeugt, verliert den Lead an Buchungsportale oder Onlinebörsen. Lassen Sie sich also von Positivbeispielen inspirieren, auf die Sie beim privaten Surfen stoßen. Was ein Hotel in der digitalen Kundenkommunikation richtig macht, kann Ihnen einen Impuls für die Neugestaltung Ihrer Homepage geben. Achten Sie dann darauf, Tools zu nutzen, die Ihnen die volle Kontrolle über die generierten Leads garantieren. So stärken Sie Ihr eigenes Profil.“

kfz-betrieb DIGITAL

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