

Nur der rote Teppich fehlte

DAT-REPORT PRÄSENTATION – Die Haute-Volée der Branche gab sich zur Präsentation des DAT-Reports 2013 in Ostfildern die Ehre. VON JOHANNA AUGUSTE KOCH



Bild links: Dr. Hermann Frohnhaus (Sprecher der Geschäftsführung BDK) und Thomas Kaiser (Vertriebsleiter Total) bei der Präsentation des DAT-Reports 2013.



Bild rechts: Helmut Eifert (Geschäftsführer Ausland DAT), Jens Nietzschmann (Geschäftsführer Inland DAT) und Dr. Thilo Wagner (Geschäftsführer Produkte DAT).

LESEN SIE HIER...

... welche Branchengrößen der DAT bei der Präsentation ihres Reports die Ehre erwiesen.



Volker Lange, Präsident des VDIK:

» Wenn die wirtschaftliche Entwicklung gut ist, können drei Millionen Neuzulassungen erreicht werden. Wenn sich das Konsumklima auf den Autokauf auswirkt. «



Robert Rademacher, Präsident des ZDK:

» Es ist heute für Privatkunden ein Leichtes, Fahrzeuge im Internet selbst zu verkaufen. Ich wundere mich, dass der Privatmarktanteil nicht größer ist. «

Ein Feuerwerk der Branchengrößen: Bei der Präsentation des DAT-Reports 2013 hatte die Deutsche Automobil Treuhand (DAT) die Haute-Volée des Kfz-Gewerbes sowie einige DAT-Präsidiumsmitglieder zu Gast. Am 28. März, dem Gründungstag der DAT vor 82 Jahren, reisten unter anderem Robert Rademacher (ZDK), Volker Lange (VDIK), Ralf Scheibach (VDA), Daniel Bartos (Mercedes-Benz), Ulrich Selzer (Toyota), Hermann Frohnhaus (BDK), Thomas Kaiser (Total) im schwäbischen Ostfildern an.

Öl: Beratungsbedarf steigt

Spannend und abseits der geläufigen Ergebnisse – wie der zunehmenden Bedeutung des Internets – war die Auswertung, dass die Unwissenheit der Kunden über Motorenöle zunimmt. Das Auffüllen von Öl wird beim Autokauf im Handel aber kaum thematisiert. Die Ölberatung finde oft erst beim ersten Servicebesuch nach dem Kauf statt, analysierte ZDK-Präsident Robert Rademacher. „Aber es wäre kein Fehler, das Thema früher anzusprechen.“

Finanzierung auf dem Vormarsch

Überraschend war auch die hohe Finanzierungsrate von 70,4 Prozent bei Neuwagenkäufern. „Wir haben nicht so eine hohe Finanzierungsquote, noch nicht“, schilderte Geschäftsführer Ulrich Selzer die Lage bei Toyota Deutschland. Die monatliche Rate werde immer wichtiger als der absolute Kaufpreis. Bei Gebrauchtwagen lag laut DAT-Report die Finanzierungsrate 2012 hingegen nur bei 34,5 Prozent. 18 Prozent der Neuwagen- und nur ein Prozent der Gebrauchtwagenkäufer leasen ihr Fahrzeug.

Markenhandel unter Druck

Was der DAT-Report außerdem deutlich zeigt: Der Markenhandel und der Service geraten unter Druck. Sinkende Neuzulassungen und die harte Konkurrenz im Werkstattgeschäft machen das Umfeld schwierig. So sank die Werkstatttreue bei Wartung und Reparaturen von Neuwagen von 91 auf 87 Prozent und bei Gebrauchtwagen von 84 auf 80 Prozent. Bei Neuwagenreparaturen gewannen 2012 die freien Werkstätten an Marktanteil. ■

MOTORENÖL



Thomas Kaiser,
Vertriebsleiter Total

» Die schnelle Entwicklung neuer Motorentechnologien sowie Abgasnachbehandlungs-Systeme unter anderem im Hinblick auf „Fuel-Eco“-Ziele, d. h. Reduzierung Kraftstoffverbrauch respektive CO₂-Reduzierung, erfordern immer wieder neue Eigenschaften des Motorenöls, die wiederum in zahlreichen neuen (herstellerspezifischen) Freigaben münden. Dies erhöht sowohl die Komplexität als auch den Beratungsaufwand beim Fachhandel. Dieser Tatsache werden wir mit einem – etwas gegen den Trend – immer noch sehr stark besetzten Außendienst gerecht – ganz im Sinne unseres Slogans „Bei Total immer in guten Händen“. «

FINANZIERUNG



Dr. Hermann Frohnhaus,
Sprecher der Geschäftsführung der BDK

» Das Auto wird immer eine wichtige Investition für Privathaushalte bleiben. Insofern denke ich, dass die Kreditnachfrage in Zukunft stabil bleiben wird. Insbesondere im Gebrauchtwagenbereich kann mit einer Zunahme von Finanzierungen zu rechnen sein. Im Neuwagengeschäft ist der Handel in Sachen Finanzierungen heute schon sehr gut unterwegs. Ich glaube aber trotzdem, dass auch dort zusätzliches Potenzial schlummert, da einige Finanzierungsgeschäfte an die Universalbanken abgewandert sind. Es ist wichtig, dass der Handel das Produkt Finanzierung weiter im Auge behält und damit seine Kundenbindung erhöht und aufrechterhält. «

PROZESS-MANAGEMENT



Klaus Balow,
Geschäftsführer TÜV Süd Auto Partner GmbH

» Ein zentraler Punkt für die Autohäuser wird 2013 sicherlich das Kostenmanagement sein. Vor dem Hintergrund sinkender Absatzzahlen im Neuwagengeschäft können sich nur die Unternehmen am Markt behaupten, die ihre Kostenstruktur im Griff haben. Ein Ansatz dazu kann sein, bestimmte Prozesse aus dem eigenen Betrieb an Dienstleister auszulagern.

Überhaupt gilt es, die Betriebsprozesse zu verbessern. Eine tragende Rolle spielt das im Gebrauchtwagenverkauf. Hier ist das Geschäft herstellerunabhängig aus dem Autohaus heraus steuerbar und noch mit akzeptabler Marge machbar. «



Die passende Lösung –
für Ihr Unternehmen.



**Fahrzeugüberwachung mit
Sympathie und Sachverstand.**

KÜS-Bundesgeschäftsstelle
Zur KÜS 1 · 66679 Losheim am See
Tel. +49 (0) 6872 9016-0
Fax +49 (0) 6872 9016-123
www.kues.de · info@kues.de

Den KÜS-Partner in Ihrer Nähe finden Sie unter www.kues.de