

PRESSEMITTEILUNG

Künzelsau/Köln, 07.08.2023

BERNER Branchenbarometer: Volle Auftragsbücher sorgen für gute Laune in der Kfz-Werkstatt

Flaute? Von wegen! Europas Autowerkstätten haben richtig gut zu tun. Die vollen Auftragsbücher heben die Stimmung im Pkw-Gewerbe. Und zwar kräftig, wie das aktuelle Branchenbarometer der BERNER Group zeigt. Das B2B-Handelsunternehmen hat insgesamt 1.319 Entscheider aus Deutschland, Österreich, Frankreich und Italien befragt. Beflügelt von einem ersten Halbjahr, das deutlich besser lief, als die Kfz-Profis erwartet hatten, klettert der Geschäftsklimaindex demnach in allen untersuchten Märkten auf ein Allzeithoch. Sehr viel optimistischer als noch vor 12 Monaten fällt auch die weitere Zukunftserwartung aus.

Beim letzten BERNER Branchenbarometer rechneten im Schnitt rund 20 Prozent der befragten Pkw-Betriebe mit einer schwächeren Werkstattauslastung in der ersten Hälfte des Kalenderjahres. Besonders groß war die Skepsis in Österreich (30 Prozent) und Deutschland (26 Prozent). Bei der neuesten Erhebung sagten jetzt hingegen lediglich 12 Prozent, dass ihre Befürchtungen auch eingetreten sind (Österreich 15 Prozent, Deutschland 13 Prozent). Mehr als 27 Prozent freuten sich stattdessen über eine höhere oder sogar viel höhere Auslastung. Absoluter Spitzenreiter im Index ist Italien. Hier gaben 45 Prozent der Kfz-Profis an, dass das Werkstatt-Geschäft in der ersten Jahreshälfte deutlich besser als erwartet lief. Zum Vergleich: In Deutschland bestätigte dies jeder vierte Betrieb, in Österreich immerhin jeder sechste.

Höchststände übertroffen

„Das Branchenbarometer entwickelt sich seit dem Jahreswechsel in allen von uns untersuchten Ländern erkennbar positiv“, berichtet Florian Sommer, zuständiger Leiter des Mobility-Segments bei der BERNER Group. „Der Aufwärtstrend hat sich innerhalb des Befragungszeitraums kontinuierlich fortgesetzt. In Deutschland, Österreich und Italien hat der Geschäftsklimaindex die bisherigen Höchststände sogar übertroffen. Der Markt trotzt damit einer generell leicht rückläufigen Laufleistung.“

Einen anderen Grund für die positive Stimmungslage sieht der BERNER Experte im tendenziell nachlassenden Druck auf das Neuwagengeschäft: „Zwar betrifft dies die Auslastung der Werkstätten nur mittelbar. Aber wenn im Autohaus die allgemeine Stimmung durch mehr Neuzulassungen entspannter ist, kann das natürlich auch positiv auf das Service-Team ausstrahlen. Gerade in der Vertragswerkstatt sichern Neuzulassungen erfahrungsgemäß für die nächsten drei bis vier Jahre Zugriff auf das lukrative Servicegeschäft.“

Optimistischer Blick nach vorne

Der kräftige Rückenwind lässt die Pkw-Betriebe entsprechend zuversichtlich auf den Rest des Jahres blicken. Rund 35 Prozent glauben an ein Umsatzplus in den kommenden Monaten (Vorperiode 27 Prozent). Nur knapp 13 Prozent erwarten eine Abschwächung (Vorperiode 20 Prozent). Ausgesprochen optimistisch ist man vor allem in Italien, wo satte 62 Prozent der Kfz-Profis auf noch mehr Aufträge hoffen. „Im Unterschied zu den anderen Märkten liegt die Laufleistung in Italien stabil auf hohem Niveau“, erklärt Florian Sommer. „Zudem sind die Autos im Schnitt älter. Beides trägt sicher zu der sehr guten Stimmung bei. Denn mit steigender Kilometerzahl nimmt automatisch auch der Wartungs-, Inspektions- und Reparaturbedarf in den Werkstätten zu.“

Zusatzgeschäft über Tank der Scheibenwischanlage

Obwohl die Auftragslage gut ist, sollten es Werkstattbetreiber nicht versäumen, zusätzliche Geschäftspotentiale zu nutzen. Wie leicht das geht, erklärt Florian Sommer am Produktbeispiel „Cleanstar Magic“ von BERNER. Die smarte chemische All-In-One-Innovation reinigt und versiegelt die Frontscheibe bei jedem Sprühvorgang. „Gerade für den Herbst und Winter ist die Lösung ideal, da sie einen Frostschutz von bis zu -15 Grad Celsius beinhaltet und eine langanhaltende, wasserabweisende Wirkung hat“, betont Sommer. „Der Lotus-Effekt garantiert auch bei starken Regengüssen jederzeit freie Sicht auf die Straße. Das erhöht die Verkehrssicherheit und sorgt für ein angenehmeres Fahrgefühl selbst unter schwierigsten Verhältnissen.“

Im Vergleich mit dem klassischen, mehrstufigen Reinigungs- und Versiegelungsprozess sind die Arbeits- und Materialkosten bei „Cleanstar Magic“ schätzungsweise bis zu sechs Mal günstiger. „Anstelle des Austausches von handelsüblichem Waschwasser kann die Werkstatt ihren Kunden bei der Fahrzeugannahme so eine preiswerte Alternative mit Mehrwert anbieten“, betont Florian Sommer. Das führt zu mehr Gewinn – und glücklichen Kunden, die gerne wiederkommen.