

Nachrichten

20.11.2014 AUTOHAUS pulsschlag

Kommentare (0)

Serviceperspektive gesucht



Es ist Zeit über neue Strategien und Maßnahmen zur Gewinnung bzw. Loyalisierung von Werkstatt- und Servicekunden nachzudenken.

© Foto: Bartek Szewczyk / Thinkstock

Der AUTOHAUS pulsschlag zeigt: Die Werkstattauslastung liegt seit April dieses Jahres um ca. drei Prozent unter dem Vorjahr.

Von Konrad Weißner

Mehr zum Thema

AUTOHAUS pulsschlag

AUTOHAUS pulsschlag
Schwache Ausbeute

Finanzdienstleistungen
Billiges Geld – schwieriger Markt

AUTOHAUS pulsschlag
Taktisches Hoch

Zum Jahresende deutet sich eine Veränderung der Geschäftstreiber im deutschen Automobilhandel an: Erstmals seit Juni legt nämlich laut der aktuellen Händlerbefragung AUTOHAUS pulsschlag die Zufriedenheit der Händler mit dem Neuwagengeschäft wieder auf aktuell 42 Prozent (sehr) zufriedene Händler zu. Dazu passt, dass die Preisnachlässe seit August stabil bei 11,8 Prozent liegen. Dafür schwächelt das Gebrauchtwagengeschäft mit einer rückläufigen Händlerzufriedenheit. Bleibt zu hoffen, dass sich das GW-Geschäft als jahrelanger Fels in der Brandung wieder stabilisiert.

Mit der Werkstattauslastung dagegen geht es seit August saisonbedingt bergauf. Alles im grünen Bereich also mit dem Servicegeschäft? Nein, denn die Werkstattauslastung liegt seit April dieses Jahres um ca. drei Prozent unter dem Vorjahr. Beunruhigend ist auch, dass sich die drei-Monatsperspektiven im Servicegeschäft deutlich nach unten bewegen: Nach 47 Prozent im August und 42 Prozent im September erwarten im Oktober deutlich geringere 24 Prozent der Händler eine Verbesserung im Servicegeschäft in den nächsten drei Monaten. Dafür steigen die Anteile derer, die ein schlechteres Servicegeschäft erwarten von sechs Prozent im Vormonat auf 15 Prozent im Oktober.

Diese Frühwarn-Informationen unseres AUTOHAUS pulsSchlags zeigen, dass wir im Service aktuell zwar nicht mit dem Rücken zur Wand stehen, dass es in jedem Fall aber jetzt höchste Zeit ist, über neue Strategien und Maßnahmen zur Gewinnung bzw. Loyalisierung von Werkstatt- und Servicekunden nachzudenken.

*Weitere Details sowie viele Charts finden Sie im aktuellen **AUTOHAUS pulsSchlag 11/2014**, der in Kooperation mit puls Marktforschung und Santander erscheint! Das Spezialthema im November: Kfz-Versicherungen. Mehr unter: www.autohaus.de/pulsschlag*



0 Kommentare - jetzt mitdiskutieren
