

## Hoffnung im Automobilhandel

24.11.2008, 16:06 | Handel, Wirtschaft, Finanzen, Banken & Versicherungen

Pressemitteilung von: *-b-k-p*

---

61 Prozent würden weiterhin Neuwagen kaufen / Nur knapp ein Zehntel würde Kauf aufschieben

Entgegen der Krisenrufe aus der Automobilindustrie zeigen sich Käufer erstaunlich krisenresistent

Die Mehrzahl deutscher Autokunden ist überraschend krisenresistent. Das ergab eine aktuelle repräsentative Online-Umfrage des Marktforschungsinstituts Innofact im Auftrag der Frankfurter Unternehmensberatung b-k-p Consulting. Rund 61 Prozent der Befragten würden trotz der herrschenden Finanz- und Wirtschaftskrise ihren Plan, in den kommenden Monaten einen Neuwagen zu kaufen, umsetzen. Besonders viele junge Leute zwischen 18 und 29 Jahren (knapp 70 Prozent), lassen sich bei ihren Kaufplänen durch die Krise wenig beeindrucken. Dagegen liegt der Anteil derer, die an Stelle eines Neuwagens einen günstigen Gebrauchten kaufen würden, gerade einmal bei 15,5 Prozent der Befragten. Noch geringer ist der Prozentsatz derer, die den Autokauf – egal ob neu oder gebraucht – erst einmal komplett verschieben würden: Er liegt bei knapp zwölf Prozent.

Auch wenn sich die Krise unbestreitbar negativ auf die Stimmung der Konsumenten auswirkt, wird sie nach Ansicht von b-k-p-Geschäftsführer Thomas Kremer im Automobilmarkt überschätzt. „Die lauten Forderungen an die Politik überdecken die Tatsache, dass die Branche zunächst ihre Hausaufgaben machen muss“, so Kremer. „Zusätzlich müssen wirtschaftspolitisch nachhaltige Lösungen her. Kurzschüsse, wie die befristete Steuerbefreiung für Neuwagen, schaden der Autobranche mehr, als dass sie ihr nutzen.“

Der Berater sieht insbesondere für Autohändler die dringende Notwendigkeit, aus der aktuellen Situation die richtigen Konsequenzen zu ziehen. Die Kfz-Steuerbefreiung mache kurzfristig den Kunden die Kaufentscheidung vielleicht leichter, verschleierte aber gleichzeitig, dass akut gehandelt werden müsse. „Immerhin sind knapp 40 Prozent der Befragten eher nachdenklich, was ihre Autokaufpläne betrifft. Händler müssen daher reagieren und Versäumnisse der Vergangenheit unmittelbar anpacken. Optimierte Kundenakquise, -bindung und -service sind das Gebot der Stunde“, so Kremer.

Die b-k-p-Berater, die sich auf Produktivitäts- und Prozessoptimierung im Autohandel spezialisiert haben, empfehlen Händlern daher, die kommenden Monate für konkrete Verbesserungsmaßnahmen in ihren Betrieben zu nutzen. Neben dem Ausbau der Gebrauchtwagenvermarktung, sollten Händler vor allem die Bereiche Service und aktives Kundenmanagement intensiv ins Auge fassen. Die Produktivitätsspezialisten von b-k-p sind überzeugt: „Wer sich frühzeitig rührt, kann sein Ergebnis in 2009 um 15 bis 30 Prozent steigern.“

### Portrait

Über b-k-p

b-k-p ist der Spezialist für nachhaltige Ertragssteigerung durch mehr Produktivität. Speziell für mittelständische Unternehmen entwickeln die praxisorientierten Berater pragmatische, kreative und maßgeschneiderte Lösungen für kontinuierliche Verbesserungsprozesse, Vertrieboptimierung und Kostensenkung. b-k-p garantiert seinen Kunden

messbare Ergebnisse und einen Return on Investment von mindestens 2:1 durch die erreichte Produktivitätserhöhung. Wird dieser ROI nicht erreicht, berechnet b-k-p ein entsprechend geringeres Honorar. Bei der Produktivitätsberatung von b-k-p geht es nicht um einseitige Kostensenkung, sondern um nachhaltige Optimierung unter Einbeziehung der in den Unternehmen beschäftigten Menschen. [www.b-k-p.de](http://www.b-k-p.de)

---

News-ID: 262220 • Views: 838 (Stand: 02.07.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/262220/Hoffnung-im-Automobilhandel.html>