

Institut für Automobilwirtschaft (IfA)  
**Prof. Dr. Stefan Reindl**  
Parkstraße 4 - 73312 Geislingen/Steige  
Rufnummer: +49 (0) 7331 22 440  
eMail: stefan.reindl@ifa-info.de  
<http://www.ifa-info.de>

- ➔ TOP 100 Händlergruppen zeigen erstmals eine niedrigere Absatzdynamik als der Branchendurchschnitt.
- ➔ Der Konsolidierungsprozess der Branche hat vorerst an Intensität verloren, er geht jedoch weiter: Nach der Konsolidierung auf Unternehmensebene folgt eine weitere Welle auf Betriebsebene.
- ➔ Rund ein Fünftel der neuen Pkw in Deutschland vermarkten die 100 größten Autohausunternehmen.
- ➔ Automobilhersteller werden auch künftig verstärkt auf Gruppenhändler setzen, um die Vertriebsstrukturen zukunftsorientiert auszurichten.
- ➔ **Bestellungen unter: [www.ifa-info.de](http://www.ifa-info.de)**

Geislingen, 12. September 2019

TOP 100 Händlergruppen-Studie 2019

### **Stagnation, dennoch fortschreitender Konsolidierungsprozess**

Das Institut für Automobilwirtschaft (IfA) kommt in seiner aktuellen Studie zu dem Schluss, dass der Wachstumstrend der TOP-100-Automobilhändlergruppen gebrochen ist, obwohl sie nach wie vor rund ein Fünftel der Neuwagen im Jahr 2018 vermarkten. Die Wachstumsdynamik bei deutschen Automobilhändlergruppen ist allerdings bezüglich des Fahrzeugabsatzes im vergangenen Jahr gegenüber 2017 rückläufig. Anders verhält es sich mit dem Konsolidierungsprozess in der Branche, der zwar an Intensität eingebüßt hat, allerdings angesichts der herstellergetriebenen Netzereinigung sowie wegen der Straffung der Filialnetze von Händlergruppen weiter voranschreitet.

Die erhobenen Daten der befragten Autohausunternehmen – im Erhebungszeitraum März bis Mai 2019 – belegen, dass zwar die Absatzzahlen für Neu- und Gebrauchtwagen nach unten, Umsatz- und Beschäftigungszahlen dagegen weiterhin nach oben zeigen. „Auch in der aktuellen Studie fehlt wegen der restriktiven Kommunikationspolitik des Unternehmens eine der größten Händlergruppen in Deutschland, nämlich die Emil Frey Gruppe. Dennoch lässt sich belegen, dass rund ein Fünftel (20,6 %) der Neuwagen im Jahr 2018 über die TOP 100 Händlergruppen vermarktet werden. Der Wert liegt aber 0,6 Prozentpunkt unter dem Vorjahreswert. Dem gegenüber ist der Konsolidierungsprozess in der Branche ungebrochen, die Dynamik ist aber abgeschwächt“, so Professor Dr. Stefan Reindl, der für die aktuelle Studie verantwortlich ist. Neben zahlreichen Übersichten zu den wesentlichen Kennzahlen der TOP 100 Händlergruppen im Hinblick auf Fahrzeugverkäufe, Umsätze und Mitarbeiter enthält die Studie auch detaillierte Analysen zu den TOP 20 Händlergruppen, Daten zur längerfristigen Entwicklung der Gruppenunternehmen in Deutschland sowie eine Analyse zu Zukunftsfeldern des Automobilhandels:

- ➔ Hinsichtlich des Neuwagenbereichs zeigt sich, dass der Gesamtmarkt in Deutschland im vergangenen Jahr 2018 im Vergleich zum Vorjahr von 3,441 Mio. auf 3,435 Mio. Fahrzeuge um 0,2 Prozent geringfügig schrumpft. Der Neuwagenabsatz der TOP 100 Händlergruppen nimmt in diesem Zeitraum um 2,6 Prozent ab. Damit vermarkten die größten 100 Automobilhandelsgruppen im Jahr 2018 nur 711.008 Fahrzeuge (2017: 730.112 Neuwagen).
- ➔ Auch hinsichtlich des *Gebrauchtwagengeschäfts* liegen die Verkaufszahlen der TOP 100 Automobilhändlergruppen unter Vorjahresniveau: Während der Gebrauchtwagen-Gesamtmarkt im Jahr 2018 von 7,298 Mio. auf 7,193 Mio. rund 1,4 Prozent an Besitzumschreibungen einbüßt, sinkt die Anzahl der durch die TOP 100 vermarkteten Gebrauchtwagen um 3,1 Prozent gegenüber dem Jahr 2017. Hingegen legen alle deutschen Fabrikatshändler im Vorjahresvergleich um 1,8 Prozent zu.
- ➔ Trotz einer rückläufigen Anzahl vermarkteter Fahrzeuge ist es den TOP 100 Automobilhändlergruppen gelungen, ihren *Umsatz* geringfügig zu steigern. So generieren im Jahr 2018 die größten 100 Händlergruppen mit 39,8 Mrd. Euro rund 22 Prozent des Branchenumsatzes im Kfz-Gewerbe. Die Umsatzentwicklung der TOP 100 Händlergruppen verläuft nahezu identisch mit der Zunahme des Branchendurchschnittes (Top 100: +2,85 Prozent | Gesamtbranche: +2,6 Prozent).
- ➔ Die Beschäftigung bei den TOP 100 Händlergruppen entwickelt sich entgegen des Branchentrends. Etwa 18 Prozent der *Beschäftigten* im Kfz-Gewerbe sind bei den TOP 100 Händlergruppen tätig – ein Zuwachs um 3,3 Prozent auf 81.654 Beschäftigte. Im Kfz-Gewerbe sind im Jahr 2018 hingegen 1,9 Prozent weniger Personen beschäftigt als noch 2017 (2018: 441.000 | 2017: 449.640).
- ➔ Während die Absatzzahlen der TOP 100 Händlergruppen gesunken sind, ist auch die Analyse der Zeitreihe zur *Renditesituation* durch eine gewisse Ernüchterung gekennzeichnet. Denn die Umsatzrenditen der TOP 100 Händlergruppen der vergangenen fünf Jahre bewegen sich auf ähnlich hohem Niveau – die Werte für 2015 und 2018 sind 1,5 Prozent (Vorjahr EBT: 1,4 %) sogar identisch. Dennoch liegt die Umsatzrendite im Jahr 2018 oberhalb des Branchendurchschnitts von 1,2 Prozent.

Neben den relevanten Daten zu strukturellen Entwicklungen bezüglich der TOP 100 Automobilhändlergruppen zeigt die vorliegende Studie den empfundenen Handlungsdruck in ausgewählten Handlungsfeldern auf. Den höchsten Handlungsdruck verspüren die Führungskräfte der Automobilhandelsgruppen im Bereich der Gewinnung von qualifizierten Mitarbeitern. Die Auswertungen zeigen in diesem Zusammenhang, dass die kleineren Autohausunternehmen noch stärker vom Fachkräftemangel betroffen sein dürften als die großen Handelsgruppen. Ebenso werden das Management der Kundenbeziehung und die Umsetzung des Lead-Managements als akute Handlungsfelder eingestuft. Ebenso stellt die Ausrichtung der internen Prozesse und die Integration digitaler Technologien in den Verkaufsprozess eine wesentliche Herausforderung für die Handelsakteure dar. So äußern die Befragten jeweils einen vergleichsweise hohen Handlungsdruck hinsichtlich des Ausbaus der IT-Systeme im Autohaus sowie bezüglich der Integration digitaler Elemente in das Handels- und Servicegeschäft.

Trotz der durchwachsenen Gesamtentwicklung geht IfA-Chef Reindl zusammenfassend davon aus, „dass sich aus der eher zurückhaltenden Performance von Händlergruppen im vergangenen Jahr keine weichenstellenden Entwicklungslinien für die TOP 100 Autohausunternehmen ableiten lassen. Die disruptiven Umbrüche bezüglich der gesellschaftlichen Kritik am Automobil, der Digitalisierungsbestrebungen in den Vertriebssystemen sowie hinsichtlich der Bestrebungen zur Etablierung neuer Antriebskonzepte werden zweifellos auch die Strukturen in den Vertriebsnetzen beeinflussen. Sie werden aber zunächst die Industriestufe der Automobilwirtschaft bei Leistungserstellung und neuen

Angebotsformen herausfordern.“ Mit einem gewissen Zeitversatz werden sich nach Ansicht der Studienautoren die Entwicklungen aber auch in den Vertriebskanälen – also auch bei den Automobilhändlern – niederschlagen. Das heißt aber auch, die Unternehmen im Kfz-Gewerbe müssen schon jetzt beginnen, die Entwicklungen proaktiv zu begleiten und die Herausforderungen annehmen. Es ist zudem davon auszugehen, dass die Automobilhersteller auch künftig an stationären Vertriebsformen und insbesondere an Autohausbetrieben festhalten werden. Würden die Vertriebsakteure der Herstellerebene auf vorhandene Netze gänzlich verzichten, müssten neue Strukturen aufgebaut werden, die sich massiv auf der Kosten- und Investitionsseite der Hersteller niederschlagen würden. Insofern dürften gerade leistungsfähige Automobilhändlergruppen für Hersteller und Importeure auch künftig eine tragende Rolle in veränderten Vertriebsstrukturen spielen. Große Unternehmenseinheiten auf der Retail-Ebene werden in der Lage sein, sowohl strategisch als auch operativ die erforderlichen Ressourcen bereitzustellen, die für den Transformationsprozess der Branche nötig sind. Nur durch das verzahnte Zusammenwirken der Handelsstufe mit den Vertriebsorganisationen der Hersteller kann es gelingen, geeignete digitale Strukturen sowie zukunftsfähige Geschäftsmodelle zu etablieren.

	<b>Basis: Summe aus Neu- und Gebrauchtwagenabsatz</b>	<b>Fahrzeugabsatz gesamt 2017</b>	<b>Fahrzeugabsatz gesamt 2018</b>	<b>Ver. in v.H.</b>
1	AVAG Holding SE, Augsburg*	121.200	129.479	6,8%
2	Gottfried Schultz, Ratingen	65.779	68.851	4,7%
3	Feser-Graf Gruppe, Nürnberg	54.200	52.500	-3,1%
4	Dello-Dürkop-Hansa-Gruppe, Hamburg	41.200	37.400	-9,2%
5	WELLERGRUPPE GmbH & Co. KG, Berlin	50.771	34.289	-32,5%
6	Senger Gruppe, Rheine	32.900	33.220	1,0%
7	ahg Gruppe, Horb am Neckar	30.800	33.025	7,2%
8	Hahn Gruppe, Fellbach	32.200	31.700	-1,6%
9	SCHERER GRUPPE, Simmern	29.453	31.620	7,4%
10	Löhr Gruppe, Koblenz	29.853	28.658	-4,0%
11	Glinicke Automobilgruppe, Kassel	26.409	27.971	5,9%
12	Tiemeyer automobile AG, Bochum	29.009	27.938	-3,7%
13	Autohaus Wolfsburg Hotz und Heitmann Gruppe, Wolfsburg	27.671	26.986	-2,5%
14	Brass-Gruppe, Aschaffenburg	24.624	25.900	5,2%
15	Graf Hardenberg-Gruppe, Karlsruhe	25.000	25.850	3,4%
16	Jacobs Gruppe, Aachen	28.459	25.571	-10,1%
17	Fahrzeug-Werke LUEG AG, Bochum	23.234	25.111	8,1%
18	Firmengruppe Fleischhauer-Franz, Köln	25.000	25.000	0,0%
19	Wahl-Group, Siegen	21.385	24.804	16,0%
20	Rhein Gruppe, Heilbronn	23.000	24.800	7,8%
	<b>Gesamt TOP 20</b>	<b>742.147</b>	<b>740.673</b>	<b>-0,2%</b>

\* abweichendes Geschäftsjahr 01.09.17 – 31.08.18; AVAG: Neuwagen: 49.860 und Gebrauchtwagen: 52.450 Einheiten in Deutschland |

Hinweis: Die Liste erfüllt nicht den Anspruch auf Vollständigkeit, da einige Händlergruppen nicht bereit sind, ihre Geschäftszahlen zu publizieren. Stand: 15. Juli 2019.

## **Abbildung: TOP 20 Händlergruppen – Fahrzeugabsatz gesamt**

(Exemplarisch) Quelle: Institut für Automobilwirtschaft (IFA)

### **➔ Kontakt und Bestellinformationen:**

Institut für Automobilwirtschaft

Hochschule für Wirtschaft und Umwelt

Bestellungen zur TOP-100-Händlergruppen-Studie richten Sie bitte an:

Anita Albrecht (anita.albrecht@ifa-info.de)

Tel.: 07331 22 440

Preis der Studie: 149,- Euro zuzügl. MwSt.

➔ **Weiterführende Informationen und Ansprechpartner:**

Dr. Benedikt Maier

e-Mail: [benedikt.maier@ifa-info.de](mailto:benedikt.maier@ifa-info.de)

Internet: [www.ifa-info.de](http://www.ifa-info.de)

IfA HändlergruppenMonitor 2019

## **Die TOP 100 Automobilhändlergruppen in Deutschland**

Mit Kennzahlen aus dem Geschäftsjahr 2018  
sowie mit Kurzporträts der Unternehmen



**Prof. Dr. Stefan Reindl**  
**Dr. Benedikt Maier**

|  
15., aktualisierte Auflage

Institut für Automobilwirtschaft (IfA)  
Hochschule für Wirtschaft und Umwelt (HfWU)  
<http://www.ifa-info.de>

→ **Informationen zur Studie:**

- 15., aktual. Auflage, 118 Seiten, Porträts der TOP-100-Automobilhändlergruppen
- Erhebungszeitraum: März bis Mai 2019
- Kennzahlen beziehen sich auf das Geschäftsjahr 2018
- Studie beinhaltet umfangreiche Zeitreihenanalysen und -auswertungen
- Detaillierte Analysen zu den TOP 20 Händlergruppen
- Auswertungen zu Herausforderungen und künftigen Strategien von Händlergruppen
- Autoren der Studie: Prof. Dr. Stefan Reindl und Dr. Benedikt Maier

→ **Über das Institut für Automobilwirtschaft:**

Das Institut für Automobilwirtschaft (IfA) ist eine wissenschaftliche Einrichtung der Hochschule für Wirtschaft und Umwelt (HfWU) am Standort Geislingen. Mit über 500 Studierenden in vier automobilwirtschaftlichen Studienprogrammen und mehr als 30 Professorinnen, Professoren und Lehrbeauftragten mit automobilwirtschaftlichem Hintergrund bildet das Institut mit dem Bachelor- und Master-Studiengang das größte automobilwirtschaftliche Ausbildungszentrum an einer deutschen Hochschule. Das Institut für Automobilwirtschaft (IFA) wurde im Jahr 1995 gegründet und hat seither zahlreiche Studien zur Entwicklung des Automobilmarktes, der Automobilindustrie und des Automobilhandels durchgeführt.