

LESEPROBE

Vollversion unter
Top100.dat.de

IfA | DAT HändlergruppenMonitor 2020

Die TOP 100
Automobilhändlergruppen
in Deutschland

Mit Kennzahlen aus dem
Geschäftsjahr 2019,
Kurzporträts der Unternehmen
und einem Corona-Spezial-Kapitel

Autoren
Prof. Dr. Stefan Reindl, Dr. Benedikt Maier
und David Sosto Archimio (M. A.)

Eine Studie des Instituts für Automobilwirtschaft (IfA)
16., aktualisierte Auflage, August 2020

LIEBE LESERINNEN UND LESER,

bereits seit 1998 beschäftigt sich das IfA-Team mit den Strukturen des Branchenzweigs der Autohausunternehmen und -betriebe. Hervorgegangen aus dieser Arbeit sind zahlreiche Abhandlungen und Fachbeiträge sowie die nunmehr 16. Auflage der TOP 100 Händlergruppen-Studie. Ausgangssituation ist und war, dass für diesen Bereich weder Verbände noch staatliche Institutionen aussagekräftige Daten bereithalten. So ist die jährliche Untersuchung seit Anbeginn darauf gerichtet, die Entwicklungslinien, Strukturen und Kräfteverhältnisse auf der Retail-Ebene anhand einer belastbaren Datenbasis darzulegen. Hierzu befragen wir seit 2004 jährlich die Management-Ebene in den einzelnen Autohausunternehmen zu relevanten Kennzahlen bezüglich der Absatz-, Umsatz- und Ertragsseite sowie zur Personalsituation.

Der Erhebungszeitraum für die diesjährige Studie fiel in den Lockdown-Zeitraum der Covid-19-Pandemie. Dies hat unsere Arbeit am Institut massiv beeinflusst, denn die Datenerhebung gestaltete sich deutlich schwieriger und zeitaufwändiger als in den Vorjahren. Dennoch lässt das gewonnene Datengerüst die Vermutung zu, dass die Strukturen der großen Autohausunternehmen relativ robust sind. Besonders stabil dürften unter den großen Gruppenunternehmen vor allem die TOP-20-Vertreter sein, denn hier ist nicht mit gegenseitigen Übernahmen oder Zusammenschlüssen zu rechnen – am Ende des Top-100-Felds sowie im Mittelfeld hingegen schon. Diese Erkenntnisse lassen sich nicht zuletzt an den nachweisbaren Folgen der Finanz- und Wirtschaftskrise in den Jahren 2008 und 2009 reflektieren – wenngleich die aktuelle Situation in vielerlei Hinsicht damit nicht vergleichbar ist.

Die Auswirkungen der Corona-Krise werden weitaus einschneidender sein als in den Folgejahren der Finanz- und Wirtschaftskrise, denn es gab damals keinen kompletten Lockdown wie in der aktuellen Krisenzeit. Das komplette Herunterfahren war und ist – nicht nur für den Autohandel – ein extremes Ereignis, denn vor allem im Handelsgeschäft mit Neu- und Gebrauchtwagen sind die Absätze in weiten Teilen zum Erliegen gekommen. Gerade vor diesem Hintergrund sind wir denjenigen zu großem Dank verpflichtet, die ihre Daten für die aktuelle Studie bereitgestellt haben. Erstmals durften wir zudem im Rahmen der Untersuchung auf die Zusammenarbeit und Unterstützung durch das DAT-Team rund um Herrn Jens Nietzschmann bauen.

Herzlichen Dank für das entgegengebrachte Vertrauen!

Ihr



Prof. Dr. Stefan Reindl

Ihr



Dr. Benedikt Maier



Prof. Dr. Stefan Reindl

CEO

stefan.reindl@ifa-info.de

Telefon +49 7331 22-440



Dr. Benedikt Maier

COO

benedikt.maier@ifa-info.de

Telefon +49 7331 22-442

LIEBE LESERINNEN UND LESER,



Jens Nietzsche

DAT-Geschäftsführer
Inland (Sprecher)

gl@dat.de
Telefon +49 711 4503-213

die 100 größten Händler in Deutschland sind seit über zehn Jahren Gegenstand dieser Studie des Instituts für Automobilwirtschaft IfA. Erstmals erscheint sie in diesem Jahr gemeinsam mit der DAT im Rahmen einer Initiative unseres Hauses mit dem IfA. Während wir in unserem DAT-Report seit knapp 50 Jahren den Autohandel durch die Brille des Endverbrauchers betrachten, dreht sich beim „IfA | DAT HändlergruppenMonitor“ die Blickrichtung um 180 Grad: Die Ergebnisse basieren auf den Aussagen der Händler. Insofern ist die vorliegende Studie eine sehr gute Ergänzung zum DAT-Report – auch wenn sie vom Handel „nur“ die größten Händlergruppen in den Fokus nimmt.

Für uns als neutrale Dateninstanz der automobilen Wirtschaft ist diese Blick- und Zielrichtung aber von sehr großer Bedeutung. Von den 100 hier analysierten Unternehmen arbeiten über 90 mit unseren Daten, unseren IT-Systemen und unserer Software. Insofern besteht nicht nur aufgrund der Gesellschafterstruktur der DAT (neben dem VDA und dem VDIK ist der ZDK in unseren Gremien vertreten) eine enge Verbindung zum Handel, sondern auch produktseitig ist die DAT eng mit dem Kfz-Gewerbe verbunden.

Die Studie bietet aber nicht nur den 100 Größten einen Überblick über die eigene Performance, sondern sie zeigt allen Automobilbetrieben die Entwicklung des Marktes. Die Gründe für die Wahl eines Autohändlers vermittelt der DAT-Report, die daraus entstandenen Geschäfte der HändlerMonitor. Immerhin: Jeder fünfte Neu- und jeder zehnte Gebrauchtwagen wurde über einen dieser Betriebe samt seiner Standorte verkauft. Das ist mehr als in den letzten Jahren, und wir werden sehen, inwieweit insbesondere die persönliche Kontaktqualität auch im Rahmen der Digitalisierung des Automobilvertriebs als Erfolgs- und Differenzierungsfaktor an Bedeutung für das einzelne Autohausunternehmen gewinnen wird.

Bleiben Sie uns gewogen,
Ihr

A handwritten signature in blue ink that reads "Jens Nietzsche". The signature is fluid and cursive, written in a professional style.

Jens Nietzsche

DAT Deutsche Automobil Treuhand GmbH

ABBILDUNGEN

1	Entwicklung der Umsatzrenditen der TOP 100 Händler	7
2	Entwicklung der Neuzulassungen in Deutschland	9
3	Entwicklung der Besitzumschreibungen in Deutschland	10
4	Indexwerte zu Gebrauch- und Neuwagen-Angebotspreisen	11
5	Durchschnittliche Transaktionspreise	12
6	Entwicklung des Pkw-Bestandes in Deutschland	13
7	Bedeutung alternativer Antriebe in Deutschland	14
8	Ausgewählte Umsatzkennzahlen für das Kraftfahrzeuggewerbe	15
9	Entwicklung der Beschäftigung im deutschen Kraftfahrzeuggewerbe	16
10	Entwicklung der Umsatzrendite (EBT) im deutschen Automobilhandel	17
11	Profitabilität einzelner Geschäftsfelder im deutschen Automobilhandel	17
12	Deckungsbeitragsstruktur im deutschen Automobilhandel	18
13	Streubreite der Umsatzrendite im deutschen Automobilhandel	19
14	Entwicklung der Insolvenzen im Kraftfahrzeuggewerbe	19
15	Kennzahlen zur Konsolidierung im deutschen Kraftfahrzeuggewerbe	20
16	Eigentümerstruktur in den deutschen Vertriebsnetzen	21
17	Datenbasis der Rankings	23
18	TOP 100 Händlergruppen: Neuwagenabsatz 2019	24
19	Positionierung der TOP 20 Händlergruppen – Neuwagenabsatz	27
20	TOP 100 Händlergruppen: Gebrauchtwagenabsatz 2019	28
21	TOP 100 Händlergruppen: Ratio Gebrauch- zu Neuwagenabsatz 2019	30
22	Positionierung der TOP 20 Händlergruppen – Gebrauchtwagenabsatz	33
23	TOP 100 Händlergruppen: Fahrzeugabsatz gesamt 2019	34
24	Positionierung der TOP 20 Händlergruppen – Fahrzeugabsatz gesamt	36
25	TOP 100 Händlergruppen: Umsatzerlöse 2019	38
26	Positionierung der TOP 20 Händlergruppen – Umsatzerlöse	40
27	TOP 100 Händlergruppen: Mitarbeiter 2019	41
28	Positionierung der TOP 20 Händlergruppen – Mitarbeiter	43
29	TOP 100 Händlergruppen: Umsatzerlöse je Mitarbeiter 2019	45
30	Entwicklung der Umsatzrenditen der TOP 100 Händler	47
31	TOP 100 Händlergruppen: Zusammenfassung 2019	48
32	TOP 20 Händlergruppen in Deutschland und in den USA	50
33	Ausgewählte Kennzahlen zu den TOP 20 Händlergruppen in den USA	51
34	TOP 20: Entwicklung des Neuwagenabsatzes	54
35	TOP 20: Entwicklung des Gebrauchtwagenabsatzes	55
36	TOP 20: Entwicklung des Fahrzeugabsatzes gesamt	57
37	TOP 20: Entwicklung der Umsatzerlöse	59
38	TOP 20: Entwicklung der Anzahl der Mitarbeiter	61
39	Handlungsdruck der Händlergruppen in einzelnen Themenfeldern	63
40	Bedeutung von optionalen Strategien für Handelsgruppen	65
41	Pkw-Neuzulassungen in Deutschland und Europa	66
42	Neuzulassungen von Pkw nach Marke	68
43	Direkt Beschäftigte in der Automobilindustrie: Deutschland und Europa	70
44	Bewertung der Unterstützung während der Coronavirus-Pandemie	73
45	Wirtschaftlich und rechtlich selbstständige Autohausunternehmen	74

INHALT

	Management Summary	6
	Einleitung	8
1	Situation und Entwicklung im deutschen Automobilhandel	9
	1.1 Entwicklung des deutschen Automobilmarktes	9
	1.2 Entwicklungslinien im Kraftfahrzeuggewerbe	14
	1.3 Ertragssituation im deutschen Automobilhandel	17
	1.4 Entwicklungslinien im Konsolidierungsprozess	19
2	TOP 100 Händlergruppen in Deutschland	22
	2.1 Methodische Hinweise	22
	2.2 TOP 100 Händlergruppen: Neuwagenabsatz	23
	2.3 TOP 100 Händlergruppen: Gebrauchtwagenabsatz	28
	2.4 TOP 100 Händlergruppen: Gesamtabsatz	34
	2.5 TOP 100 Händlergruppen: Umsatzerlöse	37
	2.6 TOP 100 Händlergruppen: Beschäftigung	41
	2.7 TOP 100 Händlergruppen: Umsatzerlöse je Mitarbeiter	44
	2.8 Profitabilität der Händlergruppen	47
	2.9 Zusammenfassende Übersicht	48
	2.10 Internationaler Vergleich	50
3	Entwicklung der TOP 20 Händlergruppen in Deutschland	53
	3.1 Entwicklung des Neuwagenabsatzes	53
	3.2 Entwicklung des Gebrauchtwagenabsatzes	54
	3.3 Entwicklung des Gesamtabsatzes	56
	3.4 Entwicklung der Umsatzerlöse	58
	3.5 Entwicklung der Beschäftigung	60
4	Herausforderungen für Automobilhändlergruppen	62
	4.1 Handlungsdruck und Strategieoptionen	62
	4.2 Maßnahmen zur Abfederung der Coronavirus-Krise	66
5	Fazit	74
	Anhang	76
	Kurzporträts der TOP 100 Händlergruppen in Deutschland	

1 SITUATION UND ENTWICKLUNG IM DEUTSCHEN AUTOMOBILHANDEL

1.1 Entwicklung des deutschen Automobilmarktes

Entgegen der Entwicklung im Jahr 2018 nimmt die Anzahl der Neuzulassungen im Jahr 2019 deutlich zu und knüpft damit an den Trend zwischen den Jahren 2013 und 2017 an. Die Neuzulassungen steigen im Jahr 2019 auf 3,607 Mio. Fahrzeuge – ein Plus von 5 Prozent im Vergleich zum Vorjahr (**Abbildung 2**). Abgesehen vom Jahr 2009, das aufgrund der Umweltprämie durch Sondereffekte gekennzeichnet war, wurden seit 2000 bisher in keinem anderen Jahr so viele Fahrzeuge neu zugelassen wie 2019.

Abbildung 2 Entwicklung der Neuzulassungen in Deutschland

Quelle: KBA; Institut für Automobilwirtschaft (IfA)



				Anteil am Gesamtmarkt (in v. H.)	
	2010	2018	2019	2018	2019
Flüssiggas	8.154	4.663	7.256	0,14	0,20
Erdgas	4.982	10.804	7.623	0,31	0,21
Elektro	541	36.062	63.281	1,05	1,75
Hybrid	10.661	130.258	239.250	3,79	6,63
Diesel	1.221.938	1.111.130	1.152.733	32,34	31,96
Benzin	1.669.927	2.142.700	2.136.891	62,34	59,24
Neuzulassungen gesamt	2,916 Mio.	3,435 Mio.	3,607 Mio.		

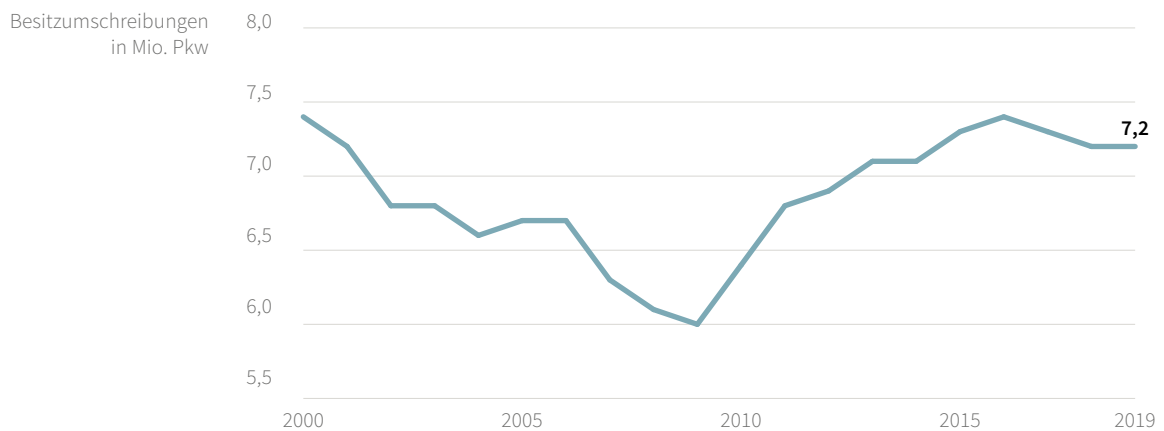
Im Hinblick auf die Neuzulassungen verzeichnet vor allem der Anteil an Fahrzeugen mit alternativen Antriebstechnologien einen deutlichen Zuwachs. Rund 8,8 Prozent aller neu zugelassenen Fahrzeuge lassen sich dieser Kategorie zuordnen – das entspricht einer Zunahme von 3,5 Prozentpunkten gegenüber 2018. Somit werden 2019 mit 63.281 Pkw 75,5 Prozent mehr Elektrofahrzeuge als im Vorjahr neu zugelassen. Noch deutlicher zeigt sich der Anstieg bei Hybridmodellen mit 239.250 Pkw (+83,7 Prozent).

Eine andere Entwicklung zeigt sich bei Fahrzeugen mit Benzin- oder Diesellaggregaten. Trotz einer Zunahme der absoluten Anzahl an Diesel-Neuzulassungen, liegt deren Anteil an den gesamten Neuzulassungen mit 32,0 Prozent knapp unter dem Vorjahreswert (2018: 32,3 Prozent). Ein Rückgang zeigt sich auch bei den Neuzulassungen von Benzinern, deren Anteil auf 59,2 Prozent sinkt (2018: 62,3 Prozent).

Im Gegensatz zu den steigenden Neuzulassungszahlen verläuft das Gebrauchtwagengeschäft – auf Basis der Anzahl an Besitzumschreibungen – weniger positiv. Das Volumen liegt 2019 mit 7,195 Mio. Besitzumschreibungen nur knapp über dem Vorjahresniveau (**Abbildung 3**).

Abbildung 3 Entwicklung der Besitzumschreibungen in Deutschland

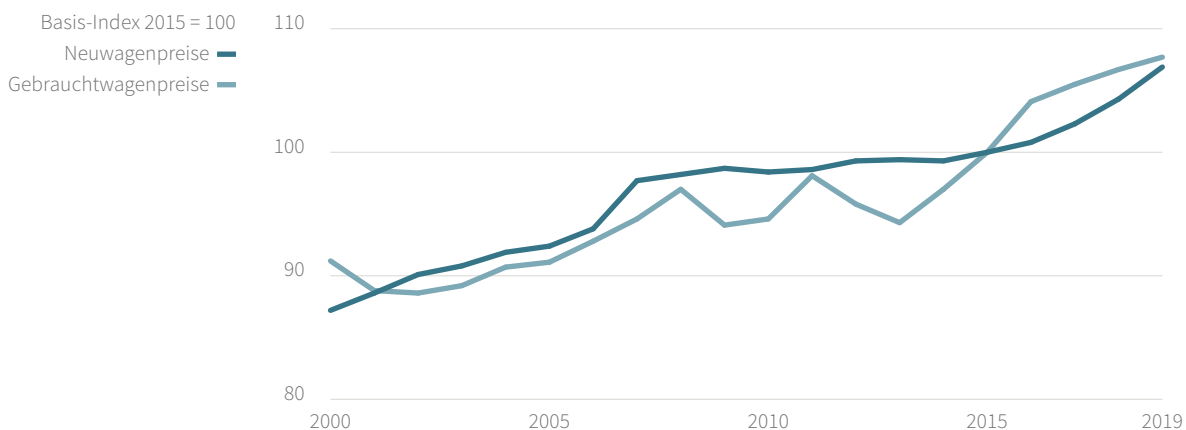
Quelle: KBA; Institut für Automobilwirtschaft (IfA)



Im Hinblick auf die Preisentwicklung ist zu konstatieren, dass sich der bislang eher gemäßigte Anstieg der Preise im deutschen Neuwagenmarkt seit dem Jahr 2015 etwas dynamischer als in den Vorjahren zeigt. So steigen 2019 die Neuwagenpreise – auf Basis der Produktionspreise, die sich in den unverbindlichen Preisempfehlungen der Hersteller und Importeure niederschlagen – gegenüber dem Vorjahr im Durchschnitt um 2,5 Prozent an. Die Gebrauchtwagenpreise entwickeln sich weniger dynamisch und liegen im Jahr 2019 rund 0,9 Prozent höher als im Vorjahr. Dennoch zeichnet sich weiterhin das Bild von relativ gemäßigten Preissteigerungen bei Neu- und Gebrauchtwagen seit dem Jahr 2013 ab (**Abbildung 4**).

Abbildung 4 Indexwerte zu Gebraucht- und Neuwagen-Angebotspreisen

Quelle: Eigene Darstellung, Datenbasis: Statistisches Bundesamt



Durchschnittspreise sind aber nicht mit den tatsächlichen Transaktionspreisen gleichzusetzen. Zwar sind die Fahrzeug-Basispreise nur moderat gestiegen, allerdings werden teilweise deutlich höhere Durchschnittswerte bei den Transaktionspreisen – also bei den Preisen, die Kunden tatsächlich für Neu- und Gebrauchtwagen bezahlen – erreicht (**Abbildung 5**).

Nach den Erhebungen der Deutschen Automobil Treuhand (DAT) steigt der durchschnittliche Neuwagen-Transaktionspreis 2019 um 2.450 Euro auf 33.580 Euro. Dieser deutliche Anstieg entspricht einer Zunahme um 7,9 Prozent gegenüber dem Vorjahreswert. Zum Vergleich: Zwischen den Jahren 2017 und 2018 erhöhen sich die Transaktionspreise für Neuwagen um lediglich 780 Euro und somit um 2,6 Prozent. Ein weniger ausgeprägter Anstieg ist bei der Entwicklung der erzielten Gebrauchtwagenpreise zu erkennen. Mit einem durchschnittlichen Transaktionspreis von 12.470 Euro (2019) steigt der Preis für Gebrauchtfahrzeuge um knapp 5,9 Prozent im Vergleich zum Vorjahr.

Abbildung 5 Durchschnittliche Transaktionspreise

Quelle: DAT

in EUR	Neuwagen	Gebrauchtwagen
2000	19.125	7.980
2001	19.625	8.310
2002	20.785	7.910
2003	21.345	8.220
2004	22.745	7.900
2005	23.880	8.330
2006	24.480	8.310
2007	25.970	8.400
2008	25.990	8.690
2009	22.520	8.590
2010	26.030	8.790
2011	27.390	9.740
2012	26.780	9.150
2013	27.030	9.420
2014	28.330	9.870
2015	28.590	10.620
2016	29.650	11.430
2017	30.350	11.250
2018	31.130	11.780
2019	33.580	12.470

2 TOP 100 HÄNDLERGRUPPEN IN DEUTSCHLAND

2.1 Methodische Hinweise

Die folgenden Daten über die größten Automobilhandelsgruppen in Deutschland basieren auf einer umfassenden empirischen Erhebung des Instituts für Automobilwirtschaft (IfA) im Frühjahr 2020. Grundlage der Rankings sind die von den Unternehmen zur Verfügung gestellten Daten, die aber auf ihre Plausibilität hin geprüft sind. Im Hinblick auf die Aussagekraft und Interpretation der Rankings sind folgende Sachverhalte zu berücksichtigen:

- ▶ Das Ranking basiert auf den von den jeweiligen Unternehmen abgesetzten bzw. an Kunden ausgelieferten Neu- und Gebrauchtwagen (AK). Dabei ist zu berücksichtigen, dass einige Automobilhändlergruppen auch Standorte im Ausland betreiben. Soweit Transparenz vorliegt, werden die Deutschland-Daten gesondert ausgewiesen. Bei in Deutschland tätigen, aber mit ihrem Hauptsitz im Ausland angesiedelten Händlergruppen werden nur die in Deutschland abgesetzten Fahrzeuge bzw. getätigten Umsätze sowie die im Inland beschäftigten Mitarbeiter berücksichtigt.
- ▶ In die Rankings werden nur Händlergruppen aufgenommen, die unternehmerisch eigenständig im Markt auftreten. Beteiligungen an anderen Automobilhändlergruppen oder einzelnen Autohäusern führen zu keiner Bündelung der entsprechenden Volumina.
- ▶ Da die Publizitätsbereitschaft bei Händlergruppen sehr unterschiedlich ausgeprägt ist, erheben die folgenden Aufstellungen keinen Anspruch auf Vollständigkeit. Einige Autohausunternehmen haben es abgelehnt, ihre Geschäftsdaten für das Ranking zur Verfügung zu stellen. In diesen Fällen unterbleibt die Dokumentation. Das Institut greift dann auch nicht auf Daten zurück, die durch die betreffenden Unternehmen möglicherweise an anderer Stelle publiziert sind.

Vorgehensweise bei der Erstellung der Rankings

- ▶ In einem ersten Schritt werden mehr als 200 Automobilhändlergruppen in Deutschland angeschrieben und gebeten, ihre Kennzahlen zu den Bereichen Neu- und Gebrauchtwagenverkauf sowie im Hinblick auf Umsatz und Mitarbeiter zur Verfügung zu stellen.
- ▶ Auf dieser Basis bildet das Institut für Automobilwirtschaft (IfA) dann jeweils separate Rankings für die Bereiche Neuwagen, Gebrauchtwagen, Fahrzeugabsatz (gesamt), Umsatz und Mitarbeiter. Aufgrund der unterschiedlichen relativen Größe, Situation, Markenportfolios und Standortstrukturen einzelner Automobilhändlergruppen ergeben sich bei diesen Rankings unterschiedliche Ranking-Abfolgen bezüglich einzelner Themenbereiche. Es ist beispielsweise möglich, dass eine Gruppe, die im Ranking zum Neuwagenverkauf zu den 100 größten Händlern in Deutschland zählt, beim Umsatzranking nicht berücksichtigt werden kann (und umgekehrt).

- ▶ Lediglich bei den Rankings GW-/NW-Ratio und Umsatz je Mitarbeiter bildet nicht die jeweilige Kennzahl der erfassten Autohäuser die Basis für den Einbezug in das Ranking, sondern bei der GW-/NW-Ratio die Neuwagenverkäufe und beim Umsatz je Mitarbeiter die zugrundeliegenden Umsätze. Dadurch soll verhindert werden, dass relativ kleine Autohausunternehmen, die bei keinem der Basis-Rankings zu den größten 100 Autohändlergruppen zählen, beim Ranking für abgeleitete Kennzahlen gelistet werden.

Einen Überblick zur jeweiligen Basis für die einzelnen Rankings zeigt die **Abbildung 17**.

Abbildung 17 Datenbasis der Rankings

Quelle: Institut für Automobilwirtschaft (IfA)

Art des Rankings	Themenbezogene Rankings	Datenbasis der Rankings
Originäre Rankings	Neuwagenabsatz Gebrauchtwagenabsatz Fahrzeugabsatz gesamt Umsatzerlöse Mitarbeiter	Neuwagenabsatz Gebrauchtwagenabsatz Summe aus Neu- und Gebrauchtwagenabsatz Umsatzerlöse (in Mio. EUR) Mitarbeiter (inkl. Auszubildende)
Abgeleitete Rankings	Ratio GW/NW Umsatz je Mitarbeiter	Neuwagenabsatz Umsatzerlöse (in Mio. EUR)

2.2 TOP 100 Händlergruppen: Neuwagenabsatz

Bezogen auf den Neuwagenabsatz gelingt es der AVAG Holding SE erneut, die Spitze des Automobilhandelsgruppen-Rankings zu erobern. An dieser Stelle ist jedoch darauf hinzuweisen, dass die in den vergangenen Jahren absatzstärkste Automobilhandelsgruppe – die Emil Frey Gruppe Deutschland – für die vorliegende Studie keine Daten zur Verfügung stellt. Analysiert man die Entwicklung der Emil Frey Gruppe Deutschland bezüglich der vergangenen Jahre, so ist davon auszugehen, dass sie auch im Jahr 2019 mehr Neuwagen als die AVAG Holding im Inland abgesetzt haben dürfte. Da das IfA-Ranking aber auf der vorliegenden Datensituation aufbauen muss, belegt die AVAG Holding SE mit 65.648 abgesetzten Neuwagen weiterhin den ersten Rang der absatzstärksten Automobilhandelsgruppen in Deutschland (**Abbildung 18**).

3 ENTWICKLUNG DER TOP 20 HÄNDLERGRUPPEN IN DEUTSCHLAND

3.1 Entwicklung des Neuwagenabsatzes

Die folgenden Aufstellungen zeigen die Entwicklung der TOP 20 Händlergruppen auf Basis der Neuwagenverkäufe 2019 in ihrer längerfristigen Entwicklung – und zwar für den Zeitraum 2007 bis 2019. Da für einige der TOP 20 Gruppen aus dem Jahr 2019 keine Daten für die Jahre 2007 und/oder 2013 vorliegen, rücken die jeweils Nächstplatzierten mit vollständiger Datensituation auf. Die Positionierung im Neuwagenverkaufsranking kann der ersten Spalte entnommen werden (**Abbildung 34**). Die ermittelten Ergebnisse zeigen die unterschiedliche Entwicklungsdynamik der größten deutschen Automobilhandelsgruppen auf.

Betrachtet man die Entwicklung des Neuwagenabsatzes seit dem Jahr 2007, so ragen die AVAG Holding SE (+108,6 Prozent), die Feser-Graf Gruppe (+129,5 Prozent), die Senger Gruppe (+244,4 Prozent), die Wahl Group (+276,2 Prozent), die Moll Gruppe (102,7 Prozent) sowie die Procar Automobile Gruppe (186,1 Prozent) mit dreistelligen Zuwachsraten heraus. Ebenfalls deutlich überdurchschnittliche Zuwächse sind bei der Gottfried Schultz Gruppe (+82,4 Prozent), der Hahn Gruppe (+86,1 Prozent), der Brass Gruppe (+95,4 Prozent) sowie beim Autozentrum P&A-Preckel (+93,1 Prozent) zu verzeichnen. Das Absatzwachstum ist umso beeindruckender, wenn man berücksichtigt, dass der Gesamtmarkt im gleichen Zeitraum von 3,15 Mio. auf 3,61 Mio. Neuzulassungen jährlich zumeist moderat – teils aber auch mit hoher Volatilität – zugenommen hat.

Lediglich die Wellergruppe muss in dieser längerfristigen Betrachtung einen Rückgang beim Neuwagenabsatz hinnehmen (-26,6 Prozent) – nicht zuletzt wegen der Veräußerung der Volkswagen-/Audi-Sparte. Die Fahrzeug-Werke LUEG AG (+9,7 Prozent) sowie die Dello-Dürkop-Hansa-Gruppe (+6,9 Prozent) blicken auf eine tendenziell stagnierende Entwicklung zurück.

Insgesamt steigt die Zahl der abgesetzten Neuwagen der hier in die Betrachtung einbezogenen TOP 20 Händlergruppen zwischen 2007 und 2019 von 214.287 auf 369.354 Einheiten an. Das entspricht einem Zuwachs von 72,4 Prozent. Bezogen auf das Jahr 2013 liegt der Zuwachs bei 41,6 Prozent.

Abbildung 34 TOP 20: Entwicklung des Neuwagenabsatzes

Basis des Rankings: Neuwagenabsatz 2019³; Stand: 4. Juni 2020

¹Abweichendes Geschäftsjahr 01.09.2018–31.08.2019 | ²davon in Deutschland: 54.072 |

³Es sind nur die Gruppen berücksichtigt, bei denen die Daten in den drei Betrachtungszeiträumen vollständig verfügbar waren. Bei lückenhafter Datensituation wurde die nächstplatzierte Gruppe im Ranking Neuwagenverkäufe 2019 herangezogen (siehe erste Spalte)

Quelle: Institut für Automobilwirtschaft (IfA)

		Neuwagenabsatz			Veränderung in v. H.	
		2007	2013	2019	2007–2019	2013–2019
Hinweis: Die Liste erfüllt nicht den Anspruch auf Vollständigkeit, da einige Händlergruppen nicht bereit sind, ihre Geschäftszahlen zu publizieren.						
1	AVAG Holding SE, Augsburg ¹	31.476	44.909	65.648 ²	108,6	46,2
2	Gottfried Schultz, Ratingen	20.252	25.988	36.930	82,4	42,1
3	Feser-Graf Gruppe, Nürnberg	13.738	20.910	31.522	129,5	50,8
4	Senger Gruppe, Rheine	6.100	8.011	21.006	244,4	162,2
7	Löhr Gruppe, Koblenz	12.099	10.948	16.342	35,1	49,3
8	Hahn Gruppe, Fellbach	8.704	10.350	16.200	86,1	56,5
9	Wahl-Group, Siegen	4.200	5.400	15.800	276,2	192,6
10	Brass-Gruppe, Aschaffenburg	7.832	12.500	15.300	95,4	22,4
11	Glinicke Automobilhandelsgruppe, Kassel	8.759	11.000	15.143	72,9	37,7
12	Dello-Dürkop-Hansa-Gruppe, Hamburg	13.800	12.500	14.750	6,9	18,0
13	Fahrzeug-Werke LUEG AG, Bochum	13.100	11.394	14.375	9,7	26,2
14	Graf Hardenberg Gruppe, Karlsruhe	9.578	11.555	14.311	49,4	23,9
15	Firmengruppe Fleischhauer-Franz, Köln	8.939	10.551	13.164	47,3	24,8
16	WELLERGRUPPE GmbH & Co. KG, Berlin	17.238	14.112	12.655	-26,6	-10,3
17	Moll Gruppe, Düsseldorf	6.010	9.075	12.183	102,7	34,2
19	Jacobs Gruppe, Aachen	8.862	14.057	11.788	33,0	-16,1
20	Hugo Pfohe GmbH, Hamburg	7.600	7.109	11.600	52,6	63,2
21	Autozentrum P&A-Preckel, Krefeld	5.800	9.465	11.199	93,1	18,3
24	Procar Automobile Gruppe, Wuppertal	3.400	5.200	9.728	186,1	87,1
25	Beresa Gruppe, Münster	6.800	5.790	9.710	42,8	67,7
Gesamt TOP 20³		214.287	260.824	369.354	72,4	41,6

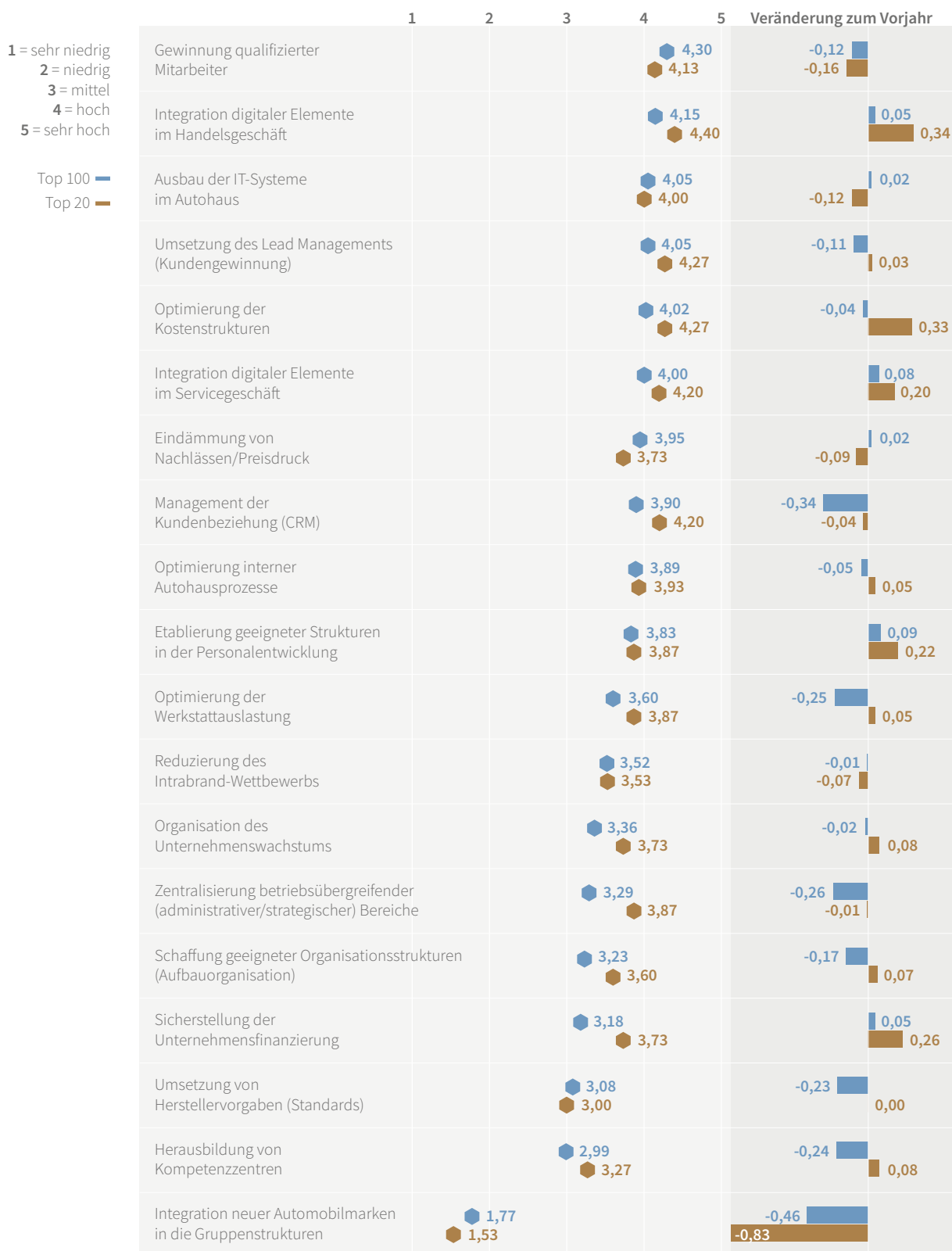
3.2 Entwicklung des Gebrauchtwagenabsatzes

Auch im Gebrauchtwagensegment sind im Betrachtungszeitraum imposante Steigerungsraten festzustellen. So können in der vergangenen Dekade acht Handelsgruppen jeweils dreistellige Wachstumsraten ausweisen (**Abbildung 35**). Die AVAG Holding SE (+160,0 Prozent), die Gottfried Schultz Gruppe (+109,9 Prozent), die Senger Gruppe (+262,8 Prozent), die Hahn Gruppe (+127,4 Prozent), die Wahl Group (+212,9 Prozent), die Moll Gruppe (+118,0 Prozent), die Jacobs Gruppe (+103,9 Prozent) sowie die Procar Automobile Gruppe (+124,4 Prozent) erhöhen ihren Gebrauchtwagenabsatz deutlich.

Abbildung 39 Handlungsdruck der Händlergruppen in einzelnen Themenfeldern

Quelle: Institut für Automobilwirtschaft (IfA)

Wie bewerten Sie den Handlungsdruck in den nachstehend aufgeführten Themenfeldern?

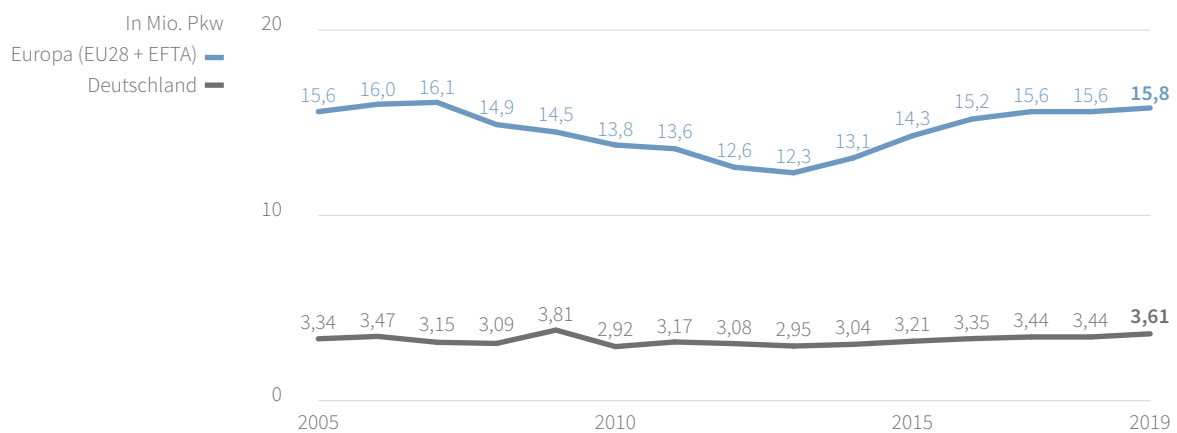


4.2 Maßnahmen zur Abfederung der Coronavirus-Krise

Die Coronavirus-Pandemie hat seit dem Ende des zweiten Weltkriegs weltweit zu den größten ökonomischen Verwerfungen geführt. Dies betrifft insbesondere auch die Automobilwirtschaft auf den verschiedenen Wertschöpfungsebenen. Ein Blick auf die deutschen VDA- und KBA-Statistiken zeigt hierzu, dass die Neuzulassungszahlen im ersten Halbjahr 2020 um rund 35 Prozent gesunken sind – nur 1,21 Mio. Pkw wurden in den ersten sechs Monaten abgesetzt. Überschlägige Berechnungen am Institut für Automobilwirtschaft zeigen, dass für das Gesamtjahr von lediglich 2,6 bis 2,8 Mio. Neuwagen auszugehen ist – vorausgesetzt eine zweite Infektionswelle bleibt aus. Der deutsche Markt würde den Berechnungen zu Folge um ein Viertel einbrechen (**Abbildung 41**). Ähnliche Szenarien, die sogar weltweit einen Marktrückgang von bis zu 35 Prozent beschreiben, sind auch im internationalen Kontext zu befürchten.

Abbildung 41 Pkw-Neuzulassungen in Deutschland und Europa

Quelle: ACEA | KBA | VDA | IfA



Für die Rückläufigkeit verantwortlich ist hauptsächlich die Verunsicherung auf der Konsumenten- und Abnehmerebene. Eine Studie von Berylls Strategy Advisers kommt zu dem Schluss, dass mehr als die Hälfte aller potenziellen Automobilkunden in bedeutenden Märkten wie Deutschland, China und Nordamerika den Anschaffungszeitpunkt für ein neues Fahrzeug um mindestens sechs Monate verschieben würden. Für Deutschland weist die Studie einen Anteil von 62 Prozent aus. Es ist also unübersehbar, dass die Mehrwertsteuersenkung um drei Prozentpunkte kaum zu einer Stimulierung des Automobilmarktes beitragen kann. Dies bestätigt eine Blitzumfrage des Kfz-Landesverbandes Baden-Württemberg unter ihren Mitgliedsbetrieben Anfang Juli 2020. Danach sehen die Verantwortlichen in den Autohaus- und Werkstattbetrieben die zeitlich begrenzte Mehrwertsteuersenkung mit einer deutlichen Skepsis. Der vielzitierte „Wumms“ dürfte ausbleiben – zudem seien die Veränderungen von einem hohen Aufwand begleitet. Die Studie kommt außerdem zu dem Ergebnis, dass 67,5 Prozent der Betriebe bislang keinerlei Veränderungen bei der Auftragslage feststellen können – lediglich 5,6 Prozent der Befragten verzeichnen mehr Aufträge.

KURZPORTRÄTS DER TOP 100 HÄNDLERGRUPPEN

(Reihenfolge nach Neuwagenverkaufsvolumen)

AVAG Holding

SOCIETAS EUROPAEA

AVAG Holding SE

Die AVAG Holding SE ist eine international agierende Automobilhandelsgruppe mit Aktivitäten in Deutschland, Österreich, Kroatien, Polen, Ungarn, Serbien und Slowenien. Unter dem Dach der von der Augsburger Zentrale aus geführten operativen Management- und Finanzholding befinden sich zum heutigen Zeitpunkt europaweit 176 Betriebsstätten, davon 138 Betriebe in Deutschland.

avag.eu

Kennzahlen 2019

Absatz	65.648	Neuwagen (davon Deutschland: 54.072)
	65.199	Gebrauchtwagen
Umsatz	2.405,62	Mio. EUR
Mitarbeiter	6.485	

Markenportfolio

Cadillac, Citroën, Fiat, Ford, Honda, Hyundai, Isuzu, Kia, Lexus, Mercedes-Benz, Nissan, Opel, Peugeot, Subaru, Suzuki, Toyota, Volvo

GOTTFRIED SCHULTZ

Gottfried Schultz

Die Unternehmensgruppe Gottfried Schultz mit Sitz in Ratingen ist der größte herstellerunabhängige Vertragshändler für die Marken des Volkswagen-Konzerns in Deutschland. Das Unternehmen – seit 1932 Vertragshändler – beschäftigt heute 2.368 Mitarbeiter in 28 Betrieben an den Standorten Düsseldorf, Neuss, Dormagen, Grevenbroich, Leverkusen, Solingen, Erkrath, Mettmann, Velbert, Wuppertal, Mülheim, Hagen und Essen.

gottfried-schultz.de

Kennzahlen 2019

Absatz	36.930	Neuwagen
	37.016	Gebrauchtwagen
Umsatz	1.968,00	Mio. EUR
Mitarbeiter	2.368	

Markenportfolio

Audi, Bentley, Bugatti, Porsche, Seat, Škoda, Volkswagen

IfA | DAT HändlergruppenMonitor 2020

Eine Studie des Instituts für Automobilwirtschaft (IfA)
in Kooperation mit der DAT Deutsche Automobil Treuhand GmbH
August 2020



149 €
zzgl. MwSt.

Bestellen Sie die
Vollversion unter
[Top100.dat.de](https://top100.dat.de)

ifa Institut für
Automobilwirtschaft

Institut für Automobilwirtschaft (IfA)
Parkstraße 4 | 73312 Geislingen
Telefon +49 73 31 22-440
mail@ifa-info.de | ifa-info.de



Deutsche Automobil Treuhand GmbH
Hellmuth-Hirth-Straße 1 | 73760 Ostfildern
Telefon +49 711 4503-0
zentrale@dat.de | dat.de