

**LESEPROBE**

Vollversion unter  
[Top100.dat.de](http://Top100.dat.de)

**IfA | DAT HändlergruppenMonitor 2021**

Die TOP 100  
Automobilhändlergruppen  
in Deutschland

**Mit Kennzahlen-Spezial  
zum Geschäftsjahr 2020 sowie  
Kurzporträts der Unternehmen**

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

Eine Studie des Instituts für Automobilwirtschaft (IfA)  
17., aktualisierte Auflage, Oktober 2021

# LIEBE LESERINNEN UND LESER,

schon seit Ende der 1990er Jahre befasst sich das Institut für Automobilwirtschaft explizit mit den Spezifika der filialisierten Autohausunternehmen, denn weder Verbände noch staatliche Institutionen halten hierfür eine aussagekräftige Datenbasis bereit. Um auch in diesem Jahr belastbare Ergebnisse bereitzustellen, war abermals eine Primärerhebung bei einzelnen Autohausunternehmen zu relevanten Kennzahlen bezüglich der Absatz-, Umsatz- und Ertragsseite sowie zur Personalsituation nötig. Und der diesjährige Erhebungszeitraum fiel erneut in den Zeitraum der Covid-19-Pandemie, wodurch die Datenerhebung und -auswertung deutlich anspruchsvoller und zeitaufwändiger als in den Jahren vor 2020 war.

Dennoch wartet die nunmehr 17. Auflage der TOP 100 Händlergruppen-Studie mit umfassendem und belastbarem Datenmaterial zur Situation sowie zu den Strukturen dieses bedeutenden Branchenzeigs auf. Auch in diesem Jahr stehen innerhalb der Studie die Entwicklungslinien und Kräfteverhältnisse auf der Retail-Ebene im Mittelpunkt der Analysen: So bestätigen die aktuellen Studienergebnisse den Trend der vergangenen Jahre, dass die Strukturen der großen Autohausunternehmen relativ robust sind. Dies betrifft vor allem die großen Gruppenunternehmen der TOP-20-Vertreter sowie – und das ist neu – die Unternehmen am Ende der TOP-100-Tabelle. Während im oberen Tabellenfünftel nicht zwangsläufig mit gegenseitigen Übernahmen oder Zusammenschlüssen zu rechnen ist, sind wohl kleinere Unternehmensgebilde aktuell von geringem Interesse bezüglich des nach wie vor anhaltenden Übernahmetrends.

Die Auswirkungen der Corona-Krise lassen sich heute noch nicht vollumfassend darlegen und bewerten. Die nunmehr vorliegende Studienaufgabe mit einem Sonderteil zu einschlägigen Schlüsselkennzahlen belegt allerdings, dass sich Händlergruppenunternehmen betriebswirtschaftlich in einem verhältnismäßig stabilen Fahrwasser befinden. Bereits diese Erkenntnis lässt vermuten, dass eine Vielzahl der Unternehmen gestärkt aus der Krisensituation hervorgehen könnte.

Und trotz der besonderen Situation – die zusätzlich durch Lieferengpässe bei Halbleitern geprägt ist – haben uns viele Unternehmen bei der branchengerichteten Forschungsarbeit mit der Bereitstellung von benötigtem Datenmaterial unterstützt. Zudem können wir erneut auf die Zusammenarbeit und Unterstützung durch das DAT-Team zählen.

Herzlichen Dank für das entgegengebrachte Vertrauen!

Ihr

Prof. Dr. Stefan Reindl

Ihr

David Sosto Archimio



**Prof. Dr. Stefan Reindl**

CEO

stefan.reindl@ifa-info.de  
Telefon +49 7331 22-440



**David Sosto Archimio (M. A.)**

Projektleiter

david.sosto@ifa-info.de  
Telefon +49 7331 22-441

# LIEBE LESERINNEN UND LESER,



**Jens Nietzsche**

DAT-Geschäftsführer  
Inland (Sprecher)

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

die Zukunft gehört denen, die sich schon heute darauf vorbereiten. Diese Aussage des US-Bürgerrechtlers Malcolm X hat selten so gut gepasst wie in diesen Zeiten. Die Zukunft mit Ihren disruptiven Veränderungen auch für unser Kfz-Gewerbe kommt – so scheint es allenthalben – schneller näher, als wir uns das womöglich wünschen. Wie gut sind wir alle also darauf vorbereitet? Darauf eine Antwort zu geben, ist nicht ganz einfach, zumal wir es mit immer weiter voneinander abweichenden Betriebsgrößen und -arten zu tun haben. Wie sich die Situation bei den großen Automobilhandelsgruppen in Deutschland inzwischen entwickelt hat, das haben das Institut für Automobilwirtschaft und die DAT mit dem Händlergruppenmonitor 2021 in dieser Publikation im Detail dargelegt.

Die Lektüre lohnt sich für jeden in der Automobilbranche – egal ob aktiv dabei oder nur daran interessiert. Nicht nur, weil mehr als jedes zehnte Automobil über einen dieser gar nicht mehr so kleinen Unternehmen an einen Kunden geht, sondern weil so manche Strategie der Großen auch für einen mittleren oder kleineren Betrieb interessant sein könnte. Für alle – ob groß oder klein – ist allerdings ganz klar: Nur wenn heute ordentliche Renditen erzielt werden, können die erforderlichen Zukunftsinvestitionen im Rahmen von Transformationsprozessen aufgebracht werden. Insbesondere hier besteht auch für die großen Unternehmen Handlungsbedarf, denn deren Umsatzrendite ist mit durchschnittlich 1,6 Prozent nach wie vor nicht wirklich ausreichend. Weniger höfliche Menschen würden sogar sagen „grottenschlecht“.

Die Corona-Pandemie ist daran nicht schuld, denn die Renditesituation ist seit Jahren problematisch. Corona sorgte eher für eine gestiegene Bedeutung des Automobils, und durch mehr Nachfrage als Angebot ziehen die Preise deutlich an. Wir als neutrale Dateninstanz beobachten dies mit der gewohnten Präzision und sehen eine Normalisierung des Marktes (so es diese zukünftig überhaupt noch gibt) erst gegen Mitte oder Ende 2022. Es gilt also auch hier die Zeichen der Zeit zu erkennen und die sich bietenden Chancen für ein nachhaltiges Wirtschaften zu nutzen.

Ich wünsche Ihnen auch im Namen der gesamten DAT-Belegschaft gute Geschäfte.

Bleiben Sie uns gewogen,  
Ihr

Jens Nietzsche

**DAT** Deutsche Automobil Treuhand GmbH

# ABBILDUNGEN

1	Umsatzrenditen (EBT) der TOP 100 Händler in Deutschland	7
2	Entwicklung der Neuzulassungen in Deutschland	9
3	Entwicklung der Besitzumschreibungen in Deutschland	10
4	Indexwerte zu Gebrauch- und Neuwagen-Angebotspreisen in Deutschland	11
5	Durchschnittliche Transaktionspreise in Deutschland	12
6	Entwicklung des Pkw-Bestandes in Deutschland	13
7	Bedeutung alternativer Antriebe in Deutschland	14
8	Ausgewählte Umsatzkennzahlen für das deutsche Kraftfahrzeuggewerbe	15
9	Entwicklung der Beschäftigung im deutschen Kraftfahrzeuggewerbe	16
10	Entwicklung der Insolvenzen im deutschen Kraftfahrzeuggewerbe	17
11	Kennzahlen zur Konsolidierung im deutschen Kraftfahrzeuggewerbe	18
12	Eigentümerstruktur in den deutschen Vertriebsnetzen	19
13	Datenbasis der Rankings	21
14	TOP 100 Händlergruppen: Neuwagenabsatz 2020	22
15	Positionierung der TOP 20 Händlergruppen – Neuwagenabsatz	25
16	TOP 100 Händlergruppen: Gebrauchtwagenabsatz 2020	28
17	TOP 100 Händlergruppen: Ratio Gebrauch- zu Neuwagenabsatz 2020	30
18	Positionierung der TOP 20 Händlergruppen – Gebrauchtwagenabsatz	33
19	TOP 100 Händlergruppen: Fahrzeugabsatz gesamt 2020	34
20	Positionierung der TOP 20 Händlergruppen – Fahrzeugabsatz gesamt	36
21	TOP 100 Händlergruppen: Umsatz 2020	38
22	Positionierung der TOP 20 Händlergruppen – Umsatz	40
23	TOP 100 Händlergruppen: Beschäftigte 2020	41
24	Positionierung der TOP 20 Händlergruppen – Beschäftigte	43
25	TOP 100 Händlergruppen: Umsatz je Mitarbeiterin/Mitarbeiter 2020	46
26	TOP 100 Händlergruppen: Zusammenfassung 2020	48
27	TOP 20 Händlergruppen in Deutschland und in den USA	50
28	Ausgewählte Kennzahlen zu den TOP 20 Händlergruppen in den USA	51
29	TOP 20: Entwicklung der Neuwagenverkäufe	54
30	TOP 20: Entwicklung der Gebrauchtwagenverkäufe	55
31	TOP 20: Entwicklung der Fahrzeugverkäufe gesamt	57
32	TOP 20: Entwicklung der Umsatzvolumina	59
33	TOP 20: Entwicklung der Anzahl an Beschäftigten	61
34	Handlungsdruck der Händlergruppen in einzelnen Themenfeldern	63
35	Bedeutung von optionalen Strategien für Handelsgruppen	65
36	Entwicklung der Umsatzrendite (EBT) im deutschen Automobilhandel	66
37	Profitabilität einzelner Geschäftsfelder im deutschen Automobilhandel	66
38	Deckungsbeitragsstruktur im deutschen Automobilhandel	67
39	Streubreite der Umsatzrendite im deutschen Automobilhandel	67
40	Umsatzrenditen (EBT) der TOP 100 Händler in Deutschland	68
41	Bereichsergebnisse und EBT der TOP 20 und TOP 100 Händler	69
42	Ausgewählte Kennzahlen der TOP 20 und TOP 100 Händler	70
43	Pkw-Neuzulassungen in Deutschland und Europa	71
44	Beschäftigte in der Automobilindustrie und im Kfz-Gewerbe	73
45	Wirtschaftlich und rechtlich selbstständige Autohausunternehmen	74

# INHALT

	<b>Management Summary</b>	<b>6</b>
	<b>Einleitung</b>	<b>8</b>
<b>1</b>	<b>Situation und Entwicklung im deutschen Automobilhandel</b>	<b>9</b>
	1.1 Entwicklung des deutschen Automobilmarktes	9
	1.2 Entwicklungslinien im Kraftfahrzeuggewerbe	14
	1.3 Entwicklungslinien im Konsolidierungsprozess	17
<b>2</b>	<b>TOP 100 Händlergruppen in Deutschland</b>	<b>20</b>
	2.1 Methodische Hinweise	20
	2.2 TOP 100 Händlergruppen: Neuwagenabsatz	21
	2.3 TOP 100 Händlergruppen: Gebrauchtwagenabsatz	28
	2.4 TOP 100 Händlergruppen: Gesamtabsatz	32
	2.5 TOP 100 Händlergruppen: Umsatz	37
	2.6 TOP 100 Händlergruppen: Beschäftigte	41
	2.7 TOP 100 Händlergruppen: Umsatz je Mitarbeiterin/Mitarbeiter	44
	2.8 Zusammenfassende Übersicht	48
	2.9 Internationaler Vergleich	50
<b>3</b>	<b>Entwicklung der TOP 20 Händlergruppen in Deutschland</b>	<b>53</b>
	3.1 Entwicklung des Neuwagenabsatzes	53
	3.2 Entwicklung des Gebrauchtwagenabsatzes	54
	3.3 Entwicklung des Gesamtabsatzes	56
	3.4 Entwicklung der Umsätze	58
	3.5 Entwicklung der Beschäftigtenzahlen	60
<b>4</b>	<b>Herausforderungen für Automobilhändlergruppen</b>	<b>62</b>
	4.1 Handlungsdruck und Strategieoptionen	62
	4.2 TOP 100 Kennzahlen-Spezial	66
<b>5</b>	<b>Fazit</b>	<b>71</b>
	<b>Anhang</b>	<b>76</b>
	Kurzporträts der TOP 100 Händlergruppen in Deutschland	

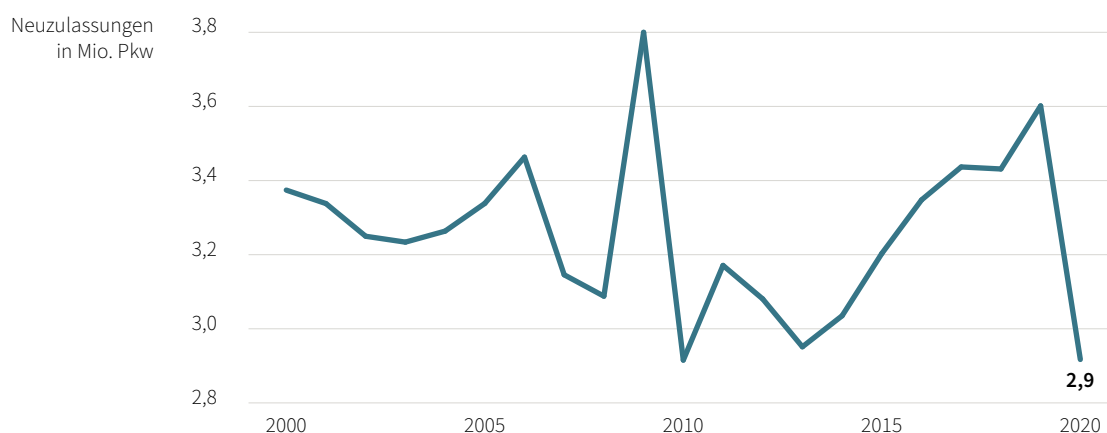
# 1 SITUATION UND ENTWICKLUNG IM DEUTSCHEN AUTOMOBILHANDEL

## 1.1 Entwicklung des deutschen Automobilmarktes

Entgegen der Entwicklung im Jahr 2019 nimmt die Anzahl der Neuzulassungen im Jahr 2020 deutlich ab. Die Neuzulassungen sinken auf 2,918 Mio. Fahrzeuge – ein Minus von knapp 19 Prozent im Vergleich zu 2019 (**Abbildung 2**). Schon aus dieser Datensituation heraus werden die Auswirkungen der Coronavirus-Pandemie und die damit verbundenen Einschränkungen im Automobilhandel sehr deutlich. Abgesehen vom Jahr 2010, das durch Sondereffekte der Abwrackprämie des Vorjahres gekennzeichnet war, wurden seit dem Jahr 2000 bisher in keinem anderen Jahr so wenige Fahrzeuge neu zugelassen wie 2020.

**Abbildung 2** Entwicklung der Neuzulassungen in Deutschland

Quelle: KBA; Institut für Automobilwirtschaft (IfA)



	Anteil am Gesamtmarkt (in v. H.)				
	2010	2019	2020	2019	2020
Flüssiggas	8.154	7.256	<b>6.543</b>	0,20	<b>0,22</b>
Erdgas	4.982	7.623	<b>7.159</b>	0,21	<b>0,25</b>
Elektro	541	63.281	<b>194.163</b>	1,75	<b>6,65</b>
Hybrid	10.661	239.250	<b>527.864</b>	6,63	<b>18,09</b>
Diesel	1.221.938	1.152.733	<b>819.896</b>	31,96	<b>28,10</b>
Benzin	1.669.927	2.136.891	<b>1.361.723</b>	59,24	<b>46,67</b>
<b>Neuzulassungen gesamt</b>	<b>2,916 Mio.</b>	<b>3,607 Mio.</b>	<b>2,918 Mio.</b>		

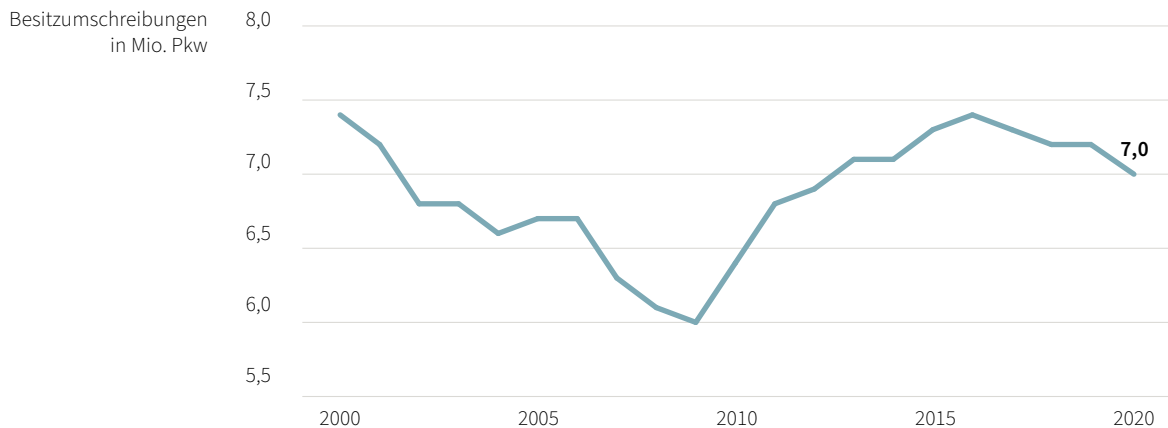
Im Gegensatz zur Entwicklung des Gesamtmarktes zeigt sich im Hinblick auf die Neuzulassungen von Fahrzeugen mit alternativen Antriebstechnologien eine gegenläufige Entwicklung – die Anzahl der neu zugelassenen Hybrid- und Elektrofahrzeuge nimmt deutlich zu. Rund ein Viertel aller neu zugelassenen Fahrzeuge lassen sich dieser Kategorie zuordnen – das entspricht einer Zunahme von mehr als 16 Prozentpunkten gegenüber 2019. Allein der batterieelektrische Anteil nimmt um 207 Prozent gegenüber 2019 zu, sodass für 2020 ein Absatz von 194.163 zugelassenen Fahrzeugen auszuweisen ist. Auch bei Hybridmodellen zeigt sich ein deutlicher Anstieg – 527.864 Fahrzeuge entsprechen einem Plus von 120,6 Prozent gegenüber dem Vorjahr. Beide Fahrzeugkonzepte sind oder waren Gegenstand von staatlichen und herstellergetriebenen Prämienmodellen.

Ein ganz anderes Bild zeigt sich bei Fahrzeugen mit Benzin- oder Dieselmotor. Deren Anteil an den gesamten Neuzulassungen liegt mit 74,8 Prozent deutlich unter dem Vorjahreswert (2019: 91,2 Prozent). Der deutlichste Rückgang zeigt sich bei den Benzinern, deren Anteil von 59,2 auf 46,7 Prozent sinkt – ein Rückgang von über 12 Prozentpunkten. Offensichtlich werden zahlreiche Fahrzeuge aus dieser Kategorie durch elektrifizierte oder teilelektrifizierte Fahrzeuge ersetzt.

Im Gegensatz zu den stark gesunkenen Neuzulassungszahlen zeigt sich das Gebrauchtwagengeschäft – auf Basis der Besitzumschreibungen – weniger dynamisch. Das Volumen liegt 2020 mit 7,021 Mio. Einheiten nur etwa 180.000 Einheiten unter Vorjahresniveau (**Abbildung 3**).

### Abbildung 3 Entwicklung der Besitzumschreibungen in Deutschland

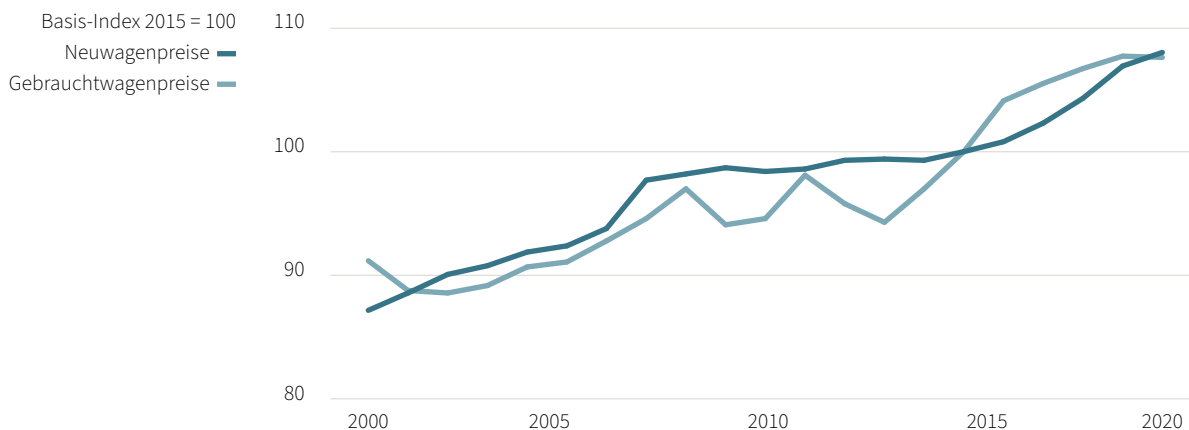
Quelle: KBA; Institut für Automobilwirtschaft (IfA)



Im Hinblick auf die Preisentwicklung ist zu konstatieren, dass sich der Anstieg der Preise im deutschen Neuwagenmarkt seit dem Jahr 2015 etwas dynamischer als in den Jahren zuvor zeigt. So steigen 2020 die Neuwagenpreise – auf Basis der Produktionspreise, die sich in den unverbindlichen Preisempfehlungen der Hersteller und Importeuren niederschlagen – gegenüber dem Vorjahr im Durchschnitt um 1,1 Prozentpunkte an. Die Gebrauchtwagenpreise hingegen sinken und liegen im Jahr 2020 knapp unter dem Vorjahreswert (-0,1 Prozentpunkte). Dennoch zeichnet sich weiterhin das Bild von relativ stabilen Fahrzeugpreisen bei Neu- und Gebrauchtwagen ab (**Abbildung 4**).

**Abbildung 4** Indexwerte zu Gebrauchtwagen- und Neuwagen-Angebotspreisen in Deutschland

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 – erzielt (**Abbildung 5**).

Nach den Erhebungen der Deutschen Automobil Treuhand (DAT) steigt der durchschnittliche Neuwagen-Transaktionspreis 2020 um 2.760 Euro auf 36.340 Euro. Dieser deutliche Anstieg entspricht einer Zunahme um 8,2 Prozent gegenüber dem Vorjahreswert. Im Vergleich dazu: Zwischen den Jahren 2017 und 2018 erhöhen sich die Transaktionspreise für Neuwagen um lediglich 780 Euro und somit um 2,6 Prozent, zwischen 2018 und 2019 aber bereits um 2.450 Euro und 7,9 Prozent. Ein deutlicherer Anstieg ist bei der Entwicklung der erzielten Gebrauchtwagenpreise zu erkennen. Mit einem durchschnittlichen Transaktionspreis von 14.730 Euro (2020) steigt der Preis für Gebrauchtfahrzeuge um knapp 18,1 Prozent im Vergleich zum Vorjahr.

**Abbildung 5 Durchschnittliche Transaktionspreise in Deutschland**

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
2020	<b>36.340</b>	<b>14.730</b>

## 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 2021. 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 sind nur die in Deutschland abgesetzten Fahrzeuge bzw. getätigten Umsätze sowie die im Inland beschäftigten Mitarbeiterinnen und 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 Absatz- und Umsatzvolumina.
- ▶ Da die Publizitätsbereitschaft bei Händlergruppen sehr unterschiedlich ausgeprägt ist, erheben die dargelegten 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 jährlich mehr als 200 Automobilhändlergruppen in Deutschland angeschrieben und gebeten, ihre Kennzahlen zu den Bereichen Neu- und Gebrauchtwagenverkauf sowie im Hinblick auf Umsatz und Beschäftigtenzahlen zur Verfügung zu stellen.
- ▶ Auf dieser Basis bildet das Institut für Automobilwirtschaft (IfA) jeweils separate Rankings für die Bereiche Neuwagen- und Gebrauchtwagenabsatz, Fahrzeugabsatz (gesamt), für Umsatz sowie für die Beschäftigtenzahlen. Aufgrund der unterschiedlichen relativen Größe, Situation, Markenportfolio und Standortstruktur einzelner Automobilhändlergruppen ergeben sich bei diesen Rankings unterschiedliche Rangfolgen 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 allerdings nicht berücksichtigt werden kann (und umgekehrt).

- ▶ Lediglich bei einzelnen Rankings 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 Mitarbeiterin/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 13**.

**Abbildung 13** Datenbasis der Rankings

Quelle: Institut für Automobilwirtschaft (IfA)

Art des Rankings	Themenbezogene Rankings	Datenbasis der Rankings
Originäre Rankings	Neuwagenabsatz Gebrauchtwagenabsatz Fahrzeugabsatz gesamt Umsatz Beschäftigte	Neuwagenabsatz Gebrauchtwagenabsatz Summe aus Neu- und Gebrauchtwagenverkäufen Umsatzerlöse (in Mio. EUR) Beschäftigte (inkl. Auszubildende)
Abgeleitete Rankings	Ratio GW/NW Umsatz je Mitarbeiter:in	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 2020 im oberen Bereich des Rankings liegen dürfte. Da das IfA-Ranking aber auf der jeweils erhobenen Datensituation aufbaut, belegt die AVAG Holding SE mit 51.044 abgesetzten Neuwagen weiterhin den ersten Rang bezüglich der absatzstärksten Handelsgruppen in Deutschland (**Abbildung 14**).

## 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 2020 in ihrer längerfristigen Entwicklung – und zwar für den Zeitraum 2007 bis 2020. Da für einige der TOP 20 Gruppen aus dem Jahr 2020 keine Daten für die Jahre 2007 und/oder 2014 vorliegen, rücken in den Tabellen die jeweils Nächstplatzierten mit vollständiger Datensituation auf. Die Positionierung im Ranking zum Neuwagenverkauf kann der ersten Spalte entnommen werden (**Abbildung 29**). Die ermittelten Ergebnisse zeigen die unterschiedliche Entwicklungsdynamik der größten deutschen Automobilhandelsgruppen.

Betrachtet man die Entwicklung des Neuwagenabsatzes seit dem Jahr 2007, so ragen die Feser-Graf Gruppe (+118,9 Prozent), die Senger Gruppe (+209,6 Prozent), die Wahl-Group (+245,2 Prozent), die Moll Gruppe (102,0 Prozent), die Bleker-Gruppe (+133,7 Prozent) sowie die Procar Automobile Gruppe (152,4 Prozent) mit dreistelligen Zuwachsraten heraus. Ebenfalls überdurchschnittliche Zuwächse sind bei der AVAG Holding SE (+62,2 Prozent), der Gottfried Schultz Gruppe (+73,2 Prozent), der Hahn Gruppe (+68,3 Prozent), der Brass-Gruppe (+80,4 Prozent) sowie beim Autozentrum P&A-Preckel (+76,6 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 – zugelegt hat. Die Wellergruppe muss in dieser längerfristigen Betrachtung einen Rückgang beim Neuwagenabsatz hinnehmen (-30,6 Prozent) – nicht zuletzt wegen der Veräußerung der Volkswagen-/Audi-Sparte. Auch die Dello Gruppe (-15,2 Prozent) sowie die Fahrzeug-Werke LUEG AG (-0,6 Prozent) blicken auf eine negative Entwicklung zurück.

Insgesamt steigt die Zahl der abgesetzten Neuwagen der hier in die Betrachtung einbezogenen TOP 20 Händlergruppen zwischen 2007 und 2020 von 210.647 auf 325.766 Einheiten an. Das entspricht einem Zuwachs von 54,7 Prozent. Bezogen auf das Jahr 2014 liegt der Zuwachs bei 21,7 Prozent.

## Abbildung 29 TOP 20: Entwicklung der Neuwagenverkäufe

Basis des Rankings: Neuwagenabsatz 2020<sup>3</sup>; Stand: 11. Juni 2021

<sup>1</sup>Abweichendes Geschäftsjahr 01.09.201–31.08.2020 | <sup>2</sup>ehemals als Jacobs Gruppe Aachen ausgewiesen |

<sup>3</sup>Es wurden 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 2020 herangezogen (siehe erste Spalte)

Quelle: Institut für Automobilwirtschaft (IfA)

		Neuwagenabsatz			Veränderung in v. H.	
		2007	2014	2020	2007–2020	2014–2020
	Hinweis: Die Liste erfüllt nicht den Anspruch auf Vollständigkeit, da einige Händlergruppen nicht bereit sind, ihre Geschäftszahlen zu publizieren.					
1	AVAG Holding SE, Augsburg <sup>1</sup>	31.476	45.624	51.044	62,2	11,9
2	Gottfried Schultz, Ratingen	20.252	28.402	35.085	73,2	23,5
3	Feser-Graf Gruppe, Nürnberg	13.738	21.966	30.077	118,9	36,9
5	Senger Gruppe, Rheine	6.100	9.745	18.883	209,6	93,8
6	LöhrGruppe, Koblenz	12.099	11.348	16.303	34,7	43,7
8	Hahn Automobile GmbH + Co. KG, Fellbach	8.704	10.500	14.650	68,3	39,5
9	Wahl-Group, Siegen	4.200	6.150	14.500	245,2	135,8
10	Brass-Gruppe, Aschaffenburg	7.832	10.100	14.126	80,4	39,9
11	Fahrzeug-Werke LUEG AG, Bochum	13.100	11.963	13.027	-0,6	8,9
12	Glinicke Automobilhandelsgruppe, Kassel	8.759	11.344	12.576	43,6	10,9
13	Graf Hardenberg Gruppe, Karlsruhe	9.578	12.000	12.260	28,0	2,2
14	Moll Gruppe, Düsseldorf	6.010	10.439	12.142	102,0	16,3
15	Wellergruppe Holding SE & Co. KG, Berlin	17.238	15.510	11.961	-30,6	-22,9
17	Dello Gruppe, Hamburg	13.800	12.000	11.700	-15,2	-2,5
19	Firmengruppe Fleischhauer-Franz, Köln	8.939	11.000	11.023	23,3	0,2
20	Autozentrum P&A-Preckel, Krefeld	5.800	9.505	10.240	76,6	7,7
22	Penske Automotive Germany, Mannheim <sup>2</sup>	8.862	14.414	9.320	5,2	-35,3
23	Bleker-Gruppe, Borken	3.960	4.492	9.256	133,7	106,1
24	Beresa Gruppe, Münster	6.800	5.590	9.010	32,5	61,2
26	Procar Automobile Gruppe, Wuppertal	3.400	5.490	8.583	152,4	56,3
	<b>Gesamt TOP 20<sup>3</sup></b>	<b>210.647</b>	<b>267.582</b>	<b>325.766</b>	<b>54,7</b>	<b>21,7</b>

## 3.2 Entwicklung des Gebrauchtwagenabsatzes

Auch im Gebrauchtwagenbereich sind im Betrachtungszeitraum imposante Steigerungsraten nachvollziehbar. Bei den aufgeführten Gruppen verläuft das Wachstum im Gebrauchtwagengeschäft – wie bei den meisten anderen Handelsgruppen auch – häufig parallel zur Entwicklung im Neuwagenbereich. So können in der vergangenen Dekade acht Handelsgruppen jeweils drei

## 4 HERAUSFORDERUNGEN FÜR AUTOMOBILHÄNDLERGRUPPEN

### 4.1 Handlungsdruck und Strategieoptionen

Die Coronavirus-Pandemie und die damit verbundenen Einschränkungen im Automobilhandel spiegeln sich auch in den ausgewiesenen Studienergebnissen im Jahr 2020 wider. Die deutlichsten Auswirkungen zeigen sich beim Neuwagenabsatz. Im Jahr 2020 setzten die TOP 100 Händlergruppen insgesamt 729.903 Neuwagen ab – im Vergleich zum Vorjahr ein Rückgang von knapp 6,0 Prozent (2019: 776.530 Neuwagen). Dabei sinkt der Neuwagenabsatz der TOP 100 Händlergruppen im Vergleich zum Gesamtabsatzmarkt aber unterdurchschnittlich. So beanspruchen die TOP 100 Händlergruppen im Jahr 2020 einen Anteil von rund 25,0 Prozent der deutschen Pkw-Neuzulassungen – im Vorjahr betrug der Absatzanteil lediglich 21,2 Prozent.

Ein etwas anderes Bild zeigt sich bei der Analyse des Umsatzes. In Summe erzielten die TOP 100 Händlergruppen im Jahr 2020 über alle in die Studie einbezogenen Geschäftsbereiche einen Gesamtumsatz von rund 44,3 Mrd. Euro – gegenüber dem Vorjahr (2019: 43,1 Mrd. Euro) eine Steigerung um 2,8 Prozent. Somit liegt der Gesamtumsatz über dem Vorjahresniveau. Damit macht sich der vom ZDK ausgewiesene Umsatzrückgang im Kfz-Gewerbe (-0,7 Prozent) bei den TOP 100 Handelsgruppen nicht bemerkbar. Auch die Profitabilität der TOP 100 Händlergruppen verbessert sich im Vorjahresvergleich. Die durchschnittliche Umsatzrendite liegt mit 1,6 Prozent zwar weiterhin auf niedrigem Niveau, verbessert sich aber um 0,3 Prozentpunkte – und liegt damit wieder über Branchenniveau (Branche: 1,3 Prozent).

Im Hinblick auf die aktuellen Herausforderungen überrascht es nicht, dass die Unternehmensmanager weiterhin die Verbesserung der Erträge durch Optimierung der internen Prozesse und Unternehmensstrukturen forcieren. Der daraus resultierende Erkenntnis, dass die Senkung der Kosten auf der einen Seite, sowie die Optimierung der Erlösstrukturen auf der anderen Seite wesentliche Stellhebel für den Unternehmenserfolg darstellen, schließt sich die Sondererhebung im vorliegenden IfA HändlergruppenMonitor an. So zeigt die vorliegende Studie die Ergebnisse zur Bewertung des empfundenen Handlungsdrucks (**Abbildung 34**) in ausgewählten Handlungsfeldern. Andererseits ist die strategische Ausrichtung (**Abbildung 35**), mit der die Handelsgruppen den Herausforderungen entgegenreten, von Interesse. Insgesamt können 92 Meinungsbilder berücksichtigt werden.

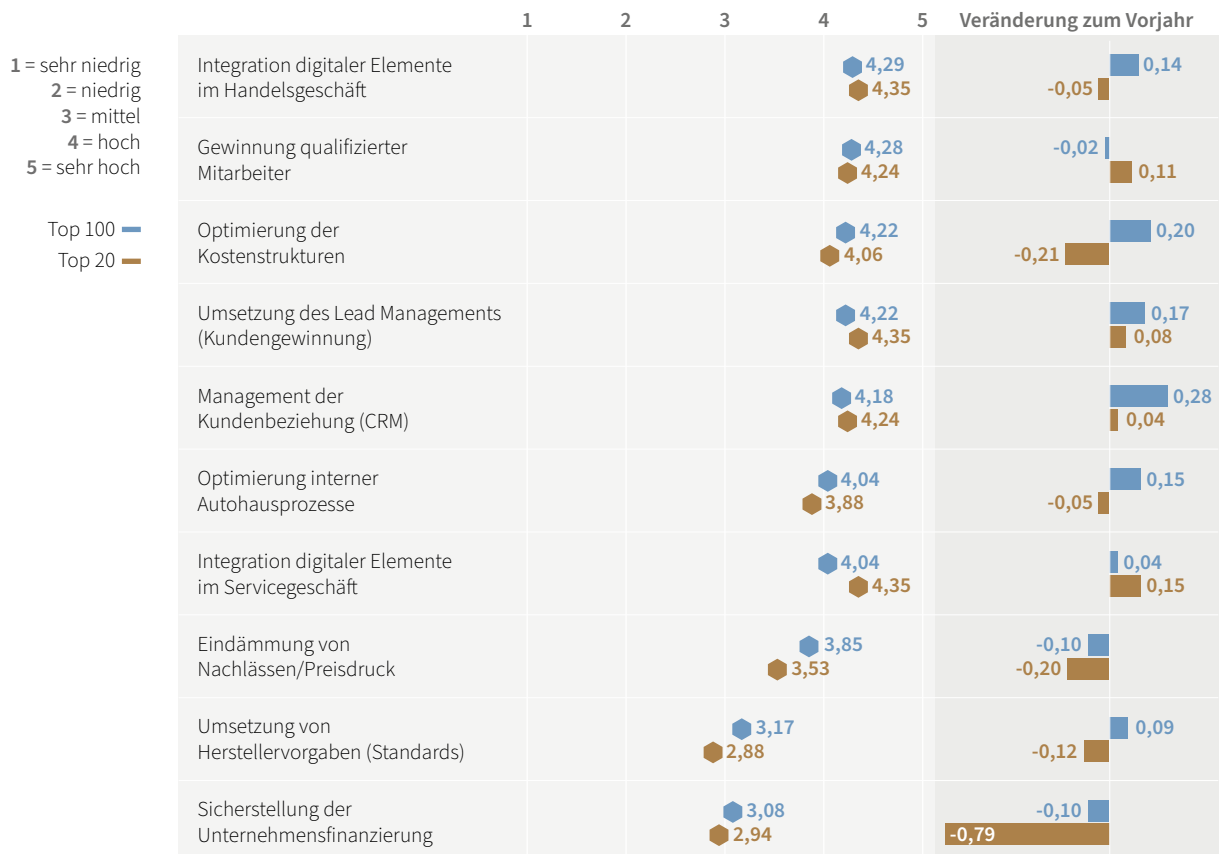
Den höchsten Handlungsdruck verspüren die Führungskräfte der TOP 100 Automobilhandelsgruppen bei der „Integration digitaler Elemente im Handelsgeschäft“ – mit steigender Tendenz. Auf dem zweiten Rang folgt mit geringfügigem Abstand die „Gewinnung qualifizierter Mitarbeiter“. Auf dem dritten und dem vierten Platz folgen mit identischer Priorität die Handlungsfelder „Optimierung der Kostenstrukturen“ sowie die „Umsetzung des Lead Managements“ – beide Kriterien ebenfalls mit zunehmender Priorität. Die deutlichste Zunahme im Vergleich zum Vorjahr zeigt sich beim Handlungsfeld auf Rang 5. Die Verantwortlichen der TOP 100 Händlergruppen werten das „Management der Kundenbeziehung“ gegenüber dem Vorjahr als zentrales Handlungsfeld.

Eine etwas andere Priorisierung zeigt sich bei den TOP 20 Handelsgruppen, die in der Auswertung ergänzend isoliert betrachtet werden. Sie setzen ebenfalls die „Integration digitaler Elemente

### Abbildung 34 Handlungsdruck der Händlergruppen in einzelnen Themenfeldern

Quelle: Institut für Automobilwirtschaft (IfA)

#### Wie bewerten Sie den Handlungsdruck in den nachstehend aufgeführten Themenfeldern?



im Handelsgeschäft“ auf den ersten Rang, positionieren hier aber gleichrangig die „Umsetzung des Lead Managements“ und die „Integration digitaler Elemente im Servicegeschäft“. Auf dem zweiten Rang folgen zwei identisch priorisierte Handlungsfelder – die „Gewinnung qualifizierter Mitarbeiter“ sowie das „Management der Kundenbeziehung“.

Bei den Attributen „Optimierung der Kostenstrukturen“ sind im Vergleich zum Vorjahr gegenläufige Tendenzen zwischen den TOP 100 und den TOP 20 Handelgruppen erkennbar. Während das Kriterium für die TOP 100 Handelgruppen an Bedeutung zunimmt, scheint dieses Handlungsfeld bei den Verantwortlichen der TOP 20 Handelgruppen an Bedeutung zu verlieren. Die größten Abweichungen zwischen den TOP 100 und den TOP 20 Betrieben sind beim Handlungsfeld „Integration digitaler Elemente ins Servicegeschäft“ identifizierbar. Dieses Kriterium bewerten die Verantwortlichen der TOP 20 Handelgruppen als deutlich herausfordernder als jene der TOP 100 Unternehmen. Der deutlichste Bedeutungsrückgang im Vergleich zum Vorjahr – gerade bei den TOP 20 Unternehmen – zeigt sich bei der „Sicherstellung der Unternehmensfinanzierung“. Dies gilt in abgeschwächter Form ebenfalls für das Handlungsfeld „Eindämmung von Nachlässen/Preisdruck“.

# KURZPORTRÄTS DER TOP 100 HÄNDLERGRUPPEN

(Reihenfolge nach Neuwagenverkaufsvolumen)



## AVAG Holding

SOCIETAS EUROPAEA

### AVAG Holding SE

Die AVAG Holding SE ist eine herstellerunabhängige Automobilhandelsgruppe mit Aktivitäten in Deutschland, Österreich, Kroatien, Polen, Ungarn, Serbien und Slowenien. Die Augsburgener Zentrale mit ihrer Management- und Finanzholding steuert aktuell europaweit 172 Betriebsstätten, davon 133 in Deutschland.

[avag.eu](http://avag.eu)

### Kennzahlen 2020

<b>Absatz</b>	51.044 Neuwagen
	61.010 Gebrauchtwagen
<b>Umsatz</b>	2.146,34 Mio. EUR
<b>Mitarbeiter:innen</b>	5.260

### Markenportfolio

Alfa Romeo, Cadillac, Corvette, Chevrolet, 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 konzernunabhängige Vertragshändler für die Marken des Volkswagen-Konzerns in Deutschland. Das Unternehmen – seit 1932 Vertragshändler – beschäftigt heute 2.414 Mitarbeiter:innen in 28 Betrieben an den Standorten Düsseldorf, Neuss, Dormagen, Grevenbroich, Leverkusen, Solingen, Erkrath, Mettmann, Velbert, Wuppertal, Mülheim, Hagen und Essen.

[gottfried-schultz.de](http://gottfried-schultz.de)

### Kennzahlen 2020

<b>Absatz</b>	35.085 Neuwagen
	35.895 Gebrauchtwagen
<b>Umsatz</b>	2.018,00 Mio. EUR
<b>Mitarbeiter:innen</b>	2.414

### Markenportfolio

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

# IfA | DAT HändlergruppenMonitor 2021

Eine Studie des Instituts für Automobilwirtschaft (IfA)  
in Kooperation mit der DAT Deutsche Automobil Treuhand GmbH  
Oktober 2021



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](mailto:mail@ifa-info.de) | [ifa-info.de](http://ifa-info.de)



**Deutsche Automobil Treuhand GmbH**  
Hellmuth-Hirth-Straße 1 | 73760 Ostfildern  
Telefon +49 711 4503-0  
[zentrale@dat.de](mailto:zentrale@dat.de) | [dat.de](http://dat.de)