



## Serie

► Das ISF München erforschte unter Federführung von Stefanie Weimer die Folgen, die die Reform der Gruppenfreistellungsverordnung auf die Kfz-Branche hat. Das Forschungsprojekt lief von Juli 2003 bis zum Juni 2005. Das **Kfz-Handwerk** schließt mit dieser Ausgabe vierteiligen Serie über die Ergebnisse ab.



Foto: FM  
Stefanie Weimer

## Konzentrationstendenz im Kfz-Handwerk

# Händlergruppen auf dem Vormarsch

**Die GVO-Reform hat wesentlich zur Expansion der großen Händlergruppen beigetragen. Gab es 1997 in Deutschland noch 600 Autohandelsgruppen mit drei und mehr Filialen sind es heute schon 1800. Davon sind 420 »echte« Großbetriebe mit zehn und mehr Verkaufshäusern und im Durchschnitt fünf vertretenen Marken.**

Im Markt für Volumenmarken verfügen diese Autohandelsgruppen inzwischen über einen Marktanteil von mehr als 50 Prozent. Im Jahr 1997 waren es erst etwas mehr als ein Viertel. Und der Marktanteil der 50 größten Autohäuser (siehe Tabelle) am Neuwagengeschäft wächst stetig: von 2001 noch 10 Prozent auf 13,7 Prozent in 2003.

Nach Ergebnissen der Studie des Münchener Instituts für Sozialwissenschaftliche Forschung (ISF) sind Konzentration und Wachstum großer

Autohandelsgruppen europaweit und auch in den USA zu beobachten. Dieser Prozess gehe in Deutschland allerdings von einem niedrigeren Niveau aus. Weimer: »Im Vergleich mit den Megadealern in den USA oder Großbritannien sind aber auch die größten deutschen Autohandelsgruppen noch kleine Fische«.

Zum Vergleich: Im Schnitt verkauften laut einer Studie des Instituts für Automobilwirtschaft (IfA) in Deutschland die Top-50 Autohausgruppen 8000 Neuwagen und 8800 Gebrauchtwagen

## Abschluss-Tagung

► **Strukturwandel und Zukunft der Beschäftigung im Kfz-Gewerbe** ist auch Thema einer Tagung, die im Rahmen des Forschungsprojekts zu den Folgen der GVO von der Hans-Böckler Stiftung in Kooperation mit dem ISF-München und der IG Metall-Bezirksleitung NRW am 16. Januar 2006 in Düsseldorf veranstaltet wird. Die Tagung wird sich mit den Auswirkungen des Strukturwandels auf die Situation in den Betrieben und die Arbeit der Interessenvertretungen befassen, aber auch einen Blick auf das Kfz-Gewerbe in anderen Ländern und in die Zukunft der Branche werfen. Das genaue Programm, Zeit und Ort stand bei Redaktionsschluss noch nicht fest. Es wird rechtzeitig per Rundbrief und auf dem IG Metall-Extranet für Betriebsräte im Kfz-Gewerbe bekannt gemacht.



Foto: Emil-Frey-Gruppe

**Die Schweizer Emil-Frey-Gruppe – hier die Zentrale der zum Konzern gehörenden Hyundai Motors Deutschland – ist die größte Kfz-Gruppe auf dem deutschen Markt**

gen im Jahr und machten mit durchschnittlich 21 Filialen und 857 Beschäftigten im Jahr 2004 einen Umsatz von 350 Millionen Euro. Die AVAG-Holding verkaufte international im Jahr immerhin 33 600 Neuwagen, allein auf dem deutschen Markt 23 000, die Mahag-Gruppe setzte 19 500 Neuwagen ab. Spitzenreiter auf dem deutschen Markt ist die Schweizer Emil-Frey-Gruppe (»Schwabengarage«), die in Deutschland sogar 33 000 neue Autos verkauft.

Die Dimensionen in den USA und Großbritannien sind dagegen völlig andere: In Großbritannien verkauften die 50 größten Händler im Durchschnitt rund 22 000 Neuwagen und machen einen Umsatz von 800 Millionen Euro. Das größte Unternehmen dort, Pendragon, verkauft jährlich 135 000 Neuwagen und erzielt damit einen Umsatz von 2,6 Milliarden Euro.

In den USA verkauft der größte dortige Marktführer »AutoNation«, im Jahr 2004 an 281 Standorten insgesamt 410 620 Neu- und 239 999 Gebrauchtwagen. Seine Einnahmen in allen Geschäftsbereichen beliefen sich auf mehr als 19 Milliarden US-Dollar. Der zweitgrößte »Player« in den USA, die »UnitedAutoGroup«, verkaufte immerhin noch 178 012 Neuwagen und 88 700 Gebrauchtwagen und machte 2004 einen Umsatz von neun Milliarden US-Dollar.

Jedes sechste Auto in den USA wurde 2004 von einer der 100 größten Autohandelsgruppen verkauft, die insgesamt einen Marktanteil von mehr als 17 Prozent auf sich vereinen. Und der Konzentrationsprozess in den USA setzt sich fort: Viele der »Top 100« haben sich in den letzten Jahren durch Aufkäufe weiter vergrößert.

Unumstritten unter Experten ist laut Stefanie Weimer, dass sich auch in Deutschland der Trend zu Konzentration und Bedeutungsgewinn großer Autohandelsgruppen fortsetzen wird: »Eine Marktstudie prophezeit, dass im Jahr 2010 Handelsgruppen, die im Schnitt 10 000 Neuwagen pro Jahr verkaufen, hier einen Marktanteil von 20 Prozent auf dem Neuwagenmarkt haben werden.«

Nicht auszuschließen ist auch, dass internationale Megadealer durch Übernahmen – eventuell kompletter Autohandelsgruppen – in den deutschen Markt expandieren werden. Inwieweit nationale Autohandelsgruppen in vergleichbare Dimensionen wie in Großbritannien herein wachsen, werde davon abhängen, ob sie das Kapital für solche Expansionsprozesse aufbringen können. Stefanie Weimer: »Aber auch hier lohnt ein Blick über die Grenzen: in den USA und Großbritannien sind einige Autohandelsketten börsennotiert.«

## Die 50 größten Autohändler auf dem deutschen Markt nach verkauften Neuwagen

	Händlergruppe	Verkäufe	Marken-Schwerpunkte
1.	Emil-Frey-Gruppe	33000*	Ford
2.	AVAG Holding	23000**	Opel
3.	Mahag	19.500	VW
4.	Joseph Brass	18.000	Opel
5.	Dt.Automobilhandels Holding	17.000	Opel/Ford
6.	G.-Schultz-Gruppe	15.000	VW
7.	Hahn Automobile	14.000	VW
6.	Fahrzeug-Werke Lueg	13.000	DaimlerChrysler
9.	Corsmann	11.000	Opel
10.	Ernst Deflo	10.000	Opel
11.	Wellergruppe	9.300	Toyota/BMW/VW
12.	Kittner-Gruppe	9.000	VW
13.	Auto-Staiger	7.900	Opel
14.	Autopark Brau	7.500	Ford
15.	Feser-Gruppe	7.500	VW
16.	G.-von-Opel-Gruppe	7.500	Opel
17.	Autohaus am Ruhrdeich	7.000	Renault
18.	Autohaus Louis Dresen	7.000	Opel
19.	Jacob Fleischhauer	7.000	VW
20.	Voets-Gruppe	6.800	VW
21.	Krüll Motors Company	6.500	Ford
22.	Autohaus Wolfsburg	6.200	VW
23.	Eduard-Winter-Gruppe	6.200	VW
24.	Hardenberg-Gruppe	6.000	VW
25.	Rosier-Gruppe	6.000	DaimlerChrysler
26.	Haustein Motors	5.800	Ford
27.	Autohaus Strobel	5.300	Toyota
28.	Aventi Automobile	5.000	Renault
29.	DIT München	5.000	Toyota
30.	Glinicke-Gruppe	5.000	VW
31.	Häusler	5.000	Opel
32.	Schmidt& Koch	5.000	VW
33.	Hugo Pfohe	4.800	Ford
34.	Autohaus Adelb. Moll	4.500	VW
35.	Autohaus Yvel	4.500	Toyota
36.	Beresa Automobilges.	4.500	DaimlerChrysler
37.	Auto Eder	4.500	Ford
38.	Jacobs-Gruppe	4.500	VW
39.	Autohaus B.Wiedmann	4.200	DaimlerChrysler
40.	Glöckner-Gruppe	4.200	VW
41.	Kamps-Gruppe	4.000	VW
42.	Brass,Kutger,Gotta&Scheller	3.800	VW
43.	Autohaus Nix	3.600	Toyota
44.	Autohaus Gehlert	3.500	VW
45.	Pillenstein Autom.Holding	3.500	VW
46.	Saalmüller Automobil-C.	3.500	Ford
47.	Autohaus Tix	3.000	Toyota
48.	CarUnion	3.000	Renault
49.	S & G	3.000	DaimlerChrysler
50.	Niedermaier&Reich	2.800	Ford

Quelle: Institut für Automobilwirtschaft/  
Automobilwoche

\*nur Retail-Verkäufe (gesamt: 75.610)  
\*\*nur Inlands-Verkäufe (gesamt: 33.600)