



T 575/11

Umfrage zur Zukunft der Autohäuser

August 2011

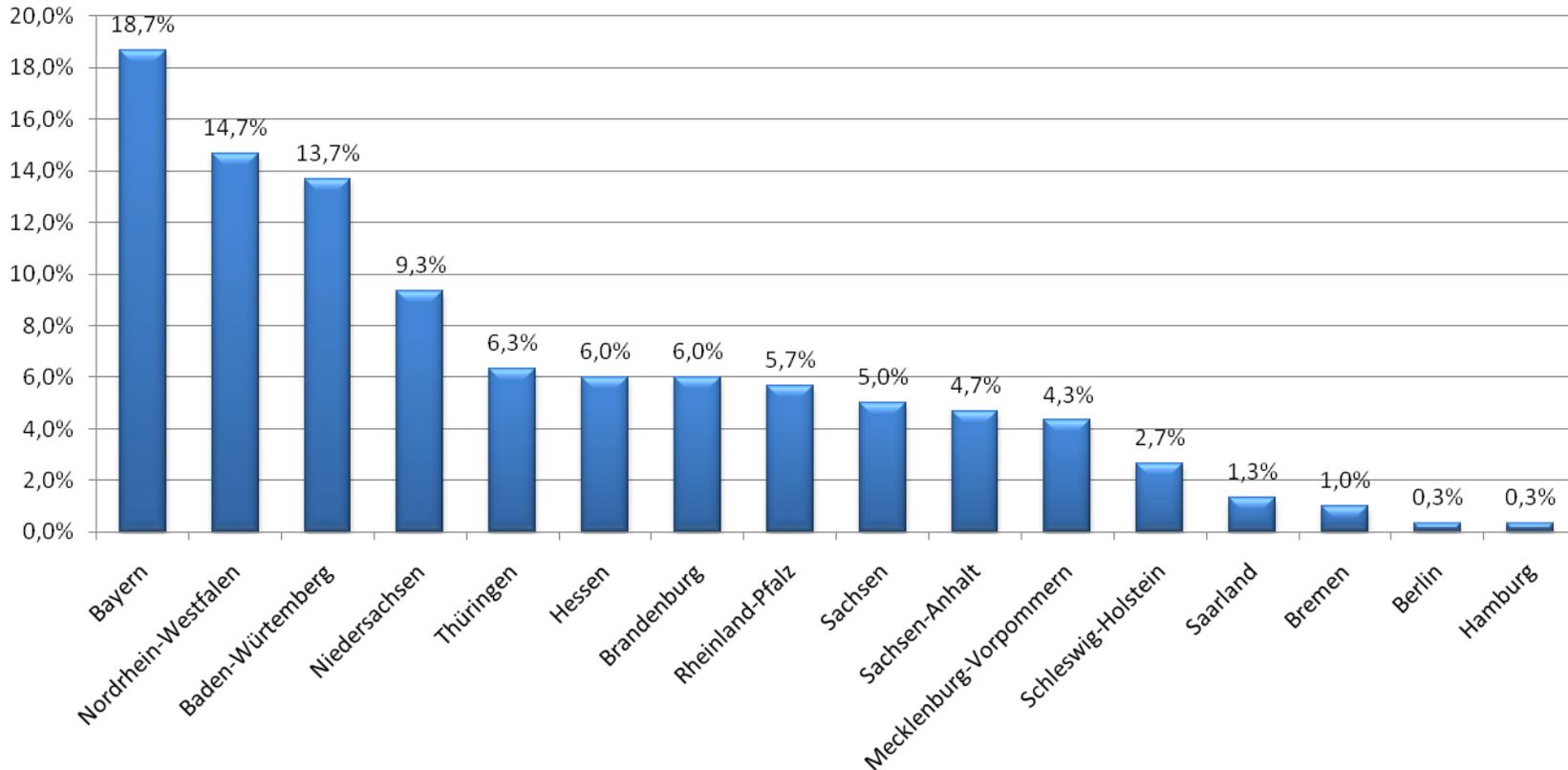
Für die TÜV SÜD Auto Service GmbH



Auto Service

Im Auftrag des TÜV SÜD wurden im August 2011 in einer repräsentativen Umfrage 304 Autohäuser bundesweit telefonisch zu Ihrer Einschätzung zur Zukunft des Autohandels in Deutschland befragt. In der Studie wurden Unternehmen aus dem gesamten Bundesgebiet berücksichtigt.

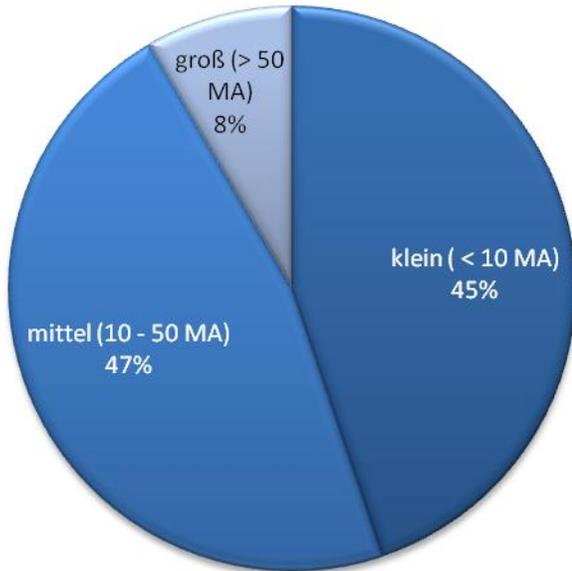
Verteilung der Bundesländer



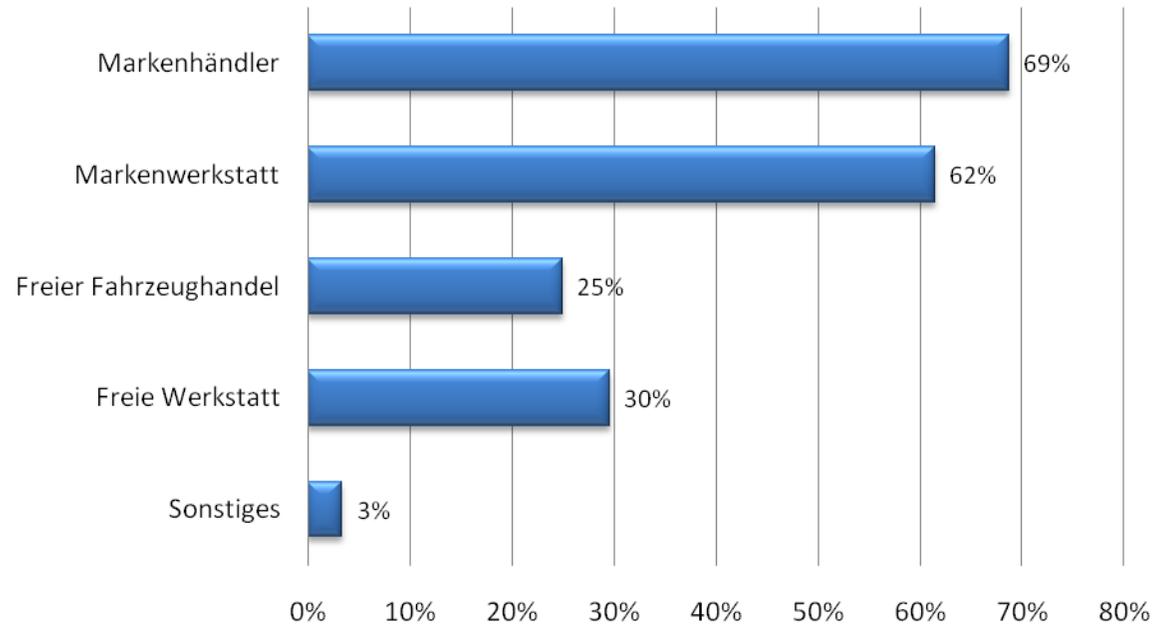
In der Untersuchung wurden zu gleichen Teilen kleine Unternehmen mit weniger als 10 Mitarbeitern (45%) und mittelgroße Unternehmen mit bis zu 50 Mitarbeitern (47%) befragt. 8% der befragten Unternehmen waren große Autohäuser mit mehr als 50 Mitarbeitern.

Mit 69% wurden überwiegend Markenhändler befragt, die zum Großteil auch über eine eigene Markenwerkstatt verfügen.

Unternehmensgröße



Markenbindung der Werkstätten und Händler *)

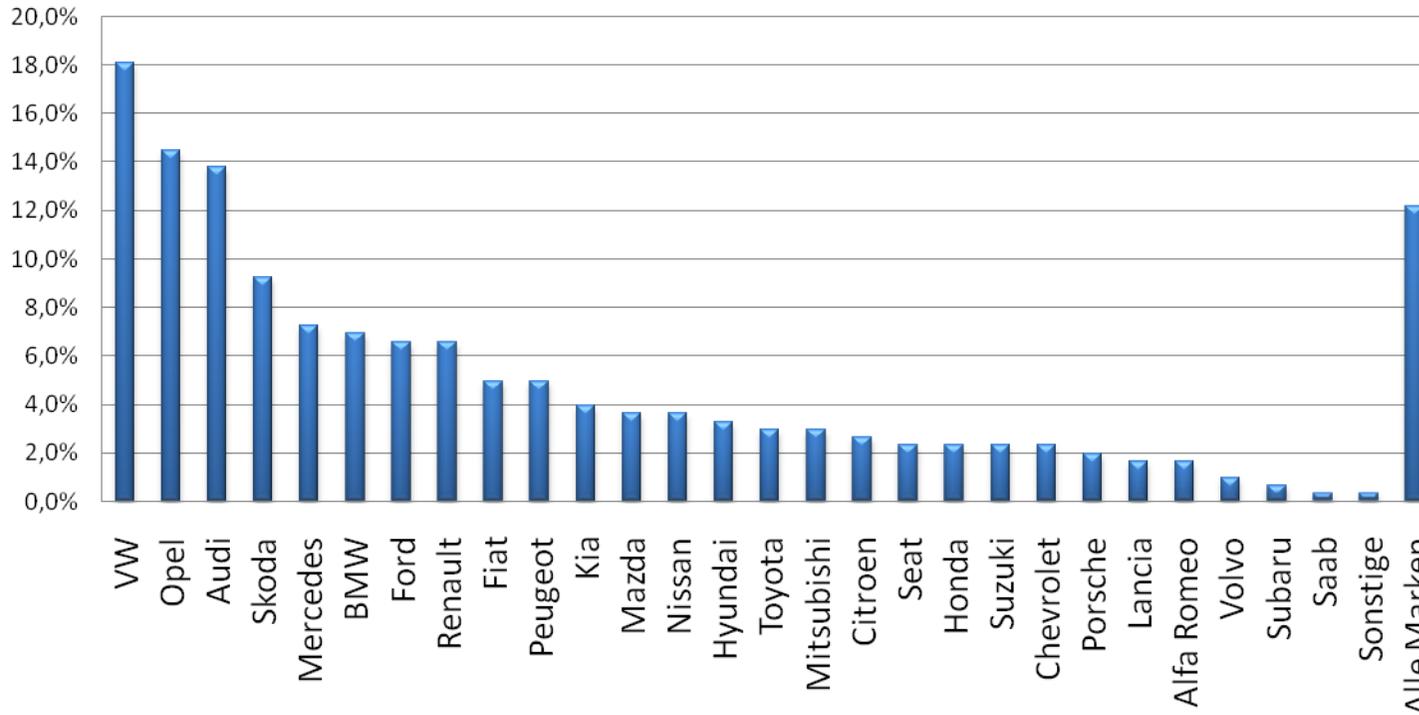


*) Mehrfachnennungen möglich, daher ist die Summe größer 100%

Bei den Markenwerkstätten dominiert Volkswagen mit seinen Tochtermarken Audi, Skoda und Seat gefolgt von Opel, Mercedes, BMW und Ford. Über 12% der befragten Händler betreuen alle Marken.

Aus der Verteilung, wie viele Händler welche Marken vertreiben, kann aufgrund der unterschiedlichen Autohausgrößen kein Marktanteil abgeleitet werden!

Welche Hersteller betreuen die Autohäuser

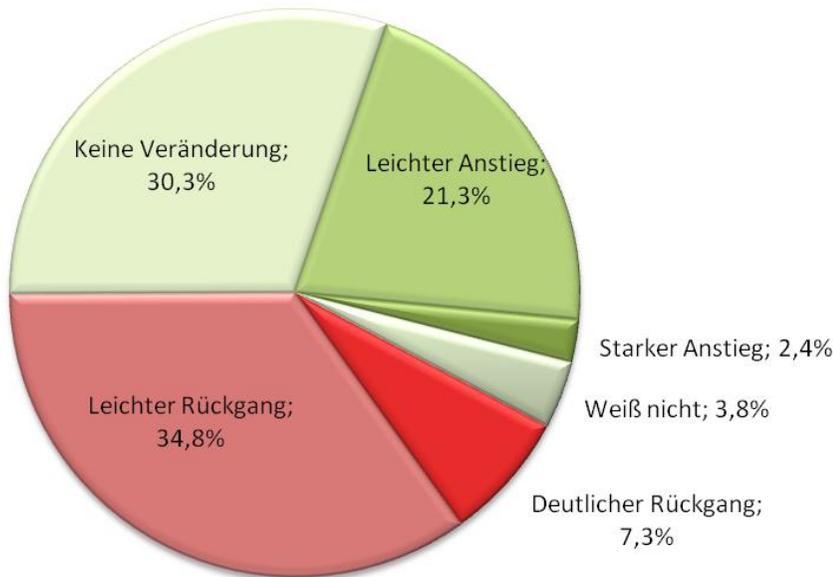


Für die nächsten fünf Jahre wurde erfragt, welche Geschäftsentwicklung die einzelnen Autohäuser sowohl für das Neuwagen- als auch für das Gebrauchtwagengeschäft erwarten.

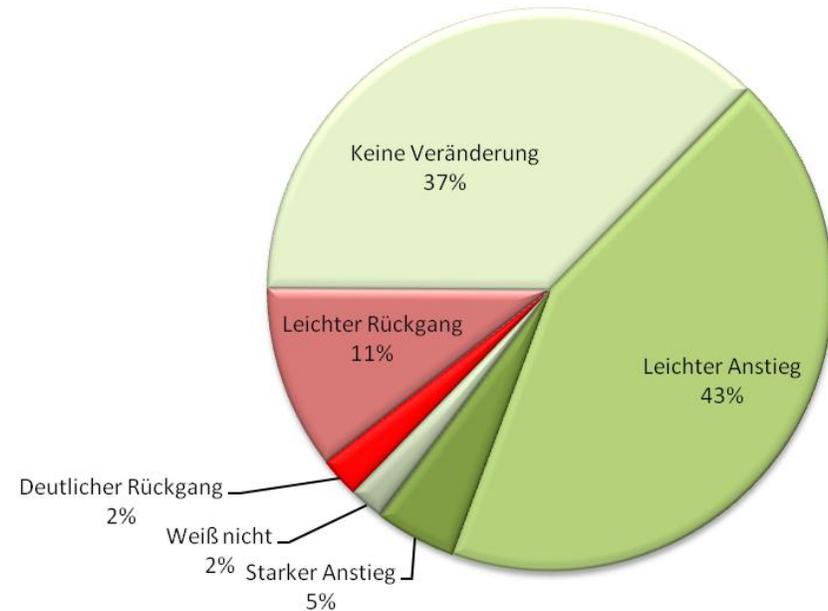
Im Bereich des Neuwagengeschäfts erwarten über 43 Prozent der Befragten einen Rückgang, nur knapp 24 Prozent rechnen mit einem Anstieg.

Anders hingegen beim Gebrauchtwagengeschäft wo knapp die Hälfte der Befragten (48 Prozent) mit einem Anstieg und lediglich 13 Prozent mit einem Rückgang rechnen.

Erwartete Entwicklung beim Neuwagengeschäft



Erwartete Entwicklung beim Gebrauchtwagengeschäft

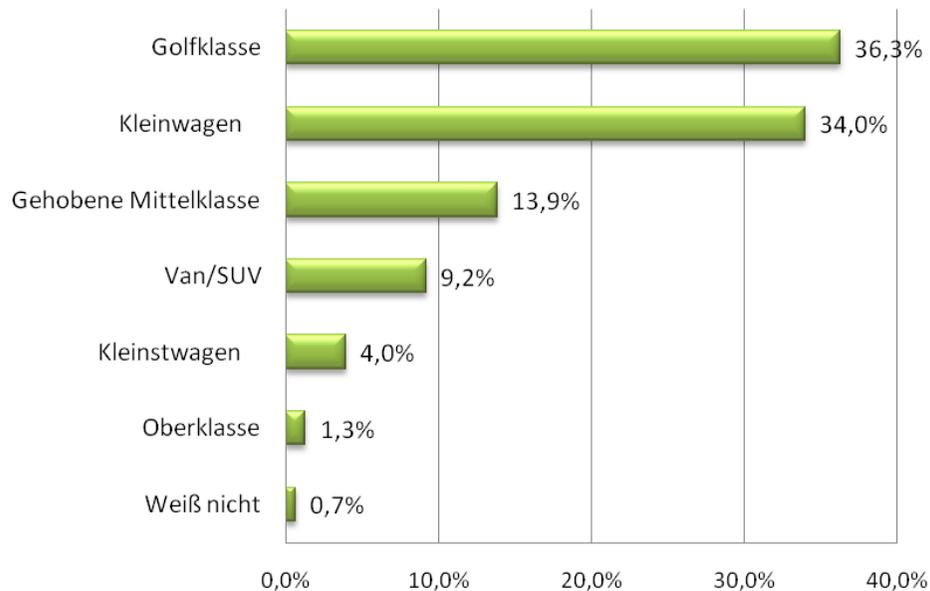


In Summe sehen die Autohäuser die größten Zukunftschancen somit im Gebrauchtwagengeschäft.

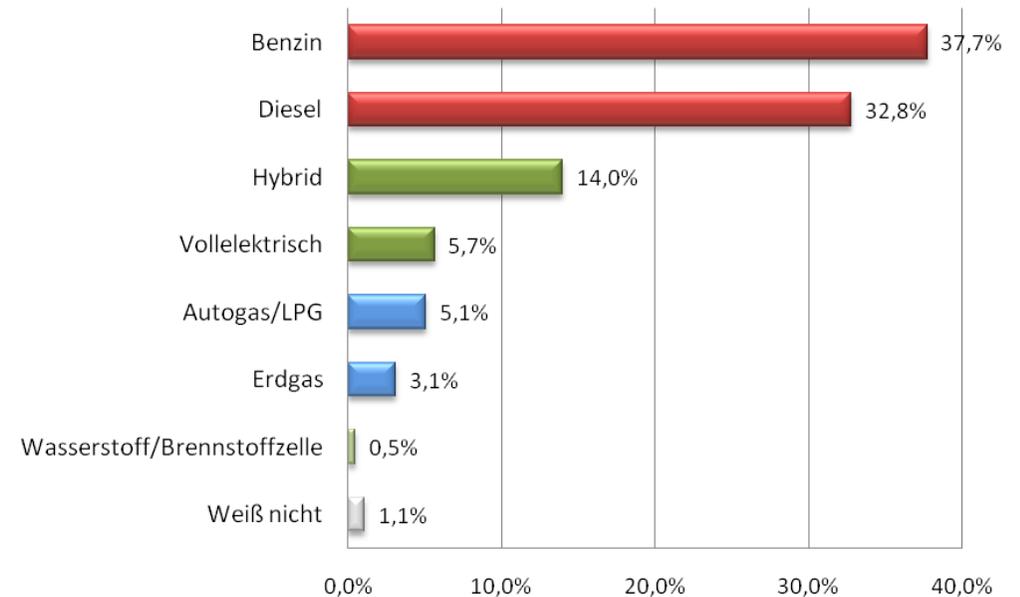
Innerhalb der nächsten 5 Jahre erwarten die befragten Autohäuser, dass sich der Trend zu kompakteren Fahrzeugen fortsetzen wird. Kleinwagen und Golfklasse werden weiter Anteile gewinnen, das Segment Van und SUV hingegen wird bei den Neuzulassungen deutlich schrumpfen (von heute 25% auf unter 10%) wohingegen die Oberklasse weitgehen stabil bleiben soll.

Bei den Antriebstechnologien wird erwartet, dass weiterhin Benzin und Diesel dominieren aber Hybrid mit 14 Prozent einen deutlichen Zuwachs erzielt. Bei den alternativen Antrieben wie Vollelektrisch, Gas und Brennstoffzelle wird in Summe ebenfalls ein Anteil von 14 Prozent bei den Neuzulassungen erwartet.

Erwarteter Fahrzeugtrend in 5 Jahren



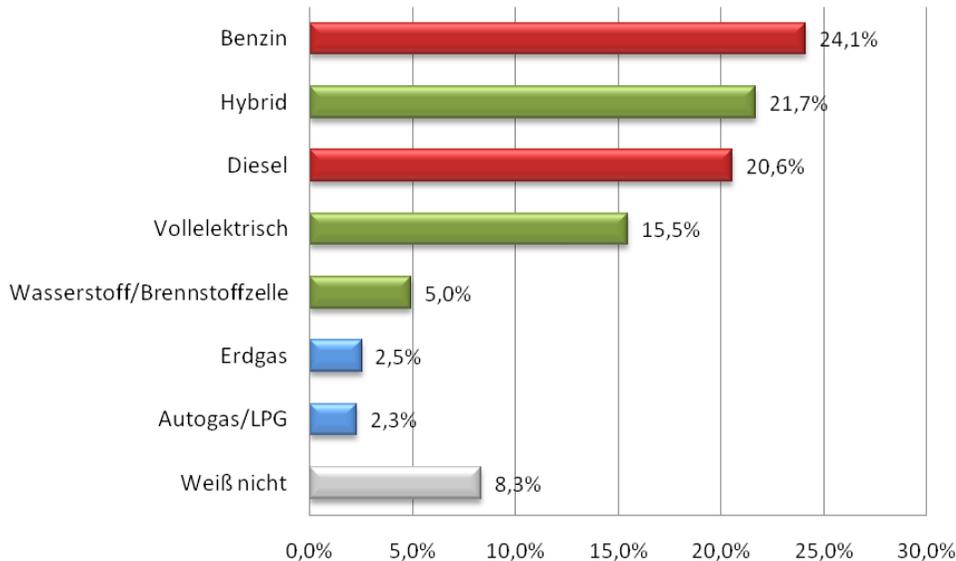
Erwartete Antriebstechnologien in 5 Jahren



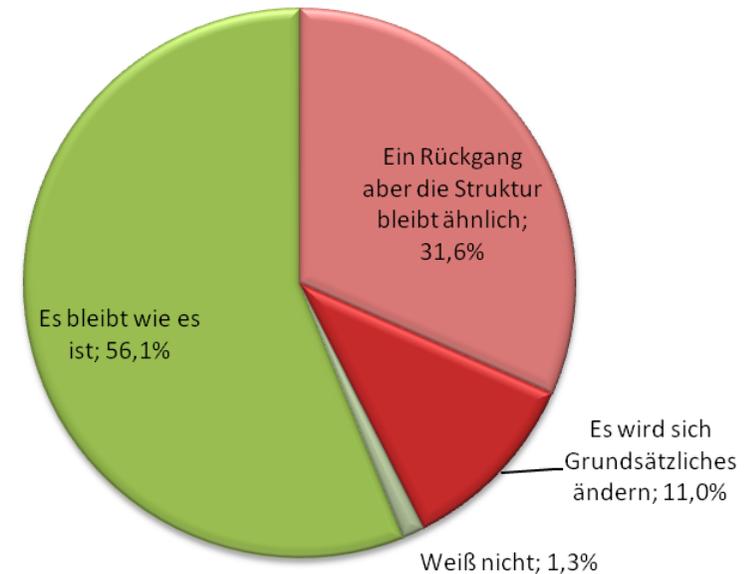
Aus Sicht der Autohäuser wird im Jahr 2020 der Hybridantrieb bei den Neuzulassungen mit über 21 Prozent Diesel abgelöst haben und auch vollelektrische Antriebe und Wasserstoff/Brennstoffzelle sollen zusammen über 20 Prozent Marktanteil erreichen und somit gleichauf mit Diesel liegen. Zusammen mit den Gasantrieben wird erwartet, dass alternative Antriebe in Summe mit 47 Prozent sogar über Benzin und Diesel liegen, die zusammen nicht einmal mehr ganz auf 45 Prozent kommen.

Diese Entwicklung wird nicht spurlos an den Autohäusern vorbeigehen, die zu über 40 Prozent mit negativen Auswirkungen rechnen. Trotzdem glauben noch gut 56 Prozent, dass alternative Antriebe nichts grundlegendes an ihren Geschäften ändern werden.

Erwartete Antriebstechnologien bis 2020



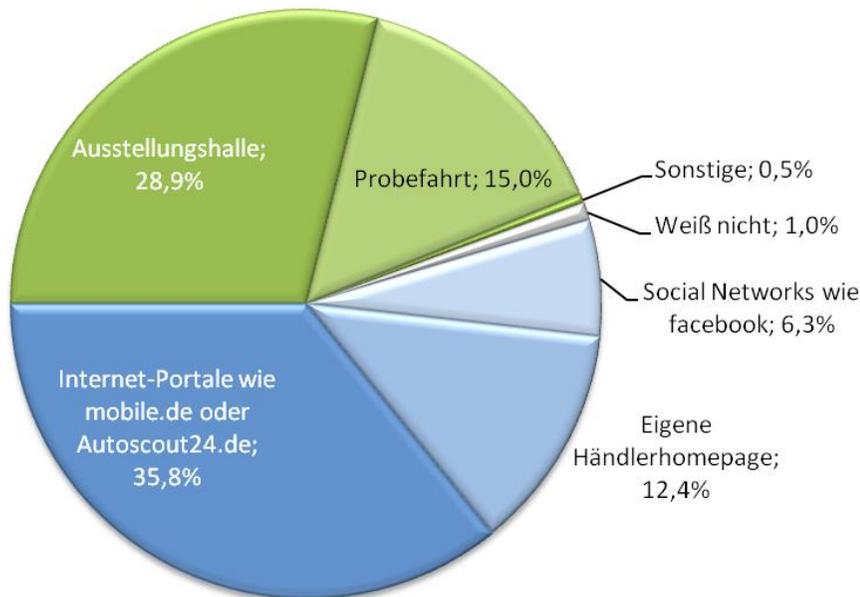
Auswirkungen alternativer Antriebe auf Handel und Werkstatt



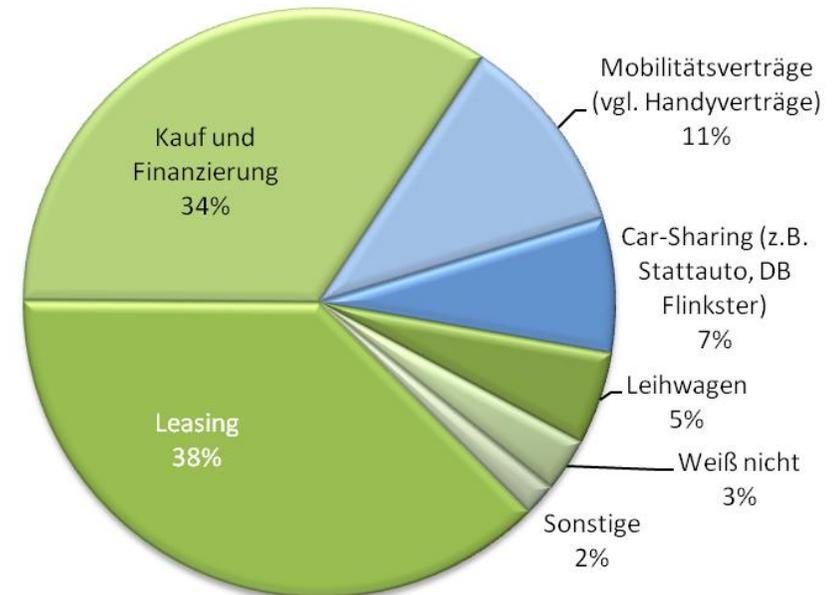
Innerhalb der nächsten fünf Jahre wird mit einem deutlichen Wandel bei den wichtigsten Vertriebswegen gerechnet. Online-Medien, wie Internetportale, eigene Homepage und Social Networks werden mit fast 55 Prozent die Hauptvertriebswege des Autohandels werden. Der Ausstellungsraum und Probefahrten werden nur mehr zu knapp 44 Prozent am Verkaufserfolg beteiligt sein.

Und auch bei den Geschäftsmodellen wird sich aus Sicht des Handels etwas tun. Mobilitätsverträge und Car-Sharing Modelle werden auf 18 Prozent anwachsen. Auch das Kfz-Leasing soll deutlich auf 38 Prozent wachsen (heutiger Marktanteil liegt bei ca. 22 Prozent).

Die wichtigsten Vertriebswege der nächsten 5 Jahre



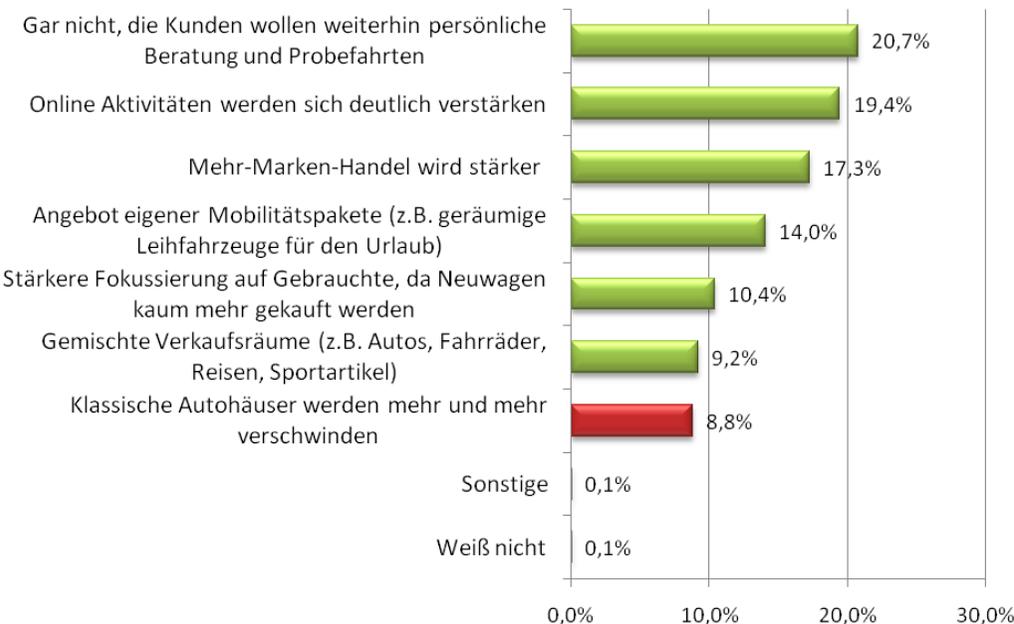
Erwartete Geschäftsmodelle der nächsten 5 Jahre



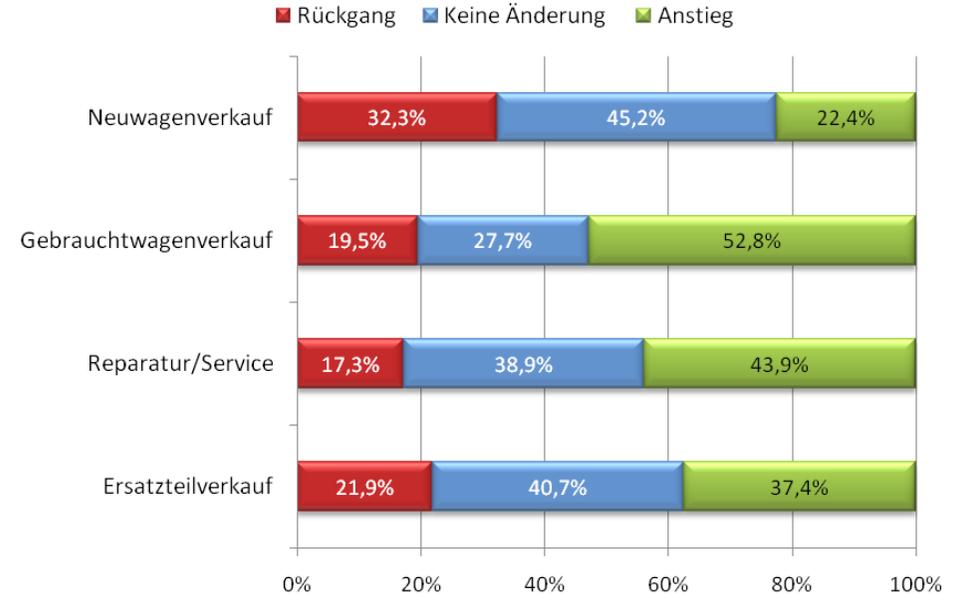
Aufgrund neuer Geschäftsmodelle glauben nur 20 Prozent der Befragten, dass alles beim Alten bleibt. Ein ähnlich großer Anteil geht von einer Verstärkung der Online Aktivitäten aus. Auch die Fokussierung auf nur eine Automarke wird aus Sicht von über 17 Prozent zurückgehen. Knapp 9 Prozent der Befragten befürchten, dass klassische Autohäuser mehr und mehr verschwinden werden.

Und auch die Handelsschwerpunkte werden sich aus Sicht der Befragten ändern. Auch hier wird mit einem Rückgang des Neuwagenverkaufs und einer Zunahme beim Gebrauchtwagengeschäft gerechnet. Neben dem Gebrauchtwagenhandel rechnen knapp 44 Prozent mit einer Zunahme bei Reparatur und Service und auch der Ersatzteileverkauf soll eher steigen.

Wandel des Autohandels wg. neuer Geschäftsmodelle



Wandel der Schwerpunkte des Autohandels in 5 Jahren



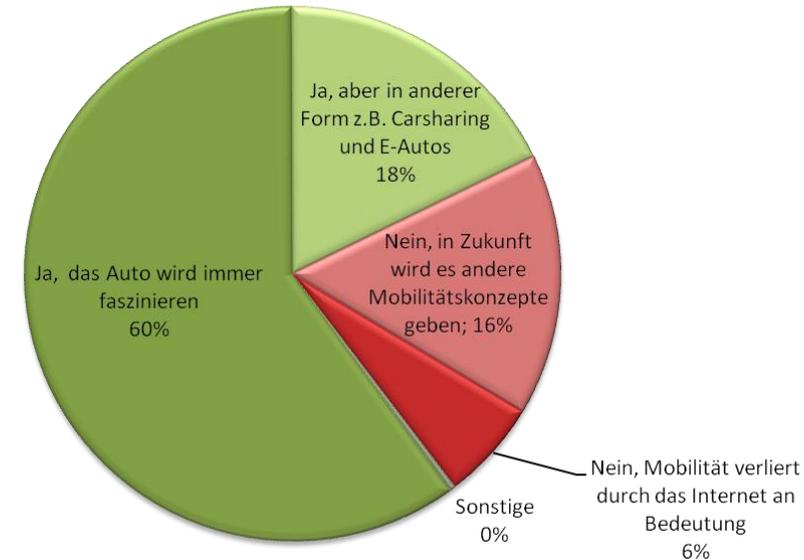
Für das Jahr 2020 sehen knapp 80 Prozent der Befragten eine Reduktion auf deutlich weniger Autohäuser. Knapp 11 Prozent erwarten eine Diversifizierung mit spezialisierten Autohäusern und nur 8,3 Prozent gehen davon aus, dass alles beim Alten bleibt.

Etwas optimistischer sind die Automobilhändler bzgl. des Mythos Auto, wo immerhin 60 Prozent davon ausgehen, dass dieser erhalten bleibt. Doch fürchten immerhin 22 Prozent, dass durch neue Mobilitätskonzepte und das Internet die Bedeutung des Automobils in Zukunft deutlich sinken wird.

Änderung der Autohauslandschaft bis 2020



Weiterbestand des Mythos Auto für kommende Generationen



Die Autohäuser blicken in eine ungewisse Zukunft.

Der Handel mit Neuwagen wird deutlich zurückgehen, doch zumindest wird mit wachsenden Absatzzahlen im Gebrauchtwagengeschäft gerechnet.

Online Plattformen werden weiterhin an Bedeutung gewinnen und Verkaufsflächen sowie Probefahrten als wichtigste Vertriebswerkzeuge ablösen.

Neue Mobilitätskonzepte und alternative Antriebstechnologien werden zusätzlichen Druck auf die Autohäuser ausüben.

Auf lange Frist wird mit einer Konsolidierung und einer geringer werdenden Zahl von Autohäusern gerechnet.



Auto Service



Kontakt

TECHNOMAR GMBH

Marktforschung und Unternehmensberatung

Herr Andreas Varesi

Widenmayerstr. 46a
80538 München

Telefon: 089 / 419 418-23
Telefax: 089 / 419 418-88
E-mail: info@technomar.de
www.technomar.de