

# Die Branche in 2030 – Eine Einschätzung des ZDK

## Anzahl Betriebe

Wenn überhaupt, wird es einen leichten Rückgang an *fabrikatsunabhängigen* Werkstätten, aufgrund des weiterhin hohen Fahrzeugbestandes - insbesondere auch an Verbrennern - geben. Im *fabrikatsgebundenen* Bereich ist von einem Rückgang der Betriebsstätten um die 10% auszugehen.

Die Konsolidierung im Handelsbereich wird fortschreiten. Es wird weniger *fabrikatsgebundene* Unternehmen geben, jedoch mit durchschnittlich mehr Betriebsstätten. Dies auch vor dem Hintergrund einer immer angespannteren Margensituation.

## Betreute Segmente

**Fabrikatsunabhängige Betriebe:**  
Vorwiegend Fahrzeuge mit Verbrennungsmotor der Segmente 2 und höher, d. h. im Alter von vier und mehr Jahren

**Fabrikatsgebundene Betriebe:**  
Segment 1 bei den Verbrennern und zunächst alle Segmente bei den E-Fahrzeugen.

## Die Vision:

### Die Autohäuser und Kfz-Werkstätten in ihrer Unabhängigkeit und Ertragskraft stärken.

Das Autohaus sollte sich zum Mobilitätsanbieter und -dienstleister (insbesondere horizontale Produktdiversifikation) weiterentwickeln. Werkstätten könnten zudem über eine Spezialisierung in der Reparatur von Bauteilen (vertikale Produktdiversifikation) nachdenken. Verkäufer, Serviceberater und Mechatroniker werden mehr denn je zu Beratungs- und Produktspezialisten, denen fortwährende Weiterbildungsmöglichkeiten eröffnet werden sollten.

## Beschäftigtenzahl

Die *Tätigkeitsbereiche* der Beschäftigten ändern sich, insbesondere aufgrund der Digitalisierung und Spezialisierungsnotwendigkeit.

Andere, sich daraus neu entwickelnde *Berufsbilder*, finden Einzug in die Branche.

Die *Beschäftigtenzahl* in der Branche insgesamt dürfte lediglich einen moderaten Rückgang erfahren.

## Vertriebsmodelle im Neuwagenverkauf

Die meisten Vertriebspartner werden im Agenturmodell arbeiten. Nur einige Importeursmarken werden noch im Modell des Vertragshändlers verbleiben.

## Vertriebskanal Internet

Der Neuwagenkauf via Internet durch Privatkunden erfolgt zu 20% und durch Flottenkunden zu 80%.

Der Kauf eines Gebrauchtwagens via Internet könnte bei Privatkunden, die von einem Händler kaufen, zu 40% angenommen werden.

## Vertriebsmodelle im Gebrauchtwagenverkauf

Autohäuser werden Gebrauchtwagen an Endkunden weiter in eigenem Namen/ auf eigene Rechnung verkaufen.

Fahrzeugbestand: >50 Mio.

Besitzumschreibungen: > 6 Mio.

Neuzulassungen: ca. 2,9 Mio.

