# Pressemitteilung

**Bei Rückfragen bitte:**

Dr. Gunther Schunk

Corporate Communications

Vogel Business Media

97064 Würzburg

Tel. +49 931 418-25 90

pressestelle@vogel.de

[www.vogel.de](http://www.vogel.de)

13.12.2017

### **Die Erfolgsstrategien der großen Autohändler Deutschlands**

### Marktüberblick: Sonderheft nimmt Deutschlands Auto-händler bereits zum elften Mal unter die Lupe

Wollen wir die digitale Transformation überhaupt? Diese Frage stellt sich bei den großen Autohändlern Deutschlands niemand mehr. Denn längst hat die „Generation Y“ − auch „Millennials“ (Jahrtausender) genannt – sie für alle Marktteilnehmer im deutschen Kfz-Gewerbe beantwortet.

Um in der Digitalisierung Schritt zu halten, baut etwa die AHG-Gruppe (Horb) aktuell ein eigenes Team auf, das als „virtuelles Autohaus“ alle Abteilungen und Prozesse digital abbilden soll. Es hat die Aufgabe, einerseits die Digitalisierung nach innen voranzubringen und Lösungen zu finden, um Prozesse zu automatisieren. Andererseits soll es auch darum gehen, wie der digitale Umgang mit dem Kunden künftig stattfinden soll. Und die Glinicke-Gruppe (Kassel) hat einen Leiter Digitalisierung für die gesamte Gruppe installiert. Er verantwortet künftig in der Unternehmensführung die digitale Transformation des Unternehmens, womit das Thema an der Spitze der Autohandelsgruppe verankert ist.

Die großen Autohändler Deutschlands beschäftigt derzeit aber nicht nur die fortschreitende Digitalisierung. Von der Elektromobilität über die Diesel- und damit verbundene Gebrauchtwagenproblematik bis hin zu neuen Vertriebsformaten oder zusätzlichen Wachstumsfeldern – die Strategien der Top-100-Händler sind vielschichtig. „In 2018 geht es im Automobilhandel in erster Linie darum, wie sich das physische und digitale Geschäft gewinnbringend miteinander verknüpfen lässt", sagt „kfz-betrieb“-Chefredakteur Wolfgang Michel.

Im Vergleich zu den Vorjahren befindet sich manch eine Autohausgruppe nicht mehr in der Spezialausgabe. Im elften Jahr ihres Erscheinens hat die Redaktion bezüglich der porträtierten Unternehmen klare Kriterien festgelegt: Der jährliche Absatz von Neu- und Gebrauchtwagen muss in Summe mindestens 4.000 Einheiten betragen. Ebenso muss die Autohausgruppe neben dem Neu- und Gebrauchtwagenverkauf auch Servicegeschäft betreiben, also Vollfunktionsbetrieb sein. Der Hauptstandort, sprich die Unternehmenszentrale, darf sich nicht im Ausland befinden, zu guter Letzt muss die Geschäftsleitung der Veröffentlichung von Unternehmenskennzahlen zustimmen.

Bereits zum elften Mal präsentiert das Fachmedium „kfz-betrieb“ zum Jahresende die Erfolgsstrategien der großen Autohändler Deutschlands. Die Spezial-Ausgabe ist ein Branchennavigator für Vertrieb und Service im deutschen Automobilhandel und ein Who´s who der großen Player für Neu- und Gebrauchtwagen sowie Nutzfahrzeuge. Die Redaktion zeigt, was die guten Autohändler erfolgreich macht, welche Unternehmen zu den Top 100 zählen, wie die Netzstrukturen der Hersteller und Importeure aufgebaut sind und welche Händler bei welchen Marken am erfolgreichsten sind.

Ein kostenloses Leseexemplar des Nachschlagewerks „Die großen Autohändler Deutschlands 2017“, das am 15.12.2017 erscheint, können Journalisten bestellen bei: pressestelle@vogel.de

**„kfz-betrieb“** ist das meistgelesene Fachmagazin im Kfz-Gewerbe und informiert seit über 100 Jahren den automobilen Handel und Service. „kfz-betrieb“ ist offizielles Organ des Deutschen Kfz-Gewerbes (ZDK), der berufsständischen Interessenvertretung für rund 38.000 Autohäuser und Werkstätten. News aus der gesamten Kfz-Branche gibt es unter [www.kfz-betrieb.de](http://www.kfz-betrieb.de) sowie im täglichen Newsletter. Das Stammhaus **Vogel
Business Media** ist Deutschlands großes Fachmedienhaus mit 100+ Fachzeitschriften, 100+ Webportalen, 100+ Business-Events sowie zahlreichen mobilen Angeboten und internationalen Aktivitäten. Hauptsitz ist Würzburg. Das Unternehmen feiert 2016 seinen 125. Geburtstag.

Diese Pressemitteilung finden Sie auch unter [www.vogel.de](http://www.vogel.de).

Belegexemplar/Link erbeten.