



## **Trotz aktuell rückläufiger PKW-Absatzzahlen auf dem europäischen Markt können Automobil-Importeure in den nächsten Jahren weiter wachsen**

*Roland Berger-Analyse zeigt: Trotz schwieriger Ausgangslage erwartet die Automobilindustrie in Europa bis 2016 ein jährliches Wachstum von ca. 2 Prozent  
Importeure können von diesem Wachstum stark profitieren, wenn sie auf die richtigen Strategien u*

(ddp direct) München, Mai 2012: Nach einem erfolgreichen Geschäftsjahr 2011 rechnen die Roland Berger-Experten für 2012 mit einem Rückgang der PKW-Absatzzahlen in Europa um rund 6 Prozent. Mittelfristig wird sich der Markt aber erholen. So erwarten OEMs wie Importeure, dass die Autoverkaufszahlen in Europa von knapp 13 Millionen PKW im Jahr 2011 auf über 14 Millionen im Jahr 2016 steigen werden ein jährliches Wachstum von ca. 2 Prozent. Um dieses Wachstumspotenzial in einem gesättigten Marktumfeld ausschöpfen zu können, müssen Importeure ihr Geschäft aber weiter entwickeln und professionalisieren. Denn anders als bei den heimischen Spielern, gibt es bei den Importeuren oft noch großes Verbesserungspotenzial sowohl auf Vertriebs- als auch auf der jeweiligen Tochtergesellschaften. Das Importer Management Radar von Roland Berger Strategy Consultants behandelt neben strategischen Themen weitere wichtige Aspekte der Handelsorganisation, des Retailnetzes sowie der Leistungsfähigkeit der Händler.

Während heimische Automobilhersteller einen weit fortgeschrittenen Reifegrad erreicht haben, zeigen die meisten Importeure noch ein deutliches Optimierungspotenzial sowohl im Großhandel- als auch im Retail-Bereich", erläutert Marcus Hoffmann, Automobilexperte bei Roland Berger Strategy Consultants. Denn oft müssen Importeure ihre historisch gewachsenen Strukturen und Geschäftsabläufe anpassen, um ihren hohen Wachstumszielen gerecht zu werden.

### **Gute Perspektiven auf dem europäischen PKW-Markt**

Die leichte Rezession der Eurozone hinterlässt Spuren auch auf dem europäischen PKW-Markt. So geht die Automobilindustrie davon aus, dass die PKW-Absatzzahlen im laufenden Jahr um 6 Prozent zurückgehen werden. "Doch der mittelfristige Trend sieht positiver aus", sagt Andreas Männel, Co-Autor der Studie. "Bis 2016 erwarten wir einen Anstieg der PKW-Absatzzahlen um rund 2 Prozent pro Jahr. Das ist eine gute Geschäftsperspektive nicht nur für die heimischen Hersteller, sondern auch für die Importeure." So gehen Experten davon aus, dass die Autoverkaufszahlen in Europa von knapp 13 Millionen PKW im Jahr 2011 auf über 14 Millionen im Jahr 2016 steigen werden.

### **Vier Hauptfaktoren für den Erfolg**

Um den Marktanforderungen optimal entgegen zu kommen, sollten Importeure auf vier Hauptfaktoren achten: Priorisierung strategischer Schlüsselthemen, nachhaltige Effizienz der Handelsorganisation, Qualität und Größe des Retailnetzes sowie optimale Leistungsfähigkeit der einzelnen Händler.

### **Strategische Schlüsselthemen**

Um auf dem reifen europäischen Markt weiter wachsen zu können, müssen Importeure ihre Strategie dem Reifegrad ihrer Organisation anpassen. Wachstumsziele sowie Verfügbarkeit der erforderlichen Ressourcen müssen genau festgelegt werden. Wichtig ist aber auch die Entwicklung einer Strategie für den After-Sales-Bereich, denn hier entscheidet sich die Loyalität eines Kunden zur Marke. Auch im Flottengeschäft besteht noch großer Nachholbedarf, erläutert Marcus Hoffmann von Roland Berger: "In Deutschland decken Importeure nur etwa 23 Prozent des Flottengeschäftes ab. Sie müssen stärker auf die Kundenwünsche eingehen und sich mit den restriktiven Firmenwagenrichtlinien lokaler Unternehmen auseinandersetzen."

### **Effiziente Vertriebsgesellschaft**

Eine effiziente Vertriebsgesellschaft stellt eine Wachstumsgarantie dar. So müssen Importeure die Aufgaben der nationalen Vertriebsorganisationen klar definieren und transparente Prozesse aufsetzen das so genannte Lean Management. Insbesondere nicht-europäische Importeure besitzen oft noch ineffiziente Doppelstrukturen: Hier überlappen sich die Vertriebskompetenzen der Europa- und der Heimat-Zentrale.

### **Qualität und Größe des Retailnetzes**

Neben einer gut funktionierenden Vertriebsorganisation ist ein gut ausgebautes Händlernetzwerk, das dem Entwicklungsstand des OEM angepasst ist, erfolgskritisch. Entsprechend den Volumenzielen muss daher jeder einzelne Importeur entscheiden, wie groß das Händlernetzwerk sein muss und ob es einstufig oder zweistufig strukturiert sein soll.

### **Leistungsfähigkeit der einzelnen Händler**

Den Wachstumserfolg eines Importeurs beeinflusst am Ende aber auch jeder einzelne Händler. Denn schließlich pflegt er den direkten Kundenkontakt im Autohaus. Importeure müssen daher dafür sorgen, dass alle relevanten Vertriebsprozesse beim Händler vor Ort optimal funktionieren. Vertriebsunterstützende Marketing-Maßnahmen sind ebenso wichtig wie individuelle Schulungs- und Incentivierungsprogramme.

Die Studie können Sie kostenlos herunterladen unter: [www.rolandberger.com/pressreleases](http://www.rolandberger.com/pressreleases)

Abonnieren Sie unseren kostenlosen Newsletter unter: [www.rolandberger.com/press-newsletter](http://www.rolandberger.com/press-newsletter)

Roland Berger Strategy Consultants, 1967 gegründet, ist eine der weltweit führenden Strategieberatungen. Mit 2.500 Mitarbeitern und 47 Büros in 35 Ländern ist das Unternehmen erfolgreich auf dem Weltmarkt aktiv. Die Strategieberatung ist eine unabhängige Partnerschaft im ausschließlichen Eigentum von rund 220 Partnern.

Bei Rückfragen wenden Sie sich bitte an:

Claudia Russo  
Roland Berger Strategy Consultants  
Tel.: +49 89 9230-8190  
e-mail: [claudia\\_russo@de.rolandberger.com](mailto:claudia_russo@de.rolandberger.com)  
[www.rolandberger.com](http://www.rolandberger.com)

Shortlink zu dieser Pressemitteilung:  
<http://shortpr.com/oybbu0>

Permanentlink zu dieser Pressemitteilung:

[http://www.themenportal.](http://www.themenportal.de/wirtschaft/trotz-aktuell-ruecklaeufiger-pkw-absatzzahlen-auf-dem-europaeischen-markt-koennen-automobil-importeure-in-den-naechsten-jahren-weiter-wachsen-93978)

[de/wirtschaft/trotz-aktuell-ruecklaeufiger-pkw-absatzzahlen-auf-dem-europaeischen-markt-koennen-automobil-importeure-in-den-naechsten-jahren-weiter-wachsen-93978](http://www.themenportal.de/wirtschaft/trotz-aktuell-ruecklaeufiger-pkw-absatzzahlen-auf-dem-europaeischen-markt-koennen-automobil-importeure-in-den-naechsten-jahren-weiter-wachsen-93978)

### **Pressekontakt**

Roland Berger Strategy Consultants

Frau Claudia Russo  
Mies-van-der-Rohe-Str. 6  
80807 München

[claudia\\_russo@de.rolandberger.com](mailto:claudia_russo@de.rolandberger.com)

### **Firmenkontakt**

Roland Berger Strategy Consultants

Frau Claudia Russo  
Mies-van-der-Rohe-Str. 6  
80807 München

[rolandberger.com](http://rolandberger.com)  
[claudia\\_russo@de.rolandberger.com](mailto:claudia_russo@de.rolandberger.com)

Roland Berger Strategy Consultants, 1967 gegründet, ist eine der weltweit führenden Strategieberatungen. Mit 2.500 Mitarbeitern und 47 Büros in 35 Ländern ist das Unternehmen erfolgreich auf dem Weltmarkt aktiv. Die Strategieberatung ist eine unabhängige Partnerschaft im ausschließlichen Eigentum von rund 220 Partnern.