

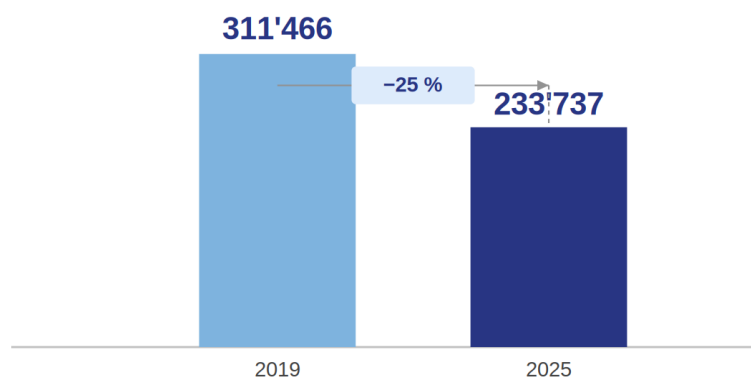
Strukturwandel und Konsolidierung im Schweizer Automobilhandel

Mischa Perrenoud, Partner TCFG, 9. Juli 2026 | Lesezeit: 6 Minuten

Der Schweizer Automobilhandel verkauft heute deutlich weniger Fahrzeuge als noch vor wenigen Jahren. Für viele Eigentümerinnen und Eigentümer ist dies ein wesentlicher Grund, um sich über eine mögliche Nachfolgeregelung Gedanken zu machen. Die Frage lautet nicht mehr, ob sie sich mit der Zukunft ihres Unternehmens beschäftigen müssen, sondern wie und wann sie ihr Unternehmen übergeben oder verkaufen wollen. Der Wandel ist nicht konjunkturell, sondern strukturell. Wer seine Ausgangslage früh kennt, kann die nächsten Schritte gestalten, statt auf sie zu reagieren.

Der Schweizer Automobilhandel wird strukturell kleiner

Die Zahlen zeichnen ein klares Bild. 2019 zählte die Schweiz 311'466 Neuzulassungen. 2025 waren es noch 233'737, der tiefste Stand seit über 25 Jahren.



Grafik 1: Neuzulassungen Personenwagen, Schweiz 2019 – 2025 (Quelle: auto-schweiz)

Parallel dazu verändert die Elektrifizierung das Geschäft. Der Anteil an Steckerfahrzeugen erreichte 2025 rund 34 Prozent der Neuzulassungen, während klassische Verbrenner Rückgänge von bis zu 30 Prozent verzeichneten. Das trifft den Handel doppelt: Reine Elektrofahrzeuge benötigen weniger Service, und die Aftersales-Erträge, lange eine verlässliche Ertragssäule, geraten unter Druck.

Dazu kommt neuer Wettbewerb. Eine Reihe von Elektromarken aus China und den USA ist in den Schweizer Markt eingetreten, fast alle mit eigenem Direktvertrieb. Sie sparen damit eine ganze Handelsstufe und netto 9 bis 11 Prozent ein. Das setzt die etablierten Hersteller unter Zugzwang, und dieser Druck wird an den Handel weitergegeben.

Das Agenturmodell verschiebt die Macht

Mit dem Agenturmodell, das mehrere Hersteller forcieren, wird aus dem Händler ein Vermittler. Die Preishoheit geht an den Hersteller über. Dafür fallen die Lagerkosten und das Lagerrisiko für die Händler weg. Als Folge des Agenturmodells sinken die Bruttomargen von 12 bis 16 Prozent auf Fixprovisionen von etwa 6 bis 8 Prozent.

Das Modell hat zwei Seiten. Es nimmt dem Händler unternehmerische Risiken ab und erlaubt, sich stärker über den Service zu differenzieren. Zugleich beschränkt es den Spielraum spürbar. Profitabel bleibt vor allem, wer ein grosses Volumen bewegt. Gleichzeitig fordern die Hersteller Investitionen in Ladeinfrastruktur, digitale Showroom-Standards und Servicequalität. Für kleinere Familienbetriebe sind diese Eintrittshürden bei sinkenden Margen oft nicht mehr zu finanzieren.



Bild: Die Nachfolgelösung der Auto Schmid AG ist ein aktuelles Beispiel für die zunehmende Konsolidierung im Schweizer Automobilhandel. (Quelle: Auto Schmid AG)

Eine Konsolidierungswelle, die noch nicht vorbei ist

Der Druck führt zu einer beispiellosen Konsolidierung. Auf der Verkäuferseite stehen unabhängige Familienunternehmen, denen die kritische Grösse fehlt. Auf der Käuferseite agieren nationale Gruppen wie Emil Frey, AMAG und Merbag sowie expandierende internationale Akteure: die schwedische Hedin Mobility Group, die deutsche Lueg, die österreichische Pappas und die französische Rossi Gruppe.

Auch die Hersteller selbst treiben die Konsolidierung voran. Seit 2019 hat BMW sieben Betriebe in Gruppen integriert, Mercedes-Benz sechs. Beide haben zugleich einzelne Standorte nicht mehr mit einem Markenvertrag ausgestattet. Die Stossrichtung ist eindeutig: weniger Partner, grössere Einheiten, einheitliche Markenführung.

Die strategische Analyse lässt erwarten, dass in den kommenden fünf Jahren weitere 20 bis 30 Prozent der unabhängigen Händler an grosse Gruppen verkaufen.

Wie sich der Unternehmenswert eines Autohändlers verändert

Mit dem Geschäftsmodell verändert sich auch die Bewertung. Da die Rendite im Neuwagengeschäft sinkt, verschiebt sich die Grundlage einer Transaktion zunehmend zur Aftersales-Basis und zur strategischen Lage der Immobilien. In mehreren der jüngsten Schweizer Transaktionen waren die Liegenschaften ein zentraler Werttreiber, ob als Teil des Verkaufs oder über ein langfristiges Mietverhältnis geregelt.

Die Bewertungsniveaus selbst haben sich seit 2021 weitgehend stabil entwickelt und liegen für vergleichbare Betriebe bei rund dem 5.5-Fachen des EBITDA. Entscheidend für den einzelnen Eigentümer ist jedoch weniger der allgemeine Multiplikator als die Frage, welche Substanz, welche Marken und welche Immobilien in seinem Betrieb tatsächlich den Wert tragen.

Was Eigentümer jetzt abwägen sollten

Für Inhaber läuft die Entwicklung auf eine Entscheidung hinaus: wachsen und zukaufen, gezielt investieren oder das Unternehmen übergeben. Kurt Egloff, Inhaber von KE Advice und ehemaliger CEO von BMW Schweiz, bringt es auf den Punkt: Kann ich mit diesem Hersteller in der Schweiz wachsen? Habe ich ein Führungsteam, das dieses Wachstum tragen will und kann? Und falls ein Zukauf innerhalb von zwölf Monaten nicht realistisch ist, ist die Übergabe oft der klarere Weg, als unentschieden in den bestehenden Betrieb zu investieren.



Bild: Die Übernahme der Auto Schmid AG durch die Robert Huber AG im Frühjahr 2026 steht exemplarisch für die fortschreitende Konsolidierung im Schweizer Automobilhandel. (Quelle: Robert Huber AG)

Konkret zeichnet sich ab, dass Betriebe mit einem Neuwagenvolumen unter 75 bis 200 (je nach Marke) Einheiten bis 2030 weitgehend verschwinden werden. Für die Hersteller wird der Aufwand zu gross, für den Händler die Wirtschaftlichkeit zu knapp.

Der wichtigste Hebel bleibt das Timing. Wer seine Situation früh und nüchtern einschätzt, kann den Prozess aktiv mitgestalten und aus einer Position der Ruhe verhandeln. Wer wartet, bis der Hersteller oder eine Gruppe den Takt vorgibt, verliert genau diesen Spielraum.

«Eine frühe, klare Einschätzung hilft dem Händler, sich über die eigene Situation klar zu werden. Nur so kann man den Prozess mitgestalten und muss nicht auf alles reagieren, was passiert.»

— Kurt Egloff, Inhaber KE Advice, Branchenexperte & ehemaliger CEO BMW Schweiz

Die Rolle von TCFG

TCFG begleitet Eigentümer im Premiumsegment bei diesen Schritten und arbeitet dafür exklusiv mit Kurt Egloff zusammen, was ein im Markt seltenes Sektor-Know-how verbindet. In den vergangenen Jahren hat TCFG mehrere Nachfolgeregelungen in der Branche abgeschlossen, darunter den Verkauf der [Auto Marti Gruppe an Pappas](#), der [ACW Group an die Facchinetti Groupe](#) sowie zuletzt der [Auto Schmid AG](#) und der . In jedem dieser Fälle ging es nicht allein um den Preis, sondern um Kontinuität für Mitarbeitende und Kundschaft und um die Berücksichtigung der Immobilienwerte.

Wer die eigene Ausgangslage früh klären möchte, gewinnt Handlungsspielraum. Für ein vertrauliches Gespräch über die strategischen Optionen Ihres Unternehmens stehen wir Ihnen zur Verfügung.

Häufig gestellte Fragen zur Nachfolgeregelung im Schweizer Automobilhandel

Wann ist der richtige Zeitpunkt für den Verkauf eines Garagenbetriebs?

Den idealen Zeitpunkt gibt es selten. Erfahrungsgemäss ist es jedoch vorteilhaft, sich bereits mehrere Jahre vor einer geplanten Übergabe mit der eigenen Situation auseinanderzusetzen. So bleibt genügend Zeit, den Betrieb strategisch weiterzuentwickeln, Investitionen gezielt zu planen und die Unternehmensbewertung zu optimieren. Wer erst handelt, wenn wirtschaftlicher Druck oder Vorgaben des Herstellers entstehen, verfügt häufig über deutlich weniger Handlungsspielraum. Eine frühzeitige Vorbereitung erhöht deshalb in der Regel sowohl die Auswahl möglicher Käufer als auch die Chancen auf einen erfolgreichen Unternehmensverkauf.

Wie wird ein Autohaus bewertet?

Die Bewertung eines Autohauses basiert auf mehreren Faktoren. Neben Ertragskraft und EBITDA spielen heute insbesondere die Stabilität des Aftersales-Geschäfts, die vertretenen Marken, die Marktposition sowie die Qualität der Immobilien eine wichtige Rolle. Durch den Strukturwandel im Schweizer Automobilhandel gewinnen Liegenschaften und langfristig gesicherte Serviceerträge zunehmend an Bedeutung. Der tatsächlich erzielbare Unternehmenswert hängt deshalb immer von der individuellen Situation des Betriebs und den strategischen Interessen potenzieller Käufer ab.

Welche Käufer sind heute im Schweizer Automobilhandel aktiv?

Der Markt wird zunehmend von grösseren Händlergruppen geprägt. Zu den wichtigsten Käufern gehören etablierte Schweizer Unternehmen wie Emil Frey, AMAG oder Merbag sowie

internationale Gruppen, die ihre Präsenz in der Schweiz ausbauen möchten. Gleichzeitig verfolgen verschiedene Hersteller eine gezielte Konsolidierungsstrategie und bevorzugen grössere Handelsgruppen mit mehreren Standorten. Für Eigentümer bedeutet dies, dass sich das Käuferfeld verändert und eine professionelle Ansprache potenzieller Investoren an Bedeutung gewinnt.

Welche Rolle spielen Immobilien beim Verkauf eines Familienbetriebs?

Bei vielen Garagenbetrieben stellen die Liegenschaften einen wesentlichen Teil des Unternehmenswerts dar. Je nach Situation können sie gemeinsam mit dem Betrieb verkauft oder langfristig an den Käufer vermietet werden. Welche Lösung sinnvoll ist, hängt unter anderem von der Nachfolgeplanung, der steuerlichen Situation und den persönlichen Zielen des Eigentümers ab. Eine frühzeitige Analyse ermöglicht es, den Verkauf des Familienbetriebs optimal zu strukturieren und sowohl betriebliche als auch private Interessen zu berücksichtigen.

Wie lange dauert eine Unternehmensnachfolge im Automobilhandel?

Eine Unternehmensnachfolge lässt sich selten innerhalb weniger Monate realisieren. Von der ersten strategischen Analyse über die Unternehmensbewertung bis zum Abschluss der Transaktion vergehen häufig 9 bis 15 Monate. Komplexere Nachfolgeregelungen können mehr Zeit in Anspruch nehmen. Eine frühzeitige Planung schafft die grösste Flexibilität und ermöglicht es, den geeigneten Käufer zu identifizieren sowie den Übergabeprozess sorgfältig vorzubereiten.

Über den Autor

Mischa Perrenoud ist Partner bei TCFG und begleitet Unternehmer, Unternehmerfamilien und Investoren bei Unternehmensverkäufen, Nachfolgeregelungen und strategischen Transaktionen. Er verfügt über langjährige Erfahrung in der Begleitung von mittelständischen Unternehmen aus verschiedenen Branchen und berät Eigentümer in allen Phasen einer Unternehmensnachfolge.

→ [Zum vollständigen Profil](#)