



# Eine gute Antwort auf die Frage:

Was kann der automobile  
Handel tun, um auch  
zukünftig zu existieren?

Eine  
kurze  
Zusammen-  
fassung



Hallo lieber Kollege,  
liebe Kollegin  
im Autogeschäft,

zunächst vielen Dank für Dein  
Interesse an auto-**flat**.

Wir stellen uns ganz kurz vor ...





**R. Küstner** | Web-Admin



**B. Casni** | Entwicklung



**B. Grobheiser** | Training

# Wir stellen uns vor

Im vergangenen Jahr haben wir gemeinsam unsere Vision einer konsequent **digitalisierten und automatisierten Full-Service-Flat** realisiert.



**R. Thalhofer** | Projekt-Leitung

# Die Zukunft im Blick

Die Themen:

1. Ist-Situation
2. Die Herausforderung
3. Was **auto-flat** leistet
4. Wie es funktioniert
5. Digital und automatisiert



# Die Zukunft im Blick

## 1. Ist-Situation:

- » Der Hersteller wird immer mehr zum Wettbewerber.
- » Im Neuwagen Geschäft kann kaum mehr Geld verdient werden.
- » Die Handlungsfelder, die lukrativ bleiben, sind vor allem **der Service** und das Gebrauchtwagen-Geschäft.





# Die Zukunft im Blick

1. Die Herausforderung:
  - » Pro Jahr werden **15%** Service-Kunden verloren
  - » **Eine Stunde Arbeit**, um 1-Werkstattstunde abzurechnen.
  - » Elektrofahrzeuge bringen **40%** weniger Wertschöpfung im Service



A man with long hair and sunglasses, wearing a red and white plaid shirt, is leaning out of the back of a red convertible car with his arms raised in a celebratory gesture. Two women are sitting in the back seat; one is wearing a brown hat and a blue jacket, and the other is wearing a yellow sweater and a black beret, both smiling and looking towards the camera. The car is parked on a sandy beach with the ocean in the background.

# DIE SERVICE-FLAT IST VOLL COOL

Was **auto-flat** leistet

- » 15% Kundenverlust verhindern
- » 30% Kosten beim Aufwand sparen
- » x-% Neukunden gewinnen





# Wie es funktioniert

- » Das auto-flat System ist eine **Full-Service-Flat**.
- » Der Autofahrer zahlt einen vereinbarten monatlichen Preis und damit sind **alle Werkstattkosten** für ihn abgedeckt.
- » Durch die Full-Service-Flat werden die Kunden loyalisiert und die Abwanderung wird **verhindert**.
- » Damit haben wir schon einmal **15%** der bestehenden Kunden nicht verloren.



# Wie es funktioniert

- » Durch die Umstellung der Kunden auf die Full-Service-Flat kannst Du schnell enorme **Kosten sparen**.
- » Aus Erfahrung etwa **30%**!
- » Die Kosteneinsparung liegt beim administrativen Aufwand im Service.
  - » Die Reparaturberatung entfällt
  - » Ein Kostenvoranschlag ist **überflüssig**.
  - » Keine **Reparaturfreigabe** mehr.
  - » Faktura und Forderungs-Management sind **Vergangenheit**.



# Wie es funktioniert

- » Nun brauchen wir noch **x-%** neue Kunden, um den Wertschöpfungsverlust der Elektrifizierung auszugleichen.
- » Dies schaffen wir durch das **auto-flat** Marketing zur Leadgewinnung.
- » Über deine auto-flat Webseite kann die Zielgruppe die Service-Flat **direkt online bestellen**.
- » Auch und gerade für **Elektro-Fahrzeuge!**



# Wie es funktioniert

» Der **Unterschied zu Hersteller-Systemen:**

1. Vertragspartner bist du für die Kunden
2. Die Flat-Kunden kommen in deine Werkstatt
3. Die Kalkulation machst du
4. Auf Basis deiner Parameter
5. Teile-Marge & Stundensatz legst du fest
6. Flat gilt auch für GW & WS-Kunden
7. Und ebenfalls für Privatkunden



# In 3-Schritten zur Full-Service-Flat







# Digital und automatisiert

## » Schritt 1

- » Die Kalkulation mit dem auto-flat Kalkulator.

## » Schritt 2

- » Der Kalkulator generiert für den Kunden ein individuelles Full-Service-Flat Angebot.

## » Schritt 3

- » Der Zahlungsdienstleister wie PayPal oder Stripe wird ausgewählt.
- » Die Full-Service Flat wird als Monats-Abo bestellt.



Ist das eine  
gute Antwort  
auf die Frage?

Was kann der automobiler  
Handel tun, um auch  
zukünftig zu existieren?