

Strukturwandel im Autohaus – warum auto-flat jetzt entscheidend ist.

Ausgangslage:

Der Strukturwandel im Automobilhandel ist keine lineare Entwicklung, sondern eine dynamische Bewegung, die sich zunehmend beschleunigt. Konsolidierung, steigende Fixkosten, technologische Umbrüche und Margendruck verstärken sich gegenseitig. Die Folge: weniger Standorte, weniger Eigentümer, höherer wirtschaftlicher Druck.

Neuwagengeschäft: wirtschaftlich nicht tragfähig:

Bei ehrlicher Vollkostenrechnung wird im Neuwagengeschäft kein Geld mehr verdient. Vorhaltekosten, Personal, Marketing, Boni-Abhängigkeiten und regulatorische Anforderungen fressen die Margen vollständig auf. Der Neuwagen dient vielfach nur noch als Eintrittskarte für Folgegeschäfte.

Verbleibende Ertragssäulen

Realistisch bleiben dem Autohaus nur noch zwei tragfähige Ertragssäulen: das Gebrauchtwagengeschäft und das Werkstatt- bzw. Aftersales-Geschäft.

Aftersales unter Druck

Mit zunehmender Elektromobilität sinken Verschleiß, Teilebedarf und Wartungsumfänge. Das klassische Werkstattgeschäft schrumpft – Aftersales bleibt nur dann zukunftsfähig, wenn es aktiv neu gedacht und strategisch gesteuert wird.

Die Konsequenz: auto-flat

auto-flat ist eine händler eigene Werkstatt-Flat, direkt aus dem Autohaus heraus. Sie ist kein Fremdprodukt, keine Versicherung und kein extern gesteuertes Modell. Der Händler behält die volle Kontrolle über Leistungen, Preise und Zielgruppen.

Der Nutzen von auto-flat

- planbare, monatliche Erträge
- stabilere Werkstattauslastung
- langfristige Kundenbindung
- Rückholung von Wertschöpfung ins eigene Haus

Fazit

Der Strukturwandel beschleunigt sich. Neuwagen bringen die nötige Wertschöpfung nicht mehr. Das Aftersales-Geschäft entscheidet über die Zukunft.

„auto-flat ist keine Option, sondern eine strategische Konsequenz.“

<https://auto-flat.com/>