

auto-tipp[®] Aftersales Impulse



August 2023

Impulse für Aftersales-Management + Marketing + Werkstattauslastung

Sehr geehrte Damen und Herren,

ich weiß, die Werkstätten sind derzeit voll. Schön, dass es so ist. Trotzdem möchte ich darauf hinweisen, dass die Markenbetriebe ständig an Reparatur- und Wartungsanteilen verlieren – aktuell sind es noch gerade mal 44 % Marktanteil. Das kann man so nicht hinnehmen, was verloren ist, wird häufig auf Dauer verloren sein. Und: es kommen bald wieder Zeiten, wo man händeringend nach Auslastung sucht. Man darf vor allen Dingen die Segmente II und III nicht vernachlässigen, man muss am Ball bleiben, sie machen 70 % des Gesamtmarktes aus, es sind die umsatzstärksten Bereiche. Man muss für alle Fahrzeuge - egal in welchem Fahrzeugalter - attraktive Angebote haben. Einerseits zur Kundengewinnung und andererseits auch zur Kundenbindung. Siehe dazu auch die Beiträge Nr. 1 und 6.



Erwin Wagner

erwin.wagner@mdw-wagner.de

Tel. 0157 30254801

Ich grüße Sie recht herzlich als Ihr Erwin Wagner



**Lesen Sie
in diesem
Aftersales-
Newsletter**

Aftersales-Impulse im August 2023

- Die SyKE[®] STRATEGIE
- Phänomen „Kfz-Reparatur-Finanzierung“
- Verkaufstipp: Zusatzverkauf leicht gemacht
- Marktanteile Servicegeschäft
- Glasschaden-Impulse
- Buch-Tipp: Energiemanagement im Autohaus



Die SyKE© STRATEGIE

Lange Serviceintervalle in Einheit mit stetig steigender Qualität und dem damit u. a. auch verbundenen Rückgang der Garantiewerke sowie geringerer Unfallschäden, sind die Ursachen für eine geringere Werkstattauslastung. Dieser Trend wird sich fortsetzen und mit Einführung der Elektromotoren noch weiter verschärfen. Das bedeutet, dass immer mehr Kundenfahrzeuge benötigt werden, um eine/n Monteur/In übers Jahr voll auslasten zu können.

[Weiterlesen](#)



Ihr Service-Marketing-Tipp des Monats

Phänomen „Kfz-Reparatur-Finanzierung“

Im Markt kann man bei Händlern fast alles finanzieren, nur in den Kfz-Werkstätten gibt es im Service häufig Vorbehalte. Warum? Ein Serviceberater live: „*Unser Chef mag das nicht!*“ – und mit dieser Aussage ist er nicht alleine. Die Reparatur-Finanzierung gehört doch zu den Standard-Dienstleistungen einer Werkstatt!

[Weiterlesen](#)



Der Service-Verkaufstipp des Monats: Zusatzverkauf leicht gemacht

An jedem 3. Fahrzeug, das über die Dialogannahmebühne läuft, gibt es Türkantenschäden. Eine Steilvorlage für den Zusatzverkauf, nichts ist einfacher. Der Schaden kann dem Kunden sofort gezeigt werden, die Lösung ist ebenfalls sofort parat – und: Man kann die Schoner sofort montieren. Die Vorteile für den Kunden sind sofort und klar ersichtlich.

[Weiterlesen](#)



Der Praxistipp des Monats: Impulse zum Thema „Glasschaden“

Pro Jahr wird bei jedem 12. PKW ein Glasschaden repariert, bei jedem 15. PKW wird die Frontscheibe (WSS) getauscht. Sind Sie in diesem Bereich „voll im Geschäft“? Impulse dazu gibt es hier.

[Weiterlesen](#)



Marktanteilsverluste im Servicegeschäft

Nur noch 44 % beträgt der aktuelle Marktanteil für Reparatur- und Wartungsarbeiten für die Markenwerkstätten. Es ist höchste Zeit zum Gegensteuern.

[Weiterlesen](#)



Der Buch-Tipp des Monats: Energiemanagement im Autohaus von Erich Koller

Immer weiter steigende Energieverbräuche und -kosten sollten der Vergangenheit angehören! Durch den Ausbau von Elektromobilität und der laufenden Energiewende ist es erforderlich, sich mit dem Thema Energiemanagement in Autohaus und Werkstatt auseinanderzusetzen. Dieser praktische Ratgeber unterstützt Sie bei allen Investitionsentscheidungen sowie der Kostenkontrolle und -reduzierung.



[Bezugsquelle](#)

Zitat des Monats

„An Kunden, deren Fahrzeuge wir heute nicht in der Werkstatt haben, werden wir morgen nur schwer ein neues Auto verkaufen – und Kunden, an die wir morgen kein Auto verkaufen, werden wir übermorgen garantiert nicht in der Werkstatt haben!“

Quelle: Erwin Wagner, mdw* Marketing



Fachbücher von Erwin Wagner



 **Titel-Verzeichnis**

Werkstattauslastungs-Strategie

SyKE© STRATEGIE



 **Weitere Informationen**

Impressum



Erwin Wagner

**Marketingagentur für die
Automobilwirtschaft**

Niedernhart 1 a
94113 Tiefenbach

Kontakt

Telefon 0049 (0) 8546 975 81 50

Telefax 0049 (0) 8546 975 81 51

info@mdw-wagner.de

www.mdw-wagner.de

Sitz des Unternehmens:

Tiefenbach / Passau

Datenschutz: [hier](#)