

PARTNER-NETWORKING-EVENT

HERZLICH WILLKOMMEN

Herzlich willkommen!



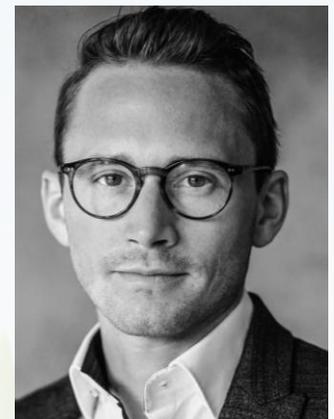
Edith Pisching

Direktorin
Zukunftswerkstatt 4.0



Stefan Reindl

Geschäftsführer
Zukunftswerkstatt 4.0



Benedikt Maier

Geschäftsführer
Zukunftswerkstatt 4.0



Unser Partnernetzwerk - gemeinsam Fortschritt gestalten

9 Strategische Partner

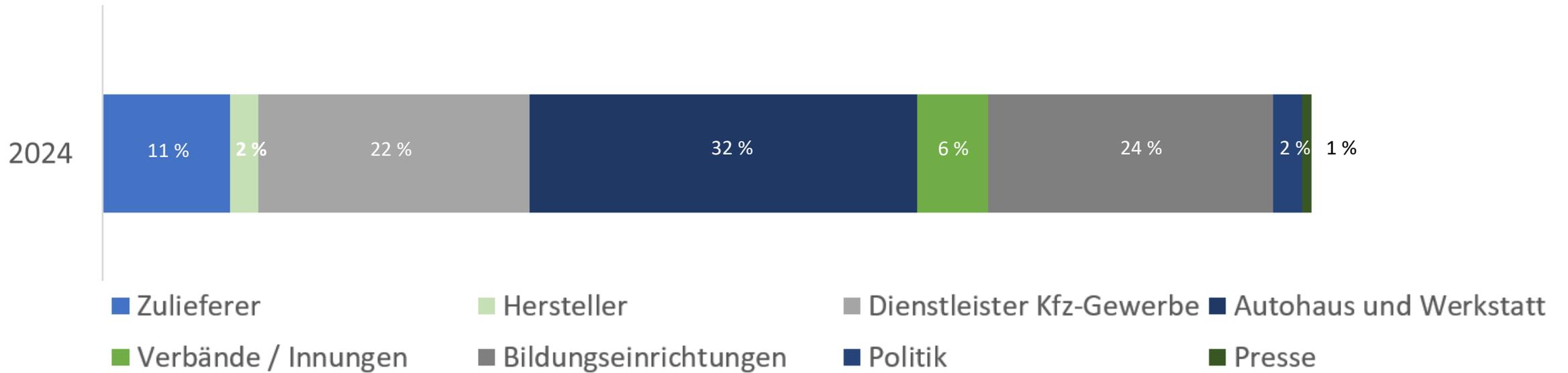
110 Innovationspartner

14 Systempartner

9 Autohaus-Partner



4.240 Fachbesucher in 2024



Ihre Netzwerk-Vorteile

- *Praxisnahe Innovationsumgebung*
- *Branchenübergreifende Zusammenarbeit*
- *Direkte Anbindung an Forschung und Studierende*
- *Zugang zu realen Anwendungsfällen und Daten*
- *Skalierbarkeit von Innovationen*
- *Hohe Sichtbarkeit im Mobilitätssektor*

Nutzen Sie das Netzwerk optimal?

- *Aktive Teilnahme an Veranstaltungen und gezielte Matchmaking-Angebote nutzen*
- *Beiträge mit dem Netzwerk teilen*
- *Kooperationsprojekte initiieren*
- *Feedback zu Innovationen geben*
- *Interne „Netzwerkbotschafter“ etablieren*
- *Nutzung der Showfläche & Innovationsradar*

Danke!



Marktblick Aftersales



Stefan Reindl
Geschäftsführer
Zukunftswerkstatt 4.0



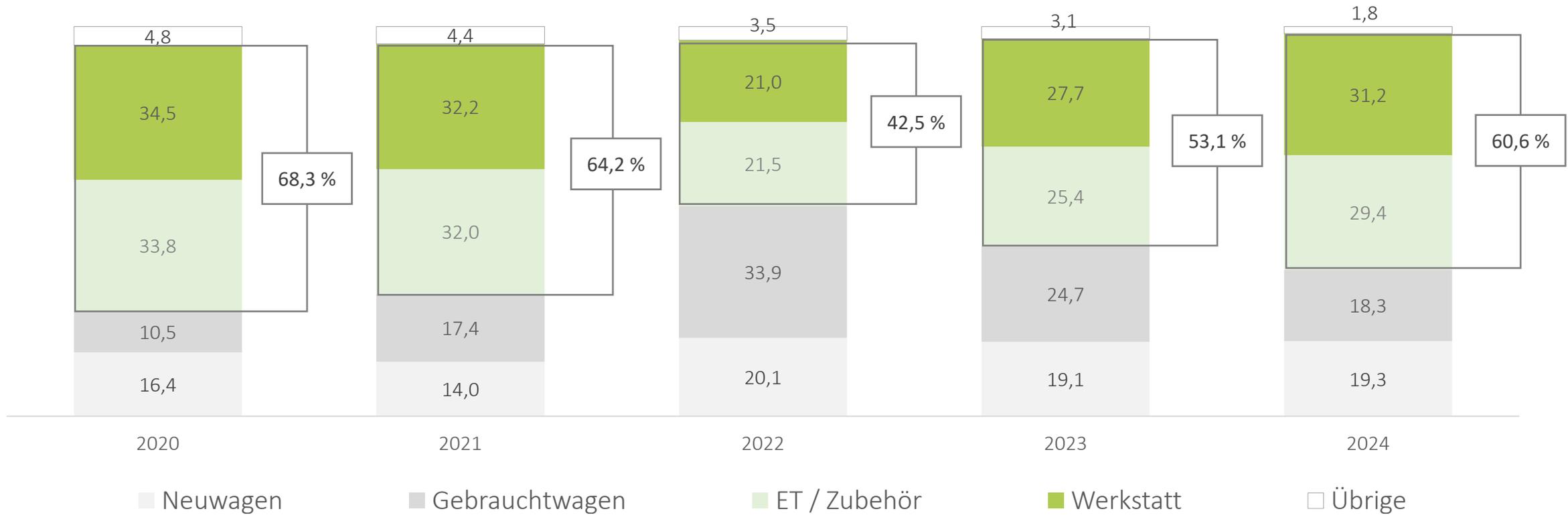
Spezifische Sachverhalte im Aftersales-Geschäft



Spezifische Sachverhalte im Servicegeschäft

Aftersales mit schwächelnder Profitabilität

Herkunft Deckungsbeitrag III (in %)



Quelle: Rath, Anders, Dr. Wanner & Partner mbB

Spezifische Sachverhalte im Servicegeschäft

Veränderungsdruck

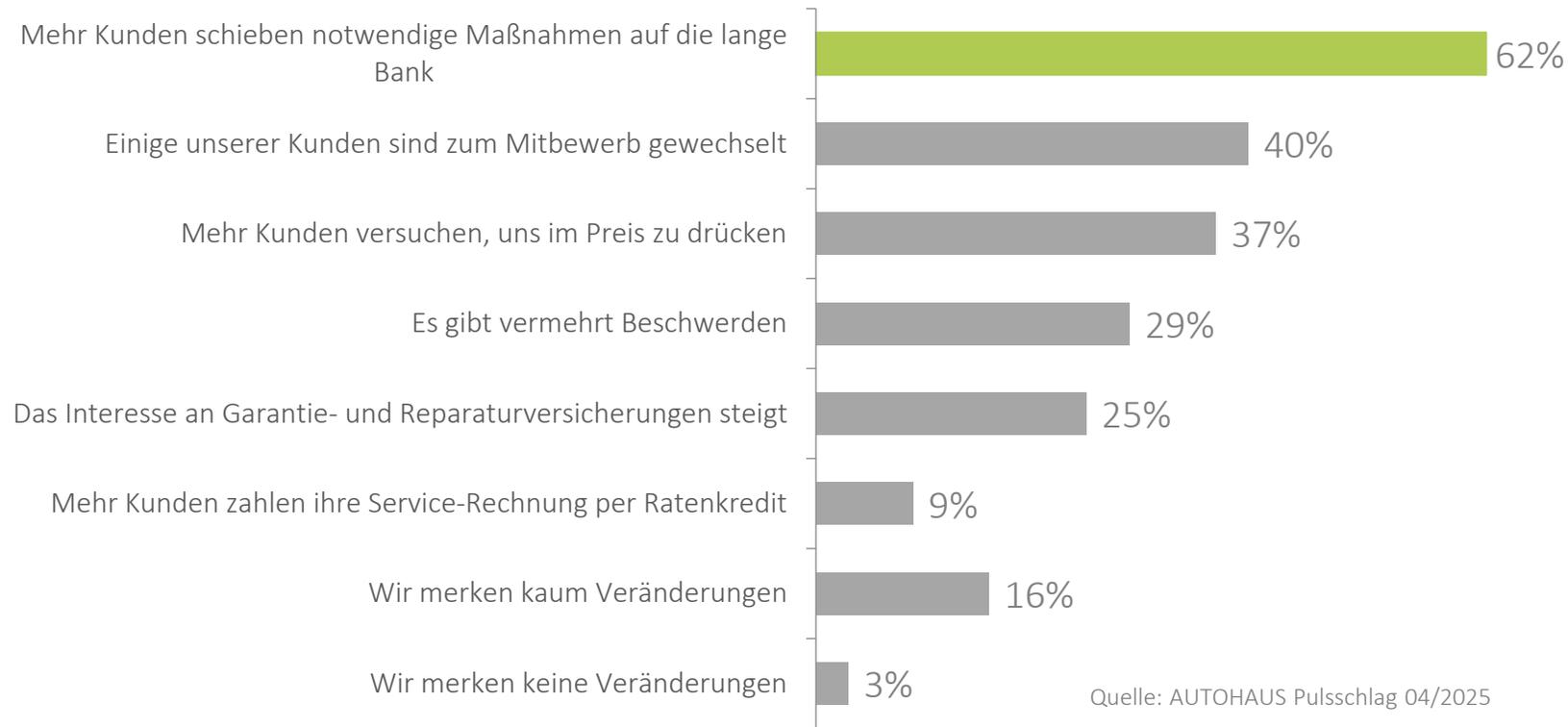
Wie stark werden nachstehende Faktoren das Auftrags- und Beschäftigungsvolumen im Servicegeschäft – also im Werkstatt- und Teilegeschäft – positiv oder negativ beeinflussen?		Stark negativer Einfluss			Kein Einfluss	Hoher positiver Einfluss		
		-3	-2	-1	0	+1	+2	+3
Elektrifizierung des Antriebsstrangs	Zunahme der elektrifizierten Fahrzeuge wie bspw. BEV und PHEV				-0,79			
Fahrzeugkonnektivität	Zunehmende Möglichkeiten für OTA-Dienste wie Remote-Diagnose oder Remote-Updates				-0,66			
	Zunahme von Fahrzeug-IT-Elementen (Soft- und Hardware) in den Fahrzeugen				-0,31			
Fahrerassistenzsysteme und Fahrzeugkomplexität	Insgesamt zunehmende Komplexität der Fahrzeuge				-0,21			
	Zunahme der verbauten Fahrerassistenzsysteme in den Fahrzeugen				+0,17			
Kundenverhaltensweisen	Verändertes Mobilitätsverhalten der Bevölkerung (Verlagerung auf öffentliche Verkehrsmittel, Mikromobilität etc.)			-1,17				
	Abnehmende Realeinkommensspielräume der Kund:innen			-0,72				
	Zunehmende Preissensibilität der Kund:innen			-0,24				
	Zunahme des Anteils älterer Pkw im Fahrzeugbestand						+1,68	
Digitalisierung der Frontend- und Backend-Prozesse	Veränderungen im Kundenverhalten zur Informationsgewinnung und Kommunikation (Nutzung von Online-Kanälen bzw. digitalen Elementen)				-0,48			
	Zunehmender Elektronikanteil im Fahrzeug				-0,03			
Wartungs- und Reparaturintensität	Abnahme der Wartungsintensität (Wartungshäufigkeit/-aufwand je Fahrzeug)		-1,41					
	Abnahme der Reparaturintensität (Häufigkeit/Aufwand für Verschleißreparaturen je Fahrzeug)		-1,31					
	Verbesserte Qualität der Verschleißteile (Langlebigkeit)			-0,85				
	Abnehmende Schadenshäufigkeit (Unfallinstandsetzung)			-0,66				
Fachkräftemangel	Fachkräftemangel in den Werkstätten			-1,41				

Quelle: IfA | Fraunhofer 2024

Spezifische Sachverhalte im Servicegeschäft

Kundenreaktion auf steigende Werkstattpreise

Die Werkstattkosten (Service und Reparaturen) für Kunden sind in den letzten Jahren gestiegen. Wie reagieren die Kunden?



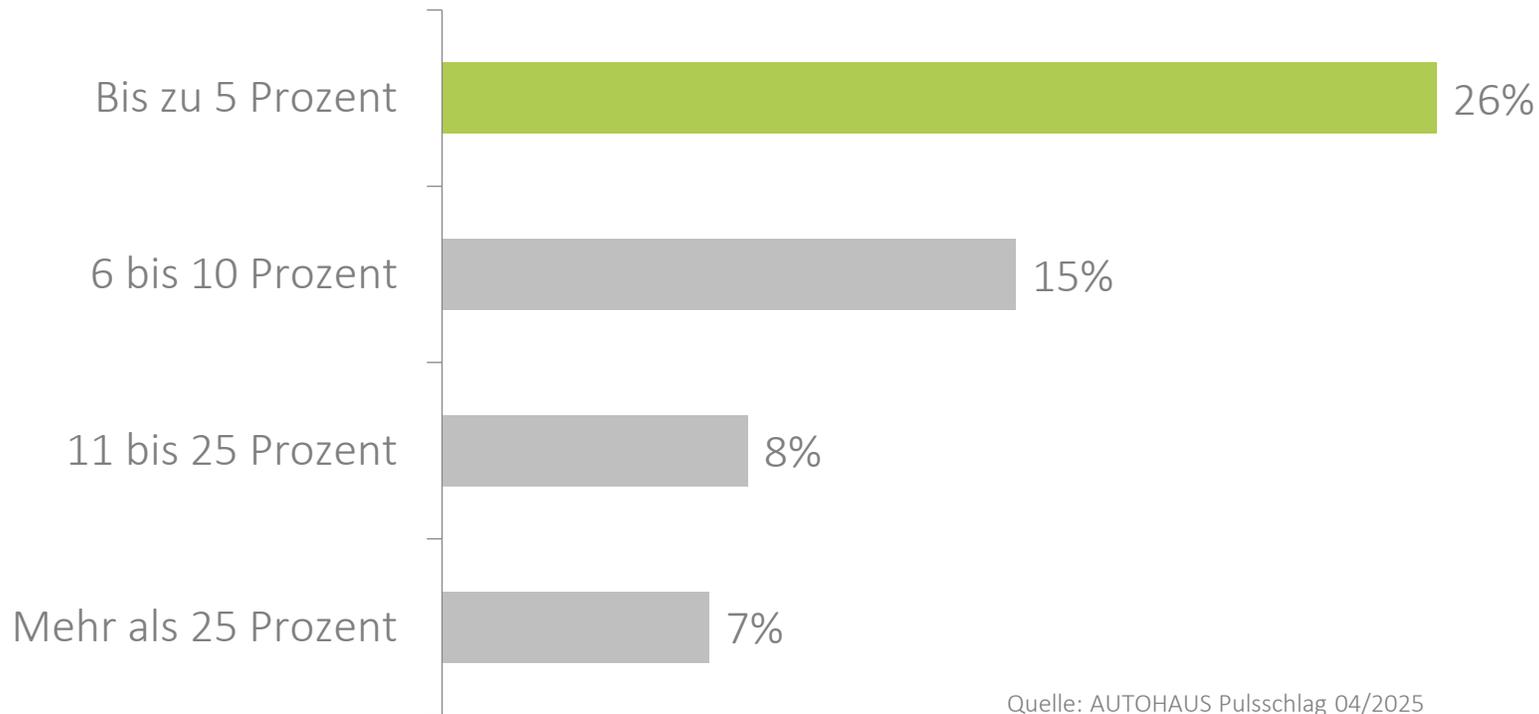
Kundenreaktion auf Kostensteigerungen: Aufschieben und Anbieter wechseln

- Steigende Werkstattkosten führen an erster Stelle dazu, dass Kunden notwendige Wartungsmaßnahmen am Fahrzeug auf die lange Bank schieben, das sagen uns 62 % der Befragten.
- 40 % berichten von Kunden, die zu Mitbewerbern gewechselt seien, 37 % sagen, Kunden würden versuchen, die Werkstatt im Preis zu drücken.

Spezifische Sachverhalte im Servicegeschäft

Einfluss von Elektrofahrzeugen auf die Rendite im Servicegeschäft

Aftersales-Mindereinnahmen



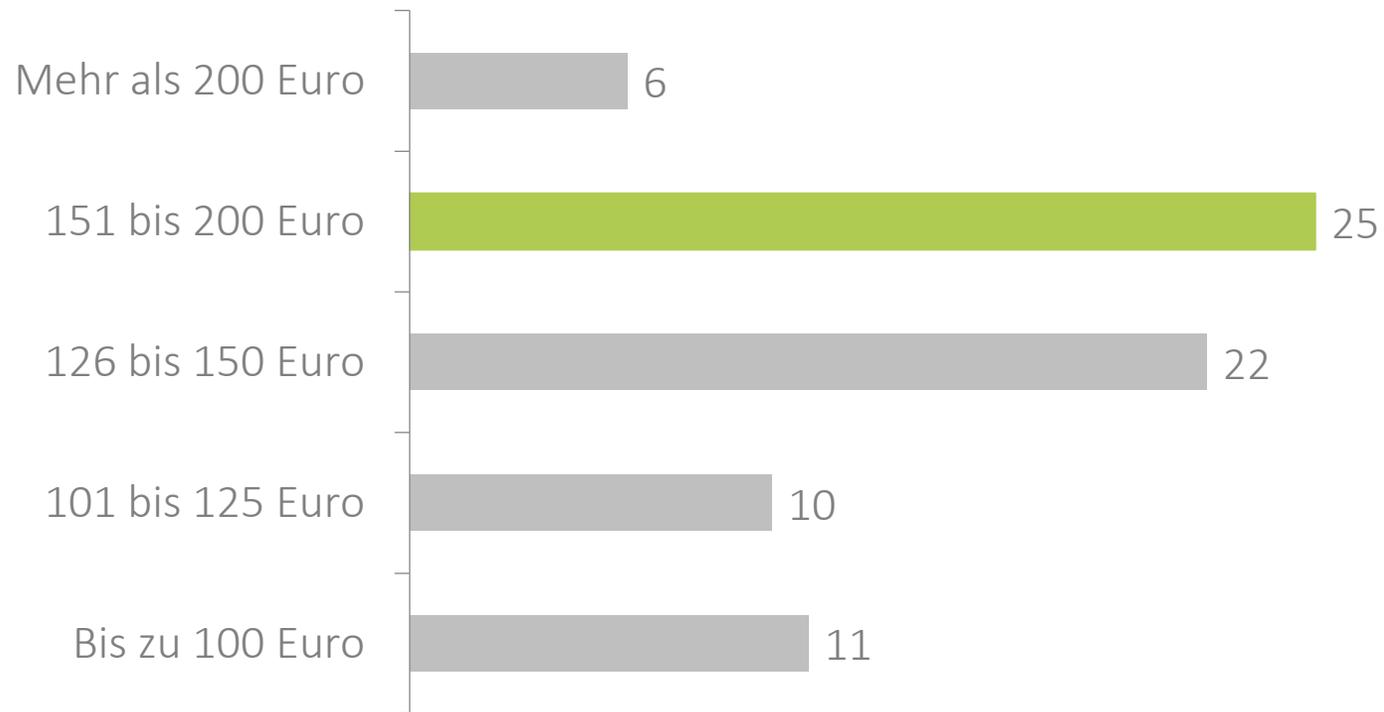
Mindereinnahmen durch E-Autos – im Schnitt fehlen 12 %

- Nach Einschätzungen der Werkstätten schlägt das anbrechende Zeitalter der E-Mobilität in der Einnahme-Bilanz zu Buche.
- Im Mittel fehlten bereits 12 %, sagen die Betriebe.
- Ein erstaunlich hoher Wert, wenn man bedenkt, dass Anfang 2025 erst rund 3,3 % der Pkw in Deutschland mit einem rein elektrischen Antrieb unterwegs waren.

Spezifische Sachverhalte im Servicegeschäft

Stundenverrechnungssätze für Elektrofahrzeuge

Welchen Stundensatz berechnen Sie im Service für Elektrofahrzeuge?



Quelle: AUTOHAUS Pulsschlag 04/2025

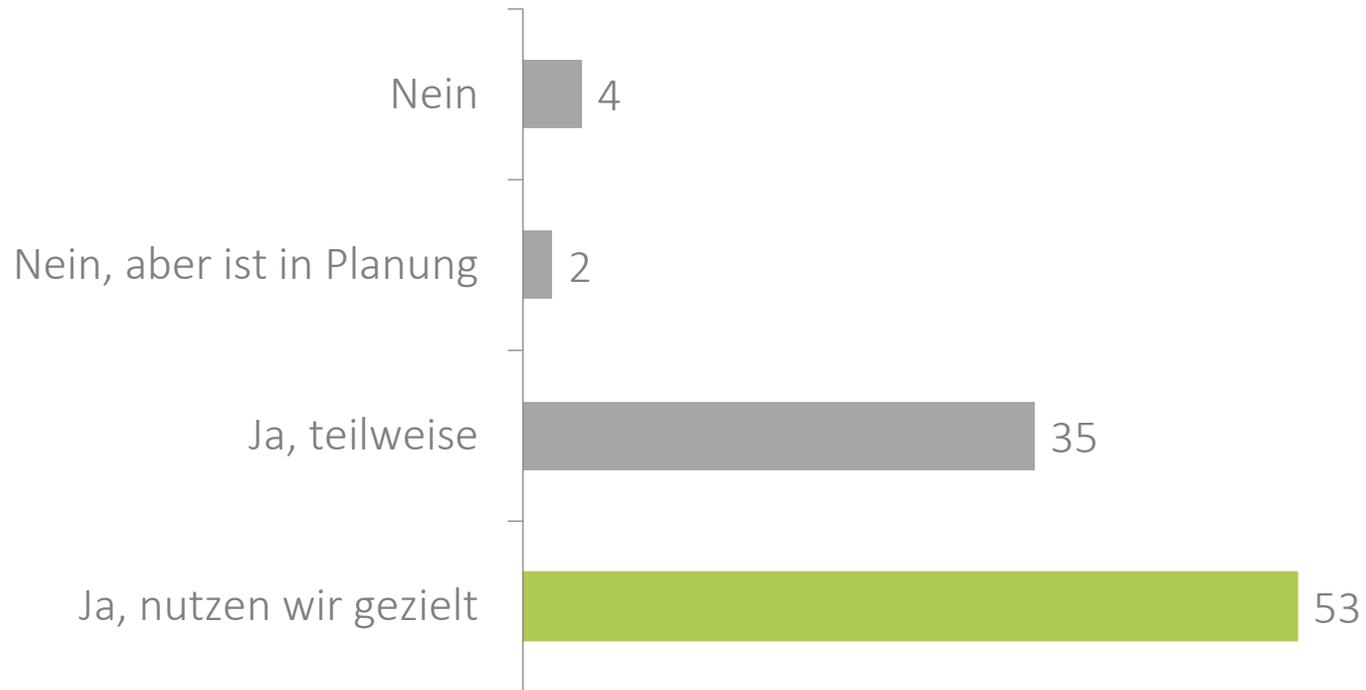
Höhere Stundensätze für E-Auto-Service – 6 % verlangen von BEV-Besitzern mehr als 200 EURO

- 60 % der befragten Autohausbetriebe verlangen für Serviceleistungen am BEV einen höheren Stundensatz als für konventionelle Fahrzeuge.
- Bundesweit und über alle Marken hinweg: Im Durchschnitt verlangen Werkstätten für Servicearbeiten an E-Fahrzeugen 144.- Euro.

Spezifische Sachverhalte im Servicegeschäft

Upselling im Autohaus

Nutzen Sie Ihre Werkstatt Kundenkontakte (z. B. Reifenwechsel) gezielt, um weitere Leistungen anzubieten?



Quelle: AUTOHAUS Pulsschlag 04/2025

Upsales bei Kontakt:

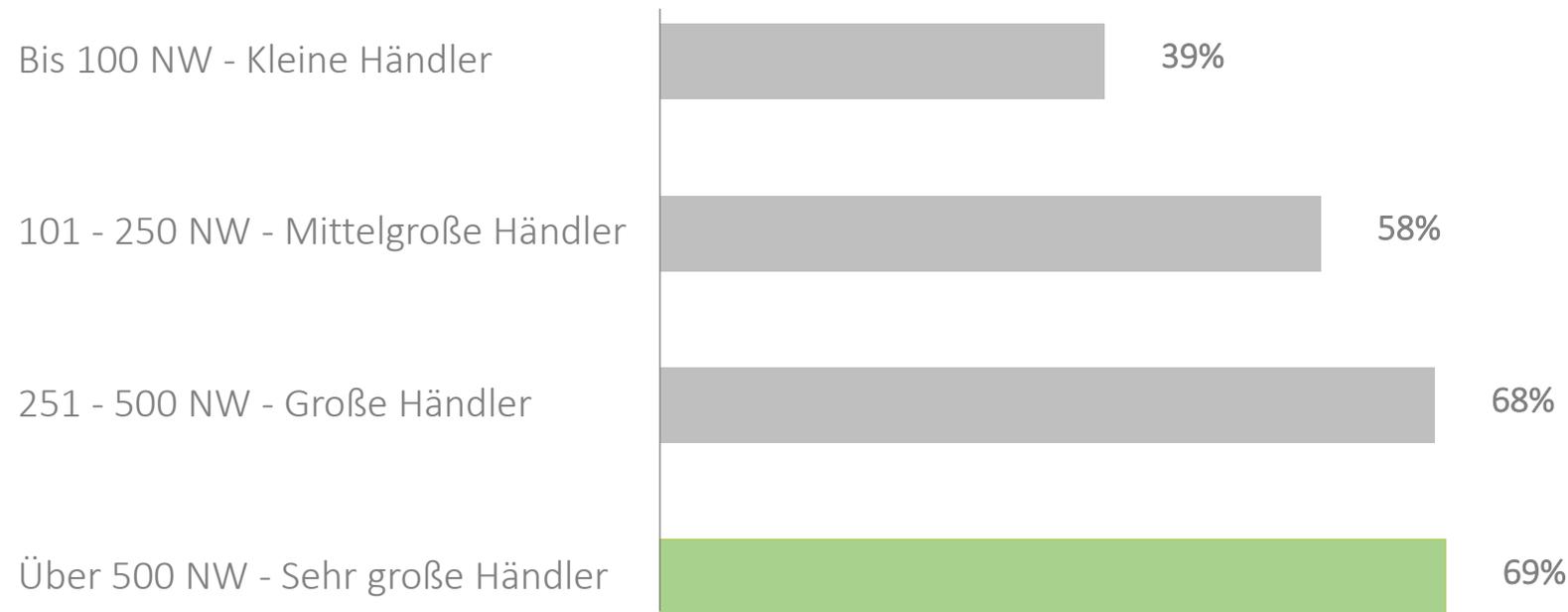
53 % nutzen die Chancen gezielt

- Kundenkontakte werden seltener und damit umso wertvoller.
- Viele Werkstätten erkennen das und nutzen jeden Kundenkontakt, um weitere Leistungen zu offerieren (53%).
- Weitere 35% sagen "ja, teilweise", 2% befinden sich dazu "in Planung".

Spezifische Sachverhalte im Servicegeschäft

Digitale Werkstattprozesse

Haben Sie in der Werkstatt einen digitalen Werkstattprozess eingeführt?



Quelle: AUTOHAUS Pulsschlag 04/2025

Digitaler Werkstattprozess (nach Händlergröße) - eher etwas für größere Betriebe

- Insgesamt sagen 22% „Nein“, 23% sagen „Nein, aber in Planung“, "Nutzen wir gezielt" sagen 24%, "ja, teilweise" weitere 28%.
- Bei den großen und sehr großen Betrieben liegt die Quote bei knapp 70%, bei kleineren eher um die 40%.
- Das Rennen um die Digitalisierung des Aftersales scheinen die Betriebe von Premiummarken bereits für sich entschieden zu haben: 70 % nutzen die Tools gezielt oder teilweise.

Spezifische Sachverhalte im Servicegeschäft

Relevante Entscheidungskriterien bei der Auswahl des Serviceanbieters

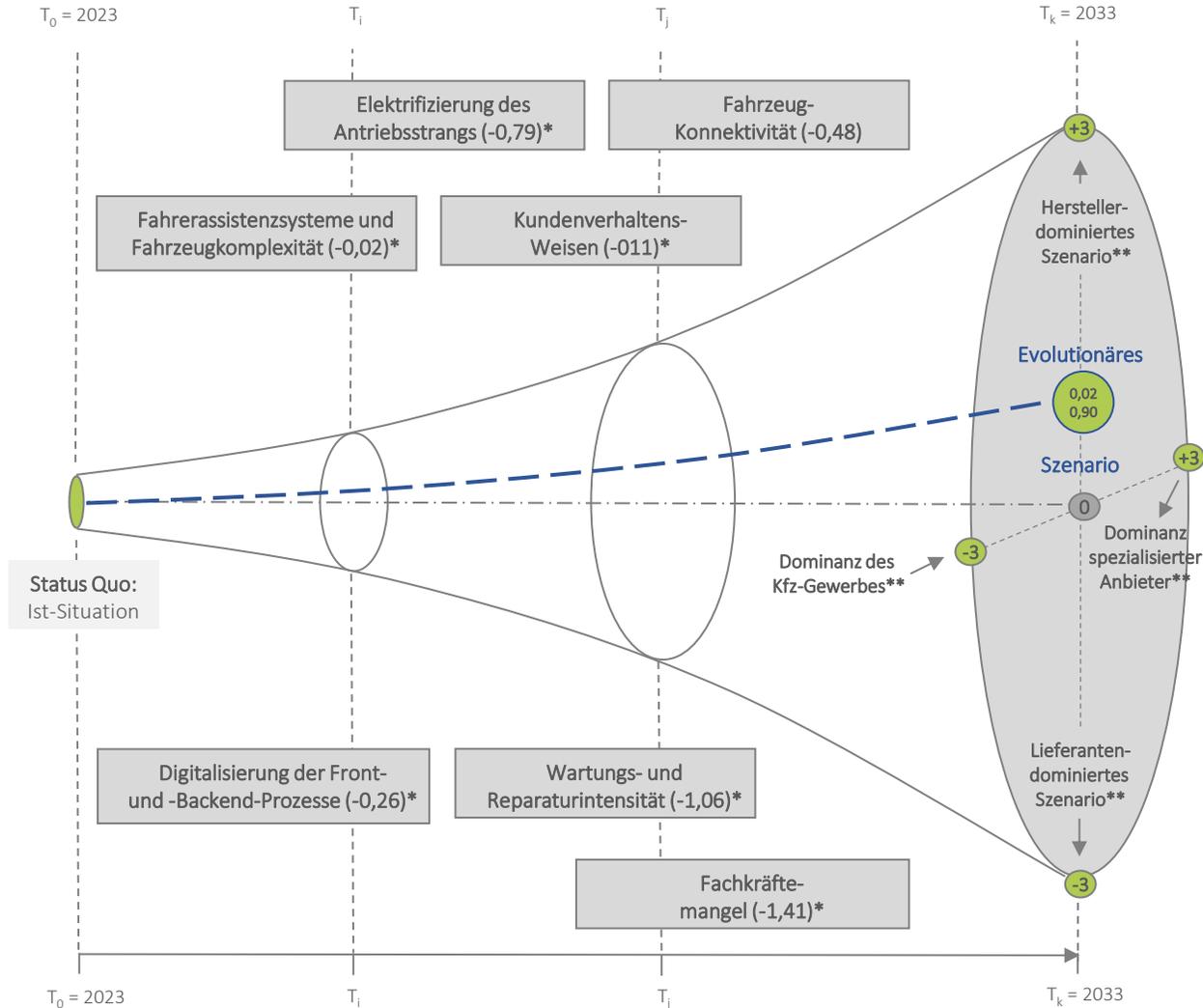
Pkw-Halter:innen	Freie Werkstatt	Fabrikatswerkstatt
Gutes Preis-Leistungs-Verhältnis	6	1
Gute Lage/Erreichbarkeit	4	2
Bin Stammkund:in	2	3
Gute Betreuung/Beratung	3	4
Meisterbetrieb	5	5
Terminsituation	8	6
Empfehlung von Freunden/Bekannten/Familie	10	7
Günstige Öffnungszeiten	9	8
Habe Auto dort gekauft	1	9
Bin an Werkstatt gebunden (Servicevertrag, Garantieleistungen, Versicherung...)	7	10

Hinweis: Bedeutung für Kund:innen: 1 = niedrig, 10 = hoch

Quelle: DAT

Implikationen und Ausblick

Bedeutung herstellergebundener Strukturen steigt



Welche Akteure bzw. Unternehmen werden in den nächsten 10 Jahren hinsichtlich Ihrer Umsatz- und Absatztätigkeit im Servicemarkt in ihrer Bedeutung zunehmen, welche werden in ihrer Bedeutung abnehmen?	Starke Bedeutungsabnahme			Keine Veränderung	Starke Bedeutungs Zunahme		
	-3	-2	-1	0	+1	+2	+3
Spezialisten für neue Antriebe („E-Mobility“)						■	+1,51
Werkstattkonzepte der Kfz-Versicherer						■	+1,12
Herstellerebetriebene Zentralwerkstätten (Kompetenzzentren)						■	+0,86
Vertragswerkstätten (ohne Neuwagen-Vertriebsvertrag)						■	+0,75
Markengebundene Autohäuser (Handel und Service)						■	+0,71
Freie Werkstätten mit Servicekonzepten (z.B. Automeister, Bosch Car Service)						■	+0,61
Preisorientierte „Service-Linien“ von Automobilherstellern (z. B. Volkswagen Economy Service)						■	+0,54
Smart-Repair-Spezialisten (Glas, Lack, Beulen etc.)						■	+0,54
Markenungebundene, also freie Karosserie- und Lackierzentren						■	+0,53
Marken- bzw. fabrikatsabhängige Karosserie- und Lackierzentren						■	+0,31
Räder- und Reifenspezialisten						■	+0,08
Werkstattketten (z.B. ATU, Pit Stop)						■	0,00
Freie Teile- und Zubehörfachmärkte						■	-0,20
Freie Werkstätten						■	-0,22

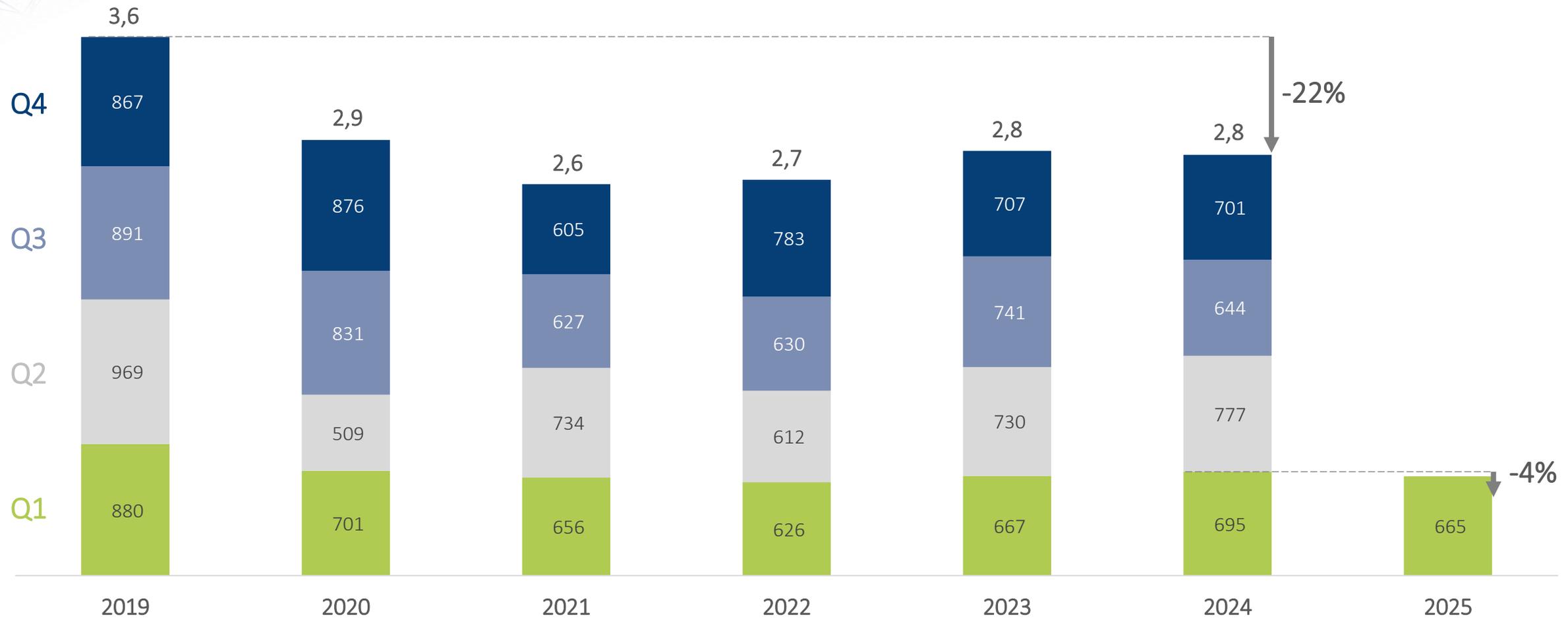
Herstellergebundene Anbietergruppe
 Lieferantengesteuerte Anbietergruppe
 Spezialisten & Intermediäre
 Freie Anbieter

Marktblick Handel

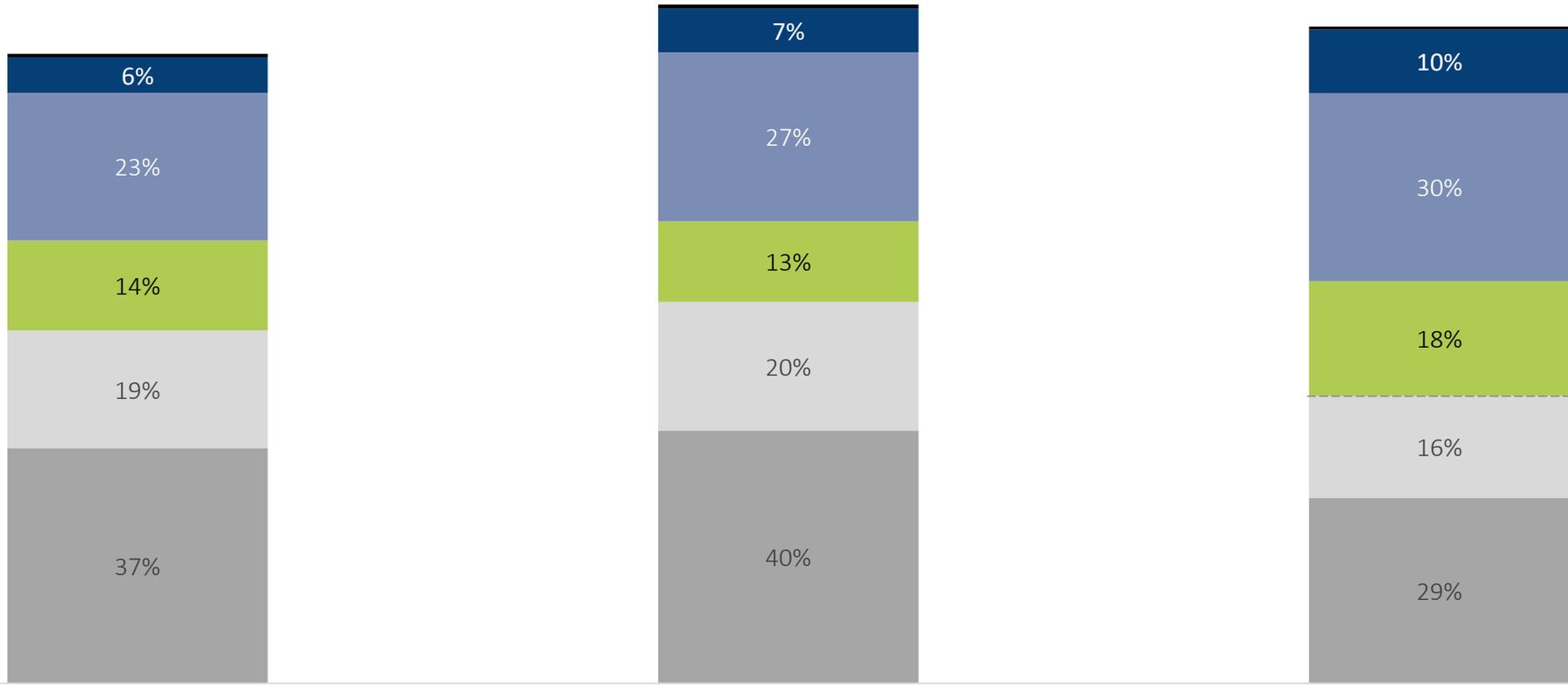


Benedikt Maier
Geschäftsführer
Zukunftswerkstatt 4.0





PHEV
HEV
BEV
Diesel
Benzin



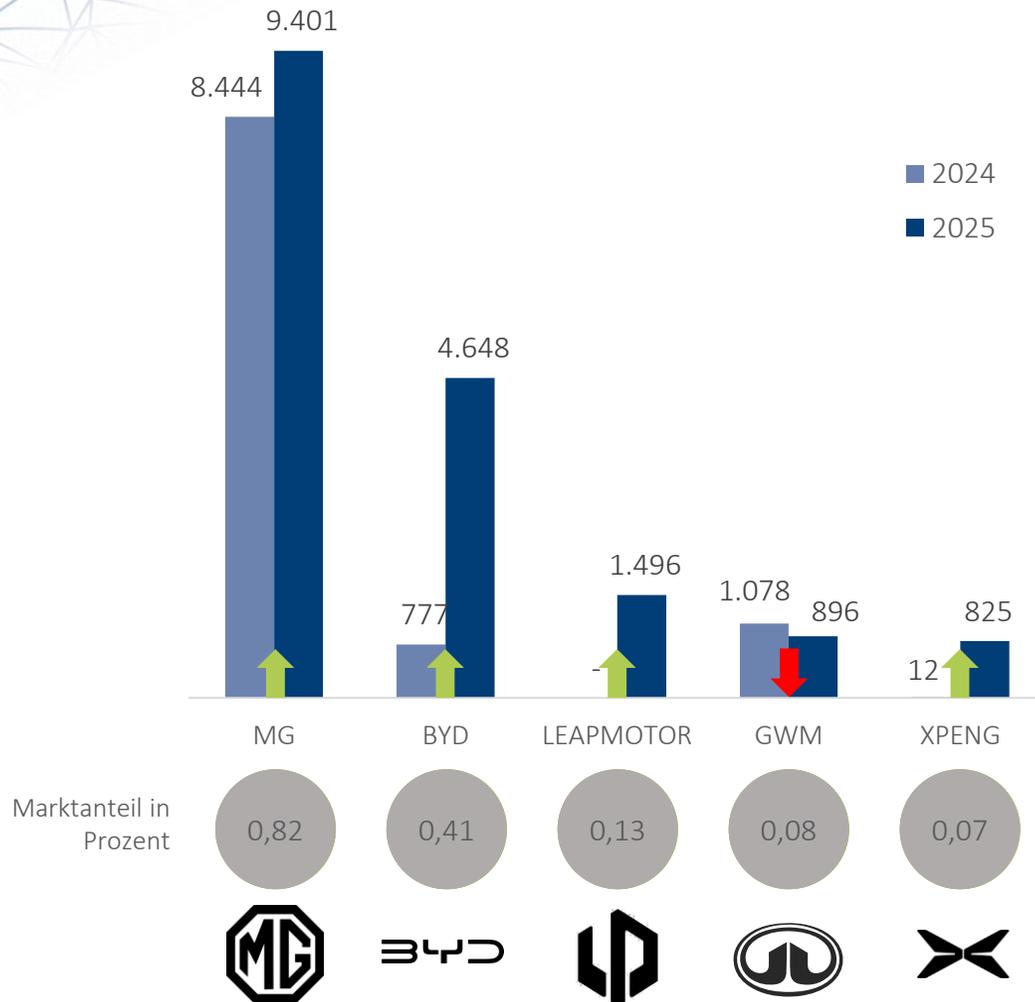
+11
-15

Jan. - Apr. 2023

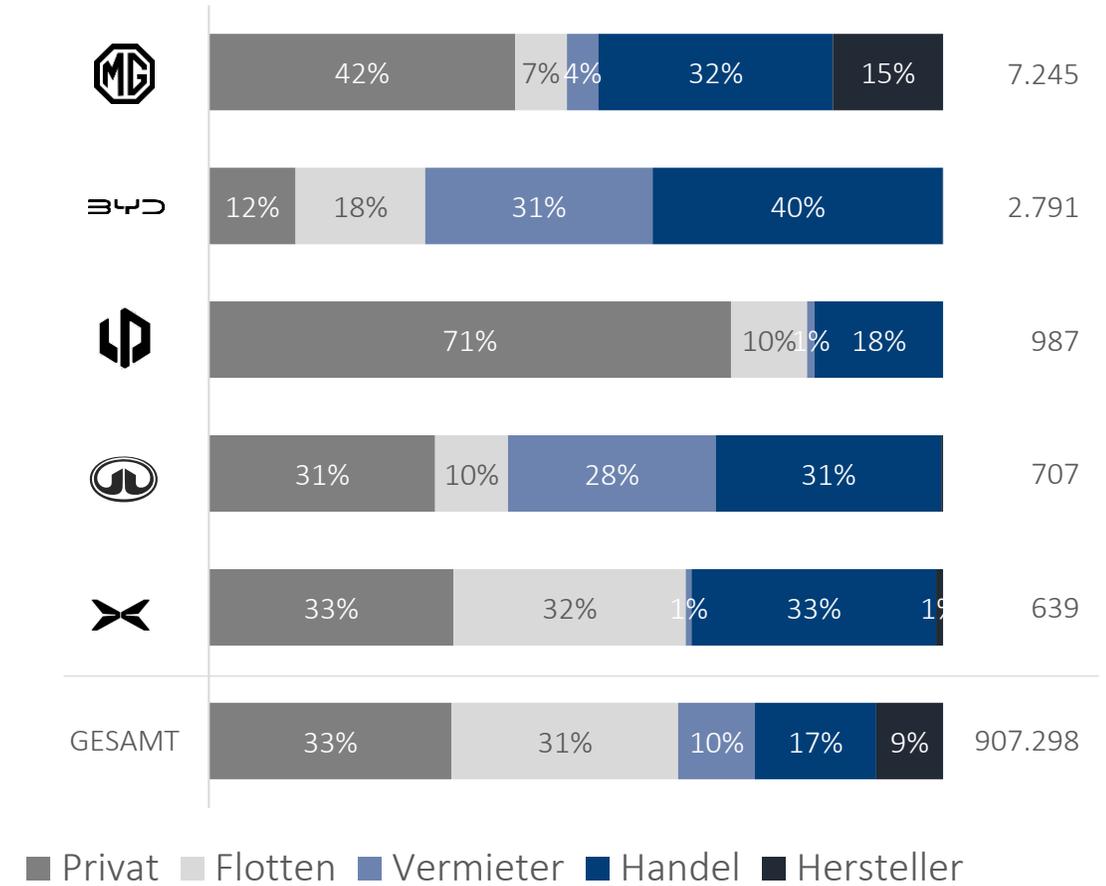
Jan. - Apr. 2024

Jan. - Apr. 2025

Top 5 Pkw-Neuzulassungen 2025 (Jan. - Mai)



Neuzulassungen nach Sparten 2025 (Jan. - Apr.)



Unternehmen	Fahrzeug- absatz 2014	Fahrzeug- absatz 2024	Verän- derung
1 AVAG Holding SE, Augsburg	85.687	119.000	+39%
2 Feser-Graf Gruppe, Nürnberg	47.020	90.000	+91%
3 Gottfried Schultz, Düsseldorf	54.099	72.712	+34%
4 Autohaus Gotthard König, Berlin	10.489	50.353	+380%
5 Tiemeyer SE, Bochum	18.431	48.883	+165%
6 WELLER, Berlin	46.344	48.109	+4%
7 Alphartis SE, Horb am Neckar	28.700	46.900	+63%
8 Scherer Gruppe, Simmern	21.057	40.410	+92%
9 Avemo Gruppe, Königstein i. Taunus		40.379	
10 Senger Gruppe, Rheine	21.745	38.059	+75%

333.572* 554.426*

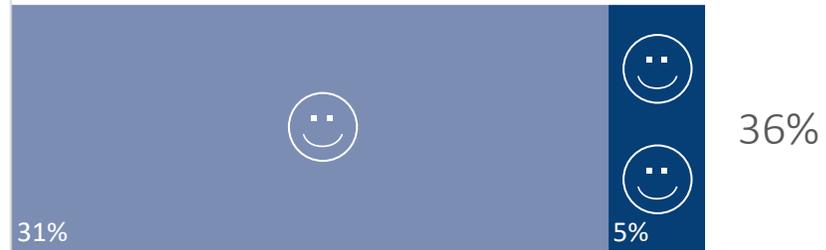
+66%*

Quellen: Institut für Automobilwirtschaft

*Summen und Veränderung exklusive Avemo Gruppe



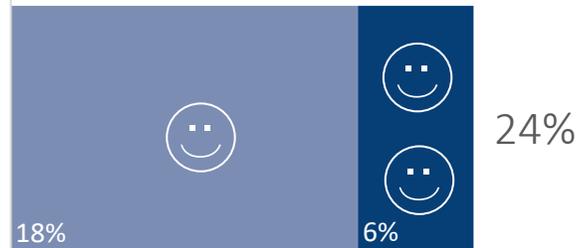
Gebrauchtwagenbereich



■ zufrieden

■ sehr zufrieden

Neuwagenbereich



Quelle: AUTOHAUS pulsSchlag 4/2025

Frage 1: Wie zufrieden sind Sie mit den Neu- oder den Gebrauchtwagenkaufabschlüssen

Frage 2: Wie wird sich das Geschäft in den nächsten drei Monaten entwickeln?



14:00 Uhr

Begrüßung

14:15 Uhr

Speed-Dating 1

14:45 Uhr

Speed-Dating 2

15:15 Uhr

Speed-Dating 3

15:45 Uhr

Pause

16:00 Uhr

Fishbowl-Focus-Session 1

16:30 Uhr

Fishbowl-Focus-Session 2

17:00 Uhr

Pause

17:30 Uhr

Keynote: Klaus Maier

19:00 Uhr

Get-Together mit Barbecue



Benedikt Maier
COO, Institut für
Automobilwirtschaft

Fabian Keppeler
Wissenschaftlicher
Mitarbeiter IfA



Murat Kutlu
Technischer Leiter
Zukunftswerkstatt 4.0

David Sosto
Wissenschaftlicher
Mitarbeiter IfA



**FISHBOWL-FOCUS-SESSION
RAUM LINKS**

Customer Experience – was Kunden
wirklich wollen und was Autohäuser
bieten

**FISHBOWL-FOCUS-SESSION
RAUM RECHTS**

Neue Geschäftsfelder für das Autohaus-
und Werkstattgeschäft

**FISHBOWL-FOCUS-SESSION
BÜHNE**

Einbindung von KI in die
Autohaus- und Werkstattprozesse

KEYNOTE
Klaus Maier

Tisch 1

Tisch 2

Tisch 3

Tisch 4

Tisch 5

Tisch 6

Tisch 7

Tisch 8

Tisch 9

Tisch 10

Tisch 11

Tisch 12



Klaus Maier
CEO der Klaus Maier Consulting GmbH



Edith Pisching
Direktorin
Zukunftswerkstatt 4.0

Stefan Reindl
CEO, Institut für
Automobilwirtschaft





ZUKUNFTS
WERKSTATT 4.0

P
NETW

PARTNER
NETWORKING
EVENT



ZUKUNFTS
WERKSTATT 4.0

Eine Initiative von IfA und DAT

PARTNER-NETWORKING-EVENT

25. Juni 2025