

# Aktuell

## Neues aus der Automobilindustrie

### Umsatzrückgang im Service durch Fahrzeuge mit Elektroantrieb

---

Es wird erwartet, dass bis 2025 jedes 4. Fahrzeug über einen Elektroantrieb verfügt. Diese Entwicklung hat unmittelbare Auswirkungen auf die Erträge der Handels- und Servicebetriebe. Denn während in einem 8-Zylinder Motor weit über 1.000 Teile verbaut sind, besteht ein Elektromotor mal gerade aus 17 Teilen. Daraus folgen unmittelbar weniger Wartungskomponenten bei gleichzeitig geringem Verschleiß der Elektrofahrzeuge.

Vor diesem Hintergrund sind allein im Service, dem Bereich in dem die höchsten Deckungsbeiträge erzielt werden, Umsatzrückgänge von mehr als 40% zu erwarten. Darüber hinaus werden die Deckungsbeiträge, die aus dem Verkauf von Teilen resultieren deutlich geringer werden, da auch dieser Bereich von Umsatzrückgängen betroffen sein wird.

Darum gilt es, jetzt das Aftersales-Geschäft für die Herausforderungen der Zukunft fit zu machen und die Chancen zu nutzen, die sich durch die neuen Antriebskonzepte ergeben werden.

### Einstieg der Hersteller in den Online-Vertrieb

---

92% nutzen das Internet vor dem Fahrzeugkauf und über 40% können sich vorstellen, ihr nächstes Fahrzeug online zu kaufen. Im Gebrauchtwagengeschäft ist das ein alter Hut und der Handel hat sich darauf eingestellt, aber jetzt geht es an das Neuwagengeschäft! Und die Hersteller mischen durch eigene Online-Portale selbst kräftig mit.

Ist das der Einstieg in die Selbstvermarktung? Die Markenverantwortlichen beschwichtigen und verweisen auf die Stärkung des stationären Handels durch diese Maßnahme. Bei Volkswagen ist man sich sicher: „Der Online-Vertrieb wird kommen. Wir brauchen dazu eine gemeinsame Plattform mit dem Handel.“ wird Jürgen Strackmann in der Autohaus-Ausgabe 12/2017 zitiert.

Dennoch: der Touchpoint „Autohaus“ bleibt unverzichtbar, denn während des Kaufprozesses besucht der Kunde durchschnittlich 1,4 Mal den Showroom des Händlers seiner präferierten Marke mit allen Chancen für den aktiven Verkauf am Point of Sale.

#### THEMA 1

### Umsatzrückgang im Service

---

#### THEMA 2

### Online-Vertrieb durch Hersteller

---

#### IHR KONTAKT:

Thorsten Tripler  
trippler@treuhand.de

Ausgabe vom 29.06.2017



## Wir engagieren uns für Sie.

Bei der Treuhand dreht sich alles um erstklassige Wirtschaftsprüfung, Steuerberatung, Rechtsberatung und Unternehmensberatung. Damit Sie sich als Selbständige, Unternehmer und Entscheider ganz auf Ihre Kernkompetenzen und die erfolgreiche Führung Ihrer Unternehmen konzentrieren können. Überzeugen Sie sich von unserem Leistungsangebot in einem persönlichen Gespräch.

Alle Informationen und Angaben in diesem Rundschreiben haben wir nach bestem Wissen zusammengestellt. Sie erfolgen jedoch ohne Gewähr. Die Informationen in diesem Rundschreiben sind als alleinige Handlungsgrundlage nicht geeignet und können eine konkrete Beratung im Einzelfall nicht ersetzen. Wir bitten Sie, sich für eine verbindliche Beratung bei Bedarf direkt mit uns in Verbindung zu setzen. Durch das Abonnement dieses Rundschreibens entsteht kein Mandatsverhältnis.

## KONTAKT & ANFRAGEN

Herausgeber:  
Treuhand Weser-Ems GmbH  
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft  
[www.treuhand.de](http://www.treuhand.de)

Sie finden uns an den Standorten:  
Langenweg 55  
26125 Oldenburg  
0441 9710-0

Harpstedter Straße 1  
27793 Wildeshausen  
04431 9377-0