

Pressemitteilung LDB – 1. Mai 2025

## **LDB Kundenmagazin zeigt: WhatsApp wird zum Must-have für Autohäuser**

*Berlin, 1. Mai 2025. Die digitale Kundenkommunikation verändert sich rasant – und Autohäuser stehen vor der Herausforderung, mit den Erwartungen ihrer Kunden Schritt zu halten. Die neue Ausgabe des LDB Kundenmagazins widmet sich deshalb dem Top-Thema: WhatsApp für Autohäuser.*

In der aktuellen Ausgabe des LDB Kundenmagazins dreht sich alles um die Zukunft der Kundenkommunikation in Autohäusern – und ein Kanal steht dabei besonders im Fokus: WhatsApp.

Während viele Betriebe noch auf klassische Kanäle wie Telefon und E-Mail setzen, zeigt die Praxis: Autohauskunden bevorzugen schnelle und unkomplizierte Kommunikation. Hier bietet sich gerade WhatsApp an. Doch wie können Autohäuser WhatsApp effizient und DSGVO-konform in ihre Prozesse integrieren? Und wie kann man Kunden motivieren, diesen Kanal zu nutzen?

Das Kundenmagazin liefert nicht nur spannende Einblicke in die neuesten Trends, sondern gibt auch konkrete Handlungsempfehlungen, wie Autohäuser WhatsApp erfolgreich in ihre Prozesse integrieren. Doris Gietl, Head of Business Development, Sales & Marketing bei der LDB Gruppe, nutzt WhatsApp privat und bei der Kommunikation mit Unternehmen regelmäßig: »WhatsApp ist längst mehr als nur ein Chat-Kanal – es ist ein wichtiger Touchpoint für Terminvereinbarungen, Serviceanfragen und Kundenbindung. Mit der richtigen Strategie schaffen es Autohäuser, diesen Kanal erfolgreich zu nutzen.«

Unternehmen, die WhatsApp ignorieren, verpassen enorme Chancen in der Kundenbindung. Autohäuser, die WhatsApp richtig einsetzen, steigern nicht nur ihre Erreichbarkeit, sondern reduzieren gleichzeitig den Aufwand für ihre Mitarbeiter. Die aktuelle Ausgabe des LDB Kundenmagazins zeigt, wie es funktioniert

Das Magazin ist jetzt verfügbar und kann auf der LDB Website als E-Paper heruntergeladen werden.

**Über die LDB Gruppe**

Die LDB Gruppe ist der führende deutsche Technologie-Anbieter für Kundenkommunikation und Kundenbeziehungsmanagement im Autohandel. Die Unternehmensgruppe steht für praxisgerechte digitale Anwendungen und Services für Autohäuser, Werkstätten und Automobilbetriebe. Das Familienunternehmen mit Hauptsitz in Berlin wurde 1973 gegründet und gilt als Pionier bei der Digitalisierung der Branche.

Als einziger Anbieter im Markt liefert die LDB Gruppe Lösungen für alle klassischen und digitalen Touchpoints und Kanäle. Mit tiefem Wissen um die Erwartungen moderner Automobilzielgruppen unterstützt die LDB Gruppe damit die gesamte Kommunikationskette, so dass Kunden zielgruppengenau, systemübergreifend und ohne Medienbruch entlang der gesamten automobilen Customer Journey begleitet werden. Die Technologien der LDB Gruppe wie etwa die cloudbasierte Omnichannel-Lösung CXBox garantieren unter anderem verlässliche telefonische Erreichbarkeit, kanalübergreifendes Arbeiten, aktives Bewertungsmanagement und digitale Kundenverwaltung. Über 1.800 Kunden setzen bereits auf die Branchenlösungen der LDB Gruppe. Neben dem Hauptsitz in Berlin ist das Unternehmen an den Standorten Deggendorf und Templin vertreten, wo Automotive Spezialisten rund 5,5 Millionen Kundenkontakte pro Jahr für die LDB Kunden managen.

Weitere Informationen finden Sie unter [www.ldb.de](http://www.ldb.de).