Pressemitteilung LDB – 1. Januar 2026

LDB Gruppe veröffentlicht Ratgeber zur »Kanalflut im Autohaus« – wie Autohäuser wieder den Überblick gewinnen

Berlin, 1. Januar 2026. Mit dem neuen Ratgeber »Kanalflut im Autohaus – wie Kommunikation wieder einfach wird« nimmt die LDB Gruppe ein zentrales Problem vieler Kfz-Betriebe ins Visier: den zunehmenden Kommunikationsdruck durch immer mehr Kanalvielfalt.

Während Kunden heute per WhatsApp, E-Mail, Telefon oder Chat mit dem Autohaus kommunizieren – und dabei jederzeit schnelle, verbindliche Antworten erwarten – geraten viele Betriebe organisatorisch an ihre Grenzen. Der Ratgeber zeigt, wie sich diese »Kanalflut« mit der richtigen Strategie, smarten Tools und KI sinnvoll steuern lässt.

»Viele Autohäuser haben in den letzten Jahren immer mehr Kommunikationswege eröffnet – aber ohne sie strategisch zu verbinden«, erklärt Sebastian Mank, Produktmanager und KI-Experte bei der LDB Gruppe. »Das Ergebnis sind verpasste Anfragen, lange Reaktionszeiten und überforderte Teams. Unser Ratgeber zeigt, wie sich aus der Flut an Kanälen wieder ein klarer Kommunikationsfluss machen lässt – automatisiert, integriert und effizient.«

Der Ratgeber richtet sich an Serviceleiter, Betriebsverantwortliche und Kommunikationsentscheider in Autohäusern. Im Fokus stehen praxisnahe Lösungen, konkrete Beispiele und systematische Ansätze – ohne Marketingfloskeln, dafür mit echtem Mehrwert.

Das Whitepaper beleuchtet unter anderem:

- Warum immer mehr Kanäle nicht automatisch besseren Service bedeuten
- Wie Kunden heute kommunizieren – und was sie wirklich erwarten
- Welche Tools, Strategien und Automatismen die Übersicht zurückbringen
- Wie KI und Omnichannel-Systeme den Betrieb entlasten und strukturieren

- Und warum Klarheit im Kommunikationsmix auch die Kundenzufriedenheit steigert

Das neue Whitepaper ist ab sofort als kostenloser Download auf der Website der LDB Gruppe erhältlich.

Über die LDB Gruppe

Die LDB Gruppe ist der führende deutsche Technologie-Anbieter für Kundenkommunikation, KI 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 profundem 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 und die KI CXBot Carla 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.