

Webbasierte Fahrzeugakten

Von heute auf morgen papierlos

Nicolas Schlayer, Verkaufsleiter des BMW-Autohauses Müller, musste oft auf der Suche nach Fahrzeugdokumenten feststellen, dass diese gerade mal wieder in der anderen Filiale waren. Damit ist Schluss: Er arbeitet jetzt mit webbasierten Fahrzeugakten, die Bestandteil des Autodo-Systems AMO (Automobil Marketing Online) sind. Damit kann sein Team sofort Rede und Antwort stehen, wenn Kunden Fragen zu einem Fahrzeug haben.

Als Schlayer auf die digitale Fahrzeugakte aufmerksam wurde, hatte Autodo zusammen mit dem TÜV Nord zwar das entsprechende Modul entwickelt, aber noch nicht ausreichend erprobt. Beide Seiten waren sich schnell einig, dass das BMW-Autohaus mit den zwei Standorten in Gerlingen und Leonberg der ideale Pilotbetrieb sei.

Nur noch digital

Schlayer schloss von heute auf morgen alle Papierakten weg und wies seine Verkaufsmannschaft an, ab sofort nur noch mit den webbasierten Fahrzeugakten zu arbeiten. Die Disponenten scannen alle Dokumente und geben den Fahrzeugpreis in das Dealer-Management-System ein. Über eine Schnittstelle gelangen die Fahrzeugdaten in das

AMO-System von Autodo. Sobald die Digitalisierung abgeschlossen ist, kommen die Papierakten an einen Ort, zu dem die Mitarbeiter keinen Zugang haben.

Nach neuen Regeln

Bei der Hereinnahme werden die Fahrzeuge einem ausgiebigen Check unterzogen. Um hier Zeit zu sparen, hat Schlayer zusammen mit dem Werkstatteiter ein dreiseitiges Dokument für die technische Fahrzeugbewertung entworfen. Diese sorgfältige Durchsicht ist die Basis der Fahrzeugakte, die noch durch das Rücknahmegutachten, Fotos, Kfz-Brief etc. ergänzt wird. AMO prüft automatisch, ob die Akte vollständig ist. Nachdem Schlayer entschieden hat, was mit den Gebrauchtwagen passieren und für welchen Preis sie verkauft werden sollen, kann die Gebrauchtwagen-disposition auf die Dokumente zugreifen. Die Mitarbeiter legen die Fahrzeuge im Dealer-Management-System an und scannen das Rücknahmegutachten der Prüfgesellschaft. Anschließend erstellen sie ein Preisschild sowie einen Reparaturauftrag für die Werkstatt.

In der Werkstatt kümmern sich ein Serviceberater und ein Techniker ausschließlich um den internen Ge-



Nicolas Schlayer (li.), Verkaufsleiter Gebrauchtwagen, und Serviceleiter Bertram Müller profitieren beide von der digitalen Fahrzeugakte.

brauchtwagendurchlauf. Dadurch erreicht BMW Müller eine Standzeit 1 von fünf Tagen.

Anschließend kommt das Fahrzeug mit Preisschild und Finanzierungsaufkleber auf den Hof. Zeitnah kommt der Servicemitarbeiter von Autodo, fotografiert das Auto und gleicht die Ausstattungsmerkmale am Fahrzeug mit den im System vorhandenen Daten ab.

Schnell und perfekt online

Sobald alle Ausstattungsmerkmale überprüft und ergänzt sind, lädt der Autodo-Mitarbeiter die Bilder hoch. Über Nacht werden die Fahrzeugangebote in den Wunsch-Portalen des Autohauses online gestellt. Ist ein Auto verkauft, wird der Datensatz im Verkäuferarbeitsplatz gelöscht. Damit verschwindet das Fahrzeug zeitgleich aus allen Portalen. Alles funktioniert nach dem Prinzip des minimalen Aufwands, um den Verkäufer zu entlasten.

Gebrauchtwagenverkäuferin Monika Lamparter schwärmt: „Ich hätte nicht gedacht, dass Autodo mal das Programm ist, mit dem ich in meinen Arbeitstag starte. Inzwischen hat es sich zu unserem führenden Verkäuferarbeitsplatz entwickelt. Ich arbeite gern mit Autodo, weil ich, obwohl der Wagen in Leonberg steht, ihn trotzdem hier in Gerlingen bearbeiten kann. Einfach klasse!“

Cathleen Finke ◀



Das BMW-Autohaus Müller hat zwei Standorte. Auf die webbasierten Fahrzeugakten kann jeder Mitarbeiter zugreifen – egal in welcher Filiale.