



VON SABINE TILP

Alles im **Blick**

Online-Dienstleister / Das Autohaus Potthoff hat über 1.000 Gebrauchte im Bestand. Genaue Auswertungen sind Pflicht, um das Geschäft steuern zu können.

VON SABINE TILP

Gebrauchtwagen sind ein entscheidendes Standbein für das Autohaus Potthoff in Hamm.



Marcel Mittler (l.), Geschäftsführer AutoDo!, und Christoph Maaßen, Geschäftsführer Autohaus Potthoff (r.)

Das Familienunternehmen, vor knapp 100 Jahren gegründet, ist seit über 50 Jahren VW- und seit 1980 auch Audi-Vertragshändler. Seit 1992 betreibt Potthoff in Hoyerswerda/Sachsen ein weiteres Autohaus mit den Marken Volkswagen und Citroen.

Am Standort Bockum-Hövel im östlichen Ruhrgebiet präsentiert das Autohaus auf einer Fläche von rund 80.000 m² rund 150 VW- und Audi-Neuwagen sowie ständig über 1.000 Jung- und Gebrauchtwagen. „Auf das vorrätige Angebot kommt es an. Unsere Kunden kommen aus dem gesamten Bundesgebiet“, begründet Inhaber Wilhelm Potthoff die große Stückzahl am Lager befindlicher Fahrzeuge. Natürlich werden diese auch online auf den verschiedensten Plattformen angeboten: den eigenen Homepage-Seiten (www.potthoff.de oder www.potti.de), den Hersteller-Autobörsen von

VW und Audi sowie in vielen weiteren Online-Börsen, damit jede Nische ausgenutzt wird. Da das Internetgeschäft für die Fahrzeugvermarktung immer wichtiger wurde, entschied sich Potthoff-Geschäftsführer Christoph Maaßen für die Zusammenarbeit mit dem Online-Dienstleister AutoDo!. Maaßen kam es insbesondere darauf an, dass dem Verkäufer nicht nur die tägliche Datenpflege abgenommen wird, sondern dass er zudem, nicht zuletzt aufgrund der Vielzahl von Fahrzeugen, verschiedenste Auswertungen zur Verfügung hat, um das Geschäft optimal steuern zu können. Tägliches Reporting seiner Verkäufer ist Pflicht, Maaßen hat damit einen Überblick über die Taktiken der Verkäufer und letztendlich über die jeweilige Preisstrategie. Verschiedene Auswertungen, Statistiken und Analysen aus den AutoDo!-

Systemen liefern ihm die dafür notwendigen Daten. Daten, die ihm das Dealer Management System in dieser Form nicht bereitstellt:

- Standtage-Statistik: Wie lange stehen die Fahrzeuge schon in der Datenbank, inklusive der kumulierten Kosten?
- Besucher-Statistik: Wie oft werden die Fahrzeuge angesehen/angeklickt?
- Auswertungen über preislich abzuwertende Fahrzeuge
- Verkaufsauswertungen aller Fahrzeuge nach Fahrzeugtyp (Gebrauchtwagen, Vorführwagen, Dienstwagen, Tageszulassung, Neuwagen, Unterteilung nach Bauarten, nach prozentualem Anteil, mit VK-Preis und durchschnittlichen Standtagen je Typgruppe)
- Verkaufsauswertungen nach Valutadatum (für valutierte Fahrzeuge)
- Börsencheck des Fahrzeugbestandes nach verschiedenen Kriterien
- Automatische Preisoptimierungsanzeige für eine verbesserte Börsenposition
- Anzeige des günstigsten und teuersten vergleichbaren Börsenangebots und Darstellung der eigenen Position unter Berücksichtigung der Laufleistung als echte Marktwertermittlung für die Auswahl der eigenen Preisstrategie

Kostentreiber früh erkennen

Die Auswertungen werden grafisch mit Hilfe verschiedener Kurvendiagramme und in farblichen Übersichten nach Dringlichkeitsstufen mit Hilfe des Ampelprinzips anschaulich dargestellt. So kann Maaßen auf einen Blick sehen, wo Handlungsbedarf besteht und wo im wahrsten Sinne des Wortes „alles im grünen Bereich“ ist. Dadurch ist der Geschäftsführer jederzeit in der Lage, eventuelle Kostentreiber frühzeitig zu erkennen oder z. B. einen Langsteher mit einem Sonderpreis ausloben zu lassen. Wahlweise kann er sich auch die Fahrzeugverkaufsauswertungen für den gesamten Bestand, nach Herstellern oder nach einzelnen Fahrzeugen sortieren und für konkrete Zeiträume anzeigen lassen. Natürlich sind in Sachen Auswertungen noch Wünsche offen, so wünscht sich Christoph Maaßen z. B. eine Analyse über alle Online-Börsen hinweg, aus der ersichtlich ist, welche Fahrzeuge in welcher Börse am häufigsten nachgefragt werden. „Das wäre doch eine echte Herausforderung“, so Maaßen. Die durch-

schnittlichen Standtage liegen derzeit bei 85, in Anbetracht der derzeitigen Marktsituation ein passabler Wert. Dennoch verschweigt Maaßen nicht, dass er mit der Marktlage überhaupt nicht zufrieden ist.

Bei Potthoff liegt das Hauptaugenmerk im GW-Bereich auf dem Einzelkundengeschäft. Exporte hält Maaßen für zu risikoreich, das Händlergeschäft steht bei ihm nicht so im Focus. Die „Potthoffs“ möchten in den Köpfen ihrer Käufer als besonders kundenorientiertes Autohaus verstanden werden. Zusätzliche Serviceleistungen in Form von Finanzierungs-, Leasing- und/oder Versicherungsangeboten oder der Potti-Lieferservice, der das gebrauchte Wunschauto kostengünstig und ohne Kaufzwang bis vor die Haustür bringt, sind nur einige der kundenorientierten Serviceleistungen. Die meisten dieser Angebote werden nicht nur direkt vor Ort beworben, sondern zusätzlich online hinterlegt.

Schnell reagieren: „eMQS“

Ein weiterer Grund, sich für Systeme von AutoDo! zu entscheiden, war für Maaßen das automatische E-Mail-Kontaktantwortsystem „eMQS“. Anfragen aus dem Internet gehen direkt in die E-Mail-Posteingangsfächer der zuständigen Verkäufer, die per Mausklick schnell professionelle, umfangreiche Angebote unterbreiten können. Auch außerhalb der Öffnungszeiten werden eingehende Anfragen automatisch und professionell beantwortet.

Die aus dem System heraus generierten Reports wiederum geben der Verkaufs- und Geschäftsleitung einen Überblick über alle aktuellen Vorgänge und deren jeweiligen



Börsenanalyse: Überblick über Fahrzeugpreise in den Onlinebörsen per Mausklick: Die Auswertung zeigt, wie viele Fahrzeuge eines Modells, ggf. mit einer bestimmten Ausstattung in Börsen verfügbar sind, teuerste, günstigste und durchschnittliche Preise. So kann der eigene Preis dem Markt angepasst werden.

Bearbeitungsstatus durch die einzelnen Verkäufer und können z. B. für die Provisionsberechnung herangezogen werden. ■

Mehr Informationen:
AutoDo! GmbH
 Rehwinkelstraße 3
 29221 Celle
 Tel. 0 51 41 / 92 61-0
 Fax 0 51 41 / 92 61-23
 Mail: vertrieb@autodo.de
www.autodo.de

