

Ein Praxisbericht

Schnelle und hochwertige Fahrzeugpräsentation im Internet mit AutoDo!

AutoDo!
Der Turbo fürs Autohaus

Den Gebrauchtwagenumsatz allein durch das Stammkundengeschäft zu erhöhen, reicht nicht mehr aus, dessen ist sich Morten F. Scherbaum bewusst und handelt. Im Autohausgeschäft

kennt er sich aus. Er begann seine Berufslaufbahn vor mehr als 17 Jahren bei einer Hamburger Autohausgruppe mit einer Kfz-Mechaniker-Ausbildung und hat sich dort als Verkäufer einen guten Namen gemacht. Vor vier Jahren konnte ihn der geschäftsführende Gesellschafter des Autozentrums Havemann in Lüneburg, Detlev von Plato, als Verkaufsleiter Gebrauchtwagen gewinnen.

Sein Gebrauchtwagenengeschäft hat Scherbaum auf drei Säulen aufgebaut: Vor-Ort-Geschäft, Händlergeschäft und Exportgeschäft. Ein Gebrauchtwagen-Verkaufsteam von insgesamt sechs Verkäufern, 2,5 Bürokräfte, ein Gebrauchtwagen-Meister, zwei Aufbereiter und zwei Auszubildende unterstützen ihn tagtäglich beim Verkauf der großen Bandbreite des Angebots an Gebrauchtwagen. Zum Autozentrum Havemann gehören ein Volkswagen, ein Audi, ein Porsche, ein Seat und ein Volkswagen Nutzfahrzeugbetrieb. Seit einem Jahr ergänzt auch ein Opel-Servicebetrieb das Produktangebot.



Morten F. Scherbaum, Verkaufsleiter Gebrauchtwagen, Detlev von Plato, geschäftsführender Gesellschafter und Cathleen Finke, Leiterin Marketing bei AutoDo! (v. l. n. r.) bei einem gemeinsamen Blick auf die tagesaktuellen eMQS-Verkaufsauswertungen

Für die Präsenz der derzeit ca. 300 Gebrauchtwagen vor Ort stehen ein großer Platz auf dem Havemann-Gelände und ein Teil des Verkaufsraums zur Verfügung. Zusätzlich werden die Fahrzeuge im Internet auf verschiedenen Plattformen angeboten: Auf der eigenen Homepage, in der Volkswagen/Audi GW-Börse sowie in weiteren Autobörsen wie z. B. mobile.de, autoscout24, pkw.de.



Auf einem rund 30.000 m² großen Gelände ist das Autozentrum Havemann in Lüneburg ansässig

Ausstattung pflegen bringt Segen

Für das Einliefern in die Internet-Börsen müssen die Fahrzeugdaten so aufbereitet werden, dass sie dort komplett ankommen. Sind die Daten nicht vollständig oder fehlerhaft, kann das Fahrzeug möglicherweise nicht gefunden werden. „Wenn beispielsweise bei mobile.de ein Golf Comfortline aus dem Baujahr 2004 mit 20 - 30 Tkm ohne Angabe von Ausstattungen gesucht wird, so werden ca. 330 gelistete Angebote angezeigt. Wird die Suche auf die Serienausstattungen ESP, ABS, elektr. Fensterheber, Klimaanlage, Zentralverriegelung mit Fernbedienung begrenzt, werden nur noch 260 Angebote angezeigt. Es müssten aber immer noch alle 330 Angebote erscheinen“, so Scherbaum. Interessenten, die nach diesen Ausstattungen suchen, finden nach diesem Beispiel also nur zwei Drittel der verfügbaren Angebote.

Von Plato und Scherbaum erkannten, dass sämtliche Fahrzeugdaten gewissenhaft aufbereitet werden müssen, damit alle Fahrzeugmerkmale vollständig bei den Börsen ankommen und suchten einen Spezialisten. Mit dem APS-Kooperationspartner AutoDo! aus Celle wurde ein Foto- und Datendienstleister gefunden, der bereits langjährige Erfahrung auf dem Gebiet der Online-Vermarktung von Fahrzeugen hat. „Ausschlaggebend für mich waren und sind der wöchentliche Foto-Vor-Ort-Service mit wirklich hervorragenden Bildern, die freundliche und schnelle Betreuung und die hohe Zeitersparnis! Der Fotograf kommt natürlich auch auf Abruf und er prüft noch mal alle Ausstattungsmerkmale, das ist eine echte Erleichterung für das Tagesgeschäft“, so Scherbaum im Gespräch. Für ihn gilt: „Nicht der Große wird den Kleinen fressen, sondern der Schnelle den Langsamen!“

Inzwischen wickelt das Autozentrum Havemann etwa zwanzig Prozent seines Verkaufsgeschäfts über das Internet ab, Tendenz steigend. „Wichtig ist eine sehr schnelle Reaktion auf Anfragen aus dem Internet, auch außerhalb der Öffnungszeiten. Mit dem von AutoDo! automatisierten E-Mail-Kontaktantwortsystem - eMQS - stellen wir sicher, dass die Verkäufer sich an bestimmte Verhaltensweisen halten, dass gewisse „Pflichtfelder“ ausgefüllt werden und dass die Verkäufer den Vorgang nicht selbst löschen können. Diese Vorgehensweise führt automatisch zu einem „Lead Management“, denn Fehler und Schwächen des Handelnden werden erkannt und können schnell behoben werden“, so Scherbaum weiter. Das eMQS-System kann sofort weiteres Fotomaterial, einen konkreten Verkäufer mit Namen und Bild, Öffnungszeiten und Anfahrtsskizze des Autohauses Havemann anzeigen sowie - wenn gewünscht - Alternativfahrzeuge mit verschiedenen Fahrzeugansichten darstellen.

Des Weiteren schätzen die „Havemänner“ auch die Preishistorie, die je nach eingestellter Tageszahl Hinweise für eventuelle Preiskorrekturen aufzeigt. Auf Wunsch kann der Fahrzeugpreis mittels der Börsenpositionierung in diversen Online-Datenbanken marktgerecht überprüft werden. Der Anwender kann mit einem Klick das gesamte Preisspektrum der entsprechenden Börse ablesen. „eMQS ist ein hervorragendes Management-Instrument für mich als GW-Verantwortlichen“, so Scherbaum abschließend.

Wenn Sie mehr über die Produkte von AutoDo! erfahren wollen, finden Sie dazu Unterlagen auf der Webseite des Händlerverbandes unter www.haendlerverband.de im Bereich „APS/Koop.-Partner“. Oder rufen Sie uns unter 05136 898-6800 an bzw. senden Sie eine E-Mail an aps@haendlerverband.de.

Derek Finke / APS ■

Schlagen Sie Gaunern ein Schnippchen!

Unser Navi-Cover macht Einbruch und Diebstahl zwecklos und optimiert Ihre Fahrzeugpräsentation.



> **Der Einsatz ist kostenneutral**

Zusätzliche Ein- und Ausbaurkosten fallen nicht an, da die echten Geräte i. d. R. ohnehin ausgebaut werden.

> **Sie verschaffen sich Wettbewerbsvorteile**

Das Navi-Cover ermöglicht eine professionellere Präsentation Ihrer Fahrzeuge

> **Aktiver Einbruch- und Diebstahlschutz**

Das schont nicht nur Zeit und Nerven, sondern auch Ihren Geldbeutel.



Dieses Angebot richtet sich exklusiv an die Mitglieder des Volkswagen und Audi Händlerverbandes. Sie können direkt unter www.einfach-besorgen.de bestellen, unser Partner einfach-besorgen.de GmbH liefert und fakturiert dann direkt an Sie. Weitere Informationen erhalten Sie auch direkt bei APS unter Tel. 05136 898-6800 oder an per E-Mail an aps@haendlerverband.de.

aps
Autobusiness
Partner Service