

## Webbasierte Fahrzeugdisposition von BW Solution

# Das Ende von Karteikästchen und Excellisten

„Ohne eine webbasierte Fahrzeugdisposition hätten wir schon längst Schiffbruch erlitten.“ Dessen ist sich Frank Perez sicher. Er ist geschäftsführender Gesellschafter der Automobilgruppe Dirkes (Fiat, Alfa Romeo, Nissan und Mitsubishi), die ihren Stammsitz in Köln hat sowie vier weitere Betriebe in Deutschland. Pro Jahr verkauft Dirkes rund 4.000 Neu- und Gebrauchtwagen.

### Aktueller Überblick über Fahrzeugbestand fehlte

Früher erhielten die Verkäufer einmal in der Woche lange Excellisten, die täglich aktualisiert wurden. „Da ist es öfter mal vorgekommen, dass wir dem Kunden ein Auto angepriesen haben, das schon verkauft war“, erinnert sich Verkäufer Wolfgang Hellwig. Die Folge: gefrustete Kunden und hektische Verkaufsberater, die alle Hebel in Bewegung setzen mussten, um einen gleichwertigen Ersatz zu finden. „Uns fehlte schlicht und ergreifend ein aktueller Überblick über unseren Fahrzeugbestand“, bringt es Perez auf den Punkt.

Vor rund drei Jahren entschied sich die Geschäftsführung daher für eine internetbasierte Disposition. Die Wahl fiel auf die Software des Hamburger Unternehmens BW Solution.

Seither haben die Verkäufer in Echtzeit Zugriff auf über 1.000 Fahrzeuge, die Dirkes ständig im Bestand hat, und auch die angeschlossenen Händler können sich in das System einloggen. „Das erleichtert unsere tägliche Arbeit enorm“, schwärmt Hellwig.

Die Verkäufer können die Fahrzeuge anhand unterschiedlicher Kriterien suchen, beispielsweise nach Ausstattung, Farbe oder Zu-

lassungsdatum. Die Fahrzeugdaten müssen sie nicht zwingend neu in der Webdispositionssoftware erfassen. Dank der zahlreichen Schnittstellen, die das System bietet, können sie sich diese per Mausklick aus dem Dealer-Management-System holen. Die Ausstattungsvarianten zieht sich das System direkt vom Fahrzeughersteller, von DAT oder Schwacke. Aus der Webdispositionssoftware wandern die Daten dann schnell und automatisiert oder per Mausklick in die Fahrzeugbörsen oder auf die eigene Homepage. Alle Merkmale und Optionen, die die gängigen Fahrzeugbörsen anbieten, unterstützt die Webdisposition. Damit ermöglicht sie die einfache Fahrzeugaufbereitung für das Internet.

### Software zur Webdisposition ist zentrales Info-Instrument

Die Automobilgruppe Dirkes nutzt die Software von BW Solution nicht nur zur reinen Fahrzeugsuche. Das Programm hat sich mittlerweile zu einem zentralen Informationsinstrument für den Vertrieb gemauert. „Unsere 30 Verkäufer

brauchen neben einem Neuwagenkonfigurator und dem Garantiesystem eigentlich nur noch diese Webdispositionssoftware, denn sie enthält alle notwendigen Tools – vom Eingang bis zur Vertragsunterzeichnung“, erklärt Perez. Der Verkäufer kann mithilfe des Systems das passende Fahrzeug finden, dem Kunden die Angebote in einer ansprechenden Form ausdrucken, direkt aus der Webdisposition heraus die Fahrzeugfinanzierung berechnen und den hinterlegten Kaufvertrag herunterladen. Die Gebrauchtwagenabteilung kann mithilfe des Systems Fahrzeugpakete zusammenstellen und sie direkt in Excel exportieren. Zudem nutzt die Verkaufsleitung das Programm als Outlook-Ersatz, um den Verkäufern wichtige Informationen, beispielsweise über Margenänderungen, mitzuteilen. Welche Mitarbeiter welche Zugriffsrechte haben, kann jedes Autohaus selbst bestimmen. Möglich ist es auch, verschiedene Preisrechte einzuführen. Beispielsweise kann ein Betrieb zwischen dem Einkaufspreis, dem Verkaufspreis an B-Händler und der unverbindlichen Preisempfehlung unterscheiden. Der jeweilige Nutzer sieht nur seinen Preis.

### Leistung der Verkäufer ist jetzt messbar

Die Geschäftsführung der Automobilgruppe Dirkes schätzt die Auswertungstools. „Die Software macht die Leistung der Vertriebsmannschaft sichtbar“, freut sich Perez. Beispielsweise lassen sich



Verkäufer Wolfgang Hellwig (li.), IT-Leiter Reiner Gutkowski (Mitte; beide Autohaus Dirkes) und Florian Becker (re.), Geschäftsführer von BW Solutions, wollen gemeinsam noch einige Projekte umsetzen.





interessenten, die sonst oft im Datennirvana verschwinden. „Bei der Hälfte unserer Verkäufer ist das anfangs auf Widerstand gestoßen. Aber dann haben sie schnell gemerkt, dass das Programm ihnen die Arbeit spürbar erleichtert.“

Zumal die Interessenten-, Kunden-, Angebots- und Vertragsdaten nicht manuell eingegeben werden müssen, sondern auch aus dem Dealer-Management-System, Outlook oder Bankprogrammen über Schnittstellen in das Programm wandern.

## ▶ BW SOLUTION

Die BW Solution GmbH hat speziell für Autohäuser und Autohausgruppen drei Softwareprogramme entwickelt: Carliner-CRM, Web-Disposition und Web-Parts sollen die Vermarktung von Fahrzeugen und Ersatzteilen optimieren.

**Mehr Informationen bei:**  
 BW Solution GmbH  
 Florian Becker (Geschäftsführer)  
 Lembekstraße 36  
 22529 Hamburg  
 Tel.: 040/60 08 99 90  
 Fax: 040/60 08 99 99  
 E-Mail: info@bwsolution.de  
 Internet: www.bwsolution.de

tuelle Akte an. Ausstehende Kontakte wandern automatisch in die Wiedervorlage. So hat der Verkäufer immer einen Überblick über jeden einzelnen Kunden. Und er weiß beispielsweise auch, ob dieser sich bereits in einer anderen Filiale ein Angebot eingeholt hat. Verkäufer Hellwig schätzt den eingebauten Terminplaner, den er anstelle des Outlook-Kalenders nutzt. Praktisch ist auch, dass das Autohaus direkt aus dem System heraus Standardbriefe, zum Beispiel Geburtstagsglückwünsche, verschicken kann.

Auch Carliner bietet der Verkaufs- und Geschäftsleitung zahlreiche Auswertungstools. Die Software macht deutlich, wie diszipliniert jeder Verkäufer seine Kontakte pflegt.

Die Softwareprogramme von BW Solution sind modular aufgebaut. Die Kosten hängen von der Größe des Autohauses bzw. vom Umfang der eingesetzten Tools ab.

Dirkes will zusätzlich noch den in Carliner integrierten Probefahrtplaner sowie das Telesales-Modul von BW Solution einführen. Letzteres soll dabei helfen, Neukunden zu akquirieren: Über eine Telefonbuch-CD können die Verkäufer beispielsweise gewerbliche Kunden nach Gewerken in der Region selektieren und die Kontakte aus Carliner heraus bearbeiten oder spezielle Kampagnen fahren.

Julia Mauritz ◀

die Bruttoerträge der einzelnen Verkäufer in Echtzeit anzeigen. Die Änderungen, die die webbasierte Disposition in Gang gesetzt hat, sind messbar. Die Standtage der Gebrauchtwagen sind deutlich zurückgegangen: von ehemals über 200 auf rund 85 Tage.

„Uns gefällt besonders, dass das System an die Bedürfnisse des Handels angepasst ist und dass BW Solution individuelle Änderungsvorschläge zeitnah umsetzt“, schwärmt Reiner Gutowski, IT-Leiter im Autohaus Dirkes. Die Verkäufer sind besonders davon angetan, dass das System internetbasiert ist. „Ich kann selbst am Wochenende von zu Hause aus unser Fahrzeugangebot durchforsten und habe so schon einige Nachbarn als Käufer gewonnen“, schmunzelt Hellwig. Zudem sei das System quasi selbsterklärend.

### Kein Interessent verschwindet im Datennirvana

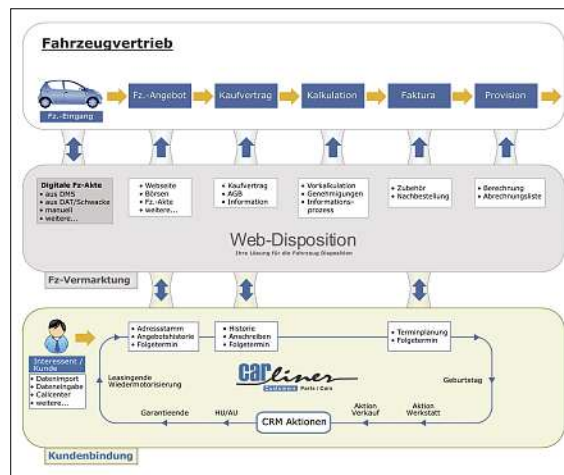
Die Software Carliner-CRM von BW Solution ergänzt die Webdisposition in der Mehrmarkengruppe. Dabei handelt es sich um eine Verkaufssteuerungs- und Kundenkontaktsoftware. „Unsere Verkäufer sind angehalten, all ihre Kontakte in das System einzupflegen“, erzählt Perez. Dazu zählen nicht nur Neu- oder Gebrauchtwagenkäufer, sondern auch Probefahrt-

### Zu jedem Kunden gibt es eine virtuelle Akte

Die Software legt zu jedem Kunden eine Kontakthistorie und eine vir-



Die Details der Bestandsfahrzeuge sind mit einem Mausklick abrufbar.



Die webbasierte Fahrzeugdisposition und das Kundenkontaktprogramm von BW Solution sind eng verzahnt.