



BW Solution

„Alle Fahrzeuge stets im Blick“

Die Hamburger Fiat-Niederlassung ist von der webbasierten Fahrzeugdisposition begeistert

Seit sieben Jahren arbeitet die Fiat-Niederlassung mit der webbasierten Fahrzeugdisposition von BW Solution. Neuwagenverkaufsleiter Michael Wieben beschreibt Vorteile, Arbeitsweise und Einsatzgebiete der Software.

Redaktion: Wie haben Sie die Fahrzeuge disponiert, bevor Sie die Software von BW Solution angeschafft haben?

Michael Wieben: Wir haben die Fahrzeugdaten aus diversen Listen in einer Access-Lösung zusammengeführt. Aus dieser haben wir eine Liste des unverkauften Bestands kreiert – das war zeitaufwändig und hat jede Menge Reibungsverluste mit sich gebracht.

Welche Vorteile bietet eine webbasierte Fahrzeugdisposition?

Mit der webbasierten Bestandsverwaltung hat der Verkauf den Status seiner Fahrzeuge immer im Blick. Die Mitarbeiter können die Beschaffenheit der Fahrzeuge, die Farbe und die Ausstattung auf einen Blick aufrufen und Fahrzeuge reservieren. Auch unsere Filialen und angeschlossenen Vertragspartner können auf die Bestandslisten zurückgreifen. Dadurch gehören Doppelverkäufe der Vergangenheit an. Unsere Partner können sich auch die

bestellten Lager- und Kundenfahrzeuge anschauen. Praktisch sind die Exportschnittstellen zu Onlinebörsen wie Mobile oder Autoscout24. Die Verkäufer können nach dem Verkauf Fahrzeugkalkulationen durchführen. Gleichzeitig kann sich die Geschäftsführung die Nachkalkulationen und Provisionsaufstellungen für jeden Verkaufsberater anschauen. Wir schätzen auch die Flexibilität von BW Solution sehr. Das Unternehmen reagiert umgehend auf Änderungswünsche oder Verbesserungsvorschläge.

„Frühere Probleme wie Doppelverkäufe gehören der Vergangenheit an.“

Hat sich die webbasierte Fahrzeugdisposition positiv auf die Standtage Ihrer Fahrzeuge ausgewirkt?

Ja, die Standtage sind gegenüber 2003 um 30 Prozent gesunken. Insbesondere in den letzten drei Jahren haben wir unseren Fahrzeugabsatz deutlich gesteigert – auch dank zahlreicher neuer Softwarefunktionen. Dazu zählen unter anderem die Übersicht über die Fahrzeugbestände in den



Fotos: BW Solution

Der Verkaufsleiter der Hamburger Fiat-Niederlassung Michael Wieben schätzt die vielfältigen Funktionen der elektronischen Fahrzeugdisposition.

Carliner erhalten wir überdies alle nötigen Informationen zu den verkauften Fahrzeugen, Bruttoerträgen und Provisionen.

Welchen Funktionsumfang bietet das CRM-Programm Carliner?

Unter anderem können wir damit die Tätigkeiten unserer Verkaufsberater einsehen. Sie können mit Carliner ihren Tag planen und auf die Kontakthistorie zugreifen. Die Software erinnert die Verkaufsberater an Kundengeburtstage oder den Auslauf eines Leasings. Auch unser Callcenter kann auf Carliner zugreifen und den Verkäufern Vorlagen liefern, die sie z. B. für Abverkaufsaktionen nutzen können. Jeder weiß: Nur eine bedienerfreundliche Software wird auch genutzt. Und das ist bei den BW-Solution-Programmen der Fall.

Wirtschaftsräumen Frankfurt/Main, Düsseldorf und Berlin und die Vernetzung mit einer Foto- und Videofilmsoftware, die sämtliche Angebote visualisiert. Die Vernetzung mit der CRM-Software Carliner von BW Solution erleichtert uns zudem das Handling bei Leihverträgen und Vorführ- sowie Mietwagen.

Nutzen Sie die Software auch zum Controlling?

Ja, wir führen beispielsweise Standortanalysen durch. Diese zeigen Daten wie Verkäufe und Erträge je Geschäft und Standort an. Dank der Vernetzung mit dem Verkaufssteuerungs- und Kundenkontaktool

Das Gespräch führte Uwe Meuren

ZUR PERSON

Michael Wieben (38)

- ▶ Seit 2005 Verkaufsleiter Neuwagen in der Fiat Automobil Vertriebs GmbH in Hamburg
- ▶ 2002 bis 2005: Verkaufsberater in der Hamburger Fiat-Niederlassung und Teamleiter für Fiat und Lancia
- ▶ 2001 bis 2002: Verkaufsberater bei einem Hamburger Renault-Händler

KONTAKT

BW Solution
Lembekstraße 36
22529 Hamburg
Tel.: 040/60089990
Fax: 040/60089999
E-Mail: FB@BWSolution.de
Internet: www.bwsolution.de