

Game Changer im Verkauf

Von Johannes Freytag ■

Zwischen 2008 und heute ist das Autohaus Weider + Sohn in Bremen von elf auf fast 50 Mitarbeitende angewachsen. Auch beim Umsatz hat der Betrieb kräftig Gas gegeben. Aus großen Wachstumsschritten sind zuletzt etwas Kleinere geworden, weil es räumliche und personelle Grenzen gibt. Trotzdem ist man in der Hansestadt mit der Geschäftsentwicklung extrem zufrieden. Einen positiven Impact hatte dabei die Einführung von APS Sales.

Zwei Standorte im Norden der Hansestadt Bremen gehören zum Autohaus Weider + Sohn. Beide liegen im Gewerbegebiet Bayernstraße im Stadtteil Walle. Als Servicepartner von Volkswagen, Volkswagen Nutzfahrzeuge und Škoda liegt der Schwerpunkt der Geschäftstätigkeit klar auf dem Bereich After

geschäftsführender Gesellschafter des Autohauses, erläutert, dass rund 20 Prozent der Erträge im Autohandel erwirtschaftet werden – und das mit einem vergleichsweise geringen personellen Aufwand. Im Verkauf arbeiten zwei Personen, bei Bedarf werden diese aus dem Back-Office unterstützt.

ist jetzt entspannter, einfacher und schneller. Unseren Verwaltungsaufwand konnten wir mehr als halbieren, seit wir Daten nicht mehr manuell in verschiedene Systeme eingeben müssen.“ So sei zum Beispiel für die Übertragung von Fahrzeugangeboten an die Börsen kein separates Tool mehr nötig. Und auch Preisanpassungen sind nun direkt im Verkäuferarbeitsplatz möglich.



„APS Sales war für uns ein Game Changer. Der gesamte Verkaufsprozess ist jetzt entspannter, einfacher und schneller.“

Christian Schwohn,
geschäftsführender Gesellschafter des
Autohauses Weider + Sohn

Sales, zumal das Autohaus als „Unfallspezialist Bremen“ das komplette Portfolio an zertifizierten Dienstleistungen rund um das Thema Karosserie und Lack anbietet. Der Fahrzeughandel mit Gebrauchtwagen als drittes Standbein ist ein sehr attraktives Zusatzgeschäft für das Unternehmen. Christian Schwohn,

APS Sales, der Verkäuferarbeitsplatz für Servicepartner der two S GmbH aus Sittensen, hat die Abläufe im Verkauf bereits nach kurzer Einarbeitung deutlich vereinfacht und beschleunigt. „Der neue Verkäuferarbeitsplatz war für uns wirklich ein Game Changer“, unterstreicht Christian Schwohn. „Der gesamte Verkaufsprozess

Mehr Sichtbarkeit durch Full Service

„Wir wären auch ohne Verkauf vollständig überlebensfähig“, betont Schwohn. Aber Sales und After Sales zahlen nach seinen Worten gleichermaßen auf die Sichtbarkeit des Betriebs ein. In der Stadt Bremen gäbe es viele kompetente Handelspartner für die Marken aus der Volkswagen Familie, beschreibt er das Wettbewerbsumfeld, und man sei froh über jedes Auto, das die Kollegen verkaufen, „weil das für uns als Service-Partner zusätzliche Chancen mit sich bringt. Zugleich wenden sich viele Werkstatt-Kunden beim Autokauf gerne an uns als ihren vertrauten Partner.“

Die meisten Leads kommen auch bei Weider + Sohn über digitale Fahrzeuginserate in den Börsen – aktuell arbeitet man mit mobile.de zusammen. Rund 40 Fahrzeuge hat Weider + Sohn durchschnittlich im Bestand. Eine Ausweitung ist nicht ge-

Bildquelle: © Berlin & Cramer – berlinundcramer.de



Luftaufnahme vom Autohaus Weider + Sohn im Gewerbegebiet Bayernstraße im Stadtteil Walle

plant, weil das Autohaus sonst räumlich an seine Grenzen stoßen würde. Durch die in den vergangenen Monaten erzielten Prozessverbesserungen war Wachstum dennoch möglich. „Seit wir mit APS Sales handeln, haben sich unsere Standzeiten deutlich verkürzt. Unter dem Strich stehen 35 bis 40 Prozent mehr Verkäufe“, freut sich der geschäftsführende Gesellschafter. Er führt das auch darauf zurück, dass APS Sales Wettbewerbsvergleiche leichter macht: „Wir sehen, wie wir preislich auf den Börsen dastehen und was wir verbessern könnten, ob zum Beispiel die Nachrüstung einer Anhängerkupplung Sinn ergibt.“

Schnittstellen erleichtern die Arbeit

Auch die gute Verzahnung über Schnittstellen empfindet der Weider + Sohn-Geschäftsführer als ausgesprochen angenehm. Im Einkauf helfe zum Beispiel die DAT-Einbindung dabei, schneller gute Entscheidungen zu treffen. „Mit APS Sales können wir ein Fahrzeug per VIN-Abfrage automatisch erfassen und bewerten. Alle Daten werden bei Ankauf direkt ins Programm

übernommen. Im nächsten Schritt müssen wir nur noch unseren Angebotspreis hinzufügen und Fotos hochladen. Durch die KI-gestützte Ausstattungserkennung und Übertragung verbessert sich zudem die Börsenpräsenz. Das Ganze passiert im Hintergrund, vollständig automatisch.“

Im Beratungsgespräch profitierten die Verkäufer von einer Schnittstelle zwischen APS Sales und Santander, wo ein Angebot zur Finanzierung direkt aus dem Sales-DMS angefragt werden könne. Und in dem Moment, wo das Fahrzeug als verkauft gekennzeichnet werde, werde es sofort von der Börse genommen. „Wir schreiben mit APS Sales die Rechnung und übergeben diese automatisch an die Buchhaltung. Fertig.“

Mit Blick auf weitere Wachstumsschritte und Geschäftsideen für sein Autohaus betont Christian Schwohn: „Die two S ist ein Partner, mit dem ich mir so ziemlich alles vorstellen kann.“ Der Austausch mit dem Team, aber auch mit anderen Nutzern von

APS Sales sei immer sehr konstruktiv. „Wenn wir einen Wunsch äußern, bekommen wir unmittelbar eine Rückmeldung, wie schnell etwas umgesetzt werden kann. Dass etwas gar nicht geht, habe ich noch nie gehört.“ //

Unser Autor ist freier Journalist.



Kontakt:

Rainer Linke
CEO & Founder two S GmbH
Hamburger Str. 8a
27419 Sittensen

Telefon: +49 4282 5944-110
E-Mail: vertrieb@twos.de