

Von Verkäufern empfohlen

Von Johannes Freytag ■

Wie in vielen Betrieben hat auch im Autohaus Krumnow (Ueckermünde) die Zufriedenheit von Kunden und Mitarbeitenden oberste Priorität. Das Familienunternehmen legt deshalb großen Wert auf eine moderne IT-Infrastruktur. Als Verkäuferarbeitsplatz hat sich APS Sales bewährt.

Sander Krumnow gibt die Richtung vor: „Wir nehmen die Bedürfnisse unserer Kunden und Mitarbeiter sehr ernst“, so das Mitglied der Geschäftsleitung des Autohauses Krumnow in Ueckermünde (Mecklenburg-Vorpommern). „Natürlich können wir nicht alle Wünsche erfüllen und nicht alles geht sofort. Aber wir versuchen immer zeitnah die beste Lösung zu finden. Das zeichnet uns aus.“

Das in zweiter Generation geführte Familienunternehmen ist ein Volkswagen und Audi Servicebetrieb und seit 1990 in dem Seebad am Stettiner Haff zu Hause. Insgesamt sind rund 20 Mitarbeitende für das Autohaus tätig. Werkstattbetrieb und Verkauf gehen Hand in Hand. Der Verkauf bringt neue Kundinnen und Kunden ergo zusätzlichen Umsatz, Werkstatt und Service sorgen für planbare Erlöse sowie eine gute Kundenbindung.

„Vertrauen, Qualität und individueller Service“, so lautet das Kundenversprechen des Autohauses. Überzeugen sollen neben der Fachkompetenz des Teams auch eine schnelle und verbindliche Kommunikation. Deshalb hat der Betrieb in den vergangenen Jahren stetig in Digitalisierung und Automatisierung von Prozessen investiert. Neben dem Dealer Management System CROSS für die



„APS Sales überzeugt durch seine intuitive Nutzerführung und praxisnahen Workflows. Man merkt, dass die Entwickler vom Fach sind.“

*Sander Krumnow,
Mitglied der Geschäftsleitung
des Autohauses Krumnow
in Ueckermünde*

Servicepartner von Volkswagen gehört auch APS Sales zum Software-Setup. Die Software der two S GmbH wird seit rund einem Jahr im Verkauf eingesetzt.

Erfahrung und digitale Tools ergänzen einander

Das Autohaus Krumnow hat in der Regel rund 50 Fahrzeuge im Verkauf. Angeboten werden insbesondere gebrauchte Pkw und Nutzfahrzeuge sowie Jahreswagen und Re-Importe. Auf Angebote aufmerksam werden Autokäufer über die digitalen Kanäle oder über das große persönliche Netzwerk der beiden langjährigen Verkäufer. Beide sind schon seit mehr als 30 Jahren im Unternehmen tätig.

Auch bei der Auswahl des neuen Verkäuferarbeitsplatzes war die Expertise der Mitarbeiter gefragt. Diese waren von APS Sales aufgrund der intuitiven Nutzerführung und der praxisnahen Workflows überzeugt, berichtet Sander Krumnow: „Man merkt wirklich, dass die Entwickler vom Fach sind.“ Die Migration ist nach seinen Worten reibungslos verlaufen und alle Beteiligten seien sehr zufrieden mit dem schnellen und kompetenten Support der two S. „Für mich war die Einführung von APS Sales ebenfalls eine große Erleichterung. Beim Vorgängersystem musste ich immer ein Auge darauf haben,



Das Autohaus Krumnow (Ueckermünde)

ob es tatsächlich läuft, und mich selbst um Wartung und Datensicherung kümmern.“

Lösungen für alle Verkaufskanäle

APS Sales unterstützt Autohäuser sowohl im stationären Geschäft als auch online. Basics wie der Druck von Preisschildern, Verträgen und Formularen funktionieren einfach und zuverlässig. Der gesamte Verkaufsprozess wird Compliance-konform abgewickelt und dokumentiert. „Sehr gut ist, dass beispielsweise vorvertragliche Informationen, Widerrufsbelehrung etc. automatisch erstellt werden, ohne dass irgendwo ein extra Haken gesetzt werden muss“, berichtet Sander Krumnow. Außerdem bleiben alle Dokumente in einer zentralen Wissensdatenbank für den Verkäuferarbeitsplatz abrufbar. Die Software der two S bietet noch mehr Features, die den Alltag des Sales-Teams erleichtern. Dazu gehören Schnittstellen zu AutoScout24, Mobile.de und vielen weiteren Fahrzeugbörsen. Auch andere Dealer-Management-Systeme,

Datendienstleister und Banken sind angebunden.

Besonders angetan ist das Team vom professionellen Online-Auftritt der eigenen Fahrzeugangebote in den Börsen. Hier hilft die Exportfunktion für Fahrzeugdaten und Fotos aus dem Verkäuferarbeitsplatz. Geprüfte Schnittstellen zu Data-Service-Providern wie Schwacke und DAT unterstützen bei der Anlage sowie Anreicherung von Fahrzeugdaten. Per VIN-Abfrage wird eine einfache, schnelle und präzise Fahrzeugidentifikation inklusive der Serien- und Sonderausstattungen ermöglicht. APS Sales strukturiert und veredelt den Datenbestand mithilfe einer KI-gestützten Ausstattungserkennung. Diese schlüsselt die relevanten Daten auf und bereitet sie so auf, dass diese als Suchparameter für Fahrzeugbörsen geeignet sind.

In Zukunft würde das Team im Autohaus Krumnow den in APS Sales vorhandenen

Datenschutz gerne direkt für die Berechnung von Finanzierungen nutzen, wie Sander Krumnow erklärt: „Wir hoffen, dass eine Schnittstelle geschaffen werden kann, mit der wir Fahrzeugdaten direkt an Volkswagen Financial Services übertragen können, und vertrauen darauf, dass unsere Partner eine gute Lösung finden.“ //

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