

GEBRAUCHTWAGEN-HANDEL

Markttransparenz auf Knopfdruck

Mit NUMoS bietet TÜV SÜD ein Software-Tool, das die Daten des eigenen Gebrauchtwagen-Geschäfts mit aktuellen Marktdaten verknüpft und so die nötige Transparenz für einen erfolgreichen GW-Handel schafft.

Für den erfolgreichen Gebrauchtwagenhandel gilt: Im Einkauf liegt der Gewinn. Dies bezieht sich nicht nur auf den Einkaufspreis, sondern auch auf die Auswahl der richtigen Modelle. Doch was verlangt der Markt? Liege ich mit meinem GW-Angebot richtig? Und wie ist die wirtschaftliche Situation der GW-Abteilung? Nur wer seine Zahlen kennt, weiß, wie er im Markt steht.

Händler möchten ihren Kunden ein breites Angebot präsentieren. Daher kaufen sie häufig in großen Paketen gebrauchte Fahrzeuge ein. Darunter sind allerdings oft auch „Ladenhüter“, die die Gesamtbilanz durch hohe Standzeiten belasten. Die interessanten Fahrzeuge werden innerhalb der ersten 30 Tage verkauft. Die nicht verkauften Autos werden sukzessive zu Problemfahrzeugen, die hohe Kosten verursachen.

Mit dem onlinebasierten National Used Car Monitoring System „NUMoS“ von TÜV SÜD Auto Plus steht den Entscheidern im Betrieb ein Werkzeug zur Verfügung, dass nicht nur die Bestands- und Verkaufsdaten des eigenen Gebrauchtwagengeschäfts detailliert darstellt, sondern diese auch mit den Besitzumschreibungen des Marktes verknüpft. Somit stehen in Echtzeit alle relevanten Kennzahlen der Gebrauchtwagenabteilung zur Verfügung und geben einen schnellen Einblick in die Unternehmensperformance. Durch die Einbindung der Besitzumschreibungsdaten wird NUMoS außerdem zur Entscheidungshilfe für den zukünftigen GW-Einkauf. Dabei spielt es keine Rolle,



Gebrauchte dürfen nicht zu lange auf einen Käufer warten, sonst verursachen sie nur Kosten.

ob es sich um einen einzelnen Standort oder eine Handelsorganisation handelt.

Mit der Installation der Software im Betrieb durch einen Spezialisten von TÜV SÜD werden gleichzeitig die Anwender geschult und offene Fragen geklärt. Jeder Anwender kann individuell festlegen, welche Daten er auf den ersten Blick sehen will, zum Beispiel Einkaufspreise, Standtage, Erträge, Bestandsstruktur oder Modellreihenauswertungen. Durch die in den letzten Jahren gestiegene Tendenz zum Mehrmarkenvertrieb wird es immer wichtiger, genau zu wissen mit welchen Marken- und Modellvarianten die besten Erträge erzielt werden können.

Individuelle Auswertung

Die Integration der Besitzumschreibungsdaten des Kraftfahrtbundesamtes ermöglicht es, die regionale Entwicklung des Wettbewerbs zu verfolgen und zugleich zu sehen, wie gut das betreffende Fahrzeugmodell im Markt ankommt. Im Detail bietet sich auch die Möglichkeit, die Entwicklung der Nachfrage nach Altersklassen eines gesamten Segments oder eines

einzelnen Modells nachzuverfolgen. Dabei kommt es im speziellen auf die Entwicklung einzelner Segmente und Modelle im regionalen Marktumfeld an.

Zukauf ertragreicher Modelle

NUMoS ermöglicht so, die gewonnenen Erkenntnisse gezielt zum Zukauf potenziell ertragreicher Modelle zu nutzen. Durch die wachsende internationale Preistransparenz der Autobörsen wird es für den Händler außerdem immer wichtiger, auf die Nachfrage des regionalen Marktes schnell zu reagieren. Die NUMoS Bedarfsanalyse hilft dem Händler, sein regionales Marktpotenzial voll auszuschöpfen und die Struktur seines Gebrauchtwagenbestandes marktorientiert zu steuern.

Bei der professionellen Fahrzeughereinnahme spielt die Verwendungsentscheidung eine wichtige Rolle. NUMoS analysiert die Fahrzeuge nach Verkaufskanal und Kunden und bietet damit dem Händler Transparenz zu erzielten Erträgen und Stückzahlen. Auch bei der Verkäufersteuerung zeichnet sich NUMoS durch detaillierte Auswertungen, zum Beispiel zum

KURZFASSUNG

Mit Unterstützung des webbasierten Software-Tools NUMoS lassen sich im Gebrauchtwagengeschäft versteckte Kostenfresser erkennen. Händler können durch gezielte Marktanalysen ihr regionales Marktpotenzial voll ausschöpfen.

Nachlassverhalten oder der Inzahlungnahmequalität der Ein- und Verkäufer, aus. Bei großen Handelsgruppen sind heute bereits oft Verkäufersteuerungsinstrumente im Einsatz. Bei Familienbetrieben finden aufgrund der engen und vertrauten Zusammenarbeit Monitoringinstrumente meist seltener Anwendung.

Gerade für kleine Betriebe ist es durch die steigende Preistransparenz umso wichtiger, alle Schritte rund um den Ein- und Verkauf genau zu beobachten, um hier an Effizienz zu gewinnen. Mit NUMoS wird sichtbar, wer der beste Einkäufer ist und welche Einkaufsquellen am ertragreichsten sind. Dabei wird grafisch dargestellt, wie rentabel der Ankauf von Leasingrückläufern, der freie Zukauf oder die Inzahlungnahme auf Gebrauchtwagen ist. Im Verkauf kann der Verkaufsleiter die Verkäuferperformance nach Absatz, Ertrag und angefallenen Reparaturkosten ermitteln.

Engpässe erkennen

Mit dem täglichen Datenimport über die Schnittstelle zum Dealermanagementsystem behält der Händler die Reparaturkosten im Blick. Oft fallen nach der Auslieferung Reparaturen an, welche auf einen mangelhaften Hereinnahmeprozess zu-

rückzuführen sind. Um dies transparent darzustellen, bietet NUMoS die Option, die Reparaturkosten des Bestandes mit den effektiven Kosten nach Auslieferung gegenüberzustellen. Dies hilft dabei, Engpässe bei der Hereinnahme oder der technischen Endkontrolle aufzudecken, um die Reparaturkosten langfristig zu senken und das Schadenniveau gering zu halten.

In der Gruppe lernen

Innerhalb einer Unternehmensgruppe ist das „voneinander lernen“ ein wichtiger Erfolgsfaktor. NUMoS zeigt täglich den Zielerreichungsgrad für den jeweiligen Standort. Somit sieht der Filial- oder Standortleiter jederzeit, auf welchem Weg sich das Unternehmen befindet und wer bei der ausgewählten Leistungskennzahl der Beste in der Gruppe ist. Die Transparenz fördert den Standort übergreifenden Austausch und hilft dabei, Best-Practice-Ansätze gruppenweit anzuwenden.

NUMoS eignet sich zur Steuerung einzelner Handelsbetriebe ebenso wie zum Monitoring ganzer Handelsorganisationen regional, national und international. In Verbindung mit der Beratungsleistung von TÜV SÜD Auto Plus stärkt NUMoS das Gebrauchtwagen-Geschäft in allen Bereichen.

Dieter Vähröder

INTERVIEW

Tobias Eppler, Consultant für digitale Strategieentwicklung und digitales Gebrauchtwagenmanagement bei der TÜV SÜD Auto Plus GmbH.

asp: Herr Eppler, inwieweit eignet sich NUMoS auch für kleinere, freie Händler oder Werkstätten mit GW-Handel?

T. Eppler: NUMoS eignet sich für alle Händler, welche einen Fokus auf die professionelle Gebrauchtwagenvermarktung legen und dazu ein Dealer Management System nutzen.

asp: Wo liegen die großen Vorteile für den Nutzer?

T. Eppler: NUMoS hilft dem Händler schnell, einfach und detailliert sein Gebrauchtwagengeschäft zu überwachen und Daten in Echtzeit auszuwerten. So kann der Verantwortliche jederzeit erkennen, mit welchen Geschäften Geld verdient wird und wo die derzeitigen Engpässe liegen.

asp: Wie genau ermittelt NUMoS ein individuelles Marktvolumen in einer Region?

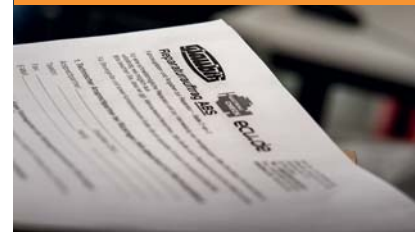
T. Eppler: NUMoS verknüpft die Verkaufsdaten mit den KBA-Daten und wertet dadurch das Marktvolumen im definierten Postleitzahlgebiet aus. Hier werden sowohl die ermittelten Besitzumschreibungsdaten sowie die Daten des Händlers zur Auswertung herangezogen und miteinander verglichen. Dadurch kann der Benutzer schnell erkennen, bei welchen Modellen er einen „Bedarf“ aufweist.

asp: Welche zukünftigen Entwicklungen sind für NUMoS geplant und was bringen sie?

T. Eppler: Mit der Umstellung auf das HTML-Format wird NUMoS künftig auf mobilen Endgeräten nutzbar. So kann der Händler beispielsweise auf Geschäftsreisen via Tablet oder Smartphone weiter sein GW-Geschäft verfolgen. Weiterer positiver Nebeneffekt: NUMoS wird noch schneller. Außerdem erhält NUMoS ein Verkäuferperformance-Dashboard, um den Verkäufern jederzeit einen Einblick in die persönliche Zielerreichung und Performance zu ermöglichen.



Prüfung & Reparatur von Fahrzeugelektronik



ELECTRONIC CHECK
ecu.de



ecu.de - ein Betrieb der

Glaubitz GmbH & Co. KG
Görlitzer Straße 53

02763 Zittau

Telefon: 03583/ 55 47 80

Telefax: 03583/55 47 820

e-mail: info@ecu.de