

**EDV** / Die niedersächsische Graf-Gruppe nutzt das System „Online Car Dealer“ zur zentralen Gebrauchtwagenverwaltung für alle Standorte.

# Ab ins Netz!

VON SABINE TILP



**Bis zu 12 Bilder können über das Desktop-Tool per Mausklick dem jeweiligen Fahrzeug zugeordnet werden.**

Die Graf-Gruppe, zu der neben dem VW-Zentrum Göttingen an insgesamt sechs Standorten in Südniedersachsen weitere zehn Betriebe der Marken VW, Audi, Skoda, Porsche, BMW, Opel (Service + NW-Vermittlung) sowie stop+go gehören, hat über 500 Gebrauchtfahrzeuge im Bestand. Gruppenweit. Um die Fahrzeuge effektiv zu verwalten und vor allem verkaufen zu können, ist ein zentrales Gebrauchtwagenmanagement unabdingbar. Zum einen, um die Fahrzeugdaten mit möglichst geringem Aufwand, aber in gleich bleibend hoher Datenqualität an die Internetbörsen zu übermitteln, und zum anderen natürlich auch für interne Zwecke.

## Manuelle Vergangenheit

Jörg Waligora, IT-Koordinator und für die Schaffung einer einheitlichen Gebrauchtwagenplattform verantwortlich: „Der Kunde kommt mit einem Fahrzeugwunsch in einen unserer Betriebe. Wenn das gesuchte Fahrzeug am jeweiligen Standort nicht vorhanden war, mussten die Verkäufer in der Vergangenheit manuell erstellte Listen durcharbeiten und mit anderen Standorten telefonieren, um herauszufinden, ob das gesuchte oder ein ähnliches Fahrzeug an einem anderen Standort eventuell verfügbar ist. Sowohl die Erstellung und Ak-

tualisierung der Bestandslisten als auch die telefonische Suche haben dabei sehr viel Zeit gekostet.“

Vor diesem Hintergrund hatte man 2001 in der Graf-Gruppe deshalb begonnen, eine eigene Gebrauchtwagenverwaltung programmieren zu lassen, die aber nicht im kompletten Umfang den Anforderungen gerecht wurde. Nach der Zusammenarbeit mit anderen Dienstleistern nutzt das Unternehmen heute den von Kappe Autovertriebssysteme entwickelten „Online Car Dealer“. Geschäftsführer Oliver Kappe: „Wir wollen mit unserem System den Händlern und ihren Verkäufern ein Werkzeug an die Hand geben, das zum einen individuelle Anforderungen erfüllt und zum anderen vor allem den administrativen Aufwand bei der Fahrzeugverwaltung minimiert. Die Arbeit soll schließlich Spaß machen!“

## Knackpunkt Fotoqualität

Ein Knackpunkt, so Kappe, sei immer wieder, dass Fahrzeuge ohne Fotos in die Börsen eingestellt werden – und demzufolge von Interessenten auch nur selten angeklickt werden. Die Ursache: In der Regel werden mehrere Fahrzeuge nacheinander fotografiert, die Auswahl und Zuordnung der Bilder zu den einzelnen Fahrzeugen, die Bildbearbeitung, die Anpassung an die entsprechenden Formate und das manuelle Hochladen in die Börsen erfordert Zeit, die der Verkäufer nicht hat. Jörg Waligora ergänzt: „Häufig scheiterte das zeitnahe Fotografieren der Fahrzeuge und Zuordnen der Bilder nicht nur an der Zeit der

Verantwortlichen, sondern schlichtweg auch an schlechtem Wetter etc. Wir haben deshalb einen speziellen Platz zum Fotografieren geschaffen, der auch lichttechnisch entsprechend ausgeleuchtet wird, sodass die Fahrzeuge unmittelbar nach der Aufbereitung wetterunabhängig und in gleich bleibender Qualität fotografiert werden können.“ Die Zuordnung der bis zu 12 Bilder pro Fahrzeug erfolgt mit dem zum „Online Car Dealer“ gehörenden Desktop-Tool, das die entsprechenden Bilder einfach nach der Auftragsnummer der Fahrzeuge umbenennt.

Nicht nur fehlende Bilder verhindern, dass Fahrzeuge von Interessenten nicht gefunden werden, auch nicht angegebene Ausstattungsmerkmale führen dazu, dass Fahrzeuge in Börsen je nach Suchanfrage nicht angezeigt werden. Jörg Waligora: „Der Online Car Dealer enthält sowohl einen Datenqualitäts- als auch einen Ausstattungs-Ergänzungs-Assistenten, die dafür sorgen, dass börsenrelevante Ausstattungen, die aus welchen Gründen auch immer im Fahrzeugdatensatz fehlen, einfach durch Anklicken ergänzt werden können.“ Positiv schätzt er auch die Möglichkeit, aus dem System heraus die Positionierung der jeweiligen Fahrzeuge bei mobile.de sowohl im regionalen Umfeld als auch bundesweit zu ermitteln. „So haben wir stets einen Anhaltspunkt, wie sich Marktpreise verändern, und können schnell reagieren und Angebote entsprechend anpassen.“

Schnelles Reagieren ist auch das Stichwort für Anfragen, die über das Internet kommen. In der Graf-Gruppe ist eine Mitarbeiterin ausschließlich für diesen Bereich verantwortlich. Sie kann – wie natürlich alle anderen Verkäufer auch – Angebote und stets aktuelle Fahrzeuglisten direkt aus der Fahrzeugverwaltung heraus erstellen und mit allen Bildern und Informationen per E-Mail versenden.



Oliver Kappe (l.), Geschäftsführer Kappe Autovertriebssysteme, und Jörg Waligora, IT-Koordinator der Graf-Autohaus-Gruppe

Über das Intranet haben die Mitarbeiter der Graf-Gruppe Zugriff auf die Fahrzeugbestände des Online Car Dealers. Diese können auch vorselektiert werden – beispielsweise nach Tageszulassungen, Jahreswagen, Marken etc. Jörg Waligora: „Damit gehören zeitraubende Aktivitäten wie die eingangs genannte Suche in Listen und das Telefonieren mit mehreren Standorten der Vergangenheit an – die Verkäufer sehen auf einen Blick, welche Fahrzeuge im Bestand sind,

an welchem Standort sie sich befinden und können dem Kunden sofort ein entsprechendes Angebot machen und einen Probefahrtstermin unter Berücksichtigung eventuell nötiger Transportwege vereinbaren.“

Der Fahrzeugbestand der Graf-Gruppe kann vom Interessenten auch auf der Internetseite der Unternehmensgruppe durchsucht werden. Jörg Waligora: „Das Kappe-System ist sehr offen, sodass wir keine Probleme hatten, die Daten in unsere Web-

seite, die von einem anderen Dienstleister erstellt wurde, einzubinden.“ Oliver Kappe ergänzt: „Wir bieten auch selbst die Erstellung und Pflege von Internetseiten an, dennoch ist es selbstverständlich, dass Händler Fahrzeugdaten aus unserem System unkompliziert und vom Layout her entsprechend angepasst in ihren Internetauftritt integrieren können.“ Darüber hinaus erstellt Oliver Kappe auf Wunsch auch so genannte Image-Slider für die Händler-Webseite. Fahrzeugbilder laufen in einem speziellen Anzeigenfenster, die ausgewählten Fahrzeuge werden damit zum Blickfang. ■

#### MEHR INFORMATIONEN

Kappe Autovertriebssysteme GmbH  
 Großer Plan 24  
 29221 Celle  
 Tel. (0 51 41) 93 19 91-0  
 Fax (0 51 41) 93 19 91-3  
 Mail: o.kappe@auto-kappe.de  
 www.auto-kappe.de