

Einer für alles

GEBRAUCHTE NUTZFAHRZEUGE – MAN optimiert seine Gebrauchtwagenprozesse mit einem neuen Verkäuferarbeitsplatz. VON CHRISTIAN FREDERIK MERTEN

LESEN SIE HIER...

... mehr über die Vorteile des gebrauchtwagenspezifischen Verkäuferarbeitsplatzes MAN TopUsed-Navigator und seine Entwicklungsgeschichte.

KURZFASSUNG

1. Der Verkäuferarbeitsplatz TopUsed-Navigator trägt bei MAN zur Prozessoptimierung im Gebrauchtwagengeschäft bei.
2. Die Entwicklung übernahm Internetdienstleister AutoDo, die Projektkoordination zwischen MAN und dem Dienstleister der TÜV Nord Mobilität.
3. Entwicklungsziel war eine kostengünstige, prozessübergreifende sowie schnelle und flexible Plattform.
4. Mittlerweile arbeiten 24 Märkte mit dem TopUsed-Navigator.



Mit Hilfe des Verkäuferarbeitsplatzes TopUsed-Navigator lassen sich Gebrauchtwagen in der MAN-Organisation nun effizienter vermarkten.

Knapp 70.000 gebrauchte Sattelzugmaschinen und Nutzfahrzeuge über 3,5 Tonnen zulässigem Gesamtgewicht wechselten 2010 in Deutschland den Besitzer. Viele Nutzfahrzeughersteller setzen vor diesem Hintergrund auf professionelles Gebrauchtwagenmanagement. So auch MAN Truck & Bus. Hier trägt der Verkäuferarbeitsplatz TopUsed-Navigator zur Prozessoptimierung bei.

Holger Hahn, Leiter MAN TopUsed weltweit, formuliert das anfängliche Entwicklungsziel wie folgt: „Wir wollten eine prozessübergreifende, schnelle und flexible Plattform zur Vermarktung unserer Gebrauchtfahrzeuge. Natürlich spielten auch Kostenaspekte eine Rolle.“

Entwicklung nach MAN-Vorgaben

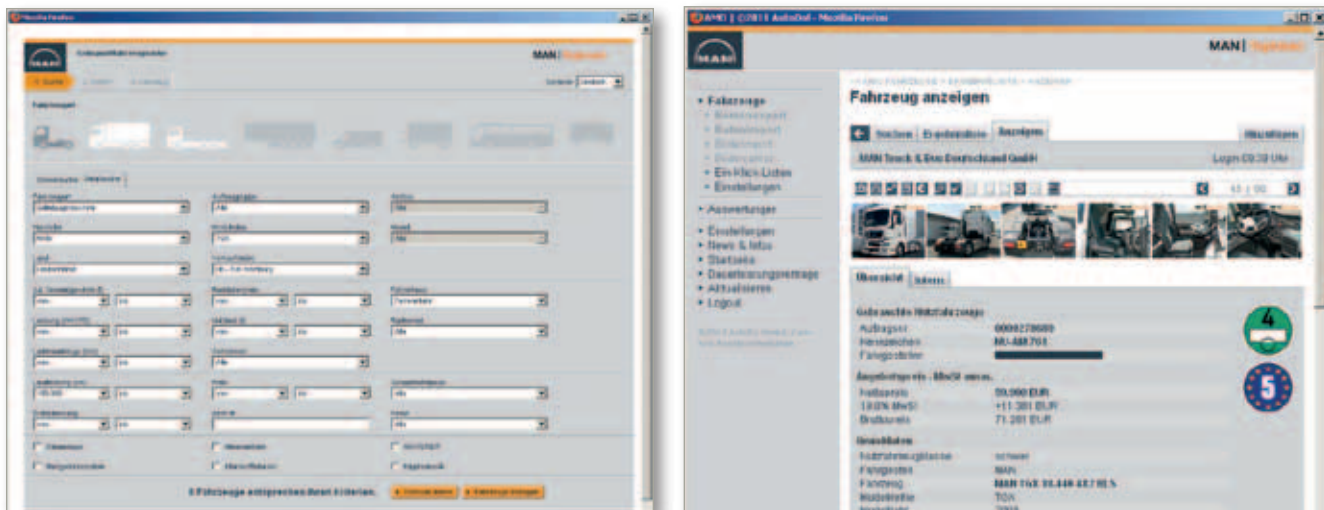
Entgegen kam den Münchnern dabei die Zusammenarbeit zwischen dem TÜV Nord Mobilität und dem Internetdienst-

leister AutoDo aus Celle, der Gebrauchtwagen-Managementsysteme bereits seit mehr als zehn Jahren im Angebot hat. Gemeinsam ist man auf der IAA 2008 auf die Nutzfahrzeughersteller zugegangen. Andreas Köhl, beim TÜV Nord Mobilität im zentralen Vertrieb und Marketing verantwortlich für den Nutzfahrzeubbereich, erklärt den Grund, weshalb sich das Unternehmen in diesem Geschäftsfeld engagiert: „Wir bieten ertragsstarke Unterstützungsleistungen für unsere Kunden auch im Bereich Gebrauchtwagenmanagement.“ Man wurde sich handelseinig, nach den Anforderungen von MAN wurde das System dann auf die Bedürfnisse des Nutzfahrzeubbereichs hin weiterentwickelt.

In der Praxis zeichnete AutoDo damit für die operative Entwicklung des Verkäuferarbeitsplatzes verantwortlich, während der TÜV Nord Mobilität die Projektkoor-

dination zwischen dem Hersteller und dem Internetdienstleister übernahm. Holger Hahn beschreibt die Organisation so: „Der TÜV Nord ist sozusagen kommunikatives Scharnier zwischen Großkonzern und kleinem Software-Unternehmen.“

Heute leistet der internetbasierte Verkäuferarbeitsplatz einen wichtigen Beitrag beim Angebots- und Bestellmanagement, bei der Bestandsverwaltung sowie beim Controlling. Um die Datenkonformität zwischen den Konzernsystemen sicherzustellen, wurde der TopUsed-Navigator mit einer SAP-Schnittstelle versehen. So werden die Daten in den Systemen in Echtzeit abgestimmt. Über die SAP-Schnittstelle ist es zudem möglich, die VIN-Daten gebrauchter MAN-Fahrzeuge direkt in den Verkäuferarbeitsplatz zu übernehmen. „Bei Fremdfabrikaten im Gebrauchtwagenbestand arbeiten wir mit Daten der DAT“, ergänzt Holger Hahn.



Der MAN-Verkäuferarbeitsplatz TopUsed-Navigator für gebrauchte Nutzfahrzeuge bietet dem Anwender vielfältige Funktionen. Zum Beispiel eine umfangreiche Suchmaske, mit deren Hilfe die Verkäufer verschiedene Fahrzeugkriterien eingrenzen können (l.), oder auch die detaillierte Darstellung des Fahrzeugangebots (r.).



Projektpartner (v.l.) Holger Hahn (MAN Truck & Bus), Andreas Köhl (TÜV Nord Mobilität) und Marc van Eupen (AutoDo): Entwicklung einer flexiblen Plattform zur GW-Vermarktung

Integrierter Börsencheck

Gleichzeitig ist der TopUsed-Navigator ein Preismarketing-Instrument, denn er beinhaltet auch einen automatisierten Börsencheck. Über ihn sind für individuelle Fahrzeuge also Preisvergleiche in relevanten Börsen möglich. „So ist eine marktgerechte Preispolitik gewährleistet“, sagt Holger Hahn. Dass man mit dem TopUsed-Navigator auch ein Listenmanagement zur Verfügung hat, mit dem das Controlling von Angeboten, Beständen und Verkäufen möglich ist, macht das Instrument aus Sicht Hahns für die gesamte MAN-Gebrauchtwagenorganisation interessant.

Holger Hahn betont darüber hinaus die Verzahnung des Verkäuferarbeitsplatzes und der MAN-Gebrauchtwagenbörse für die Endkunden: „Das Internet ist unser Schaufenster. Mit dem TopUsed-Navigator können wir das Schaufenster bestücken und anschließend sämtliche

Gebrauchtwagenprozesse abwickeln.“ Zur leichteren Handhabung sind die Masken beider Systeme identisch. Der Verkäufer hat die Möglichkeit, die präsentierte Ware genau auszuwählen. Für die Kunden sind also nicht automatisch alle verfügbaren Fahrzeuge sichtbar. So betreiben die Münchner auch aktive Restwertpolitik: „200 gebrauchte Fahrzeuge gleichen Typs würden unsere Verhandlungsposition gegenüber dem Kunden nicht stärken“, begründet Hahn das Vorgehen. Über den Verkäuferarbeitsplatz können die Fahrzeuge auch in andere Gebrauchtwagenbörsen eingestellt werden. Zudem bietet er eine Funktion zum Hochladen von Fotos.

Der TopUsed-Navigator wird in Deutschland aktuell von 13 MAN-TopUsed-Centern sowie zwei Vertragswerkstätten genutzt. Für die Vertragswerkstätten ist die Nutzung kostenlos, sie müssen allerdings ihren Gebrauchtwagenbestand

im Verkäuferarbeitsplatz freigeben. Zudem müssen sie einen eigenen Gebrauchtwagenvertrieb sowie die Einhaltung der TopUsed-CI vorweisen. Die Schulung für das System wird von MAN gewährleistet.

In 24 Ländern aktiv

International arbeitet MAN Truck & Bus in 24 Ländern mit dem Verkäuferarbeitsplatz. Im grenzübergreifenden Einsatz sieht AutoDo-Geschäftsführer Marc van Eupen einen weiteren Systemvorteil: „Wir vereinigen sämtliche Märkte und damit auch alle notwendigen Sprachen auf einer Plattform.“ Nicht nur die Benutzeroberfläche, sondern auch die individuellen Fahrzeugeigenschaften werden in den jeweiligen Landessprachen angezeigt. „Ein deutscher Anwender kann ein spanisches Fahrzeug aufrufen und ein Angebot in Englisch ausdrucken“, nennt van Eupen ein Beispiel.

Für die Zukunft sind vor allem evolutionäre Entwicklungsmaßnahmen geplant. So zum Beispiel eine integrierte Börse für die Inzahlungnahme gebrauchter Fahrzeuge. Die Fahrzeuge könnten dann auch einfacher nachfrageabhängig an andere Standorte weitervermittelt werden. Bei MAN ist man mit dem Verkäuferarbeitsplatz aber schon heute zufrieden. Holger Hahn: „Mit dem TopUsed-Navigator haben wir ein Hintergrundsystem auf hohem Niveau geschaffen. Wir werden uns jetzt vor allem auf die Weiterentwicklung unserer Homepage konzentrieren. Denkbar ist zum Beispiel die Integration von Social Media.“ ■