

Nutzfahrzeuge verwalten

# Alle Daten im Griff

„AutoDo!“ und TÜV Nord Mobilität entwickeln den Verkäuferarbeitsplatz „Iveco Used Plus“



(v. li.): Andreas Köhl (TÜV Nord), Rafael Jonas und Karl-Heinz Häußler (GWZ Hildesheim), Marc van Eupen (AutoDo!) und Thomas Kretschmer (Iveco).

Foto: Archiv

Eine stolze Zahl: Mehrere Tausend gebrauchte Nutzfahrzeuge sind in der Datenbank des Herstellers Iveco in Deutschland gespeichert. Auf diese Informationen greifen die fünf GmbHS des Unternehmens, deren Niederlassungen sowie die Gebrauchtwagenzentrale (GWZ) in Hildesheim zurück.

### Einheitliches Bild für alle Standorte

Um diese Daten einfach und sicher verwalten zu können, nutzt Iveco seit Anfang des Jahres das Verwaltungsprogramm Used Plus von AutoDo!. Dieser webbasierte Verkäuferarbeitsplatz baut auf dem AutoDo!-System „Automobil Marketing Online“ (AMO) auf. In Zusammenar-

beit mit TÜV Nord Mobilität hat AutoDo! AMO für den Nutzfahrzeugbereich erweitert. „Für uns war es von Vorteil, dass das Grundprodukt AMO bereits stand. AutoDo! musste es nur nach unseren Vorgaben anpassen. Dieser Aufwand war sehr überschaubar“, erklärt Thomas Kretschmer, Projektverantwortlicher in der Informations- und Kommunikationstechnologie für die Einführung von AutoDo! bei dem Hersteller Iveco.

Daher war die Umstellung auf Used Plus nach sechs Wochen abgeschlossen. „Wir wollten ein Programm, das sich den Prozessen im Autohaus anpasst, und nicht umgekehrt“, sagt Andreas Köhl von TÜV Nord Mobilität.

Bevor Iveco das System auf Used Plus umstellte, schulte AutoDo! die Mitarbeiter in dem Programm: „Wir führen die Workshops direkt vor Ort durch“, sagt Marc van Eupen, Geschäftsführer von AutoDo!. „Diese dauern im Schnitt drei bis fünf Stunden.“ Das Unternehmen installiert täglich neue Updates und Funktionen in

dem Programm, weshalb die Mitarbeiter die Schulungen wiederholen können.

Jetzt tritt Iveco in den Onlinebörsen mit einem einheitlichen Bild auf – egal an welchem Standort die Fahrzeuge stehen.

Die Fotos sind in einem blauen Rahmen eingefasst und Used Plus erstellt alle Angebote und Fahrzeugexposés im selben Layout. Sobald sich ein Käufer für einen Lkw gefunden hat, löscht das Programm automatisch die Inserate in den Fahrzeugbörsen. „Mir war es darüber hinaus wichtig, mit wenigen Klicks viel zu erreichen“, sagt Rafael Jonas, tätig im Gebrauchtwagenverkauf und Projektverantwortlicher für die Prozessmo-

### AUF DEN PUNKT

Wer heute Fahrzeuge verkaufen möchte, braucht dafür eine Software, die den Verkäufer schnell mit allen notwendigen Informationen versorgt. Das gilt auch für den Verkauf von Lkw. Gleichzeitig muss das Programm so aufgebaut sein, dass der zuständige Mitarbeiter das Datenmaterial auch schnell einpflegen kann. Iveco Used Plus bietet all das und ist zudem international einsetzbar.

