



Foto: rth2010 / stock.adobe.com

Einfach, präzise, überall einsetzbar

Eine DAT-basierte Online-Lösung ermöglicht mobile und transparente Fahrzeugbewertung gemeinsam mit dem Kunden in kürzester Zeit.

Von Andreas Serra

Endlich muss ich bei der Gebrauchtwagenbewertung den Kunden nicht mehr einsam in der Sitzecke des Autohauses warten lassen.“ – „Mittels Handy kann ich gemeinsam mit dem Kunden

den direkt am Auto einen fairen Preis viel schneller ermitteln. Auch mögliche Schäden besprechen wir gleich am Fahrzeug.“ – „Ich muss nicht mehr ständig an den PC laufen, wenn wir Fahrzeuge ankaufen,

bewerten und in unseren Werkstattprozess einsteuern“ – das sind Aussagen von Autohaus-Geschäftsführern, die ihre Prozesse im Bereich Gebrauchtwagen digitaler und kundenorientierter machen wollen und dabei auf eine mobile Fahrzeugbewertung setzen.

Ermöglicht wird das nach dem Motto „aus der Praxis für die Praxis“ durch die Lösung „SmartScan“ auf Basis von SilverDAT 3. Die Bewertung mit dem Tool der DAT-Tochter Promotor sollte intuitiv und einfach bedienbar sein. Eine weitere Anforderung war, schnell, präzise und mit höchster Datenqualität Gebrauchtwagen bewerten zu können.

Ein Praxisbeispiel

Wir starten in einem Autohaus um kurz vor 9 Uhr mit dem Verkaufsberater Frank Müller.

VORTEILE DES SMARTSCAN

- Bidirektionale Anbindung an SilverDAT3
- Digitale (Fotoerkennung) und manuelle Fahrzeugidentifikation
- Korrektes, übersichtliches, regionales Pricing
- Restwertprognose
- Schnellbewertung von Schäden
- Einbindung individueller Stundenverrechnungssätze
- Erfassung, Darstellung, Bepreisung preisrelevanter Optionen
- Datengenerierung aus DAT, mobile, Autoscout24, Prognose-tools
- Identifikation, Kalkulation, Bewertung mit mobilem Endgerät (Smartphone) direkt am Fahrzeug

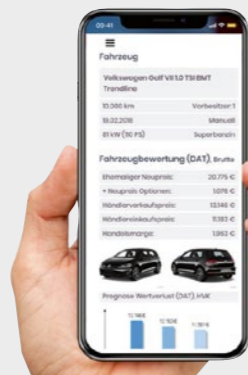


Foto: Promotor

» Das Tool „SmartScan“ ermöglicht eine intuitive Nutzung. Die Fahrzeugbewertung kann direkt am Fahrzeug gemeinsam mit dem Kunden durchgeführt werden. «

Andreas Serra, Promotor

9:16h Müller hat einen Termin mit einem Neuwageninteressenten, der seinen gebrauchten Golf 7 in Zahlung geben möchte. Der Kunde ist vom neuen Auto begeistert. Einziger offener Punkt: die Gebrauchtwageninzahlungnahme. „Lassen Sie uns an Ihr Auto gehen und wir führen gemeinsam eine erste Bewertung an Ihrem Fahrzeug durch“, schlägt Frank Müller vor. Die technische Bewertung macht anschließend der Mitarbeiter in der Werkstatt.

9:17h Also Smartphone in die Hand, SmartScan aufrufen, Jacke überstreifen und raus auf die Parkfläche, hier steht ein dunkelblauer Golf 7. Am Fahrzeug zeigt Frank Müller dem Kunden das Tool auf seinem Smartphone und erklärt ihm kurz, wie es funktioniert. Auch, dass für die Berechnung eines fairen Preises die Daten der DAT, von mobile und von Autoscout24.de automatisch abgefragt werden. Beide gehen an das Fahrzeug und Frank Müller verschafft sich einen ersten optischen Eindruck. Hier ist ein wenig Wertschätzung möglich und erlaubt.

9:19h Kamera an, Foto der Fahrgestellnummer machen, Kilometerstand eingeben, Vorbesitzer und ein wenig Fahrzeuggeschichte vom Kunden erfragen. Ein Finger-Touch und sofort erscheint das Fahrzeug mit allen relevanten Daten, Preisen und Serienoptionen. Müller sieht den Wert der Optionen, den Einkaufspreis und den möglichen Verkaufspreis nebst Prognose des zu erwartenden Wertverlustes. Die gezeigten Daten und die lokale Standzeit sind gut.



Foto: Promotor

Andreas Serra ist Geschäftsführer der Promotor XD GmbH. Das Tochterunternehmen der DAT-Group ist seit mehr als 45 Jahren Trainings- und Beratungsunternehmen. Dabei werden erfahrene Spezialisten aus der Praxis eingesetzt, die basierend auf DAT-Daten das Automobil-Geschäft in Service, Sales und Gebrauchtwagen unterstützen.

9:21h Gemeinsam mit dem Kunden bespricht der Verkaufsberater die Serien- und Sonderausstattung. Im lockeren Gespräch „umrunden“ die beiden das Fahrzeug. Der Golf ist gepflegt, hat einen leichten Schaden am hinteren Kotflügel und die Felgen entsprechen nicht dem Original. Gemeinsam wird der Schaden besprochen und mit dem Smartphone fotografiert – „den Kotflügel müssen wir instand setzen und beilackieren“, sagt Müller. Der Kunde versteht und nickt. Auf Basis des Verrechnungssatzes und der DAT-Daten erscheint im SmartScan ein Preis für den Schaden. Da der SmartScan eine Schnittstelle zu SilverDAT3 hat, kann die Werkstatt später auf die Daten zugreifen und sie ergänzen.

9:26h Damit ist die Bewertung gemeinsam mit dem Kunden wertschätzend, schnell und transparent abgeschlossen. Frank Müller konnte seine Professionalität weiter untermauern und der Kunde konnte jeden Schritt der Bewertung nachvollziehen. Frank Müller gibt in diesem Fall schon eine Preisindikation.

9:30h Die Werkstatt hat eine erste Einschätzung der Schäden für die technische Prüfung und der Verkaufsberater ist gegenüber Kunde und Geschäftsleitung auskunftsfähig.

9:31h Gemeinsam mit dem Kunden wird das Fahrzeug dem Werkstattmeister zur technischen Bewertung übergeben. Frank Müller hat nun ein positives Gesprächsklima, gute Argumente für das Preisgespräch und vor allem die notwendigen Vergleichszahlen für den lokalen Markt. Und das alles in 15 Minuten.

Schlau einkaufen. Gezielt vermarkten.

Auktionen für den Kfz-Handel



Klarer Blick auf Ihren Geschäftsvorteil

Hochwertige Gebrauchte aus sicheren Quellen gibt's bei Autobid.de. Wir bringen täglich bis zu 1.500 Fahrzeuge von Top-Einlieferern unter den Hammer – exklusiv für den Kfz-Handel.

Jetzt schlau sein, kostenlos registrieren und die besten Angebote sichern.

Sie haben Fragen? +49 611 44796-55 oder autobid@auktion-markt.de



Ein Geschäftsbereich der Auktion & Markt AG