

## **Den Gebrauchtwagenhandel wettbewerbsfähig halten Guido Rickert ist neuer Sales Director bei Indicata Deutschland**

**Hamburg, 15.02.2022**

**Mit Guido Rickert als neuem Sales Director holt sich Indicata Deutschland einen Vertriebsexperten ins Haus. Ein guter Zeitpunkt, denn das Gebrauchtwagengeschäft floriert und die Lieferung von Echtzeitdaten für das High-Performance-Verkaufsmanagement ist wichtiger denn je.**

Seit Beginn dieses Jahres ist Guido Rickert als Sales Director bei Indicata Deutschland eingesetzt. Rickerts bisherige Laufbahn gewährte ihm vielfältige Erfahrungen in der Automobilbranche sowie im Vertrieb. Als ehemaliger Country Manager und langjähriger Vertriebsprofi im Außendienst verfügt er über das nötige Know-How im Kundenmanagement. Während seiner Zeit bei der SEG als Process and Sales Consultant konnte er sein Gespür für die Wichtigkeit für maßgeschneiderte Distributionen verfeinern, um diese mit dem Gebiet der digitalen Softwarelösung im Automobilbereich zu verbinden. Seine Begeisterung für Business Intelligence war geweckt, sodass er sich nun bei Indicata dem Vertrieb der Softwarelösungen für Market-Insights sowie dem Handel mit verlässlichen Daten widmet.

Von den rund 9 Millionen Fahrzeugen auf dem Markt ist es vor allem der Handel mit gebrauchten Fahrzeugen, welcher derzeit ein Hoch erlebt. „Die Nachfrage ist enorm gestiegen. Als Händler ist es fundamental wichtig mitzuhalten, um wettbewerbsfähig zu bleiben“, weiß Guido Rickert. Das Problem: gerade Autohäuser, Händler und Händlergruppen arbeiten zu oft noch emotional, ohne genaue Zahlen zu kennen. Um jedoch am Markt bestehen zu können und die Branche nachhaltig zu gestalten, sollte die Einschätzung des Wettbewerbs und des Angebots nicht auf einem Bauchgefühl beruhen. Ein umfassender Einblick in die aktuelle Marktentwicklung und das Erheben von Daten ist die Grundlage für gute Geschäfte: Marktgängigkeit, Marktpreis, Angebot und Standzeiten sind nur einige der Indikatoren, deren Einsicht und Analyse für einen Wettbewerbsvorteil sorgen können.

Indicata liefert unter anderem Softwarelösungen, die es ermöglichen, datenbasierte Marktinformationen in Echtzeit zu sammeln, weiter zu verarbeiten und zu analysieren und ist damit Weltmarktführer im Bereich Business Intelligence für das

Gebrauchtwagengeschäft in der gesamten Automobilbranche. Der Sales Director erklärt: „Indicata dient als Spiegel der eigenen Arbeit, offenbart den aktuellen Status des Marktes und kann die Basis für kluge Businessentscheidungen sein.“ Die Plattform verhilft in Form von Dashboards, KPIs, Reports und Analysen zu Einblicken in die Dynamik der Marktentwicklung, inklusive der Berücksichtigung von Faktoren wie Nachfrage, Angebot, Preis und Lagerbeständen. Damit ist Indicata die Antwort auf die wachsende Notwendigkeit von Echtzeit-Informationen und kann Unternehmen dabei unterstützen das Gebrauchtwagengeschäft erfolgreicher zu betreiben.

Um den Handel mit gebrauchten Fahrzeugen sowie auch Flottenbetreiber und Hersteller bereits im Vorfeld zukunfts- und wettbewerbsfähig zu halten, braucht es kluge Entscheidungen, die auf konkreten Daten basieren. „Ich bin von der Indicata Software überzeugt, weil ich weiß, dass datenbasierte Erkenntnisse entscheidend für das Wachstum des Geschäfts sind. Mein Ziel ist es daher, das Produkt mit einem stetig wachsenden Team auf dem deutschen Markt noch weiter zu etablieren und Unternehmen damit zu einer Effizienzsteigerung zu verhelfen“, so Rickert.

### **Ansprechpartner für die Presse:**

Patrick Eckart

E-Mail: [presse@autorola.de](mailto:presse@autorola.de) | Tel.: 040 – 180 370 0 | Fax: 040 – 180 370 99

### **Über Autorola:**

Autorola ist ein weltweit führender Anbieter von Online-Remarketing und Automotive IT-Lösungen für Gebrauchtfahrzeuge und Flottenmanagement. Autorola beschäftigt weltweit über 380 Mitarbeiter und hat 20 Niederlassungen in Europa, Nordamerika, Lateinamerika und Asien. Der Hauptsitz befindet sich in Odense, Dänemark. Autorola wurde 2001 gegründet und befindet sich seither in privater Hand. Im Bereich Online-Remarketing gilt Autorola als Pionier und betreibt mittlerweile Auktionen auf der ganzen Welt. Über ein breites Netzwerk von Firmen, OEMs, Banken, Leasingfirmen und Fuhrparkmanagern bietet Autorola Händlern die Möglichkeit, Fahrzeuge zu fairen Preisen zu erwerben. Neben der reinen Fahrzeugvermarktung hat sich das Unternehmen konstant weiterentwickelt und unterteilt sich inzwischen in drei weltweite Business Units:

#### **INDICATA** – Business Intelligence und Analytics

Mit INDICATA Business Intelligence und Analytics verwandeln Fahrzeughersteller, Händler, Leasingunternehmen und Flottenbetreiber datengestützte Markteinblicke in klare Wettbewerbsvorteile und optimieren so Ihren Erfolg am Gebrauchtwagenmarkt. Das System greift auf Echtzeitmarktdaten zurück, die mit Hilfe eines eigenen Data-Warehouse

ausgewertet werden und so Entscheidern die Möglichkeit bietet anhand der tatsächlichen Marktsituation zu agieren, anstatt sich auf lineare Abpreisungen verlassen zu müssen.

**Autorola Marketplace** – Die internationale Online-Auktionsplattform hat mehr als 70.000 registrierte, professionelle Bieter aus 31 Ländern. Autorola bietet eine breite Palette an Remarketing-Dienstleistungen wie Transport, Lagerung, Einnahme, Aufbereitung, Rechnungsstellung und Export-Handling. Für Einlieferer bietet Autorola ein Höchstmaß an Konfigurierbarkeit und individuellen Vermarktungsmöglichkeiten. Auf diese Weise kann Autorola die Fahrzeugvermarktung im Interesse des Einlieferers schnell und gewinnbringend durchführen.

**Autorola Solutions** – In-Fleet & De-Fleet Management Lösungen

Software liegt in der DNS von Autorola. Autorolas Fleet Monitor ist eine zentrale End-to-End Flottenmanagement-, Inspection- und Bewertungsplattform, die es Flottenbetreibern ermöglicht ihre Fahrzeuge effizient zu verwalten. Dabei ist die Anbindung an und Integration in bestehende Systemumgebungen eine Kernkompetenz des Autorola Solutions Teams. Die Lösungen können nicht nur bei Kunden, sondern auch bei deren Dienstleistern implementiert und nach Baukastenprinzip frei konfiguriert werden.

Mit diesem Portfolio ist Autorola in der Lage, sämtliche Aspekte des In- und De-Fleet Prozesses abzubilden, zu optimieren und für zukünftige Marktentwicklungen agil zu halten.

Mehr Informationen zu Autorola finden Sie auf [www.autorola.de](http://www.autorola.de), [www.autorolagroup.com](http://www.autorolagroup.com) und [www.indicata.de](http://www.indicata.de)