

Mit KPIs zum Erfolg

Bestände effektiv verwalten für eine maximale Performance

Hamburg, 28.09.2022

Es wird immer herausfordernder, die eigenen Bestände im Blick zu behalten – vor allem, wenn diese auf mehrere Standorte verteilt sind. Der digitale Dschungel aus Börsen, Herstellerseiten und Händlerwebsites, auf denen die Fahrzeuge angeboten werden, kommt noch erschwerend hinzu. Herkömmliche Systeme im Fahrzeughandel stoßen da schnell an Grenzen. Das Thema Bestandsführung ist komplex, aber notwendig für den erfolgreichen Handel mit Gebrauchtwagen. Doch wie behält man den Überblick?

Insbesondere in Zeiten, da die Verkaufszahlen auf dem Gebrauchtwagenmarkt rückläufig sind, wird es immer wichtiger, ein wachsames Auge auf den Bestand zu haben. Man muss genau wissen, weshalb welche Fahrzeuge wo und wie lange stehen, um den Verkauf zu optimieren. „KPIs sind der Schlüssel zum Erfolg! Ist der Bestand jedoch dezentral oder gar an mehreren Standorten untergebracht, ist es schwer die Übersicht zu behalten“, sagt Guido Rickert, Sales Director bei INDICATA Deutschland.

Und damit nicht genug: Neben dem physischen Bestand, gilt es zudem, den digitalen zu verwalten. Online-Handelsplattformen, die eigene Website und das betriebsinterne Dealer-Management-System müssen analog dazu gepflegt werden. „Aus dem Real-Bestand wird somit schnell ein vielschichtiger digitaler Bestand, für den man mit den herkömmlichen Systemen viel Zeit und meist zusätzliche Programme benötigt, um alle Prozessketten sauber zu bedienen“, so Rickert. Das ist außerdem kostenintensiv, auch die IT-Sicherheit muss gewährleistet sein und gegebenenfalls Herstellerrichtlinien beachtet werden.

INDICATA sammelt, verarbeitet und analysiert tagesaktuelle Marktdaten und liefert so Einblicke in die Marktdynamik. Das Programm bildet alle wichtigen KPIs ab – und zwar in Echtzeit: von der Anzahl der Fahrzeuge über deren Standzeit bis hin zur Marktgängigkeit, Lagerumschlagshäufigkeit und dem marktgerechten Preis. Diese datenbasierten Informationen können Händler zu ihrem Vorteil nutzen. Denn: Das System bildet nicht nur übersichtlich die gesamte Marktsituation ab, sondern setzt sie ins Verhältnis zu den eigenen Beständen. Das ist eine optimale Grundlage für kluge Entscheidungen und den nachhaltigen Umgang mit dem Bestand. Rickert: „Die Software läuft ohne vorherige

Integration, muss nicht an das hausinterne DMS angebunden werden und kommt ohne Schnittstellen zu anderen Systemen aus. Alles ist einfach, umfangreich sowie intuitiv gestaltet und zudem in vielen Bereichen frei konfigurierbar.“

Dank der Software ist somit eine sofortige Einschätzung der eigenen Situation möglich und damit auch die entsprechende Anpassung der Verkaufsstrategie, wenn notwendig. Das Beste: Mit dem Tool lassen sich sogar alle Werte isoliert betrachten. „Ein Klick und man kommt vom Helikopter-View auf die spezifischen Kennzahlen“, erklärt Rickert. Bei Problemen kann man also gezielt nachjustieren. Rickert: „Mit der Software-Lösung von INDICATA kann man jederzeit sehen, was im eigenen Haus passiert und wie sich das Geschäft entwickelt. Einer guten Performance am Gebrauchtwagenmarkt steht damit nichts mehr im Wege.“

Ansprechpartner für die Presse:

Patrick Eckart

E-Mail: 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 500 Mitarbeiter und hat 18 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 2021 mehr als 28.000 Onlineauktionen mit über 56.000 professionellen Bieter aus 41 Ländern abgewickelt. 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, www.autorolagroup.com und www.indicata.de