

Kostenfaktor Durchlaufzeiten

Service-Level automatisiert monitoren und Überschreitungen managen

Hamburg, 18.01.2022

Die Lieferengpässe bei Halbleitern führen weiterhin zu einem Rückgang der Neuzulassungen in Deutschland. Neu- und Gebrauchtwagen sind rar. Für Händler, Leasing- und Auto-Abo-Anbieter wird es zunehmend schwer, ihren Kunden gegenüber die Qualitätsversprechen zu halten. Umso wichtiger ist es nun, Durchlaufzeiten bei den vorhandenen Fahrzeugen zu reduzieren und diese Prozesse so standardisiert und automatisiert wie möglich abzubilden.

Der Fahrzeugmarkt ist angespannt. Lieferzeiten sind lang und zum Teil unberechenbar. Sind die entsprechenden Fahrzeuge dann verfügbar, entscheiden reibungslose Abläufe über ein effizientes Geschäft. Durchschnittlich 28 Euro kostet ein Standtag pro Fahrzeug¹. Je länger die Durchlaufzeiten also dauern, desto geringer ist auch der Profit. Doch wie lassen sich physische Prozesse rund um ein Fahrzeug so steuern, dass möglichst keine Zeit verschwendet wird? „Indem man sie systemisch koordiniert und automatisiert“, sagt Carsten Kaufmann von Autorola Solutions. „Auf dem Weg von der Neufahrzeugauslieferung bis zur Gebrauchtwagenvermarktung gibt es viele Stationen im gesamten Fahrzeuglebenszyklus, an denen unnötige Standzeiten entstehen können. Durch die Digitalisierung bestehender Prozesse verschafft man sich einen Überblick über die gesamte Fahrzeugabwicklung und optimiert die Kommunikation zwischen allen Beteiligten. Mit den Möglichkeiten des Autorola Fleet Monitors können individuelle Service-Level überwacht und bei Zeitverzug kann proaktiv automatisch reagiert werden.“

In der Praxis funktioniert das so: Wird das Fahrzeug vom Hersteller an den Händler oder Leasinganbieter bei einem Logistikcompound ausgeliefert, steht vor Übergabe an den Kunden die Erstausslieferungsinpektion (PDI) an. Zwischen den verschiedenen Partnern und Dienstleistern wurde dafür beispielsweise eine Zeitspanne von drei Tagen festgelegt. Mit der Anbindung aller an den Fleet Monitor wird bei Überschreiten dieses Service-Levels ein Alarm ausgelöst. So wird der zuständige Partner daran erinnert, die PDI wie vereinbart durchzuführen, Spediteur und Händler können sich auf die Zeitverzögerung im weiteren Prozess einstellen oder ggf. nachhaken. Das Gleiche gilt für alle weiteren Schritte innerhalb des Prozesses, bei denen es zu teuren Verzögerungen kommen kann. Der Fleet Monitor kennt jeden kundenindividuellen Standardprozess und die dazugehörigen Serviceschritte

¹ Quelle: DAT

mit den entsprechenden Timings. Er warnt dann, wenn die Service-Level überschritten werden. So lassen sich alle physischen Prozesse effizient und kostengünstig durch eine digitale Schnittstelle organisieren.

„Wir nennen das Management by Exception. Der Fokus liegt dabei auf Prozessausnahmen, bei denen eingegriffen werden muss. Alles andere läuft vollkommen automatisch. Dadurch sind ein besserer Ressourceneinsatz und Kosteneinsparung möglich“, erklärt Kaufmann. Gleichzeitig wird durch die Anbindung aller Prozessbeteiligten an den Fleet Monitor die Einhaltung des Service Level Agreements (SLA) deutlich vereinfacht, da auch die entsprechenden Dienstleister rechtzeitig alarmiert werden.

In Zeiten, in denen Neuwagen knapp und Gebrauchtwagen umso begehrter sind, gilt es, keine Zeit am Auslieferungsprozess des Fahrzeugs zu verlieren. Der Autorola Fleet Monitor ermöglicht durch sein automatisiertes Monitoring bei Service-Level-Überschreitungen das Managen dieser Überschreitungen und reduziert so Durchlaufzeiten und Kosten.

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 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:

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.

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.

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