

Innovationspreis Gebrauchtwagen-Business 2007

Tolle Ideen fürs Tagesgeschäft

Die drei bedeutendsten Trends und Neuheiten für das Gebrauchtwagengeschäft zeichnete die Redaktion »Gebrauchtwagen Praxis« am ersten AMI-Messtag in Leipzig mit dem Innovationspreis Gebrauchtwagen-Business 2007 aus. 56 Firmen und Automobilhandelsbetriebe haben in diesem Jahr die Bewerbungsunterlagen für den Preis angefordert, den die Redaktion zusammen mit der Santander Consumer Bank, der Dekra und dem

Beratungsunternehmen Christof Gerhard verlieh. Silvia Lulei, Chefredakteurin von »Gebrauchtwagen Praxis«, stellte bei der Preisverleihung fest, dass es sich bei vielen Bewerbungen zum Innovationspreis um EDV-gestützte Tools handelt: „Das bestärkt den Trend, dass ein professionelles Gebrauchtwagengeschäft ohne die entsprechende Software nicht mehr denkbar ist.“ Das spiegelte sich auch bei der Vergabe der Preise wieder.

Gewinner Kategorie Dienstleistungen

► Easy-Dialog-Technologie EDT von AoS24 Auto-Online-Service

EDT ermöglicht eine problemlose Kommunikation zwischen Händler und Interessent/Kunde in 18 Sprachen (siehe Seite 25)

Urteil der Jury: EDT ist ein wegweisendes Produkt für den internationalen Fahrzeughandel sowie für die Kommunikation mit den ausländischen Mitbürgern in Deutschland, die kein oder nur unzulänglich Deutsch sprechen.

Gewinner Kategorie Produkte

► BMW@mobile vom Zentrum für gebrauchte Automobile der BMW-Niederlassung München

Der Interessent bekommt Kerndaten und Fotos seines Wunsch-Gebrauchtwagen per MMS aufs Handy (siehe Seite 28)

Urteil der Jury: BMW@mobile ist eine clevere und zeitgemäße Idee, um den Kunden zu informieren und gleichzeitig Kundendaten zu sammeln, die gezielt für die Verkaufsanbahnung genutzt werden können.

Gewinner Kategorie Konzepte

► Das Familien-Autohaus FamilyCars

FamilyCars bietet Familienautos in einem familienfreundlichen Autohaus an (siehe Seite 26)

Urteil der Jury: FamilyCars ist einzigartig, weil das Autohaus höchst konsequent zielgruppenorientiert ist.



Preisträger und Sponsoren des Innovationspreises Gebrauchtwagen-Business 2007: (von re. unten nach li. oben) Claudia Schmöke, Thomas Potthoff und Winfried Hötte (FamilyCars), Oliver Mosch (BMW-Niederlassung München), Christof Gerhard, Dr. Gunther Schunk und Silvia Lulei (»Gebrauchtwagen Praxis«), Carl Wolfgang Seip (AoS24 Auto-Online-Service), Siegmund Fröhlich (Dekra) und Marion Johl (Santander Consumer Bank).

► NEUARTIGE IDEEN

»Gebrauchtwagen Praxis« verlieh den Innovationspreis zum zweiten Mal, unterstützt von der Santander Consumer Bank, der Dekra und dem Beratungsunternehmen Christof Gerhard. Der Preis wird vergeben für neuartige Konzepte, Ideen und Dienstleistungen, die im Gebrauchtwagengeschäft richtungweisend sind. In der Jury sitzen Vertreter der Redaktion und der Sponsoren sowie drei Automobilhändler, die die eingereichten Innovationen auf ihre Praxistauglichkeit hin prüfen.



Christof Gerhard (re.) freut sich für Carl Wolfgang Seip, dass er den Innovationspreis 2007 bekommt: „Die Easy-Dialog-Technologie eröffnet ungeahnte Möglichkeiten in der Kommunikation mit dem Kunden.“



Siegmar Fröhlich (re.) von der Dekra überreichte den Preis an Oliver Mosch von der BMW-Niederlassung München: „BMW@mobile ist im Grunde eine einfache Sache – mit genialer Wirkung. Das ist die Zukunft!“



Marion Johl (Zweite von re.) von der Santander Consumer Bank überreichte den Innovationspreis an (von li.) Winfried Hötte, Claudia Schmökel und Thomas Potthoff von FamilyCars: „Ich kenne kein Autohaus in Deutschland, dass so zielgruppengerecht ist wie FamilyCars.“



Silvia Lulei, Chefredakteurin von »Gebrauchtwagen Praxis«: „Das Gebrauchtwagengeschäft braucht richtungsweisende Ideen.“



Preisträger
Kategorie
Dienstleistungen

Easy-Dialog-Technologie EDT

Digitales Sprachwunder

Sprechen Sie Russisch, Italienisch oder Englisch? Wer keine multilingualen Sprachtalente in seinem Unternehmen hat, kann die Easy-Dialog-Technologie EDT von AoS24 Auto-Online-Service nutzen. Die kann in 18 Sprachen Fragen zu Fahrzeugen stellen und beantworten.

EDT besteht aus einem Katalog aus Fragen und Antworten, der nach Themen geordnet ist und aus dem die Fragen per Mausklick ausgewählt werden. Der Fahrzeuginteressent gibt nur noch seine Kontaktdaten an. Betreff, Anrede usw. erledigt das System automatisch. Händler und Interessent erhalten je eine Kopie der Anfrage, und zwar automatisch in ihrer jeweiligen eingestellten Sprache.

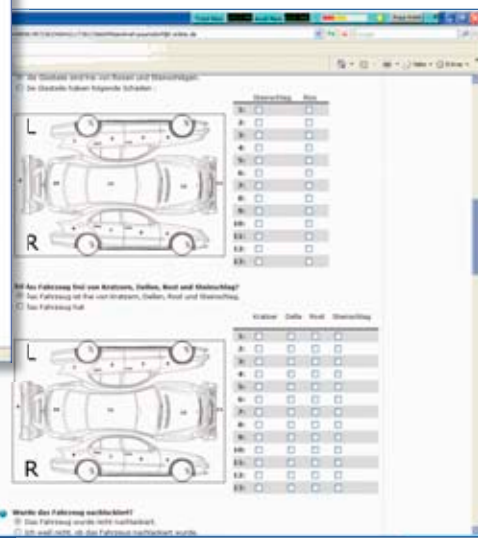
Ein Beispiel: Der Russe stellt seine Fragen auf Russisch, der deutsche GW-Händler liest die Anfrage auf Deutsch und beantwortet diese auf Deutsch. Dabei bedient er sich desselben Prinzips. Er wählt die zutreffenden Antworten per Mausklick und sendet sie ab. Der Russe erhält die Antwort automatisch auf Russisch, während der Anbieter die deutsche Kopie der russischen Antwort erhält.

Durch einen Klick auf die entsprechende Landesflagge der Antwortmail kommt man wieder in den Fragenkatalog und kann weitere Fragen stellen oder einen Termin



Der Fragenkatalog ist in Registerkarten mit den Themen Allgemein, Zustand, Unfall, Finanzierung, Technik, Garantie, Export, Termin, Kauf/Reservierung und Sonstiges unterteilt. Die Registerkarte „Sonstiges“ ist für freie Texteingaben vorgesehen, die jedoch nicht übersetzt werden.

Zu jeder Frage gibt es unterschiedliche Antwortmöglichkeiten. Selbst Schäden an Glasteilen/Lack oder Unfallschäden lassen sich per Mausklick genau beschreiben.



EDT ALS FREWARE

Die Easy-Dialog-Technologie EDT wird seit 2005 auf allen Homepages der Händler eingesetzt, deren Fahrzeugliste mit dem Server von AoS24 verknüpft ist. Eine allgemein verfügbare Version, die auf den privaten Interessenten zugeschnitten ist, ist seit April 2007 als Freeware auf den Markt. Damit muss der User nicht mehr Kunde bei AoS24 sein, um bei den öffentlichen Börsen mehrsprachige Fragen zum Fahrzeug zu stellen.

Die Vollversion kostet 99 Euro + MwSt. pro Jahr und steht auf www.easy-dialog.com zum Download bereit. Weitere Informationen zu EDT gibt es bei: AoS24 Auto-Online-Service, Tel. 06081/448755, E-Mail: info@aos24.com, Internet: www.aos24.com



So sieht eine Originalanfrage aus, wie sie beim Händler ankommt. Über den Button „Antworten per Mausklick“ gelangt der User zum Antwortkatalog.



Und so sieht die Antwort aus, wie sie beim Kunden ankommt. Händler und Kunde können in jeder beliebigen Sprachkombination kommunizieren.

für eine Probefahrt vereinbaren. Die Dialoge können in jeder beliebigen Sprachkombination erfolgen.

Carl-Wolfgang Seip, Geschäftsführer von AoS24, dachte bei der Entwicklung von EDT auch an die acht Millionen ausländischer Mit-

bürger in Deutschland, von denen rund 50 Prozent kein oder nur unzulänglich Deutsch sprechen oder schreiben. Für die ist die Easy-Dialog-Technologie eine große Hilfe. EDT setzen derzeit 78 Händler in Deutschland auf ihrer Homepage ein. Silvia Lulei