



TÜV SÜD auf der IAA Mobility 2021

6. September 2021

Retail digital: Standzeiten runter – Gewinne hoch!

München. Mehr als 95 Tage dauert es aktuell durchschnittlich, bis ein Gebrauchtwagen wieder verkauft wird. Lange Standzeiten kosten bares Geld, das man mit dem Car Manager ONE von TÜV SÜD wieder reinholen kann. Denn das System ermöglicht es, Ladenhüter zu detektieren und deren Vermarktung speziell im Blick zu haben. Digital Remarketing – das ist nur ein Thema von TÜV SÜD auf der IAA Mobility 2021. Weitere Felder sind New Mobility, Cybersecurity, PTI 4.0 oder Nachhaltigkeit. Die IAA Mobility 2021 findet vom 7. bis 12. September in München statt. Der Stand von TÜV SÜD ist C20/Halle B3.

Standzeiten von durchschnittlich 95 Tagen generieren Kosten, die am Markt kaum wieder reinzuholen sind. Legt man optimistisch Kosten von 20 Euro pro Tag zugrunde, schlägt jeder stehende Gebrauchtwagen mit 1.900 Euro zu Buche. Gerade für große Autohäuser mit mehreren Filialen ein enormer Kostenfaktor, der auf die Gesamtbilanz schlägt. Interessante Fahrzeuge werden meist innerhalb der ersten 30 Tage mit dem angestrebten Bruttoertrag verkauft. Nichtverkaufte Zukäufe geraten nicht selten aus dem Fokus und werden sukzessive zu Problemfahrzeugen – die Standzeiten steigen und damit die Kosten. Dazu Axel Bishopink, COO der Division Mobility bei TÜV SÜD: „B2B-Kunden können beim Fahrzeug-Management einen höheren Fahrzeugdurchlauf erwarten: Durchschnittlich erreichen unsere Fahrzeugmanager allein durch Car Manager ONE eine Reduktion um drei Tage.“

Standardisierte Prozesse sparen Zeit und Geld

Klar ist: Wer Erfolg mit den Gebrauchten haben will, muss ständig alle Parameter beim An- und Verkauf unter die Lupe nehmen und jederzeit über den Zustand jedes einzelnen Fahrzeugs informiert sein. Dazu gehören Standzeiten, Wertgutachten, die Instandsetzung etc. Der Car Manager ONE von TÜV SÜD bringt Transparenz in diese Prozesse und spart Zeit und Kosten. Zur Kostenreduktion und schnelleren Vermarktung tragen in erster Linie detaillierte und vor allem standardisierte Abläufe bei der Vorbereitung der Fahrzeuge für den Verkauf bei. Beispielsweise durch die elektronische Schadenaufnahme mit einem mobilen Endgerät, bei der alle Daten drahtlos direkt an das

Fahrzeugmanagementsystem übermittelt werden. Das Ergebnis: beschleunigte Abläufe, gleichbleibende Qualität und hohe Transparenz.

Ein Beispiel: **NUMoS (National Used Car Management System)**.

Das Fahrzeugmanagementsystem untersucht permanent die aktuelle Leistungsfähigkeit des Fahrzeugbestands durch einen Abgleich von Bestands- und Verkaufsdaten. Analysiert werden unter anderem der Einkaufskanal, die Marke, das Modell, das Fahrzeugalter, die programmfähigen Einheiten, die Preiskategorie bis hin zum Verkäufer sowie Einkäufer. Die Fahrzeugdaten können über eine DMS-Schnittstelle oder per manuellem Daten-Upload in das System integriert werden. Dadurch können selbst Filialfaktoren hinsichtlich der Verteilung von Fahrzeugen analysiert und so Risikobestände durch permanentes Monitoring minimiert werden. Bishopink: „Das System ermöglicht es, jederzeit Zugriff auf die Daten der gesamten Flotte zu haben: Alle Daten und Unterlagen können von jedem Arbeitsplatz aus direkt online abgerufen werden.“

Wichtiger Faktor beim erfolgreichen Gebrauchtwagengeschäft: das Schadenmanagement. Mit einem dichten Netz an qualifizierten Schadengutachern und digitalen Steuerungstools ist TÜV SÜD heute in der Lage, Gutachten bedarfsgerecht zu erstellen. Noch mehr Wert bieten Schadenmanager vor Ort, die sich mit einem umfangreichen Leistungsportfolio um alle Prozessschritte kümmern. Mit **Blue Button**, einem Online-Portal fürs Schadenmanagement, kommen Kunden per Knopfdruck zum Schadengutachten.

Weitere Beispiele dafür, wie TÜV SÜD seine Autohauskunden digital unterstützt, sind **BlueNOW!**, eine Vorabbewertung zum Beispiel für Leasingrückläufer, oder **Photo-Fairy**, ein Bildertool für professionelle Gebrauchtwagenfotos, sowie DVS, die vollautomatisierte Durchfahrlösung für die Dokumentation des Fahrzeugzustands von Pkw bis hin zu schweren Lkw.

TÜV SÜD arbeitet dabei mehr und mehr am Einsatz Künstlicher Intelligenz, um Prozesse weiter zu automatisieren und zu skalieren. Bishopink: „Alles zusammen ermöglicht nicht nur die digitale Kontrolle über den Fahrzeugbestand, sondern trägt dazu bei, die Standzeiten bei Gebrauchtfahrzeugen zu verringern.“

Weitere Infos unter www.tuvsud.com/iaa2021.

Pressekontakt:

Vincenzo Lucà TÜV SÜD AG Unternehmenskommunikation Westendstr. 199, 80686 München	Tel. +49 (0) 89 / 57 91 – 16 67 Fax +49 (0) 89 / 57 91 – 22 69 E-Mail vincenzo.luca@tuvsud.com Internet www.tuvsud.com/de
--	---

Im Jahr 1866 als Dampfkesselrevisionsverein gegründet, ist TÜV SÜD heute ein weltweit tätiges Unternehmen. Mehr als 25.000 Mitarbeiter sorgen an über 1.000 Standorten in rund 50 Ländern für die Optimierung von Technik, Systemen und Know-how. Sie leisten einen wesentlichen Beitrag dazu, technische Innovationen wie Industrie 4.0, autonomes Fahren oder Erneuerbare Energien sicher und zuverlässig zu machen. www.tuvsud.com/de