

Fragen an ...



**Klaus Jürgensen, Mitglied der Geschäftsleitung TÜV Nord Mobilität.**

**Der TÜV Nord Mobilität hatte auf der Automechanika einen Gemeinschaftsstand u.a. mit Wessels + Müller. Was ist Ihr Messefazit?**

Wir haben auf der Automechanika das gesamte Portfolio für die Kfz-Branche vorgestellt. Der Schwerpunkt lag auf Internet-/Onlineprodukten, mit denen wir den Kunden einen Mehrwert bieten. Unser Anspruch ist, Leistungen anzubieten, die dem Kfz-Gewerbe neue Kunden zuführen, Umsätze pro Bestandskunde steigern und zeitgleich durch Prozessverbesserungen die Rentabilität sichern. Dass wir dies als Berater und Partner der Branche vermitteln konnten, wurde vom Kunden bestätigt.

**Sie stellten u.a. den Werkstatt-Online-Service vor. Wie war die Reaktion?**

Damit konnten wir unsere Studie, wie wir uns eine mögliche Integration in den Autohaus- und Werkstattprozess in naher Zukunft vorstellen, verwirklichen. Die hiermit entstandene Win-win-Situation sowohl für den Servicebetrieb als auch für uns hat die Besucher zu positiver Rückmeldung veranlasst.

**Ihr Messehighlight?**

Neben dem Zuspruch für unsere Arbeit haben wir neue Kontakte für weitere Geschäfte geknüpft.



Bild: TÜV NORD

**TÜV NORD**

**GW-Prozesse vereinfachen**

Der TÜV Nord Mobilität hat die große Bühne Automechanika genutzt und in Frankfurt eine Reihe von Dienstleistungen für Autohäuser und Servicebetriebe vorgestellt. Ein wesentliches Mittel, um den Umsatz zu steigern, sind im aktuellen Leistungsportfolio der Hannoveraner die Vermarktung und der Vertrieb von Serviceleistungen über das Internet. Das Unternehmen bietet den Kunden mit dem ServiceLister und einer Software, die in Zusammenarbeit mit der Firma AutoDo! vertrieben wird, einen umfangreichen TÜV Nord Autohaus OnlineService.

Immer mehr Autohäuser und Werkstätten nutzen die Vermarktung von Serviceleistungen und Fahrzeugteilen über die eigene Homepage sowie über führende Internetportale als zusätzlichen Vertriebsweg. Hilfreich ist dabei das Softwarewerkzeug ServiceLister ([www.servicelister.de](http://www.servicelister.de)). „Erstmals können auch Werkstattdienstleistungen wie Inspektionen, Ölwechsel und der Tausch von Bremsbelägen professionell online angeboten werden“, so Ralf Siebigs, Projektverantwortlicher von TÜV Nord. Der Nutzer kann individuell gestaltete Serviceangebote mit Hilfe von Schablonen erarbeiten und in die Homepage des Autohauses sowie bei weiteren Partnern einstellen. Zusätzlich kann er sich von ServiceLister kostenlos auf stark frequentierten Service-

portalen, etwa Ebay Motors, Reparaturfuxx oder Motoso, registrieren lassen: „Allein das verbessert ihre Marktchancen erkennbar“, sagt Ralf Siebigs.

TÜV Nord ist aber auch direkt in Autohäusern tätig. Bewertet werden Fahrzeuge, die von Kunden in Zahlung gegeben werden, Finanzierungs- und Leasingrückläufer, aber auch reine Zukäufe. Der Kfz-Sachverständige stellt den technischen und optischen Zustand des Fahrzeugs anhand von bestimmten Qualitätskriterien fest. Dann legt er den Reparaturbedarf fest und gibt ihn anhand der Vorgaben des Autohauses in Auftrag. Der Wagen wird dann von den Mitarbeitern des Autohauses in deren System erfasst und als Eingang verbucht. Nach Abschluss der Reparaturen wird die Standzeit 1 beendet.

Hierzu fotografiert der Sachverständige den Wagen und stellt die Bilder ins Internet. Diesen Vorgang erleichtert die eigens mit AutoDo! entwickelte Software (vgl. asp 8/2008). „Das AutoDo! Basis-System ist bereits bundesweit in über 1.000 Autohäusern implementiert“, sagt Klaus Jürgensen, Leiter Vertrieb und Marketing von TÜV Nord. Der TÜV-Sachverständige kann alle relevanten Prozessschritte und -beteiligten eigenständig vor Ort steuern. Von AutoDo! werden alle relevanten Fahrzeugdaten und Fotos an Online-Börsen übermittelt.