

# Sterne online verkaufen



AutoDo! bietet ein **Rund-um-Paket für die Fahrzeugvermarktung** im Internet.



## Die Schulz AG

Die Schulz AG entstand aus dem ehemaligen Autohaus Lange & Sohn (Zeven und Sittensen), dem Fahrzeughaus Rennecke (Verden, Achim und Rotenburg), dem Scheeßeler Fahrzeughaus sowie der Lkw-Service-Werkstatt W. Böse GmbH & Co. KG in Oyten.

Von Catleen Finke

**A**nlass für die Unternehmensgründung zur damaligen Schulz GmbH & Co. KG war aus emotionaler Sicht die Liebe zum Automobil, insbesondere zur Marke Mercedes Benz. Im Sommer 1997 bot sich für den Schulz-Senior Hans-Heinrich Schulz die dafür passende Gelegenheit: der Kauf des Fahrzeughauses Rennecke mit den Betrieben in Verden, Achim und Rotenburg und gleichzeitig des ehemaligen Autohauses Lange & Sohn mit den Standorten Zeven und Sittensen. Im Mai 1999 glückte darüber hinaus der Erwerb eines Mercedes-Benz-Vertrags durch die Übernahme der Scheeßeler Fahrzeughaus GmbH.

Zügig und konsequent wurden diverse Um- und Erweiterungsarbeiten an den verschiedenen Standorten vollzogen. Im Frühjahr 2000 bezog die Verwaltung den Neubau in Rotenburg und in Oyten entstand durch eine weitere Übernahme des Lkw-Betriebes W. Böse GmbH & Co. KG ein

sechster Standort. Zwei Jahre später ging aus einer Unternehmensaufspaltung die heutige Schulz AG hervor. Heute beschäftigt das Unternehmen 273 Mitarbeiter, davon 54 Auszubildende.

Von Anfang an stand und steht der Dialog mit den Kunden und den Mitarbeitern im Fokus des Unternehmensleitbildes. So ist es für Matthias Schulz – Mitglied der zehnköpfigen Geschäftsleitung und verantwortlicher Projektmanager – wichtig, dass dabei konkrete Standards konsequent und CI-gerecht umgesetzt werden. „Das fängt bei der Beantwortung der E-Mails aus dem Internet an“, so Schulz. Gerade als Markenbetrieb findet es Schulz unabdingbar, dass E-Mails schnell und professionell beantwortet werden. Um seinen Verkäufern mehr Zeit für Kundenverkaufsgespräche zu ermöglichen, suchte er nach geeigneten professionellen Hilfsmitteln. Zunächst orientierte er sich im lokalen Einzugsgebiet, war aber mit den Ergebnissen noch nicht zufrieden. Schließlich überzeugte ihn

das Angebot von Marcel Mittler – Vertriebsgeschäftsführer von AutoDo!

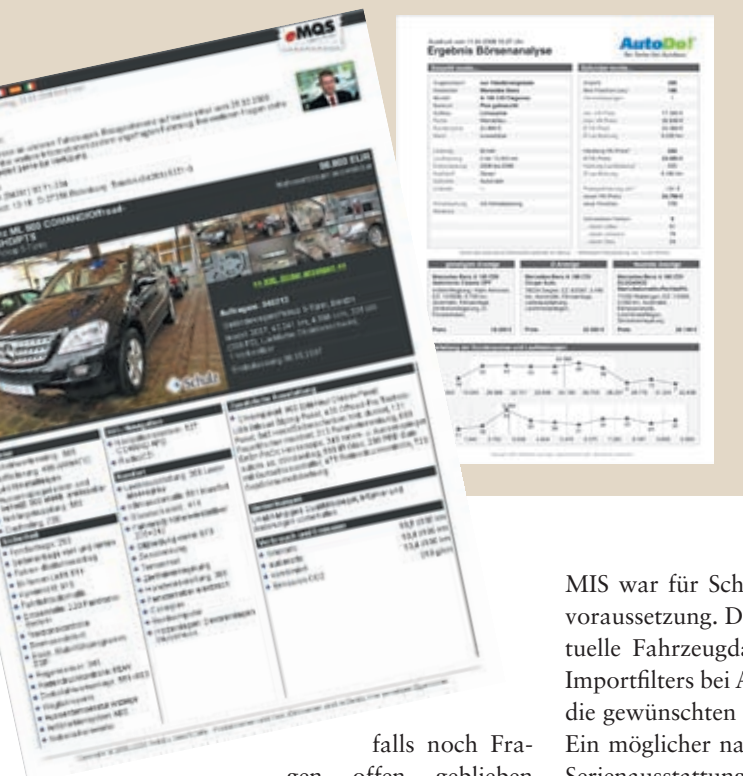
## Antwort in Sekundenschnelle

Mit dem Produkt eMQS (= eMail Quality System) von AutoDo! können die Verkäufer durch eine gezielte Auswahl aus verschiedenen Textvorlagen in wesentlich kürzerer Zeit als vorher dem Kunden antworten. Der Verkäufer kann sich beim Schreiben der E-Mails auf die eigentlichen Fakten konzentrieren und dem Interessent per Mausklick sofort ein Angebot mit entsprechenden Fotos, mit sehr umfangreichen Fahrzeug- und Verbrauchsdaten und zusätzlich mit ähnlichen Fahrzeugen unterbreiten, die er nicht nur vom jeweiligen Standort, sondern aus dem kompletten Fahrzeugbestand der gesamten Schulz AG auswählen kann. Das Angebot enthält auch ein Foto und die Kommunikationsdaten des zuständigen Verkäufers. So weiß der potenzielle Kunde genau, wer ihn betreut und an wen er sich wenden müsste,



**Professionelle E-Mail-Beantwortung**

AutoDo! bietet eine E-Mail-Kontaktantwort mit erweiterten Fahrzeuginformationen, Großbildern und persönlichem Ansprechpartner mithilfe des eMQS.



falls noch Fragen offen geblieben sind. Ein wirksames Wiedervorlagensystem erleichtert dem Verkäufer zudem die Nachbereitung, sodass keine Nachfrage unbeantwortet bleibt. Auswertungen und Übersichten helfen der Verkaufsleitung zusätzlich, den Überblick zu behalten.

**Fotoqualität ist entscheidend**

Zwei weitere ausschlaggebende Gründe bei der Auswahl eines geeigneten Internet-Dienstleisters waren für Schulz ein Foto-vor-Ort-Service und die Qualität der Bilder. „Damit meine ich nicht nur die eigentlichen Fahrzeugaufnahmen, sondern auch die konturengenaue Einblendung unseres Logos oder unseres Gebrauchtwagensiegels. Damit schaffen wir im Internet stets her-

vorragende Wiedererkennungswerte für unser Autohaus und erfüllen gleichzeitig die Auflagen unseres Herstellers“, bemerkt Schulz zufrieden. „Außerdem sind unsere Verkäufer keine Fotografen, sondern sollen Autos verkaufen!“ Gut findet er auch, dass er mittels eines Platzhalterbildes die sogenannte Standzeit 1 überbrücken kann, d.h. die Daten des Fahrzeuges werden bereits im Internet mit einer Außenaufnahme des Autohauses veröffentlicht, obwohl der Dienstoder Gebrauchtwagen selbst noch nicht fotografiert werden kann, weil dieser möglicherweise noch beim Aufbereiter steht.

**Integration mit GAMIS ist wichtig**

Auch die Datenqualität passt, denn das Auslesen der Daten aus dem herstellereigenen Fahrzeugverwaltungs- und Buchungssystem GAMIS war für Schulz eine wichtige Grundvoraussetzung. Die in GAMIS erzeugte aktuelle Fahrzeugdatei wird mit Hilfe eines Importfilters bei AutoDo! eingelesen und in die gewünschten Online-Börsen überspielt. Ein möglicher nachträglicher Abgleich der Serienausstattung durch den Service-Mitarbeiter ist bei Schulz nicht nötig, da er die automatische Serienausstattungsergänzung über HSN und TSN nutzt. Die Übermittlung der ergänzten Daten erfolgt dann automatisch von AutoDo! zu den gewünschten Online-Börsen.

**Zusätzliche Vermarktung über die eigene Homepage**

Um die allgemeine deutschlandweite Stagnation des Neuwagen-Geschäfts auszugleichen, konzentriert sich Schulz zusätzlich auf besondere Vermarktungsaktionen im Gebraucht- und Geschäftswagensektor. Auf ihrer Website www.SchulzAG.de wirbt Mercedes-Schulz mit einer großen regionalen Geschäftswagenaktion – Wagen, die

zusätzlich über die Tageszeitungen vermarktet werden – sowie mit einem attraktiven Gebrauchtwagen-Programm „Schulz 7 plus“ als effektives Kundenbindungsinstrument für ihr Privatkundengeschäft.

Laut Mike Männel – GW-Verkaufsleiter Pkw – entfallen ca. 60 % der Verkäufe auf das Privatkundengeschäft mit NW und GW, ca. 30 % auf das Händlergeschäft, und etwa 10 % verkauft die Schulz AG über Exporte.

AutoDo! entwickelte auf Wunsch von Schulz eine individuelle Such- und Anfragemöglichkeit für deren Geschäftswagenpool auf der Schulz-Homepage. Überzeugen Sie sich selbst: <http://www.SchulzAG.de/geschaeftswagen/>

**Genauer auswerten!**

Schulz machte deutlich, dass er noch intensiver mit den zusätzlichen Auswertungsmöglichkeiten von AutoDo! arbeiten möchte. Seine Mitarbeiter sind bereits vom Börsencheck und dem Preisfinder begeistert und möchten die Vorteile, die ihnen AutoDo!-Servicemitarbeiter Karsten Detert in einer Schulung an praktischen Beispielen aufgezeigt hat, schnell und effektiv im Tagesgeschäft umsetzen. ■

**Schulz AG**

**Fabrikate: Mercedes Benz**

Sechs Standorte: Rotenburg, Achim, Verden, Zeven, Sittensen, Oyten

Fahrzeugverkäufe	2006	2007
Marktanteil	17,90 %	20,50 %
Gebrauchtwagen	1.040	1.070

Umsätze in Mio.	2006	2007
Neuwagen	k.A.	k.A.
Gebrauchtwagen	15.200	15.400
Service - Teile	k.A.	k.A.
Gesamt	93.129	93.847

Personal	2006	2007
Mitarbeiter gesamt	277	270
Auszubildende	59	55

Kontakt:  
Schulz AG  
Industriestr. 12-16  
27356 Rotenburg  
Tel. 0 42 61/93 71-0  
Fax 0 42 61/93 71-290  
[www.SchulzAG.de](http://www.SchulzAG.de)



**Geschäftsleitung**

Matthias Schulz (li.), hier mit Mike Männel, GW-Verkaufsleiter bei der Schulz AG