

APS Sales im Härtetest

Von Iris Lange ■

Mit APS Sales steht KFZ-Servicebetrieben im Geschäftsfeld Fahrzeughandel ein neuer Verkäuferarbeitsplatz zur Verfügung. Die two S GmbH hat ihr bestehendes Dealer-Management-System speziell an die Bedürfnisse von Volkswagen und Audi Partnern angepasst. Ein erster Praxisbericht.



Seit fast 60 Jahren ist Auto Schneider an der schleswig-holsteinischen Ostseeküste für seine Kundinnen und Kunden da. Zu den Services des Familienunternehmens aus Timmendorf bei Lübeck gehören Verkauf, Meisterwerkstatt, Finanzierung & Leasing, Autopflege und Pannen-Service. Das Unternehmen ist fa-

miliengeführt, mit Philip Schneider ist bereits die dritte Generation in der Geschäftsleitung vertreten.

Im Geschäftsfeld Fahrzeughandel bietet Auto Schneider in erster Linie Gebraucht- und Jahreswagen sowie EU-Fahrzeuge an. Der Bestand liegt im Schnitt bei 50 bis 60 Fahrzeu-

gen. Das Absatzziel beträgt rund 400 Verkäufe pro Jahr, verrät Schneider. Um dieses Business zukunftssicher aufzustellen, hat Auto Schneider in diesem Jahr entschieden, in sichere, digitale und automatisierte Workflows zu investieren – und deshalb das System „APS Sales“ der two S GmbH aus Sittensen eingeführt.

Fahrzeugverwaltung und CRM in einem

Das neue Sales-System wurde im Juli 2025 eingeführt. Auf der Suche nach einer Alternative für das nicht mehr weiterentwickelte Vorgängersystem hatte Auto Schneider zuvor verschiedene Optionen ausgelotet. Für APS Sales habe vor

Suchparameter für Fahrzeugbörsen geeignet sind. Beim Erstellen von Fahrzeugangeboten unterstützt APS Sales ebenfalls auf verschiedene Weise: Die Möglichkeiten reichen vom Preisschilddruck über die Bildbearbeitung und KI-gestützte Texterstellung bis zum Börsenexport.

Stetige Weiterentwicklung, guter Support

APS Sales ist bereits mit verschiedenen Archivierungs- und Dokumentensystemen vernetzt. Auto Schneider hofft ergänzend auf eine bereits angedachte Schnittstelle zum DMS Cross, das im Werkstattbereich genutzt wird. Über-



„Deutliche Verbesserungen konnten dank APS Sales im CRM erreicht werden. Der Workflow ist einfacher und die Datenqualität viel besser.“

Philip Schneider, Mitglied der Geschäftsleitung von Auto Schneider

allem gesprochen, dass es Fahrzeugverwaltung und Customer-Relationship-Management vereint, unterstreicht der kaufmännische Geschäftsführer. „Mit dem Systemumfang sind wir sehr zufrieden. Wir wollten so wenige Einzelsysteme wie möglich und keine Insellösungen schaffen. Das war auch der Grund, warum wir APS Sales gewählt haben“, so Schneider weiter. APS Sales unterstützt Auto Schneider nicht nur bei Basics wie der Erstellung von Verträgen und Dokumenten im Corporate Design des Autohauses. Die Software bietet darüber hinaus diverse Schnittstellen und Ressourcen, die den Alltag des Sales-Teams einfacher machen.

In der Fahrzeugverwaltung von APS Sales helfen geprüfte Schnittstellen zu Data Service Providern wie Schwacke und DAT bei der Anlage und Anreicherung von Fahrzeugdaten. Per VIN-Abfrage wird eine einfache, schnelle und präzise Fahrzeugidentifikation inklusive der Serien- und Sonderausstattungen ermöglicht. APS Sales strukturiert und veredelt diesen Datenbestand mithilfe einer KI-gestützten Ausstattungserkennung. Diese schlüsselt die relevanten Daten auf und bereitet sie so auf, dass diese auch als

Einfach Kundenbeziehungen gestalten

„Was wir bislang nutzen, ist wahrscheinlich nur die Spitze des Eisbergs. Wir sind noch dabei, uns in die Tiefe vorzuarbeiten“, sagt Philip Schneider. Deutliche Verbesserungen konnten nach seinen Worten mit APS Sales bereits in der Pflege von Kundendaten und -kontakten erreicht werden. Der Workflow sei deutlich einfacher als im Vorgängersystem, die Datenqualität sehr viel besser. Wenn in einem Bereich von APS Sales eine Aktion mit Kundenbezug durchgeführt wird, erhält auch die zentrale Kundendatenbank einen entsprechenden Eintrag. Es werden automatisch Wiedervorlagen und Aktionen im Kalender erstellt. Außerdem ist im Verkäuferarbeitsplatz das zentrale Bearbeiten von Anfragen aus allen Vertriebskanälen und Plattformen möglich.

Der gesamte Verkaufsprozess wird in APS Sales lückenlos dokumentiert. Alle Dokumente wie Aufträge, Gutachten und Rechnungen werden in der zentralen Wissensdatenbank für den Verkäuferarbeitsplatz abgelegt. Dort stehen sie für alle Anwender aus dem Unternehmen zur Verfügung.

haupt sei der gute und schnelle Support durch das Team der two S ein weiterer Pluspunkt, bilanziert Schneider. Man arbeite sehr lösungsorientiert und partnerschaftlich zusammen. Messbare Effekte im Verkauf sieht das Mitglied der Geschäftsleitung zwar noch nicht. Nach wenigen Monaten sei es dafür allerdings auch noch zu früh. Er ist jedoch überzeugt, dass dank der stetigen Weiterentwicklung von APS Sales in Zukunft Effizienz- und Performance-Steigerungen im Autohaus erzielt werden. //

Unsere Autorin ist Prokuristin der two S GmbH.



Kontakt:

Rainer Linke
CEO & Founder two S GmbH
Hamburger Str. 8a
27419 Sittensen

Telefon: +49 4282-5944-0
E-Mail: sales@twos.de