

Ein Hub, alle Daten: Der neue VEACT DataHub verbindet die Datenbank des Autohauses mit VEACT. Der Händler bleibt dabei stets Herr seiner Daten.

Die digitale Kette schließen

Die neue Universal-Schnittstelle: Daten zwischen dem Autohaus-DMS und den Anwendungen sowie Partnern von VEACT effizient und sicher austauschen – das ermöglicht der neue VEACT DataHub als zentrale Drehscheibe in einem wachsenden Netzwerk, ab 15 Euro pro Standort.

In Autohäusern ist eine Vielzahl verschiedener IT-Anwendungen im Einsatz, die in der Regel nicht miteinander kommunizieren“, erklärt Malte Heyer, Global Sales Director bei VEACT. Der neue DataHub des automobilen Technologieunternehmens löst dieses Problem als eine Art „Schnittstellen-Adapter“: Über die Cloud-Lösung können Autohäuser einfach und datenschutzkonform alle relevanten Informationen zwischen internen und externen Applikationen fließen lassen. „Wir unterstützen bereits über

30 der führenden europäischen DMS-Anbieter. Weitere kommen beständig hinzu“, so Heyer. Für Autohäuser mit diesen DMS sind alle Produkte und Dienstleistungen von VEACT sowie derzeit 16 angeschlossenen Partnern einfach mittels eines digitalen Schlüssels nutzbar.

CUSTOMER JOURNEY VOLL VERNETZT

Damit ist ein schneller Zugang zu vielfältigen digitalen Tools und Services gewährleistet, um die Customer Journey sowie interne Prozesse zu optimieren. So können Autohäuser zum Beispiel Kundenkarten und das Bonusprogramm von Smart Loyalty anbinden und Treuepunkte von Werkstattbesuchern bei Reparaturkosten anrechnen lassen. Eine Brücke baut der VEACT DataHub auch zwischen dem DMS und dem Programm OnCall bei Telefonaten mit Kunden. Kommt ein Anruf herein, vergleicht das Programm die Nummer mit denjenigen im DMS. Ist diese hinterlegt, wird dem Mitarbeiter direkt der Name des Kunden ange-



» Als Universal-Schnittstelle ermöglicht der VEACT DataHub den Datenfluss zwischen Ihren Systemen und den Applikationen verschiedener Anbieter.«

Malte Heyer, Global Sales Director bei VEACT

zeigt. „Mit einem Klick öffnet der Nutzer die digitale Kundenakte, so dass er den Anrufer gleich namentlich begrüßen kann sowie die essenziellen Daten zur Historie und zum Fahrzeug sieht“, erläutert Heyer.

ZEIT GESPART, DATEN GESICHERT

Die Vorteile für die Autohäuser liegen auf der Hand: Sie sparen nicht nur Zeit und Geld, sondern erreichen auch maximale Flexibilität und Datensicherheit. Dabei bleibt der Händler als Controller im Besitz der Daten gemäß EU-DSGVO und beauftragt VEACT, ein Autohaus-Datwarehouse mit allen relevanten Kunden- und Kfz-Daten zu erstellen.

NETZWERK ALS WIN-WIN

Zugleich können die Partner von VEACT, die den Autohäusern ihre digitalen Dienste anbieten, über den DataHub mit ihren Anwendungen schnell, unkompliziert und kostenfrei auf die Kundendaten der Händler zugreifen, ohne eine Schnittstelle entwickeln zu müssen. „Mit über 1.200 angeschlossenen Händlerstandorten und einem starken Vertriebsteam bieten wir Zugang zu unterschiedlichen markenspezifischen Händlernetzen“, so Heyer. „Davon profitieren alle Beteiligten.“

VEACT DATAHUB

Autohäuser abonnieren einfach für jede App bzw. jeden gewünschten Dienst von VEACT einen digitalen Schlüssel. Nach dem Download des Dealer Data Keys wird dieser installiert – und schon kann es losgehen. Die Lizenzgebühr beträgt für VEACT-Kunden monatlich pro Standort und Dienst lediglich 15 Euro.

Weiterführende Informationen erhalten Händler von Global Sales Director Malte Heyer:

m.heyer@veact.net
+49 (0)171 / 918 26 36

VEACT