

Die Garage Ruedi Strub AG nutzt neue Preisauszeichnungen

# Digitalisierung startet im 700-Seelen-Dorf

Immer aktuelle Preise ganz ohne Papieraufwand: Die digitale Preisauszeichnung der Bopp Solutions AG bietet diesen und weitere Vorteile. Garagist Urs Strub aus Buckten BL nutzte sie als Erster – und ist davon begeistert. **Jürg A. Stettler**

**E**ine neue Leasingaktion auf gewisse Modelle, ein befristeter Rabatt auf Occasionen, neue Preise auf einer Online-Plattform – Kundinnen und Kunden freut dies vielleicht, doch für eine Garage heisst es vor allem: Aktualisierungen, neue Preisblätter ausdrucken und viel Büroarbeit. Auch bei der Garage Ruedi Strub AG in Buckten BL, einer Gemeinde mit gut 700 Einwohnerinnen und Einwohnern, war das so. Doch dem familiären VW-Partner, der 2018 zum «Dealer of the Year» gekürt wurde und der seit 90 Jahren im Oberbaselbiet für guten Kundenservice einsteht, war es ein Dorn im Auge. Geschäftsleiter Urs Strub suchte nach der Möglichkeit einer digitalen Preisauszeichnung. Kein Wunder also, war sein Betrieb vor bald zwei Jahren die erste Garage in der Schweiz, die auf eine von Bopp Solutions AG aus Dietlikon ZH angebotene Lösung setzte. Dieser Mut zahlte sich aus. «Wir konnten den Aufwand für neue Preisauszeichnungen eliminieren», verrät Strub zufrieden. «So kann ich unsere Fachkräfte sinnvoller einsetzen, und sie müssen nicht mehr auf unserem Areal neue Zettel verteilen oder der Kundschaft erläutern, wieso der Preis online und auf dem Preisblatt nicht identisch ist.»

## Clever an der Sonnenblende angebracht

Möglich macht es eine auf den ersten Blick unscheinbare, aber hochmoderne Lösung mit einem 12,2 Zoll grossen schwarz-weissen Bildschirm. Dieser stammt von PDi Digital Displays aus Graz (A) und erinnert an die eReader von grossen Buchhändlern. «Die hochwertigen, langlebigen Displays bieten eine klare und gut lesbare Darstellung, selbst bei direkter Sonneneinstrahlung. Und sie halten vor allem

Hitze und Kälte aus», erklärt Jean-Claude Bopp, CEO von Bopp Solutions. «Dank der sogenannten NB-IoT-Technologie benötigen sie keine zusätzliche Infrastruktur, und ihr Akku hält sechs bis acht Monate, ehe sie am Netz oder an einer Powerbank aufgeladen werden müssen.»

Bopp geht im Showroom auf einen VW ID.3 zu und schnappt sich das an der Sonnenblende angebrachte Preisschild. «Wir hatten auch Varianten, die man zwischen Scheibe und Armaturenbrett platzieren kann, aber die müssen sorgfältig platziert werden, um teure Schäden zu vermeiden – diese Lösung ist besser», erläutert er.

## Voll hitze- und kältebeständig

Die neue Aufnahmeeinheit ermöglicht eine sichere und einfache Befestigung an der Sonnenblende, sogar der Winkel ist frei wählbar. «Wir haben diese Lösung in den letzten zwei Jahren mehrfach optimiert und sind inzwischen bei der vierten Variante. Diese hält die insgesamt rund 1,5 Kilo von Aufnahmerahmen und Display problemlos aus. Das Gewinde ist so stabil, dass der Rahmen nicht plötzlich auf dem Armaturenbrett landet, weil sich der Einstellwinkel verändert hat und die Arretierung durch Hitze oder Kälte nachgegeben hat.»

Garagist Urs Strub nickt zustimmend. Die Daten aus der Pilotphase zeigen: Die Displays hielten problemlos Temperaturen in den Fahrzeugen von bis zu 95 Grad Celsius im Sommer und bis zu minus 20 Grad Celsius im Winter stand. «Wichtig ist, dass die Infoanpassung bei einem NB-IoT-Display nur innerhalb eines bestimmten Temperaturfensters erfolgen kann, sonst «friert» sie ein. Deshalb sind alle

Geräte zusätzlich mit einem Temperaturfühler ausgestattet. Dieser gibt das Update frei oder meldet der Software zurück, wenn die Bedingungen nicht erfüllt sind», so Bopp.



Garagist Urs Strub (links) und Jean-Claude Bopp, CEO von Bopp Solutions, vor einer der Stelen mit der digitalen Preisauszeichnung. Foto: AGVS-Medien

### Schnittstelle zum DMS

Spannend sind für den Bucktener VW-Partner vor allem die weiteren Vorteile und die Vernetzung der digitalen Preisauszeichnung. Die Displays verfügen über eine integrierte SIM-Karte für die Datenübertragung; ein zusätzliches GPS-Modul ermöglicht die präzise Lokalisierung der Fahrzeuge. «Die Preisupdates erfolgen vollautomatisch und werden effizient über eine einfach zu bedienende Software verwaltet. Dort sehen wir auch, wenn ein Display nicht auf einen Infowechsel reagiert hat oder wie es um seinen Akkustand steht», erläutert Urs Strub. Der Garagist schätzt zudem die Anbindung an sein Dealer Management System vom Schweizer Anbieter Bme. «Dank der Schnittstelle zum DMS müssen wir die Daten nicht umständlich zweimal erfassen, sondern können die wichtigsten Ausstattungsinfos und -details der verschiedenen Modelle bequem via Bopp-Solutions-Schnittstelle auf die digitalen Preisauszeichnungen übertragen», so der Baselbieter.

### Verschiedene Layouts möglich

«Wir haben geschaut, welche Informationen wir aus der Schnittstelle ziehen können, und darauf basierend ein sinnvolles Layout definiert, das alle Vorgaben von Werk und Importeur erfüllt», verrät Jean-Claude Bopp. Auch eine Darstellung mit Hinweis auf das Leasing statt nur auf den Nettopreis ist beispielsweise möglich, genauso wie der Hinweis «Bereits verkauft». Verzichten musste man lediglich auf den fetten roten Hinweis auf einen Rabatt oder einen tiefen Preis. «Für ein Aussendisplay geht das nicht, da wäre das Rot innert kürzester Zeit ein schales Braun. Auch deshalb haben wir uns für eine Schwarz-Weiss-Lösung entschieden.»

Urs Strub kann gut aufs Rot verzichten, aber er wollte ebenfalls eine Lösung für die Preisstelen in seinem Showroom. Hier hat er zusammen mit einem lokalen Schreiner die Stelen elegant um eine Displayhalterung ergänzen lassen. In der Regel gibt es beim VW-Partner in Buckten nun einmal alle 24 Stunden ein vollautomatisches

Update der Preise, vor allem auch, um bezüglich der Autoscout24-Daten auf dem aktuellsten Stand zu sein. Auch kürzere Update-Intervalle wären möglich. «Man kann die Daten minütlich überprüfen und synchronisieren lassen», meint Bopp. «Will man eine sofortige Synchronisation, reicht kräftiges Klopfen aufs Display. Diese Erschütterungen interpretiert das Display als Standortwechsel und synchronisiert sich danach automatisch mit dem System.» Dieses Feature kannte sogar Garagist Strub noch nicht, es war ein Teil des umfassenden Anforderungskatalogs der Amag.

### Auch Amag setzt auf die Technologie

Denn zwar prangt auf den ersten Aufnahmeeinheiten für die digitalen Displays das Logo der Garage Ruedi Strub AG, doch bald wird der innovative Garagenbetrieb als VW-Partner weitere Varianten nutzen können – etwa mit dem Leistungsversprechen des offiziellen

Fortsetzung Seite 10



Gebrauchtwagenlabels «Occasion Plus» von Amag Import. «Die Amag wird ebenfalls auf die digitale Preisauszeichnung umstellen», verkündet der Chef von Bopp Solutions nicht ohne Stolz.

Für die Amag stand bei der Einführung klar die Reduktion des operativen Aufwands im Vordergrund. Christian Roth, Leiter Operations Used Car bei der Amag: «Mit der digitalen Lösung lassen sich Prozesse beschleunigen. Das gesamte Pricing läuft professioneller und fehlerfreier ab. Zudem trägt die Umstellung wesentlich zur Nachhaltigkeit bei: Durch den Wegfall gedruckter Preisschilder sparen wir grosse Mengen Papier und reduzieren den Ressourcenverbrauch.» Roth ergänzt: «Ein weiterer Vorteil ist die dynamische Anpassung von Leasingraten – diese können jederzeit automatisch an die aktuellen Konditionen angepasst werden, was für maximale Transparenz und Aktualität sorgt.»

Bei der Implementierung waren dem Amag-Manager technische Integration ins CRM-System und Sicherstellung der technischen Robustheit wichtig. «Die Pilotphase an den Zürcher Standorten Bachenbülach und Wettswil zeigte klar, dass das System zuverlässig funktioniert und die eingesetzten Displays auch im Hochsommer temperaturbeständig sind – ein entscheidender Faktor im automobilen Einsatzumfeld. Die Software erwies sich als benutzerfreundlich. Besonders spürbar ist die deutliche Reduktion des Arbeitsaufwands für die Verkaufsberater, da das Auswechseln von Preisblättern vollständig entfällt», führt Christian Roth aus. «Gleichzeitig entsteht durch die digitalen Displays ein einheitliches, modernes und sauberes Erscheinungsbild auf den Occasionsplätzen, was sowohl den professionellen Auftritt stärkt als auch die Kundenorientierung verbessert.»



Urs Strub schiebt eines der extrem hitze- und kältebeständigen PDi Digital Displays in die spezielle Halterung. Fotos: AGVS-Medien

### Eine sinnvolle Investition

«Die Software ermöglicht sogar marginoptimierten Saisonabverkauf, etwa für Cabrios, oder eine dynamische Preisanpassung bei Schnee und Eis für Allradfahrzeuge», ergänzt Bopp. «Zudem hat der Kunde dank eines QR-Codes einen digitalen Kontaktpunkt bei jedem Fahrzeug, der ihn direkt zu weiteren Infos oder Angeboten führt.» Das ganze System hat zwar seinen Preis, ist aber – wie die Garage Ruedi Strub AG beweist – ebenfalls für kleinere und mittlere Betriebe eine sinnvolle Investition. «Für die Hardware muss man für Rahmen, Display und SIM-Karte mit je rund 400 Franken rechnen, hinzu kommen die Softwarekosten beziehungsweise Abos für den Preistagmanager oder die Mobilfunkdaten», rechnet Bopp vor, während er das digitale Preisschild wieder an der Sonnenblende des VW ID.3 anbringt. ●

Weitere Infos unter:  
[bopp-solutions.ch](http://bopp-solutions.ch)  
[ruedistrub.ch](http://ruedistrub.ch)



Bequem an der Sonnenblende anzubringen, vor allem voll vernetzt und daher immer aktuell: Die digitale Preisauszeichnung.