



**Zur Veröffentlichung am 10. September 2019  
auf der IAA 2019 in Frankfurt am Main**

## **Customer Journey in neuer Dimension**

*Die DAT auf der IAA 2019: Partner der DAT zeigen, wie sich innovative Einzelsysteme nahtlos zu einer herausragenden Gesamtlösung zusammenfügen*

„Dieses Auto will ich haben“ war gestern. Künftig sagt der Kunde „dieses Auto MUSS ich haben!“ Möglich macht dies eine einzigartige Kooperation der DAT mit sechs ausgewählten Partnern. Aus einem optimal abgestimmten Zusammenspiel der Akteure entsteht CARDESS®. Der Begriff CARDESS® setzt sich zusammen aus „CAR“ Automobil, „DE“ Dealer, „SS“ Software as a Service.

CARDESS® ist das Vertriebssystem der Zukunft, das die Kundenbetreuung auf ein ganz neues Niveau hebt. Auf der IAA 2019 wird das ausgereifte System CARDESS® zum ersten Mal dem breiten Publikum vorgestellt.

### **Gewohnter Stand, ungewohnte Aufteilung**

Traditionell finden Besucher der IAA die Deutsche Automobil Treuhand GmbH in Halle 8.0 am Stand D 35. Neu ist in diesem Jahr, dass der Stand ganz den Partnern der DAT gewidmet ist. Dabei handelt es sich um sechs ausgewählte Kooperationspartner, welche Produkte auf Basis von DAT-Daten entwickeln. Federführend ist die DAT-Tochter xpxd Consulting.

### **Ein Maximum an maßgeschneiderter Kundenbetreuung**

Ein solches Produkt, das in hohem Maße auf DAT-Daten basiert, ist CARDESS®. Es bildet die vollständig integrierte Reise vom Online- zum Showroom ab, von der ersten Informationssuche im Internet bis zum Autokauf vor Ort inkl. der Kundenbetreuung nach dem Kauf. Die einzelnen Prozesse fügen sich perfekt ineinander. CARDESS® liefert dem Händler alle wichtigen Daten (etwa Telematikdaten und einen Vergleich der Gesamtbetriebskosten verschiedener Fahrzeuge) und optimale Hilfsmittel (etwa Augmented-Reality-Unterstützung für Konfiguration und Zubehör sowie fahrzeugspezifisches Bildmaterial) für den Verkauf. Dieser wird für den Kunden zu einem Erlebnis, das ganz individuell auf ihn zugeschnitten ist und in dessen Verlauf er maßgeschneiderte Angebote bekommt.

Zentrales Thema ist die Customer Journey, also der Weg des Kunden von der ersten Informationssuche bis zum Kauf eines Automobils. Messebesucher erfahren vor Ort auf der IAA, wie künftige Vertriebskonzepte in der Praxis funktionieren. Von der Online-Lead-Generierung über das Aktivieren ruhender Potenziale im Kundenstamm über die Besuchererkennung und -verfolgung auf der 100 Quadratmeter großen Ausstellungsfläche durch Deckensensoren bis hin zur Interaktion mit State-of-the-Art Technologien im Showroom am Fahrzeug - inklusive integriertem und automatisiertem Folgeprozess.



## Customer Journey live aus erster Hand

Messebesucher können eine solch neuartige Customer Journey selbst erleben. In einer rund 15-minütigen Customer Experience Tour auf dem Stand zeigen die DAT-Kooperationspartner, wie CARDESS<sup>®</sup> Umsatzsteigerung für das Autohaus und Erlebbarkeit für Kunden kombinieren. Auf mehreren Großbildschirmen verfolgen die Besucher die Verarbeitung der Daten in Echtzeit. Eine Augmented-Reality-Anwendung rundet die Customer Experience Tour ab. Die ca. 15-minütigen Touren auf dem Stand finden mehrfach am Tag statt.

Die Teilnahme ist nach Anmeldung unter [www.dat-consulting.com/iaa-2019/?lang=de](http://www.dat-consulting.com/iaa-2019/?lang=de) möglich.

Raphael Dammann, Managing Director xpxd consulting GmbH: „Die IAA ist für uns die ideale Plattform zur Präsentation von CARDESS. Hier zeigen wir mit mehreren DAT-Kooperationspartnern erstmals die komplette Customer Journey ‚end to end‘ inklusive der Conversion von online zu offline. Die Besucher erleben auf unserem Messestand live das nahtlose Zusammenspiel von hochentwickelten Systemen. Ziel ist es, den Autokäufern ein begeisterndes Einkaufserlebnis zu bereiten. Zugleich wollen wir den Autohändlern mit ausgefeilten Prozessen zu höheren Umsätzen verhelfen.“

## Kooperationspartner

### Advectus Solutions GmbH

Die Advectus DMS-Technologieplattform gilt als zukunftssicheres und agiles DMS (Dealer-Management-System) auf dem Markt. Zu 100% in der Cloud bietet das Advectus-DMS ein ideales, kostengünstiges Fundament für die cloud-basierten Apps der DAT-Partner, gleich ob für den PKW-Handel, Reifen und Werkstatt, das Importeurgeschäft, oder NFZ. Geschäftskritische (Kunden- und Betriebs-)Informationen sind auf den Dashboards in Echtzeit verfügbar. Für den Anwender liegt hier das Potential für maximale Kundenzufriedenheit in einem effizienten Betrieb des Unternehmens. Technologische Neuerungen werden über Nacht zur Verfügung gestellt.

### CitNOW

App-basierte Video- und Imagelösungen von CitNow machen den Fahrzeugkauf transparenter und einfacher. Personalisierte Kundenvideos wecken Emotionen beim Kunden. Ein maßgeschneidertes Käuferlebnis schafft Vertrauen und erleichtert den Aufbau einer persönlichen Beziehung zum Kunden.

### Dassault Systèmes 3DEXCITE

Mit den 3DEXCITE Anwendungen von Dassault Systèmes lassen sich hochwertige 3D-Erlebnisse für Marketing und Vertrieb basierend auf CAD-Modellen (computergestützte Konstruktion) für verschiedene Branchen erzeugen. Fahrzeugbau und Mobilität ist eine davon. 3DEXCITE unterstützt im Verkaufsprozess von CARDESS<sup>®</sup> durch sofortige Verfügbarkeit von fahrzeugspezifischem Bildmaterial auf Basis der Fahrgestellnummer sowie eine neuartige Augmented-Reality-Anwendung zur Steigerung der Kaufbereitschaft im Autohaus.

### MCON Germany GmbH

Das Ziel von MCON ist eine 360-Grad-Lösung für die Automobilindustrie: Websites, Portallösungen und E-Commerce-Plattformen bis hin zu Großhandelslösungen. MCON bietet hochmoderne IT-Hardware-Beratung, -Betrieb und -Support.



### **MSX International GmbH**

Im Zuge der kürzlich angekündigten strategischen Partnerschaft mit MCON nimmt MSX International an der IAA 2019 teil, um aufzuzeigen, wie Automobilunternehmen mithilfe eines einzigartigen Spektrums disruptiver, digitaler Technologien ihr Kundenbindungs-Modell - und damit die gesamte Customer Journey - neu gestalten können. IAA-Besucher, die an der MSXI CARDESS® EXPERIENCE TOUR am DAT-Messestand teilnehmen, haben die Möglichkeit zu erleben, wie MSXI durch die innovative Vereinheitlichung und Verknüpfung von Informationen und Prozessen über Vertrieb und Service hinweg die Zukunft des Automobilhandels gestaltet.

MSX International (MSXI) mit Hauptsitz in Detroit ist ein führender Anbieter von technologiegestützten Business Process Outsourcing (BPO) Dienstleistungen für OEMs in mehr als 80 Ländern. Die umfassende Expertise von MSXI in der Automobilindustrie kombiniert mit fortschrittlichen Datenanalyse- und kundenspezifischen Softwarelösungen, verbessert die Leistung und Effizienz von Autohausnetzwerken durch Umsatzsteigerung, Kostensenkung und Steigerung der Kundenzufriedenheit. Die breite BPO-Services-Suite des Unternehmens unterstützt OEMs in den Bereichen Garantie und Technik, Teile und Service, Channel Management, Kundenbindung sowie Flotte und Mobilität. MSXI beschäftigt weltweit mehr als 5.000 Teammitglieder.

### **VEACT GmbH**

VEACT digitalisiert Marketing- und Vertriebsprozesse im Automobilhandel und steigert durch Nutzung aller verfügbaren Datenquellen ihre Effizienz. Ziel ist es, alle diese Daten qualitativ so aufzubereiten, dass sich daraus individuelle Kundenprofile und Handlungsempfehlungen erstellen lassen. Ergebnis für den Handel: niedrigere Prozesskosten, verbesserte Kundenloyalität und somit höhere Umsätze.

---

#### **Pressekontakt**

Pamela Beckmann  
Head of Marketing  
xpxd consulting GmbH  
Mettlacher Str. 5 | 81379 München  
T +49 173 88 35 385  
pamela.beckmann@dat-consulting.com | [www.dat-consulting.com](http://www.dat-consulting.com)

Dr. Martin Endlein  
Leiter Unternehmenskommunikation  
Deutsche Automobil Treuhand GmbH  
Hellmuth-Hirth-Str. 1 | 73760 Ostfildern  
T +49 175 587 4675  
T +49 711 4503-488  
martin.endlein@dat.de | [www.dat.de](http://www.dat.de)

Bernd Reich  
Referent Unternehmenskommunikation  
Deutsche Automobil Treuhand GmbH  
Hellmuth-Hirth-Str. 1 | 73760 Ostfildern  
T +49 711 4503-440  
bernd.reich@dat.de | [www.dat.de](http://www.dat.de)