

Transparente Prozesse und zufriedene Kunden

Das Fazit des Autohauses Hans Brandenburg nach knapp zwei Jahren erfolgreicher Kooperation mit bezahl.de

Seit über 50 Jahren ist das Autohaus Hans Brandenburg bereits in Düsseldorf und Umgebung etabliert. Dabei blickt der Familienbetrieb auf eine Geschichte des permanenten Wachstums und digitaler Entwicklung zurück. Erst 2020 erweiterte der BMW- und Mini-Händler sein Markenportfolio und führte Kia als zusätzliche Marke am Standort Hilden ein. Mittlerweile beschäftigt der Betrieb 245 Mitarbeiter an sieben Standorten und verkauft jährlich ca. 4.000 Neu- und Gebrauchtwagen an Endkunden sowie Händler.



Kooperation mit bezahl.de vereinfacht Zahlungsmanagement bedeutend

Knapp zwei Jahre arbeitet Hans Brandenburg nun schon mit dem Kölner Fintech-Unternehmen bezahl.de zusammen. Nach dem erfolgreichen Start im B2B-Auktionsgeschäft wurde die Zusammenarbeit im zweiten Schritt auf das Privatkundengeschäft ausgeweitet. Das gemeinsame Ziel der Kooperation ist die Vereinfachung der gesamten Prozessabwicklung rund um den Autoverkauf. Sascha Niebel, Verkaufsleiter für neue Automobile bei BMW Hans Brandenburg, zieht eine positive Bilanz: "bezahl.de vereinfacht unseren täglichen Bezahlablauf mit den Kunden und ist für die Nutzer einfach anzuwenden." Vor der Einführung von bezahl.de war oft unklar, ob das Fahrzeug zum Tag der Auslieferung vom Kunden bezahlt worden ist. Mitarbeiter im Verkauf mussten daher oftmals Rücksprache mit der Buchhaltung halten, um festzustellen, ob Geldeingänge bereits verzeichnet wurden. Gerade wenn eine Auslieferung am Wochenende oder zur Abendstunde stattfand, war dies nicht immer möglich, was Auseinandersetzungen mit Kunden zur Folge hatte. Nicht immer konnte bestätigt werden, ob eine Zahlung eingegangen und die Rechnung vollständig beglichen wurde - erinnert sich Sascha Niebel.

Maximale **Transparenz** mit **24/7 Live-Bezahlstatus**

Dank bezahl.de können die Mitarbeiter von Hans Brandenburg heute jederzeit den Bezahlstatus sämtlicher Forderungen einsehen - ohne Zeitverzögerung und manuelle Kommunikation wie Anrufe in der Buchhaltung. Diese Möglichkeit der unabhängigen, selbständigen Kontrolle führte dazu, dass die Mitarbeiter das System schnell und problemlos akzeptiert haben. Auch die Kunden profitieren von dem maximal transparenten Prozess, da sie stets wissen, wann sie welchen Betrag zu bezahlen haben. Insbesondere die Zahlungsbestätigung führt zu einem positiven Erlebnis. "Gerade im Automobilhandel sind die Summen für die Kunden doch schon erheblich höher als eine normale Überweisung. Da möchte man gerne wissen, ob das Geld, das man überwiesen hat, auch sicher angekommen ist", erklärt Sascha Niebel. Die Bestätigung an den Kunden sorgt hier für Sicherheit und Verständnis.

Problemlose Integration in die bestehende **Systemlandschaft**

Die nahtlose Integration von bezahl.de in Hans Brandenburgs Systemlandschaft war ein bedeutender Meilenstein der Kooperation und hat sehr gut geklappt. Die enge Zusammenarbeit und Betreuung während der Implementierung von bezahl.de wurde von Sascha Niebel als sehr hilfreich bewertet: "Wir haben mit unserem Provider easy-car-sales und bezahl.de den Verkaufsprozess detailliert durchgesprochen, um zu identifizieren, welche Schnittstellen wie übertragen werden müssen." Der Verkäufer hat jetzt die Möglichkeit, einen Abrechnungsbogen zu erstellen, der vor dem Versand der Zahlungseinladung vom Verkaufsleiter freigegeben wird, damit dieser einen transparenten Überblick über alle zu leistenden Zahlungen erhält. Sowohl der Freigabeprozess als auch die Handhabung der Zahlungsmodalitäten ist durch die Integration von bezahl.de erheblich vereinfacht worden.

Sehr gute und **unkomplizierte** **Zusammenarbeit** mit dem **bezahl.de-Team**

Ein weiterer Erfolgsfaktor der gelungenen Kooperation beider Unternehmen ist die sehr gute und unkomplizierte Zusammenarbeit. "Wir wurden von Anfang an im alltäglichen Geschäft stets sehr nah betreut. Das heißt, wenn wir mal ein Problem mit einer Abwicklung hatten oder es Fragen von Kunden oder Mitarbeitern gab, hat das bezahl.de-Team uns immer unterstützt", bestätigt Sascha Niebel. Dazu zählt er sowohl die Unterstützung bei technischen Belangen als auch reine Feedbackgespräche zum bestehenden Prozess.

Hans Brandenburg zieht ein sehr positives Fazit zur bisherigen Zusammenarbeit mit bezahl.de und möchte auch in Zukunft Erfolgsgeschichten mit der Prozess-Rakete schreiben.

