

sieht die Nutzeranalyse auch bei den neuen EU-Mitgliedstaaten Rumänien und Bulgarien.

Als weiterer Wachstumsmarkt zeigt sich der Nahe Osten, aus dem immer mehr Nutzer registriert werden. Die aktuelle Besucherstruktur korrespondiert dabei stark mit den Erfahrungen der Baumaschinenhändler. So nennen laut TruckScout24-Branchemonitor aus dem Frühjahr diesen Jahres die meisten der befragten Händler das europäische Ausland als wichtigsten Auslandsmarkt, gut 40 % der genannten Exportgebiete liegen dabei in Osteuropa.

#### Branchentreff für Entscheider

Für den Baumaschinenhandel ist es wichtig, bei ihren Vermarktungsaktivitäten auf die Zielgruppe zu treffen, die als potenzielle Käufer ihrer Fahrzeuge in Frage kommt. Hierbei zeigen

sich Online-Spezialmärkte leistungsstark. So sind nach Angaben der Nutzeranalyse 93 % der Besucher von TruckScout24 maßgeblich an der Entscheidung beteiligt, ein Fahrzeug zu kaufen oder zu verkaufen, rund 70 % sogar als Allein-Entscheider. Der größte Teil der gewerblichen Baumaschinen-Interessenten (23,5 %) kommt dabei direkt aus dem Baugewerbe, 19,8 % aus dem Handwerk, 16 % jeweils aus Handel und Landwirtschaft

und 9 % aus dem Bereich Transport und Logistik. Die größte Nachfrage nach Baumaschinen ist traditionell in den Monaten Februar bis April zu verzeichnen.

Die Kaufmotivation der Besucher ist laut Nutzeranalyse sehr hoch. So interessiert sich mit 44 % die große Mehrheit der Interessenten für den Kauf eines Nutzfahrzeugs. Fast 20 % nutzen

den Spezialmarkt zum Preisvergleich. Knapp 30 % der Besucher wollen ein Nutzfahrzeug verkaufen, weiterverkaufen oder -vermitteln. Den hohen Anteil an professionellen Nutzern belegen auch folgende Zahlen: Über 60 % haben mindestens schon einmal ein gebrauchtes Nutzfahrzeug über das Internet gekauft, mehr als die Hälfte der Besucher nutzt den Online-Spezialmarkt regelmäßig zum Teil mehrmals die Woche, um den

Markt zu beobachten, nach konkreten Baumaschinen zu suchen oder geeignete Informationen zu finden. Fazit: Die stabile Entwicklung der Nutzerstruktur zeigt, dass sich Online-Spezialmärkte als B2B-Treffpunkt für Käufer und Verkäufer fest etabliert haben. Der Handel reagiert zunehmend professionell auf die Anforderungen, die das Medium

Internet an eine zeitgemäße Baumaschinen-Vermarktung stellt. Dazu gehören neben einer regelmäßigen Pflege und Aktualisierung des eigenen Online-Fuhrparks auch die umfassende Online-Präsentation der Baumaschinen per Text und Bild. Zunehmend wichtiger werden für den Händler daher auch die eigene Firmen-Homepage und der Firmen-Newsletter, um Kunden direkt über neue Baumaschinen-Angebote zu informieren. Der Verkaufserfolg wird zukünftig aber nicht nur durch das Internet bestimmt. Auch das persönliche Beratungsgespräch behält seine wichtige Bedeutung. Ist der Erstkontakt über das Internet hergestellt und der Käufer von der Qualität des Angebots überzeugt, bedarf es zu guter Letzt einer ausführlichen persönlichen Beratung und Kundenbetreuung, um das Geschäft erfolgreich abzuschließen. ●

#### Trends und Perspektiven

## PRAXIS

# Start einer neuen Generation

Mitte Oktober erteilte das Team von PRAXIS die offizielle Freigabe für die neue Softwaregeneration der Branchenlösung »WDV«. Mit über 60 Modulen und Lösungen für die Schüttgutindustrie, für Rohstoffveredelungsunternehmen, Logistikaufgaben bei der Baustellendisposition, integrierten Verladesteuerungen, modernen Controllingtechnologien und weiteren neuen Merkmalen soll »WDV 2007« einen neuen Softwarestandard in den Markt der Massen- und Schüttgutindustrie bringen.

Seit einem halben Jahrzehnt arbeiten wir mit der Branchensoftware WDV. Wir können uns keine bessere Software für unsere Branche vorstellen,« so Bernd Meier, Wiegemeister und Verantwortlicher für die Auftragsabwicklung an der Waage. Diesen Ansporn nimmt das 35-köpfige Team des Software-

herstellers gerne auf. »Wir führen damit heute fort, was vor 13 Jahren als Einzelanfertigung für einen Thüringer Steinbruch begann.« meint Uwe Wirth, Geschäftsführer und Vater der Branchenlösung »WDV 2007«. »Unternehmen sparen mit unserer Software Zeit und Geld. Ein Ziel, das unser Team

jeden Tag mit Vergnügen verfolgt.«

Eine Komplettlösung für die Branche der Schüttgut- und Rohstoffveredelungsindustrie war es, die vor 13 Jahren ins Leben gerufen wurde. Heute erleben Mitarbeiter an jedem Arbeitsplatz der Branche die Vorteile dieser Vision. Im Lkw sitzend, nehmen Fahrer Aufträge entgegen. Automatisch erfasst das Waageterminal Kfz-Nummern und Material. Sofort fakturieren Mitarbeiter diesen Auftrag und stellen die Rechnung. Radladerfahrer staunen über die Präzision der dynamischen Wiegesysteme und drucken ihren Lieferschein gleich im Radlader aus. Mit der »WDV 2007« fließen alle Informationen durch das Unternehmen. Wiegedaten aus dem Radlader landen automatisch neben Lenk- und Ruhezeiten der Fahrer im System, werden dort erfasst, ausgewertet und archiviert. Sogar die Arbeit der Qualitätssicherung für WPK

und BEN erleichtert die »WDV 2007«.

Die Software »WDV 2007« zeigt nicht nur funktionell, was in ihr steckt. Neben individuellen Anpassungen im Look der sog. »Windows Styles«, passt sich die Branchensoftware dem persönlichen Geschmack des Anwenders an. Für Simon Scheler, PRAXIS-Entwickler, sieht diese Aufgabe so aus: »Wir arbeiten für unsere Nutzer. Programme sollen die Arbeit erleichtern und Spaß machen.«

Aktuelle Entwicklungen in der »WDV 2007« dokumentiert der Katalog zur Branchenlösung »WDV 2007«. Neben einem Überblick über das Funktionsspektrum der Software können Unternehmen erfahren, welche Entwicklungen heute in der Branche möglich und umgesetzt sind. Gerne senden wir Interessenten den Katalog zur Branchenlösung »WDV 2007« zu. ●