

Der Chef haftet

Die täglich produzierten Datenmengen waren noch nie so groß wie heute. Diese bringen neben mehr Effizienz und Erleichterung in Arbeitsabläufen aber auch Verantwortung mit sich – vor allem für die Chefetage.

Unternehmen und deren Daten sind angreifbar, und als Chef haftet man dafür“, gibt Lutz Herkel von Vector zu bedenken. Denn der Vernetzungsgrad verschiedenster Systeme ist extrem hoch, wodurch diese nicht nur intern, sondern auch von außen verwundbar sind. Immer öfter werden Unternehmen auch Opfer solcher Angriffe, wie zum Beispiel das Autohaus Scheibelhofer, bei dem ein beträchtlicher Geldbetrag aufgewendet wurde, um die gehackten Firmendaten wieder freizukaufen.

Risiko minimieren durch Cloud-Lösung

„Sollten sensible Kundendaten irgendwie an die Öffentlichkeit gelangen, ist der Unternehmer bei Fahrlässigkeit sogar haftbar“, ergänzt Herkel und rät: „Verwendet man vernetzte Software, empfiehlt sich eine Cloud-Lösung, also eine Variante der Datensicherung, die extern auf Servern des Anbieters



Lutz Herkel ist bei Vector Produktmanager für das Car Dealer Package

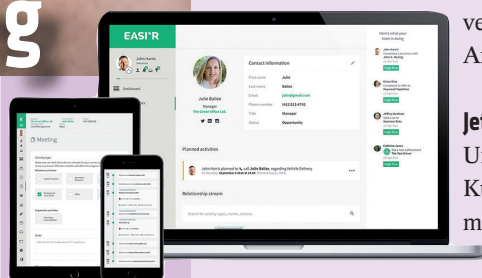
passiert. Denn damit wird nicht nur der Aufwand, sondern auch das Risiko abgegeben.“ Wichtig bei der Wahl des Anbieters ist, darauf zu achten, in welchem Land die Daten gespeichert werden, welche Verschlüsselungsmethode angewandt wird oder wie die Wiederherstellungsklauseln lauten. Bei Vector befindet sich die Serverlandschaft von CDP-Solution in einem Hochsicherheitsrechenzentrum einer österreichischen Bank. Durch den Standort in Wien gilt österreichisches Recht und damit eine der höchsten Datenschutzbestimmungen weltweit – im Gegensatz zu Anbietern, die zum Beispiel die Daten in den USA lagern. „Mit der nächtlichen Sicherung ist das Back-up des Systems immer auf dem tagesaktuellen Stand und kann auch jederzeit wiederhergestellt werden“, schließt Herkel. • (MKR)



Schnellere Lead-Bearbeitung

Mit der auf künstlicher Intelligenz basierenden Cloud-CRM-Lösung EASI'R können Vorhersagen zu individuellem Kaufverhalten der Kunden getroffen und Autoverkäufern zu einer Maximierung der Verkaufschancen verholfen werden.

Aufbauend auf den jeweiligen Händlerdaten ist das System sofort einsatzbereit. Auf Basis eines großen Wissens über Kundenprofile werden mit dem EASI'R-Algorithmus Vorhersagen getroffen, die Schritte und Inhalte für Kundeninteraktionen verraten. Das System schlägt nicht nur das zielführendste Kommunikationsmittel für den jeweiligen Kunden vor, sondern auch den optimalen Zeitpunkt für die Kontaktaufnahme. Ebenso werden Erfolg



Die Software ist auf allen Mobilgeräten einsetzbar



versprechende Inhalte oder Angebote vorgeschlagen.

Jetzt auch als iOS-App

Um den Erwartungen der Kunden, auf rasche Rückmeldung noch besser gerecht zu werden, erhält der Verkäufer die Kundenan-

fragen, etwa den Wunsch nach einer Probefahrt, mit der EASI'R-App nun direkt auf seine Apple Watch, sie sind aber auch über Handy und Tablet abrufbar. „Die Automobilbranche muss darauf eingehen, dass Kunden zur Kaufplanung immer stärker auf digitale Kanäle setzen. Apps bieten hier eine großartige Möglichkeit, sich der Digitalisierung und den damit verbundenen veränderten Kundenerwartungen anzupassen“, ist CEO Mikael Moeslund überzeugt. • (MPI)