

DMS und 360°-Solutions

Was braucht ein Händler, um sein Autohaus professionell managen zu können?

GRAZ-SEIERSBERG. Die Funktionalität des DMS soll den aktuellen Anforderungen des Autohauses hochgradig entsprechen und es muss die Abdeckung der laufenden Geschäftsprozesse optimal gewährleisten. Darüber hinaus muss neben der einfachen und intuitiven Bedienbarkeit des Systems auch ausreichende Flexibilität für alle zukünftig möglichen Veränderungen in puncto Mehrmarkenfähigkeit, Filialfähigkeit und vor allem Skalierbarkeit gegeben sein.

Das DMS weiter aufwerten

Ein Autohaus steht vor der Anforderung, dass viele Geschäftsabläufe nur mit Zugriff auf unterschiedlichste Informationsquellen abwickelbar sind.

Mit den in den vergangenen Jahren rapide gestiegenen



© Jaguar

Die Motiondata-Softwarelösungen bilden die Basis für die Abwicklung der täglichen Geschäftsprozesse im Autohaus.

Anforderungen in Bezug auf Informationsaustausch mit dem OEM, mit den zahlreichen Serviceanbietern wie Versicherungen, Finanzdienstleistern und vielen mehr, aber vor allem auch mit dem Endkunden, ist es notwendig, zusätzliche Funktionen und IT-Lösungen zum DMS bereitzustellen bzw. diese auch mit dem DMS als zentrales System zu integrieren.

Kundenbindung im Fokus

Hier sind vor allem Lösungen für verstärkte Kundenbindung wie CRM-Systeme zur besseren Marktbearbeitung und mobile Lösungen wie Apps für die direkte Kommunikation des Endkunden mit dem Autohaus von

großer Bedeutung und werden auch immer stärker nachgefragt.

Um zeitgerecht auf aktuelle Trends in der Geschäftsentwicklung reagieren zu können, ist auch ein Management Informationssystem von großer Bedeutung. Mit den damit bereitgestellten Auswertungen ist es möglich, Top-Down von unternehmensweit aggregierten Kennzahlen bis hin zum einzelnen Geschäftsfall entsprechende Informationen darzustellen, um daraus entsprechende Erkenntnisse und Maßnahmen abzuleiten.

Zu empfehlen ist auch die verstärkte Nutzung von Systemen aus der Cloud, d.h.

keine zentrale Serverstruktur mehr beim Autohaus vor Ort, nur mehr Arbeitsplätze und Drucker beim Händler. Dies bedeutet für das Autohaus nicht nur Befreiung von aufwendigen Infrastrukturarbeiten, sondern vor allem auch mehr Sicherheit in Bezug auf mögliche Systemattacken von außen und für zuverlässige Datensicherung und Systemaktualität.

Mit den Motiondata Vector Solutions ist es möglich, dem Autohaus nicht nur volle Unterstützung bei den Kernprozessen zu geben, sondern auch mit den zahlreichen Zusatzlösungen (Omni Channel) eine Rundum-Systemunterstützung für das Geschäft bereitzustellen. (jp)



© Motiondata Vector Software GmbH

Josef Pichler Geschäftsführer der Motiondata Vector Software GmbH.



© Fiat

SO WIRD'S GEMACHT

Ein Beispiel aus der Autohaus-Praxis

„Live“ aus Graz

Das Autohaus Damisch hat sich als Pilotpartner zur Verfügung gestellt und ist mit der mobilApp in den Livebetrieb gegangen. „Wir positionieren

uns dem Markt als Autohaus 4.0 und von daher erwarten unsere Kunden solche Angebote von uns“, meint Geschäftsführer Robert Damisch. „Ich bin überzeugt,

dass wir mit der mobilApp noch stärker als innovatives Autohaus wahrgenommen werden und unseren Service damit noch weiter verbessern und verstärken.“

Ganz aktuell kam auch das Wiener Autohaus Stahl (Kia, Honda, Nissan, Jaguar & Land Rover sowie Zweiräder) als Kunde zur Motiondata Vector Gruppe. (pj)