



Maurizio Nicosia, Aldex (I.),
und Peter Claußen, Verkaufs-
leiter Autohaus Nicosia (r.)

Aus der Praxis

EDV / Im Verkauf gehen oftmals Informationen verloren. Der von Aldex Software entwickelte „Vertragsmanager“ sorgt für Sicherheit und Transparenz

VON SABINE TILP

Wohl jeder kennt die Situation: Der Kunde kommt voller Freude ins Autohaus, um sein neues Fahrzeug abzuholen. Doch schlagartig wird aus (Vor-)Freude Frust, wenn zum Beispiel das versprochene Wunschkennzeichen vergessen wurde oder die falschen Felgen montiert sind. Die Ursache: ein klassischer Informationsstau im Bermudadreieck Verkauf- Dispo - Werkstatt.

Lücken schließen

Maurizio Nicosia, der selbst Mitinhaber der BMW-Autohäuser in Heide und Brunsbüttel ist, kennt die Problematik aus eigener Erfahrung - und hat mit seiner vor zwei Jahren gegründeten Firma Aldex Software verschiedene Tools entwickelt, die zahlreiche Lücken, die ein Dealer Management System hinsichtlich der praktischen Überblicks- und Auswertungsanforderungen des Tagesgeschäfts aufweist, ausfüllt.

Basis ist der „Vertragsmanager“, ein Tool, mit dessen Hilfe der gesamte Verkaufsprozess abgebildet werden kann. Hier wird das Fahrzeug zum Beispiel kalkuliert, werden eingerechnete Prämien auf Plausibilität geprüft, alle Informationen zu dem Geschäft hinterlegt. Peter Claußen, Verkaufsleiter im Autohaus Nicosia: „Alle für ein Geschäft relevanten Informationen sind mit dem Vertragsmanager auf einen Blick sichtbar, so können Geschäfte über die integrierte E-Mail-Funktion ohne großen Papier- und Verwaltungsaufwand und ohne vor Ort sein zu müssen, genehmigt werden. Ich erkenne auf einen Blick, welchen Ertrag wir erzielen, ob ein Gebrauchtwagen überzahlt wurde, welche internen und

externen Kosten entstehen.“ Zudem, so Claußen, sei es sehr sinnvoll, dass auch Informationen über Absprachen mit dem Kunden hinterlegt werden können – beispielsweise über Wunschkennzeichen, Versicherungen, die Ablösung von noch finanzierten Gebrauchtwagen oder Geschenke bei der Fahrzeugauslieferung. Was in der ganz normalen Zettelwirtschaft schnell untergeht und richtig ärgerlich werden kann, wenn beispielsweise ein Verkäufer im Urlaub ist, wird über das System dokumentiert, sodass keine Information verloren geht.

Verkaufscontrolling

Der Vertragsmanager ermöglicht auch ein umfangreiches Verkaufscontrolling. So können zum Beispiel Auswertungen nach Bruttoerträgen, Verkäufern, Fahrzeugarten und -modellen, Kundengruppen oder Finanzierungsarten erfolgen, auf Daten „alter“ Verträge kann noch nach Jahren zugegriffen werden. Die Daten werden manuell erfasst, eine Anbindung an ein Dealer Management System ist laut Nicosia nicht erforderlich, da sich die Doppelerfassung gerade mal auf fünf Datensätze beschränke.

Ebenso im Vertragsmanager enthalten sind Tools zur Überwachung von Prämien und Verkaufshilfen. Damit, so Nicosia, könne sowohl hinterlegt werden, welche Aktionen für welche Modelle zutreffen oder welche eventuellen Mengenstaffeln zu beachten sind. Wird bei der Kalkulation eine Prämie eingerechnet, erzeugt das System automatisch eine Forderung dem Hersteller gegenüber, so dass Einreichung und Zahlung genau überwacht werden können und

Vertragsdaten		Netto-Kalkulation		Rechnungsgestaltung	
Vk-Preis LPE	25.000,00	Vk-Preis netto	22.864,97	Rechn.-Datum	25.10.2003
+ Überführung	600,00	..Geh. ER-FZG	18.717,50	Rechn.-Wen?	Prämien
+ Abgabe OW	6.142,44	OW-ERlöSE	2.282,71	Rechn.-Betrag	23.000,00
- Incallklima OW	12.000,00	+ Nachlass	263,97	+ Abgabe OW	6.542,44
- Nachlass	1.000,00	+ Förderung	1.600,00	- Erstattung OW	3.000,00
+ Bezahlung	9.142,44	- Zinsabf. v. Kd	3,60	+ Quatsch	Rechn. v. Kd
+ Fin.Lesung	10.000,00	- Sonstige Quatsch	302,00	+ Liegt in Leasing	1.000,00
Kontrolle 1	0,00	-> EA-Info	646,90	+ Bezahlung	5.142,44
				+ Fin.Lesung	10.000,00
				- sonstige Bezahlung	0,00
				Kontrolle 2	0,00
Nacht % o Ford.	10,00%	Ertrag netto	2.217,19	Ditt. St. 525	0,00
+ Fordesuma	1.850,00	Ertrag in %	10,05%		
.. EAT.	-460,00				
Nacht % Ges.	6,00%				

VERTRAGS- u. PROVISIONS-MANAGER

☛ **komplette Verkaufsabwicklung von Vertragsgenehmigung über Auslieferungsplan, Ertrags-übersichten, Verkäuferauswertungen bis zu Ertragscontrolling**

☛ **enthält das „Aktions-Tool“ zur Verwaltung von Prämien-Aktionen, das „Forderungs-Tool“ zur Überwachung von Einreichung und ZaNiflg'Kfn Hersteller-Prämien etc. sowie ein Provisionsabrechnungs-Tool**

Zusätzliche Programme;

- ☛ **Probefahrt-Manager**
- ☛ **Gebrauchtwagen-Management**
- ☛ **Kfz-Brief-Verwaltung**
- ☛ **Tank-Tool**

☛ **Vertragsmanager wird als ASP-Lösung (Rechenzentrum) eingesetzt, einzige Voraussetzung: PC mit Internetzugang per DSL**

☛ **Kosten: zum Beispiel Basisversion für zwei Betriebe mit insgesamt 10 Usern: 120 Euro pro Monat**

Mehr Informationen:

Aldex Software, Am Bergfeld 35,21335 Lüneburg

Tel. (04131) 22 33 77-1,Fax (04131)722 33 77-4

E-Mail: info@aldex.de

Demoversion unter www.aldex.de

die Wahrscheinlichkeit, dass Fristen überschritten oder Beantragungen von Prämien einfach vergessen werden, deutlich sinkt.

Eine Jahreszielplanung für Verkäufer ist im System ebenso enthalten wie ein Provisions-Tool, mit dessen Hilfe aus den hinterlegten

HANDEL

Kalkulationen die Provisionsabrechnungen für die verkauften Fahrzeuge generiert werden können. Dabei wird das System an die im jeweiligen

Autohaus vorhandenen Provisionsmodelle angepasst. Von Vorteil, so Nicosia, sei auch, dass alle eingegebenen Daten gespeichert werden. Wechselt beispielsweise ein Verkäufer das Unternehmen, sind trotzdem alle Informationen zu den getätigten Geschäften jederzeit wieder abrufbar. Verkaufsleiter Peter Claußen ergänzt: „Der gesamte Ablauf des Verkaufsprozesses ist so deutlich geordneter - während früher die Dispo Informationen förmlich hinterherrennen musste, ist nunmehr alles klar und transparent hinterlegt.“

Maurizio Nicosia: „Das Programm ist aus den praktischen Abläufen und Erfahrungen im Autohaus entstanden. Dabei habe ich darauf geachtet, dass das System einfach zu bedienen ist, schließlich soll es in der Praxis ohne großen Aufwand eingesetzt werden können.“ Das ist mittlerweile nicht nur im eigenen Betrieb, sondern nach Nicosias Angaben in über 35 anderen Autohäusern der unterschiedlichsten Größenordnung der Fall. Das Programm läuft über das Internet, dadurch entfallen sämtliche Installationskosten vor Ort. Man benötigt lediglich einen DSL-Internetzugang und kann sich weltweit einloggen.

Zusätzlich zum „Vertragsmanager“ bietet Aldex weitere Softwarelösungen, beispielsweise ein Probefahrt-Tool oder den „Tank-Manager“, mit dessen Hilfe zum Beispiel die anfallenden Kraftstoffkosten genau überwacht werden können, an. Demoversion gibt es im Internet unter www.aldex.de. ■



zu spät ...

aber besuchen Sie uns doch auf der Essen Motor Show, Halle 2, Stand 2-212. Ihre brandneuen Rondell Felgen finden Sie dort mit Sicherheit.

Rondell Leichtmetallräder GmbH

