



Mit dem Vertrags- und Provisionsmanager sehen die Verkäufer auf einen Blick alle relevanten Zahlen und ihre Ziele.

Aldex

Die Ziele im Blick

Eine sechsmonatige Geld-zurück-Garantie gibt Aldex den Händlern, die sich für den Vertrags- und Provisionsmanager entscheiden. „Wir garantieren den Händlern, dass sie ihren Umsatz mit unserem Programm erhöhen können“, bemerkt Geschäftsführer Maurizio Nicosia. Die Software hat immer das Ziel im Fokus und berücksichtigt alle Aspekte, die zu einem Fahrzeugverkauf gehören: zum Beispiel Verkaufshilfen, Nachlässe, Eigenanteile, Inzahlungnahmen oder Abösungen von Altwagen. Das Tool vermittelt jederzeit einen Überblick über den aktuellen Verkaufsstatus. „Der Verkäufer weiß in dem Moment, in dem das Fahrzeug verkauft wird, wie hoch seine Provision ist, und nicht erst am Monatsende, wie es in vielen Autohäusern leider gang und gäbe ist“, bemerkt Maurizio Nicosia.

Die Software schlägt unter anderem vor, welche Verkaufshilfen der Mitarbeiter für Lagerwagen anwenden kann oder welche aktuellen Verkaufshilfen er für die Nachlassgewährung nutzen kann. Aktionen, die bereits einem Lagerwagen zugewiesen wurden, sind gut erkennbar.

Das Provisionsystem programmiert Aldex maßgeschneidert nach den Vorgaben des Autohauses. Durch den Vertragsmanager behält

die Disposition im Autohaus den Überblick über den Eingang von Forderungen gegenüber dem Hersteller. Darüber hinaus verfügt das Programm über eine Kfz-Briefverwaltung und bietet einen Überblick über die Verkaufshilfen der Hersteller. Der Disposition und den Verkäufern ermöglicht es, zu erkennen, welche Gebrauchtwagen in nächster Zeit in Zahlung gegeben werden.

Mehrere Zusatzmodule

Die Software lässt sich um Zusatzmodule ergänzen wie den Probefahrtenmanager, der alle Probefahrten dokumentiert, und den Refinanzierungsmanager, der einen Überblick über refinanzierte Lagerwagen verschafft. Der optionale Tankmanager trägt dazu bei, den Kraftstoffverbrauch im Autohaus zu reduzieren.

Da die Software webbasiert ist, entstehen keine Installationskosten, es reicht ein Rechner mit DSL-Anschluss. Auch eine Anbindung an das Händler-DMS ist nicht nötig. Das System lässt sich auf verschiedene Betriebsgrößen und Fabrikate anpassen. Die Kosten für die Basisversion belaufen sich beispielsweise für zwei Betriebe mit zehn Usern auf 120 Euro im Monat. Eine Demoverision ist unter www.aldex.de abrufbar. *jm*

Konzeption Entwicklung Installation Schulung Service soft-nrg

Volle Fahrt in den Frühling mit noch mehr Service, Service, Service!

Mit unseren Software-Modulen gelingt Ihnen das kinderleicht:

- Termin- und Kapazitätsplanung (TKP)
- Fuhrpark-Manager
- Reifen-Manager
- Experten-Plan
- Welcome-Terminal
- Service-Marketing
- Werkstatt-Manager

www.softnrg.de Maßgeschneiderte Softwarelösungen für Autohäuser

abis KFZ

- das DMS für die KFZ-Branche

Einfach | Preiswert | Flexibel

- Eine **Verwaltungssoftware**, sowohl für **mittelständische PKW- oder LKW-Betriebe** als auch für **Vertragswerkstätten**.
- **Schnittstellenpakete** für VW/Audi, SEAT, Škoda, BMW, KIA, Nissan, Peugeot und Citroën verfügbar.
- Über 200 **Katalogschnittstellen** und **Preispflegeprogramme** im Angebot.
- **Zusatzprodukte:** abis FiBu.next (inkl. SKR 51), abis Werkstattplaner, Fahrzeughandel und Zeiterfassung.

abis REICOM car concept GmbH

-Softwareentwicklung für die KFZ-Branche
-individuelle Softwarelösungen
Limburger Str. 39a
65594 Runkel/Lahn
Tel.: +49 (0) 6431 709910 • Fax: 709930
info@abis-reicom.de
www.abis-reicom.de