

Aldex

Klarheit der Zahlen

Aus der Praxis für die Praxis: Kalkulations- und Provisionsprogramme für Verkäufer

Die heutigen Dealer-Management-Systeme sind Computerprogramme, die fast alle Arbeitsprozesse im Autohaus abdecken und unterstützen - aber eben nur fast. Diese Erfahrung musste auch Maurizio Nicosia, Mitinhaber von zwei BMW-Autohäusern in Heide und Brunsbüttel (Schleswig-Holstein), machen. Er vermisste bei den vom Hersteller empfohlenen Systemen vor allem Funktionen, mit denen er Verträge nachkalkulieren und die Provisionen für die Verkäufer individuell abrechnen kann.

Da Nicosia passionierter Computernutzer ist und über entsprechende Kenntnisse in der Programmierung verfügt, machte er sich selbst an die Arbeit: Er entwickelte eine Familie von praxisorientierten Programmen, die bei der Planung, im Controlling, der Administration und in der Verwaltung im Autohaus helfen. „Die Software soll den Verkäufer unterstützen und nicht

in seiner Arbeit behindern“, erklärt Nicosia sein Motto. Die Programme vermarktet er über die von ihm gegründete Firma „Aldex“.

Kein Schönrechnen

Hauptprodukt ist der „Vertragsmanager“. Das BMW-Autohaus May & Olde ist einer der Anwender, der dieses Programm installiert hat. Eine Anbindung an das Dealer-Management-System ist nicht erforderlich. 20 Verkäufer arbeiten damit an den drei Standorten in Itzehoe, Pinneberg und Halstenbeck. „Das Kalkulationstool beherrscht alle Abläufe rund um den Verkauf“, betont Thomas Schrenk, Verkaufsleiter Neue Automobile am Standort Itzehoe. Da das Programm nur die grundsätzlichen Daten zum Fahrzeug benötigt, sei es sehr übersichtlich und dementsprechend leicht zu bedienen. „Vor allem aber bietet die Software dem Verkäufer viel Sicherheit, da es die Zahlen auf Plausibilität prüft und vor allem die erzielten Erträge sofort anzeigt“, erläutert Schrenk. „Das Schönrechnen der Zahlen

ist nicht mehr möglich“, ergänzt Paulo Candido, Verkaufsleiter Neue Automobile im Halstenbecker Betrieb.

Darüber hinaus bietet das Kalkulationstool diverse weitere Funktionen, die den Verkäufer in seiner Arbeit unterstützen. Dazu zählen unter anderem Übersichten über die verkauften Fahrzeuge mit allen relevanten Daten des jeweiligen Geschäfts. Weiterhin liefert das Programm Informationen zu allen aktuellen und abgelaufenen Verkaufshilfen des Herstellers inklusive einer Übersicht, welche Zahlungen dieser noch zu leisten hat.

Eine wertvolle Hilfe für die tägliche Arbeit ist zudem das Tool „Provision“. Damit lassen sich die unterschiedlichen Provisionsarten pro verkauftem Fahrzeug abrechnen. Interessant ist auch die Möglichkeit des Wettbewerbs zwischen den Verkäufern: Das Programm

erstellt automatisch anhand der Stückzahlen eine „Hitliste“ und motiviert die Verkäufer damit zusätzlich. *Ingo Jagels*



Paulo Candido und Thomas Schrenk, die beiden Verkaufsleiter vom Autohaus May & Olde, zusammen mit Maurizio Nicosia, Gründer und Geschäftsführer des Softwarehauses Aldex (v.li.)

Aldex-Software
Am Bergfeld 35
21335 Lüneburg
Tel: 04131-22 33 77-1
E-Mail: info@aldex.de
Internet: www.aldex.de



158,-*
Refresh-o-mat

185,-*
Messkoffer
AirCon-Check

**www.airconservice.de/
messen-refreshen**

Info oder Gratis-Kataloge: **Hotline 02572 879-190**

WAECO
AirCon Service

Refresh-o-mat: Klimaanlage- und Geruchsneutralisierung im Fahrzeuginnenraum in einem Gerät.
Messkoffer AirCon-Check: Exakte Messdaten durch Abgleich mit fahrzeugspezifischer Datensammlung. Messgeräte plus Daten-CD im praktischen Handkoffer.

› Klima-Service-Stationen › Lecksuchtechnik › Kältemittel und Öle
› Messtechnik › Klimaanlage- und Geruchsneutralisierung › Werkzeuge

WAECO International GmbH · Hollefeldstraße 63 · 48282 Emsdetten
Tel. +49 2572 879-0 · Fax +49 2572 879-390 · E-Mail: FH@waeco.de