

Aldex

Verkaufszahlen nach Maß

Provisions- und Kalkulationsprogramm ist auf die Bedürfnisse von Autohäusern ausgerichtet

„Provisions- und Kalkulationsprogramme gibt es wie Sand am Meer. Allerdings gibt es nur wenige, die speziell für den Automobilhandel entwickelt wurden“, bringt Maurizio Nicosia, Geschäftsführer von Aldex Software, die Vorteile seines Systems auf den Punkt. Das Herzstück des Programms bildet der Vertrags- und Provisionsmanager, der den gesamten Verkaufsprozess abbildet.

Die Software kalkuliert und verwaltet alles, was zu einem Fahrzeugvertrag dazugehört: Verkaufshilfen, Nachlässe, Boni, Provisionen, Kfz-Briefe oder Inzahlungnahmen.

„Nur wer seine Ziele täglich vor Augen hat, kann erfolgreich sein“, glaubt Maurizio Nicosia. Mit dem Aldex-Tool hat ein Autohaus immer einen genauen Überblick über seinen aktuellen Verkaufsstatus.

Statt erst am Monatsende kann ein Verkäufer seine Provision beispielsweise sofort nach der Fahrzeugauslieferung an den Kunden sehen.



Maurizio Nicosia, Aldex-Geschäftsführer: „Unsere Software kalkuliert alles, was zu einem Fahrzeugvertrag dazugehört.“

Das Provisionssystem programmiert Aldex maßgeschneidert nach den Vorgaben des Autohauses. Beispielsweise kann man das System so einstellen, dass es dem Mitarbeiter vorschlägt, welche Verkaufshilfen er für Lagerwagen anwenden soll. Oder das Programm zeigt an, welche Verkaufsaktionen schon in Anspruch genommen wurden. Zudem kontrolliert es den Eingang von Herstellerforderungen.

Die Schnellkalkulationsfunktion ermöglicht es, Verkaufs-

verträge vorab auf erreichbare Erträge zu durchleuchten. Mehrmarkenautohäuser können ihre Verkäufe in eine zentrale Datenbank einpflegen und nach Marken trennen.

Optional kann ein Autohaus den Vertrags- und Provisionsmanager auch um weitere Module ergänzen: So ist es mit dem 30-60-90-Manager möglich, die Standtage von Gebrauchtwagen und deren korrekte Ausschilderung zu koordinieren.

Praktische Module

Der Tankmanager hilft, den Kraftstoffverbrauch im Autohaus zu reduzieren. Mit dem Probefahrtenmanager kann ein Autohaus seine Probefahrten dokumentieren. Und der Refinanzierungsmanager verschafft einen Überblick über refinanzierte Lagerwagen.

Samtliche Softwareprogramme von Aldex sind über das Internet an die Betriebe

angebunden. Somit entstehen keine Installationskosten – es reicht ein Rechner mit DSL-Zugang.

„Auch eine Anbindung an das Händler-DMS ist nicht nötig“, unterstreicht Maurizio Nicosia. „Aktuell arbeiten rund 900 Verkäufer, Disponenten, Buchhalter und Geschäftsführer mit unserem Programm“, ergänzt er. Kundenwünsche fließen in die Softwareentwicklung mit ein.

Eine Demoversion ist unter www.aldex.de abrufbar. Die Kosten für die Basisversion belaufen sich beispielsweise für zwei Betriebe mit insgesamt zehn Usern auf 120 Euro im Monat.

Julia Mauritz

KONTAKT

Aldex Software

Am Bergfeld 35
D-21335 Lüneburg
Tel.: 04131/2233771
Fax: 04131/2233774
E-Mail: info@aldex.de
Internet: www.aldex.de



www.attribut.de

„Leistung statt Lackschuhe!“

In die Zukunft investieren – mit den richtigen Partnern

Mit KfzPilot® bieten wir eine leistungsfähige Softwarelösung für die erfolgreiche Führung Ihres Autohauses oder Ihres Kfz-Servicebetriebes. Unsere Referenzen: 2000 Kunden mit mehr als 10.000 Anwendern.

Profitieren Sie ab sofort von unseren einzigartigen Kundenbindungsinstrumenten zur Steigerung Ihres Ergebnisses:

- OneTouchMarketing (OTM) zur automatisierten Aktionserstellung
- Vollintegrierte Reifeneinlagerung, Zwerflassung, Werkstatt- und Personalplanung
- Steuerung so genannter „verdeckter Rückrufe“

Gesellschaft für
Anwendungssoftware
& Support mbH

Theodor-Sturm-Str. 8
D-27941 Bergsheim

Tel.: +49 (0) 45 37 27 02-0
info@attribut.de



Reifen-Management-System
programmierter Erfolg für Ihr Autohaus.