

Aldex Software

# Verkauf leichtgemacht

„Provisions- und Kalkulationsprogramme gibt es viele, doch es gibt nur wenige, die von und speziell für den Automobilhandel entwickelt wurden“, bringt Maurizio Nicosia, Geschäftsführer von Aldex Software und Mitinhaber zweier BMW-Autohäuser in Norddeutschland, die Vorteile seines Systems auf den Punkt. Die Basis des Programms bildet der Vertrags- und Provisionsmanager, ein Internetprogramm, das den gesamten Verkaufsprozess abbildet. Die Software kalkuliert alles, was zu einem Fahrzeugvertrag gehört: zum Beispiel Verkaufshilfen, Nachlässe, Eigenanteile, Inzahlungnahmen oder Ablösungen



Das Händler-DMS ist nicht von Altwagen. Das Tool vermittelt einen genauen Überblick über den aktuellen Verkaufsstatus. Der Verkäufer sieht seine Provision just in time (Fahrzeug ausgeliefert - Provision fertig), statt erst am Monatsende. Somit kann er noch Einfluss auf das Ergebnis nehmen. Das System schlägt vor, welche Verkaufshilfen der Mitarbeiter für Lagerwagen anwenden kann und welche Aktionen im Autohaus bereits in Anspruch genommen wurden. Das neue Aldex-Programm „Vertrags-Manager“ verwaltet Verkaufshilfen ab Werk, Provisionen, Kfz-Briefe und Boni-Systeme der Hersteller. Plug-in-Systeme sind jederzeit ergänzbar. Im Einzelnen

das Händler-DMS ist nicht von Altwagen. Das Tool vermittelt einen genauen Überblick über den aktuellen Verkaufsstatus. Der Verkäufer sieht seine Provision just in time (Fahrzeug ausgeliefert - Provision fertig), statt erst am Monatsende. Somit kann er noch Einfluss auf das Ergebnis nehmen. Das System schlägt vor, welche Verkaufshilfen der Mitarbeiter für Lagerwagen anwenden kann und welche Aktionen im Autohaus bereits in Anspruch genommen wurden. Das neue Aldex-Programm „Vertrags-Manager“ verwaltet Verkaufshilfen ab Werk, Provisionen, Kfz-Briefe und Boni-Systeme der Hersteller. Plug-in-Systeme sind jederzeit ergänzbar. Im Einzelnen