

MOVE

#1
| APR
2019

Better Together!

DER ERFOLGREICHE ZUSAMMENSCHLUSS UND DIE VORTEILE! **SEITE 4**

BRANDNEU: DIE DMS-RELEASE HIGHLIGHTS 2019A

ERFOLGREICH: AUTOZUM2019-WIR WAREN DABEI

GRANDIOS: DIE NEUEN SOLUTIONS

*Im Portrait:
Das Autohaus
Ford Danner
Seite 15*



Inhalte

03 Vorwort

04 Coverstory: Better Together!

Zusammen sind wir stärker!

09 DMS Release Highlights

Erweiterungen im MOTIONDATA DMS und CDP und die neuen Schnittstellen

13 Top Produkt

MOTIONDATA DMS in der Cloud

15 Erfolgsstory

Ford Danner setzt auf das MOTIONDATA DMS

18 Kundenservice

Der neue Servicedesk

19 Produkt Highlights

Mehr Effizienz für KFZ-Betriebe

20 Event News

Die AutoZum 2019 und CNH Tagung

22 Karriere

26 IT Services

Mehr Sicherheit

Vorwort



Liebe Freunde, Kunden & Partner

Wir sahen die Zusammenlegung beider Unternehmen zu einer Unternehmensgruppe als optimalen Anlass, ein gemeinsames Medium zu schaffen und somit war das Online-Magazin MOVE im neuen Look and Feel geboren. Wir freuen uns besonders auf diese erste Ausgabe.

Der Name MOVE setzt sich nicht nur aus den beiden Unternehmen MOTIONDATA und VECTOR zusammen, sondern bedeutet zugleich Bewegung. Wie passend: Denn wir informieren die Leserinnen und Leser über sämtliche Bewegungen im und um das Unternehmen. Mit noch tieferen und persönlicheren Einblicken sind Sie mittendrin statt nur dabei.

„MOVE - Das brandneue Online-Magazin der MOTIONDATA VECTOR Gruppe. Lassen Sie es sich nicht entgehen!“

Mit unserem Online-Magazin MOVE bieten wir Ihnen einen Informationsvorsprung und zeigen den Leserinnen und Lesern neue Produkte und Features sowie Möglichkeiten und Zukunftsperspektiven unseres Portfolios. Neben interessanten Coverstories und den Release Highlights der DMS Systeme berichten wir auch über nützliche Tipps und Tricks.

Die Zielgruppe des Online-Magazins sind Kunden, Interessenten, Partner und Freunde der MOTIONDATA VECTOR Gruppe.

Viel Spaß beim Lesen!

Ihr Mario Pichler
Vertriebsleiter

Coverstory: BETTER TOGETHER

Zusammen stärker!

Die veränderten Rahmenbedingungen im Mobilitätsumfeld und im Speziellen in der KFZ-Branche fordern uns als Systemlösungsanbieter für diese Zielgruppe enorm. Durch die Übernahme der Firma VECTOR mit Anfang 2017 sind wir aber mittlerweile bedingt durch die verstärkte Substanz, vereintes Know-How und damit geballte Kompetenz in der Lage noch besser auf diese Herausforderungen einzugehen.

Die sich ändernden und neu hinzukommenden Möglichkeiten im Bereich der Informationstechnologie gepaart mit den neuen Anforderungen in unserer Zielgruppe eröffnen aber auch gewaltige Chancen für uns als DMS-Lieferant. Dass viel strapazierte Thema Digitalisierung bedeutet für uns,

diese damit neu entstandenen und mittlerweile auch in unserer Zielgruppe bewusst gewordenen Optimierungsmöglichkeiten in deren laufenden Geschäftsprozessen mit unserer Kompetenz, Erfahrung und unserem umfangreichen Produktportfolio so gut wie möglich zu unterstützen.

Laufendes sehr positives Feedback von unseren Kunden zu unserer aktuellen Marktbearbeitung aber auch zu unseren geplanten strategischen Zielumsetzungen bestätigt meinem Team und mir am richtigen Weg zu sein.

Wir, die MOTIONDATA VECTOR Gruppe freuen uns auf weitere gute Zusammenarbeit und versprechen von unserer Seite alles dazu beizutragen um eine erfolgreiche gemeinsame Zukunft zu gestalten.



Ing. Josef Pichler
Geschäftsführer

Coverstory: BETTER TOGETHER

Das neue Produktportfolio

Neu Strukturiert und Jetzt noch übersichtlicher!

Der Überbegriff unseres gesamten Produktportfolios nennt sich nun "MOTIONDATA VECTOR Solutions" und gliedert sich in folgende fünf Bereiche:

Im Bereich **DMS Systeme** befinden sich unsere beiden Kernprodukte MOTIONDATA DMS und CDP - Car Dealer Package. Beide Systeme gibt es auch in einer modernen Cloudversion.

Das OSB bietet dem Endkunden eine komfortable Möglichkeit im Internet 24 Stunden, 7 Tage die Woche Werkstatttermine zu buchen und ist mit dem Werkstattkalender in den DMS Systemen verbunden.



Der **Sales Manager** ist der klassische Verkäuferarbeitsplatz und deckt mit den Modulen CRM, Probefahrten, Fahrzeugverwaltung und Basis den gesamten Tätigkeitsbereich im Verkauf ab. Als Browserlösung bietet der Sales Manager eine intuitive wie topmoderne Benutzeroberfläche und kann ortunabhängig verwendet werden.

Die aktuellen **Apps** der MOTIONDATA VECTOR Gruppe sind das Foto App und die mobilApp. Mit der Foto App können einfach und schnell Fotos direkt vom Smartphone in die DMS-Systeme abgelegt werden. Mit der mobilApp können KFZ-Betriebe ein eigenes App im eigenen CI betreiben, mit der Kunden zahlreiche Möglichkeiten haben, um mit ihrem KFZ-Betrieb zu kommunizieren.

Im **Web Portfolio** befinden sich mit dem Website Paket und dem Online Service Booking (OSB) wertvolle Ergänzungen zu unseren DMS Systemen und zu unserem Sales Manager. Das Website Paket beinhaltet eine für alle mobilen Endgeräte optimierte Homepage, die automatisiert mit Fahrzeugdaten aus dem Sales Manager

Last but not least bieten wir mit unseren **IT Services** die Basis auf der unsere Applikationen sicher und performant laufen. Neben klassischen Infrastrukturlösungen wie Server, PCs u.v.m. bieten wir eine Reihe von Securityprodukten an, die Ihre Daten vor unerwünschten Zugriffen schützen.

Coverstory: BETTER TOGETHER

Das Unternehmen in Zahlen



Coverstory: BETTER TOGETHER

Das sagen unsere Mitarbeiter zum Zusammenschluss:



Zunächst war es wichtig die Verkaufsgebiete und deren Bearbeitung neu zu strukturieren und zu definieren. Danach haben wir ein gemeinsames CRM-System eingeführt, um

„ Mehr Erfolg und Spaß an der Arbeit “

ein effizientes standortübergreifendes Arbeiten zu gewährleisten. Mit regelmäßigen Vertriebsmeetings, die monatlich stattfinden, sorgen wir für kontinuierliche Informationsweitergabe. Mittlerweile ist aus zwei Verkaufsteams eines geworden, das nicht nur erfolgreich ist, sondern auch Spaß an der täglichen Arbeit hat!

Mario Pichler
Leitung Vertrieb DACH

Die Umstellung der Zusammenlegung hat uns bereits mehr als ein bewegtes und anspruchsvolles Jahr mit einigen Herausforderungen begleitet und wird noch einiges an Zeit in Anspruch nehmen.

„ Optimale Chance für viele Verbesserungen “

Aus Marketing-Sicht hat der Zusammenschlusseinige Vorteile: Vieldoppelte Aufwände wie die Erstellung der Firmenmagazine, Wartung der Websites, Pflege der News-Blogs auf allen Kanälen, Änderungen der Firmenpräsentationen und vieles mehr reduzieren sich auf einen Aufwand. Ich sehe die Umstellung als Chance in neuer und verbesserter Form zu wachsen und aufzutreten.

Dominique Sock
Marketing & PR Manager



Mit der Erhöhung der Produktqualität durch die Zusammenführung des Knowhows beider Unternehmen und der Bündelung von Ressourcen, um noch näher an den

„ Noch näher an den Bedürfnissen und Wünschen des Marktes “

Bedürfnissen und Wünschen des Marktes zu sein können wir noch besser ausländische Märkte mit all unseren Produkten erschließen. In diesem Sinne: Together stronger!

Martin Szinovatz
Bereichsleiter IT Systemtechnik
& QS Standortleitung Wien

Coverstory: BETTER TOGETHER

Das sagen unsere Mitarbeiter zum Zusammenschluss:



„Der Zusammenschluss von MOTIONDATA und VECTOR macht aus zwei DMS Anbietern mit zwei Dealer Management Systemen EINEN Anbieter. Das sehe ich persönlich als einen großen Vorteil für die internationalen Märkte.“

Je nach der individuellen Händlerkonstellation (Größe, Standorte, Marken, Zertifizierungen ...) bietet sich entweder CDP oder das MOTIONDATA DMS als das für den Händler besser passende DMS an; somit hat die MOTIONDATA VECTOR Gruppe ein weit skalierbares Angebot für so gut wie alle Händlergruppen!

„Großer Vorteil für internationale Märkte durch skalierbares Angebot für alle Händlergruppen“

Für Hersteller und Importeure bietet dies den Vorteil, dass Projekte mit nur einem DMS Anbieter (der MOTIONDATA VECTOR Gruppe) besprochen werden müssen und gegebenenfalls zwei im Netz vertretene Systeme dadurch abgedeckt werden.“

Gerald Sebor
Bereichsleiter Internationale Märkte

Durch die Verschmelzung der beiden größten DMS Hersteller Österreichs wurde fachliches Know-How über Markenschnittstellenlandschaft und Prozesse gebündelt.

„Gebündeltes Know-How und Produkt-Synergien“

In der Entwicklungsabteilung über die verschiedenen Produkte hinweg konnten bereits nach einer kurzen Kennenlernphase neue Synergien gefunden werden. So wurden für Umsetzung im Bereich Renault, Fiat, BMW oder Ford bereits produktübergreifende Teams gebildet, um die Anforderungen bestmöglich umzusetzen.

Letztendlich profitieren unsere Kunden davon, dass wir nun miteinander die IT-Anforderungen der Automobilbranche in Angriff nehmen.

DI(FH) Andreas Fritz
Teamleiter Entwicklung CDP



„Ein Fortschritt durch die Firmenzusammenführung ist, dass sich eine aktive Kommunikationskultur durch den Einsatz von Kollaborationssystemen etabliert hat. Zudem wurden einheitliche

„Bessere Kommunikation, Workflows und Zusammenarbeit.“

Workflows im Requirement Engineering geschaffen, was die Zusammenarbeit wesentlich erleichtert. Mit diesen organisatorischen Maßnahmen im Produktmanagement konnten wir die Basis für die erfolgreiche Weiterentwicklung unseres Produktportfolios schaffen.

Daniel Kumpitsch, MA
Teamleiter Produktmanagement



Seit der Firmenzusammenlegung haben wir nicht nur hochqualifizierte Mitarbeiter dazugewonnen, sondern auch in die Datensicherheit viel investiert. Durch eine neue Systemkonfiguration ist

„Mehr Know-How und Datensicherheit.“

es möglich, dass Ihre Daten in der Cloud innerhalb kürzester Zeit wiederhergestellt werden können.

Gernot Saubart
Teamleiter IT Systemtechnik

MOTIONDATA DMS

Release News

eFattura
Italien
(gesetzliche
Anforderung!)

**Harley
Davidson:**

Neue Bestell-, Partsmart-
und Lieferschein-Schnittstelle
sowie Zweirad-Markt-
spezifische Erweiterungen

**Mercedes SPM Future:
Umstellung des neuen Ersatz-
teil Management Systems
passiert mit Anfang 2019**

*FAHRZEUGHANDEL:
VERKNÜPFUNGEN ZU ANDEREN
OFFENEN FAHRZEUGHANDELSAUFTRÄGEN
DES GLEICHEN KUNDEN KÖNNEN
HERGESTELLT BZW. ENTFERNT WERDEN*

**Die MAN CRI-Kundenzufriedenheits-
umfrage berücksichtigt nun
DSGVO-konform die Einstellungen
"MAN - AfterSales" des MOTIONDATA
Einwilligungsmanagers.**

**Beim Bestellfenster aus dem
Auftragswesen wird der
Hinweis für die Disposperre
durch ein Warnsymbol ergänzt.**

**RENAULT:
BEI DER ERSTELLUNG DER EDR-DATEI
WIRD NUN GEMÄSS DEN VORGABEN
VON RENAULT ZWISCHEN CPL- UND
DMS-PAKETEN UNTERSCHIEDEN.**



Auswertungen:
Im Teile-Suchbrow-
ser wird die Waren-
gruppe Spalte nun
angezeigt.

Gesamtgut-
schriften
für Sammel-
rechnungen

*Schweiz Anpassungen:
Bruttodarstellung
Fahrzeughandel
Kombinierte
Fahrzeugrechnung
Gesamtgutschrift
Sammelrechnung
Rappenrundung
Sammelrechnung
Fiktive Vorsteuer*

**Ford:
Am Ford Garantie-
statusprotokoll
werden nun sämtliche
Statusmeldungen
angedruckt.**

*Fahrzeughandel:
Es besteht die Möglichkeit
neue Fahrzeugankäufe
für denselben Kunden
zu erstellen*

**Arbeitspositionserfassung:
Es wurde eine Anpassung
in der Arbeitszeitzuordnung
durchgeführt.**

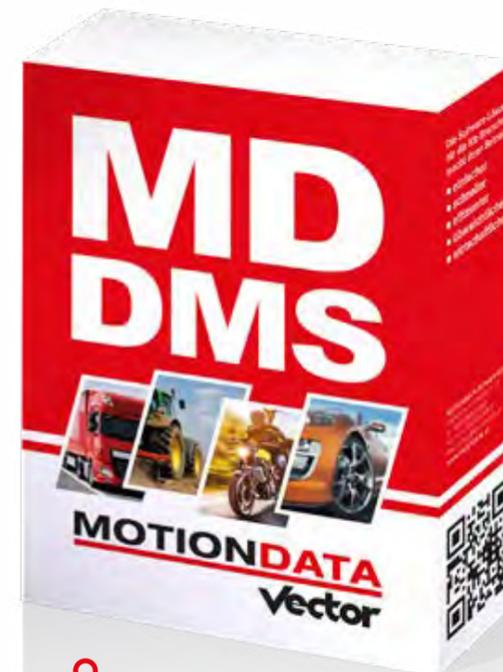
*Nach Deaktivierung der Normverbrauchs-
abgabe: Im Auftragswesen steht nach einer
Aktivierung für externe Rechnungsempfänger
im KFZ-Handel und im Teilehandel die
Checkbox „Bruttodarstellung“ zur Verfügung.*

Auszug der neuen MOTIONDATA DMS Schnittstellen

Get Connected!

■ **JAGUAR LANDROVER: UNIPART RIM**
Mit dem Unipart RIM Interface werden die Teileverkäufe und Lagerstände an Unipart zum Zwecke der zentralen Lagerdisposition übermittelt. Es darf nur von Partnern (Händlern) verwendet werden, die von Jaguar bzw. Land Rover für das RIM System zugelassen sind. Nach der erfolgreichen Inbetriebnahme des Unipart RIM Interfaces dürfen keine eigenen Bestellvorschläge ermittelt und als Bestellungen übermittelt werden. Es können aber weiterhin manuelle Bestellungen erzeugt werden.

■ **HARLEY DAVIDSON: PartSmart:** Im Service und Teilehandel steht bei vorhandener Freischaltung ab sofort auch der Teilekatalog PartSmart der Firma ARI für die Marke "Harley Davidson" zur Verfügung.



■ **AUTO-I**
Es wurde im Fahrzeugstamm der "auto-i Datenimport" implementiert, über diese Schnittstelle können "auto-i Bewertungsdaten" direkt in den Fahrzeugstamm importiert werden.

■ **VOLVO - AVS VERSICHERUNGEN**
Es besteht ab sofort die Möglichkeit über den Fahrzeug-Vertragsmanager auch Verträge für die AVS Versicherung zu erfassen und die Daten direkt via Webservice zu übermitteln. Ebenfalls kann das AVS Portal direkt aus dem Fahrzeug-Vertragsmanager aufgerufen werden, um den Versicherungsantrag dort weiter zu bearbeiten.

■ **TOYOTA: NEUFAHRZEUG-DATENSCHNITTSTELLE**
Die Toyota-Fahrzeugschnittstelle zur Anlage von Fahrzeugen wurde aktualisiert, um auch Umbauten (werden als Sonderausstattungen im MOTIONDATA DMS geführt) importieren zu können

■ **SAG DERENDINGER**
Das MD.DMS unterstützt ab sofort auch die neue V3.0 der Derendinger Warenkorb-Schnittstelle und kann aufgrund der zusätzlichen Felder in der Schnittstelle nun auch den Einkaufspreis aus dem Warenkorb in den MOTIONDATA DMS-Auftrag übernehmen.



CDP - CAR DEALER PACKAGE

Release News

Verbesserung von BIRT-Formularen im Zuge der Pilotierung

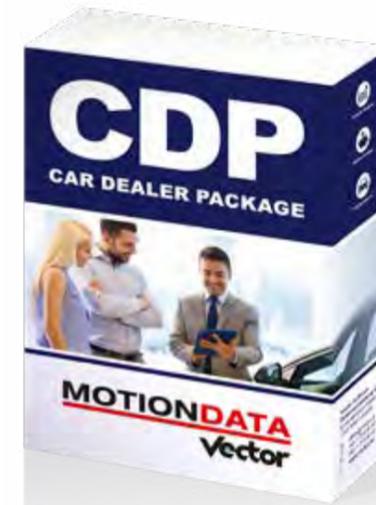
SKR51 - Verbuchung von Teilen - Ermittlung von Konto und Kostenstelle

*MODUL AUSWERTUNGEN:
NEUER REPORT
"WARTUNGSVERTRÄGE SEIT"*

*Integriertes Verleihmanagement:
Erweiterung der Details bei der Reservierungsübersicht*

Auftragsinformationstexte in Auftragssuche im Auftragswesen setzen

Ermittlung Bestandskonto - Bereichskonto bei gemeinsamen HF Stamm



Die Stammmnummer wird zusätzlich in der Fsales Schnittstelle angezeigt

DETAIL-ERWEITERUNG BEI DER RESERVIERUNGS-ÜBERSICHT

Toyota: neue Handelsfahrzeug-schnittstelle

Faktura wird nur zugelassen, wenn alle Stempelungen komplett sind

Automatisches löschen von unerledigten Bestellungen, die vom Sub-Händler nicht freigegeben wurden

Renault: Fremdsprachiger Arbeitskatalog für die Schweiz

Berücksichtigung gelieferter Alternativteile bei der Lieferzuteilung

Auszug der neuen CDP Schnittstellen

Get Connected!

■ RENAULT:

Das Brandneue MPO (Menu Pricing Online) 4.0g mit zahlreichen MPO Erweiterungen und Verbesserungen der MPO Schnittstelle, sowie die New Dialogys Schnittstellen wurden nach Vorgaben von Renault umgesetzt.

■ POLEN:

Anbindung einer neuen Fiskalkasse mit einer neuen Schnittstelle. Es wurden umfangreiche Schnittstellenerweiterungen durchgeführt. Nun erfüllen wir alle gesetzlichen Vorgaben.

■ FORD:

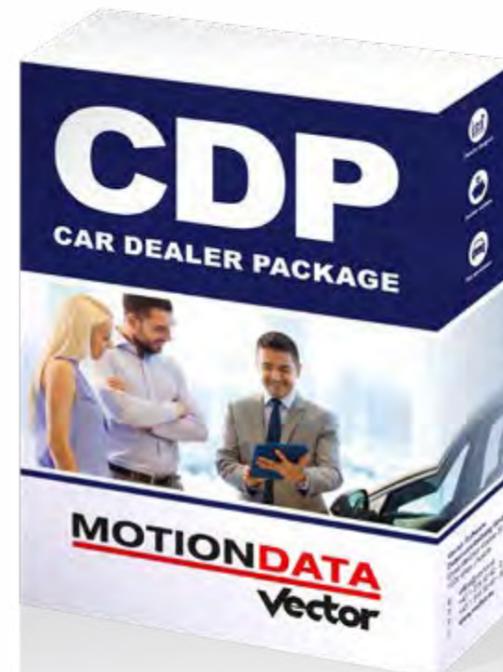
Über Ford React 2.5 können sich österreichische Ford-Partner freuen, denn Werkstattdurchgangsdaten werden manuell oder automatisiert gemeldet. Dazu wird die Durchführung von Marketingmaßnahmen der Händler unterstützt. In den Nachbarländern Deutschland, Schweiz und Ungarn wird noch die 2.4 Version angeboten.

■ TM2K SCHNITTSTELLE:

Mit der TM2K Schnittstelle sind Arbeits- und Projektzeiterfassungen kein Problem mehr. Die Time-management Schnittstelle wurde direkt an das CDP angebunden.

■ FORD OWS GARANTIE IMPORT SUBHÄNDLERDATEN:

Das Ford OWS (One-Warranty-System), das Garantiesystem für Ford-Partner dient der besseren Übersicht der Garantiefälle für direkte Ford-Händler und Subhändler.



MOTIONDATA DMS

in der Cloud

Wolke 7 statt Regenwolke!

Ab sofort: Das MOTIONDATA DMS ist jetzt auch als Cloudlösung verfügbar! Eine Lösung, die viele Vorteile mit sich bringt – **Sie ersparen sich die Investitionskosten für einen eigenen Server sowie die dazugehörigen Installationen und Konfigurationen. Neben den monatlich kalkulierbaren Fixkosten sind Sie immer auf dem aktuellen Softwarestand.** Hochsicherheits-Rechenzentren mit den höchsten Sicherheitsstufen gewährleisten absolute Daten- und Ausfallsicherheit.

Nach der erfolgreichen Pilotierung unseres ersten Kunden Ende 2018 folgen schon weitere renommierte KFZ-Betriebe welche auf die Cloudlösung umgestiegen sind. Besonders freuen wir uns auf unseren neuen Kunden Lucky Car, der mit ca. 75 Usern auf 37 Standorten das MOTIONDATA DMS cloud nutzen wird.

Heben auch Sie Ihren Betrieb auf Wolke 7 und nutzen Sie die wirtschaftlich sinnvollen Vorteile. Wenden Sie sich vertrauensvoll an unser Vertriebsteam.



DerDRIVE

Die neue DMS Cloudlösung

Derendinger/SAG setzt auf die Nummer 1 in Österreich!

Vom Kunden zum Business-Partner. Die SAG Austria Handels GmbH ist seit über 10 Jahren Kunde der MOTIONDATA VECTOR Gruppe und MOTIONDATA DMS Anwender. Genau solange sind die Derendinger Teilehandel Schnittstellen im MOTIONDATA DMS verfügbar. Jetzt ist es aufgrund bester Zusammenarbeit und sehr guten Beziehungen zu einer Business-Partnerschaft gekommen.

Wir setzen auf den Marktführer und Komplettlösungsanbieter MOTIONDATA VECTOR! „Wir sind vom MOTIONDATA DMS und den Cloudlösungen so begeistert,

dass wir es selbst unseren Kunden und Partnern anbieten wollen“ so Bruno Weidenthaler, Geschäftsführer der SAG Austria Handels GmbH. Gesagt – getan!

Die SAG präsentiert nun ihr neues Produkt DerDRIVE by MOTIONDATA VECTOR und bietet damit ihren Kunden ein modulares DMS als gehostete Cloudlösung mit einer Vielzahl von Funktionen, Modulen und Schnittstellen an. Die wichtigsten Kernfunktionen der gehosteten Lösung sind die Serverressourcen, Wartung und Datensicherung.

Was hat der Kunde davon?

Vorteile der Cloudlösung sind die Ersparnis der Investitionskosten für den eigenen Server inkl. Installations- und Konfigurationsaufwänden. Weitere Pluspunkte sind der immer aktuelle Softwarestand sowie fixe, kalkulierbare monatliche Kosten.

Nach der erfolgreichen Pilotierung des Betriebs KFZ Christian Resch folgen schon weitere renommierte KFZ-Betriebe wie Glück OG welche auf die Cloudlösung umgestiegen sind.



Erfolgsstory

Ford Danner setzt auf MOTIONDATA

Mit der optimalen DMS-Lösung auf neuen Erfolgskurs!

Als klarer Marktführer in Österreich überzeugt die MOTIONDATA VECTOR Gruppe mit dem bewährten MOTIONDATA DMS und zahlreichen weiteren Standardlösungen für die KFZ-Betriebe.

Darum hat sich auch das renommierte Autohaus Ford Danner für das MOTIONDATA DMS entschieden. Mit klaren Vorgaben und einem umfangreichen Pflichtenheft startete die Evaluierungsphase für das neue Dealer Management System bereits im Jahr 2017. Die Herausforderung in diesem Projekt war die Zielsetzung vor Echtstart jeglichen Geschäftsfall im MOTIONDATA DMS abzubilden sowie alle Prozesse, von der Auftragsfakturierung bis hin zur Überleitung in die Finanzbuchhaltung, vorab zu testen. Projektstart und Beginn der Testphase wurden im März 2018 durch Projektleiterin *Michaela Hirsch* durchgeführt und begleitet.



Das nennen wir Kundenbeziehung!
Stark zusammengewachsen am
gemeinsamen Wandertag



Erfolgsstory

Ford Danner setzt auf MOTIONDATA

Erfolgreiche Umsetzung eines umfangreichen Projektes:

- 43 Arbeitsplätze an 2 Standorten auf das MOTIONDATA DMS umgestellt
 - alle in Österreich zur Verfügung stehenden Ford Schnittstellen eingerichtet (Teilehandel, Fahrzeughandel und Service)
 - das CRM-Modul im MOTIONDATA VECTOR Sales Manager wurde massiv weiterentwickelt
 - zahlreiche Zusatzmodule wie der elektronische Lagermann für eine effiziente Lagerführung oder Signaturpads für die digitale Unterschrift der Einwilligungserklärungen gemäß DSGVO installiert
 - während der Testphase wurden bereits die Einwilligungserklärungen für einen Großteil der Kunden gemacht und auch die Ersatzwagenplanung startet bereits vor Echtstart.
- zusätzlich einige Individual-Lösungen umgesetzt wie:
 - die Überleitung der MOTIONDATA Belege in die Finanzbuchhaltung, wurden durch einen variablen FIBU-Export für die BMD-KORE (Kostenrechnung) erweitert und können nun individuell für mehr Dimensionen übergeben werden. Auch BMD hat hier Anpassungen durchgeführt und bietet somit dem Händler eine Datenaufbereitung für den FORD BMI.
 - eine spezielle Listenpreisberechnungsfunktion für FORD im Fahrzeughandel wurde erstellt
 - die Zeitaufzeichnungen aus der MOTIONDATA Zeiterfassung werden direkt per Schnittstelle an das Lohnverrechnungsprogramm (BMD-Zeit/Lohn) übergeben



Gute Stimmung bei
der DMS Einschulung

Erfolgsstory

Ford Danner setzt auf MOTIONDATA



Daumen hoch und feiern!
So sehen glückliche
MOTIONDATA DMS User aus!

So macht Projektumsetzung Spaß:
Super Stimmung bei DMS Umstellung!

Der Echtstart im Oktober 2018 ging dank professioneller Betreuung durch *Michaela Hirsch* und *Philipp Hierzer* vor Ort reibungslos über die Bühne. Die umfangreichen Produktschulungen im Vorfeld für die Mitarbeiter trugen ihres dazu bei und gewährleisteten bis heute die optimale Bedienung des MOTIONDATA DMS. *Herr Manfred Berghammer*, Projektleiter seitens Fa. Danner, meint zum DMS-Wechsel: „Die Umstellung auf MOTIONDATA ist wie geplant gelaufen. Dank intensiver Projektvorbereitungen auf beiden Seiten haben wir den Wechsel in den Livebetrieb mit MOTIONDATA wesentlich einfacher als erwartet geschafft!“ Bis heute bestätigen zahlreiche positive Rückmeldungen aus der Belegschaft der Fa. Danner, dass die Entscheidung, auf das MOTIONDATA DMS zu wechseln richtig war.

Zusammengefasst war die DMS-Umstellung auf MOTIONDATA ein voller Erfolg und hat einmal mehr bewiesen, dass die MOTIONDATA VECTOR Gruppe der ideale DMS-Lieferant für Ford-Partner ist!



Michaela Hirsch
Projekt Manager

„ Ein herausforderndes
Projekt mit durchwegs
positiver Stimmung “

Fazit Michaela Hirsch: Ein herausforderndes Projekt, mit umfangreichen

Anforderungen und speziellen Einstellungen/Parametrierungen an MD und die handelnden Personen. Intensive Abstimmungen mit Fa. Danner, der MOTIONDATA-Entwicklungsabteilung und auch dem BMD-Team begleiteten das Projekt. Durch die positive Stimmung und dem starken Engagement von *Herrn Berghammer* und seinem Team, waren die Schulungen richtige Workshops, wo auch Prozesse evaluiert und angepasst wurden. So konnten alle möglichen Hürden immer in kürzester Zeit genommen und eine gemeinsame Lösung für besondere Wünsche zusammen erarbeitet werden. Der Echtstart im Oktober – genau genommen bereits in den letzten September-Tagen – war für die Mitarbeiter daher ein "Klacks" und wurde bravourös gemeistert.



Kundenservice

Probleme einfach lösen



Wir lassen unsere Kunden nicht hängen!

Durch unser vielseitiges Serviceangebot garantieren wir Ihnen einen reibungslosen Ablauf Ihrer Anfragen und Probleme bezüglich Ihres DMS-Systems.

Über unseren JIRA Servicedesk können Sie direkt mit unseren hausinternen Mitarbeitern in Kontakt treten und ihnen Ihr Anliegen schildern. Loggen Sie sich dafür einfach mit Ihrer E-Mail-Adresse und Ihrem Passwort ein oder legen Sie sich ein neues Benutzerkonto an.

Die Vorteile am Online Servicedesk sind:

- **Persönlicher Kontakt mit einem unserer Servicemitarbeiter**
- **Kürzere Wartezeiten durch eine schnellere Anfragenabwicklung**
- **Alle Anfragen werden gespeichert**
- **Status aller eigenen Anfragen ist jederzeit einsehbar**
- **Detaillierte Schilderung Ihres Anliegens ist möglich**
- **Anfragen und Probleme gleich direkt durch vorgeschlagene Dokumentationen lösen**

Neben dem JIRA Servicedesk steht auch noch das Confluence Servicecenter zur Verfügung.

” Hier bieten wir Ihnen eine Vielzahl von Dokumentationen, Informationen über **häufig gestellte Fragen, eine einfache Suchfunktion** und vieles mehr an. “

Bernhard Gangl
Teamleiter Qualitätsmanagement



Drei Produkt-Highlights

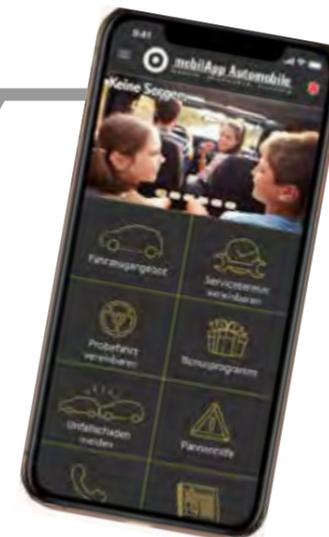
für mehr Effizienz & Kundenbindung

Website Paket

Ihre Website ist Ihre persönliche Visitenkarte im Internet. Damit erreichen Sie nicht nur zahlreiche Kunden, sondern können Kontakte pflegen und weitere knüpfen.

Unsere Services sind die Befüllung, laufende Besucheranalysen und Suchmaschinen-optimierung Ihrer Website.

Wir garantieren Ihnen, dass Ihre Homepage auch auf mobilen Endgeräten problemlos funktioniert.



mobilApp

Die brandneue mobilApp verbessert mit der Service-termin- und Probefahrtenvereinbarung Ihre Kundenbindung, stellt Ihr Fahrzeugangebot dar und vereinfacht mit News, Chat und Messagetools die Kommunikationswege. Stellen Sie den Kunden die Dienstleistungen ihres KFZ-Betriebes 24h Stunden, 7 Tage die Woche zur Verfügung. Die praktische App ist für iOS und Android verfügbar.

Durchzuführende Leistungen

Leistungskategorien

- Alle Serviceleistungen Reifen
- Jahresservice
- Service Ölwechsel nach Fälligkeit
z.B. Motoröl, Ölfilter, Kraftstofffilter, Mikrofilter
- Service-Saison-Check
Wir überprüfen alle sicherheitsrelevanten
- §57a - Überprüfung (Pickerl)
- Klimaanlage - Check

Online Service Booking

Das Online Service Booking lässt sich einfach in Ihre Website integrieren, wodurch Ihre Kunden mit nur wenigen Klicks eine schnelle Terminbuchung rund um die Uhr in Ihrem Betrieb durchführen können. Dadurch steigt nicht nur die Kundenzufriedenheit, sondern auch Ihre Werkstattauslastung.

Ein voller Erfolg!

AutoZum 2019

Erstmals waren wir bei der AutoZum in Salzburg als MOTIONDATA VECTOR Gruppe am Start und zeigten neben vielfältigen Weiterentwicklungen aus dem bereits bestehenden Portfolio drei Produkthighlights, mit denen sich KFZ-Betriebe einen Erfolgsvorsprung sichern: Online Service Booking, mobilApp und ab sofort: Das MOTIONDATA DMS jetzt auch in der Cloud!

Wir durften uns über die Besuche vieler Kunden und Interessenten freuen, welche uns bestätigt haben, dass wir eine tolle Arbeit leisten und mit unseren

Produkten unsere Kunden bei ihrer täglichen Arbeit sehr gut unterstützen!

Mit einigen Produkt-Highlights und vielen Sonderangeboten konnten wir eine Vielzahl unserer Kunden und auch zahlreiche Interessenten begeistern.

Und wenn Sie es diesmal nicht geschafft haben, freuen wir uns auf Ihren Besuch 2021.

SAVE
THE DATE!
20.-23.1.2021



Wir waren dabei:

CNH Tagung

DIE CNH AFTERSALES TAGUNG IN ST. VALENTIN – WIR KONNTEN VOR ORT ÜBERZEUGEN! Bei der 4. Ersatzteiltagung herrschte reges Interesse an unseren Produkten wie Service Annahme Manager (SAM) und dem POINT OF SALE (POS). Vor allem unsere Produktinnovationen wie das MOTIONDATA Dashboard, die MOTIONDATA Foto-App und das MOTIONDATA DMS cloud punktete bei einigen Lagerhaus-Teileleitern und auch CNH-Teileleiter. Der Stand vor Ort sowie der Vortrag von *Ing. Bernd Lackner, MBA* überzeugte viele Interessenten. Wir freuen uns schon auf die nächste Teilnahme.



Karriere

Together. Stronger.

KARRIERE MIT LEHRE: WIR FÖRDERN JUNGE BEGEISTERTE TALENTE UND BILDEN LEHRLINGE AUS!

Die MOTIONDATA VECTOR Gruppe ist ein bewährtes, renommiertes, aufstrebendes und stetig wachsendes Unternehmen sowie ein attraktiver Arbeitgeber. Gerne fördern wir junge begeisterte Talente und bilden Lehrlinge aus, wie unseren *Tim Grossinger*. Er verstärkt ab sofort das Team der IT-Systemtechnik. Tim bringt aufgrund seiner Vorbildung bereits Erfahrung mit und freut sich darauf diese bei uns einzusetzen.



Als erfolgreicher und expandierender IT-Komplettlösungsanbieter im Bereich Mobilität mit dem klaren Fokus auf die KFZ-Branche in Österreich und den Ländern Deutschland, Italien, Kroatien, Polen, Schweiz, Serbien, Slowenien und Ungarn, bedienen wir Kunden in der PKW-, LKW-, Zweirad- und Landtechnik-Branche mit dem Ziel, durch Kosteneffizienz und Workflowoptimierung deren Geschäftsprozesse zu verbessern.

Aktuell suchen wir Verstärkung in den Bereichen:

Software Entwicklung

Projektmanagement

Support

Wir freuen uns auf Ihre aussagekräftige Bewerbung!

Karriere

Startschuss für Tilman Habeck

Mehr als ein freundliches Gesicht!

Tilman Habeck überzeugt mit Erfahrung und Kompetenz. Seit Dezember 2018 ist Til der neue Gebietsverkaufsleiter in West-österreich für die beiden DMS-Systeme MOTIONDATA DMS und CDP.

Mit dem Eintritt 1991 in den PSA Konzern begann die Karriere in der Automotive Branche. Zunächst 16 Jahre bei der konzerneigenen Bank, danach in der Funktion als zweiter Vorstand, dann 3,5 Jahre als Geschäftsführer der Peugeot eigenen Betriebe in Wien und zuletzt 5 Jahre als Leiter B2B bei der Marke Citroën. Darauf folgten 2,5 Jahre Verkaufsleitung beim einzigen österreichischen Lotus und Caterham Händler und nun nutzt er sein umfangreiches Branchen-Knowhow für die MOTIONDATA VECTOR Gruppe und berät Kunden wie Interessenten kompetent zu unserem Produktportfolio.



“ CDP ist seit meiner Zeit bei Peugeot und Citroën mehr als nur ein Begriff und bestens bekannt. Ich freue mich im Westen Österreichs Interessenten und bestehende Kunden zu betreuen. ”

Tilman Habeck
Gebietsverkaufsleiter, West-Österreich

Karriere

Erfolgreich. Zielsicher. Paul Martig.

Gruezi aus der Schweiz!

Paul Martig ist mit langjähriger Verkaufs- und Management-Erfahrung der neue Gebietsverkaufsleiter in der Schweiz. Als leidenschaftlicher Golfspieler hat er nicht nur am Green sondern auch im Vertrieb schon einige Erfolge erzielt!

Mit seinem erfolgreichen Start konnte Paul in kurzer Zeit schon einige Garagenbetriebe für sich gewinnen. Hier verrät er sein Erfolgsgeheimnis: "**Das wichtigste ist es auf die Kundenbedürfnisse einzugehen sowie bestmöglich zu beraten und damit Vertrauen zu schaffen.** Mit dem Produktportfolio und der Mehrmarkenfähigkeit der DMS-Systeme ist das optimal möglich. Ich freue mich darauf das Vertrauen vieler Garagen zu gewinnen."



„ Wir können den Wind nicht ändern, aber wir können die Segel richtig setzen. “

Paul Martig
Gebietsverkaufsleiter, Schweiz

Karriere

In Technikfragen nicht verzagen - Andreas fragen!

Technik & Sicherheit ist seine Welt.

Andreas Taglang ist der Profi wenn es um Systemtechnik und die damit verbundenen Sicherheitsthemen geht. Seine Leidenschaft, Affinität und Beratungskompetenz spüren auch die Kunden. Deswegen freuen wir uns um so mehr, Andreas als neuen technischen Vertriebsmitarbeiter gewonnen zu haben.

Nie zuvor war das Thema Sicherheit und Systemtechnik so prominent wie aktuell, denn mit dem rasanten Wachstum des digitalen Zeitalters steigen auch die Gefahren. Mit den IT-Services der MOTIONDATA VECTOR Gruppe bietet Andreas Lösungen mit den höchsten Sicherheitsstandards.



” Wir bieten unseren Kunden höchste Sicherheitsstandards “

Andreas Taglang
Technischer Vertrieb

Safety First

Achtung! Getarnte Trojaner lauern auf



Die etwas andere Gefahr im Internet: Grandcrab

Grandcrab ist ein sogenannter Erpressungstrojaner, der sich aktuell über gefälschte Bewerbungsmails verbreitet. Firmen wie Sie bekommen immer wieder Bewerbungen, und genau darauf zielt dieser Trojaner ab. Sie erhalten eine unscheinbare email mit einer Bewerbung im Anhang. Nur sobald Sie diese öffnen beginnt der Trojaner alle Ihre Dateien auf ihrem Computer zu verschlüsseln. Diese sind dann für Sie nicht mehr verwendbar, außer – und genau darauf zielen die Erpresser ab – Sie zahlen einen gewissen Betrag um einen entsprechenden Schlüssel zu erhalten.

Es wird empfohlen, das Lösegeld nicht zu bezahlen, denn im Idealfall haben Sie eine Sicherung aller Daten und können diese wieder herstellen. Oder aber, Hersteller von AntiViren-Lö-

sungen (wie z.Bsp.: Panda) bieten bereits eigene (kostenlose) Tools zu Entschlüsselung an. Hier sei auch angemerkt, dass das Hinzuziehen der MOTIONDATA-Systemtechnik oder Ihres persönlichen Systembetreuers in jedem Fall anzuraten ist.

Um Angriffe dieser und anderer Arten vorab zu verhindern würde ich Ihnen unsere Lösung „MOTIONDATA Defense Paket“ für alle Ihre Arbeitsplätze und Server empfehlen. Gerne berate ich Sie per Telefon oder aber auch persönlich Vor-Ort zu diesem und anderen Themen.

„ Das MOTIONDATA Defense Paket schützt Sie rund um die Uhr vor Angriffen und ist immer am aktuellsten Stand

“

Andreas Taglang
Technischer Vertrieb



IT-SERVICES

Windows 7: End of Support



Kein Support und keine Updates mehr für Windows 7:

Seit längerem hört man von allen Ecken und Enden, dass **Microsoft den Support für das Betriebssystem „Windows 7“ und für die Windows Server 2008 mit 14. Jänner 2020 einstellt.** Was aber bedeutet das jetzt genau? Nun, ab diesem Datum wird es von Microsoft keinerlei

Sicherheitsupdates mehr geben. Dies bedeutet in weiterer Folge, dass Sicherheitslücken, die entdeckt werden, ab dann problemlos ausgenützt werden können um ein Arbeiten zu erschweren oder gar unmöglich zu machen.

Nicht nur Microsoft (durch Meldungen am Bildschirm), sondern auch wir, die MOTIONDATA VECTOR Gruppe sieht es als Aufgabe, Sie als unsere Kunden rechtzeitig auf die Risiken und damit verbundenen Probleme für Ihren Betrieb hinzuweisen. Gerne klären wir mit Ihnen, entweder per Telefon, oder aber auch persönlich, wie man eine optimale Lösung für Sie erstellen kann. Oft ist es nur ein Update von Windows 7 auf Windows 10, vielleicht verbunden mit einer Erweiterung der bestehenden Hardware (Arbeitsspeicher, Festplatte). Im Äußersten müsste man mit einem Tausch eines Arbeitsplatzes rech-

nen, um ein optimales Arbeiten mit Windows 10 zu gewährleisten. In diesem Zusammenhang sollten Sie ebenfalls in Erwägung ziehen, auf Office 365 (Word, Excel, Powerpoint, Outlook,...), der neuen Lösung auf monatlicher Mietbasis, umzusteigen. Auch wenn Sie nun monatlich von Microsoft zur Kasse gebeten werden, hat diese Softwarelösung mehr Vorteile gegenüber der einfachen „Packerllösung“. Sie haben laufend die neueste und sicherste Version auf Ihren Geräten. Änderungen werden in kleinen Schritten eingebaut, und Sie können monatlich entscheiden für wie viele Arbeitsplätze (Benutzer) Sie Office tatsächlich benötigen.

„Sichern Sie Ihr Unternehmen noch vor Ende dieses Jahres ab und lassen Sie sich rechtzeitig von uns beraten, damit Sie nach dem 14. Jänner keine bösen Überraschungen erleben.“



Andreas Taglang
Technischer Vertrieb



Wichtig ist uns

ihre Zustimmung

Liebe Kunden und Interessenten!

Sicherheit geht vor – vor allem, wenn es um Ihre Daten geht. Umso mehr begrüßen wir die neue Datenschutz-Grundverordnung, welche seit 25. Mai 2018 in Kraft getreten ist. Damit wir Sie auch in Zukunft mit den neuesten Informationen, Angeboten und Neuigkeiten versorgen können, benötigen wir Ihre Zustimmung.

Also schenken Sie uns bitte auch weiterhin Ihr Vertrauen und stimmen Sie unserer Datenschutz-Einwilligung zu. So bleiben Sie immer up to date und sichern sich somit einen Informationsvorsprung.



Mit unseren Softwarelösungen sind Sie
auf Erfolgskurs

Impressum

Medienherausgeber

MOTIONDATA VECTOR Gruppe

MOTIONDATA Software GmbH
Feldkirchnerstraße 11–15
A-8054 Seiersberg

Tel: +43-316/255 599-0

Fax: +43-316/255 599-5

E-Mail: office@motiondata.at

Website: www.motiondata.at

Redaktion

Dominique Sock

Design & Layout

Dominique Sock

Fotos:

MOTIONDATA VECTOR Gruppe
Shutterstock

