

# MOVE

#2

SEP

2019

## Mit der Cloud auf Erfolgskurs

WAS DIE DATENWOLKE WIRKLICH  
BRINGT, ERFAHREN SIE AUF **SEITE 7**

Im Portrait:  
**Das Autohaus  
Stahl**  
Seite 18



# Inhalte

**03** Vorwort

**04** DMS Special

Das zeichnet unsere DMS-Systeme aus?

**07** Coverstory: Mit der Cloud auf Erfolgskurs

**10** DMS Release Highlights

Erweiterungen im MOTIONDATA DMS und CDP und die neuen Schnittstellen

**15** Markenfokus: KIA

**16** Produkt Highlights

mobilApp & Sales Manager

**17** Produkt Innovation

Foto-Support für KFZ-Händler

**18** Erfolgsstory

Autohaus Stahl setzt auf das MOTIONDATA DMS

**21** Neuigkeiten International

Erfolge aus Deutschland und der Schweiz

**23** Kundenservice

Mehr Effizienz & Transparenz

**24** Event News

Teilehändler-Tagung & Businesslauf

**26** Karriere

**29** IT Services

Leasingfähigkeit der Server



# Vorwort



## Liebe Freunde, Kunden & Partner

Nach einem bewegten Sommer 2019 informieren wir unsere Leserinnen und Leser auch in dieser Ausgabe, was sich in und um die MOTIONDATA VECTOR Gruppe bewegt und was uns vorantreibt.

Unsere Kernaufgabe ist es, durch Digitalisierung in den KFZ-Betrieben sämtliche Arbeitsprozesse zu erleichtern. Deshalb stehen unsere beiden DMS-Systeme MOTIONDATA DMS und das Car Dealer Package CDP im Fokus dieser Ausgabe. Wir berichten, was unsere DMS-Systeme auszeichnet und in der Coverstory "Mit der Cloud auf Erfolgskurs" zeigen wir alle Vorteile der gehosteten DMS Lösung auf.

---

**” Im Fokus sind unsere beiden DMS-Systeme MOTIONDATA DMS und CDP. “**

---

Selbstverständlich informieren wir Sie wie gewohnt über Produkt-Innovationen, erzählen Erfolgsgeschichten und natürlich dürfen auch die DMS-Release Highlights nicht fehlen.

Mit unserem Online-Magazin "MOVE" bleiben Sie nicht nur am Laufenden, sondern haben die Chance sich einen Informationsvorsprung über Möglichkeiten und Zukunftsperspektiven zu sichern.

Viel Spaß beim Lesen!

Ihr Mario Pichler  
Vertriebsleiter

DMS Special: Das zeichnet unsere DMS-Systeme aus!

# Viele Bereiche der KFZ-Branche



**Ü**ber Jahrzehnte hat sich das **MOTIONDATA DMS und CDP in der KFZ-Branche bewährt und etabliert.**

Über den PKW-Handel hinaus zählen auch Zweirad-, Landtechnik- und Nutzfahrzeug-Betriebe zu unseren Kunden. Kein Wunder, denn aufgrund der Kooperationen mit den größten Teilhändlern, Top-Anbindungen und Markenkommunikationen bieten wir für die ganze KFZ-Branche einen Mehrwert. Ob Händler für PKWs, Motorräder, Landmaschinen, Nutzfahrzeuge oder Teilehändler.



**L**andmaschinenhändler vertrauen auf die Lösungen der MOTIONDATA VECTOR Gruppe. Etwa 10% unserer Kunden sind im Bereich der Landtechnik angesiedelt. Eine Vielzahl an Landmaschinenhändler vertrauen bereits auf das MOTIONDATA DMS. Besonders beliebt sind neben den täglichen Warenwirtschaftsprozessen wie Maschinen- und Lagerverwaltung die Schnittstellen zu KRAMP, PRILLINGER und GRANIT.

**Z**weirad-Betriebe wie zahlreiche Harley Davidson-, BMW-Motorrad-, Suzuki- oder Honda-Händler, um nur einen Auszug unserer Zweirad-Marken zu nennen, setzen auf uns als zuverlässigen IT-Lieferanten. Und der Erfolg gibt uns recht: Mittlerweile zählen 236 Zweirad-Händler und Werkstätten zu unseren Kunden.



**JETZT BERATEN LASSEN!**  
0316/255599  
-1130

DMS Special: Das zeichnet unsere DMS-Systeme aus!

# Mehrmarkenfähigkeit

**D**ie Mehrmarkenfähigkeit mit über 40 Marken im Portfolio und einer Vielzahl von Markenzertifizierungen zeichnen unsere DMS-Lösungen aus. Gerade das macht uns unter anderem zu Österreichs Marktführer im DMS-Bereich.

Gerade bei den neu dazugekommenen Marken wie BMW, Mercedes und Opel wird laufend sehr viel investiert. Bei BMW wird das gesamte Markenportfolio entwickelt und bezüglich Mercedes konnte die umfangreiche Xentry Portal Pro Schnittstelle erfolgreich pilotiert werden und für die Garantie Schnittstelle EVA Komfort wurden die Entwicklungsarbeiten bereits abgeschlossen. Abschließend ist bei Opel die Umstellung auf die PSA-Servicebox in vollem Gange.

Damit können wir den BMW-, Mercedes- und Opel-Händlern ein topaktuelles DMS System bieten und freuen uns besonders bei den drei Marken über das Vertrauen vieler Neukunden. Einige BMW-, Mercedes- und Opel-Betriebe sind bereits auf unsere DMS-Lösungen umgestiegen.



DMS Special: Das zeichnet unsere DMS-Systeme aus!

# Finanzbuchhaltung

## MOTIONDATA DMS & BMD: Eine unschlagbare Kombination

**M**it diesen beiden Systemen nutzen Sie das meistverbreitete Dealer Management System und die am häufigsten verwendete Buchhaltungssoftware in Österreich. Während bei integrierten Softwaresystemen entweder die Prozessunterstützung im KFZ-Bereich oder die Funktionsbreite in der Buchhaltung meist zu kurz kommt, konzentrieren sich MOTIONDATA und BMD auf ihre Kernkompetenzen und stellen Ihnen diese gebündelt zur Verfügung. Sie bekommen dadurch zahlreiche neue Möglichkeiten, die Ihnen den Arbeitsalltag wesentlich erleichtern!

Bereits mehr als 250 KFZ-Betriebe in Österreich profitieren von dieser Kooperation. Wenn auch Sie die Vorteile der Kooperation nutzen möchten, informieren wir Sie gerne.



Coverstory: Mit der Cloud auf Erfolgskurs

# Was die Datenwolke wirklich bringt

**W**er sein Unternehmen fit für die Digitalisierung machen möchte, kommt an Cloud-Computing nicht vorbei. Cloud-Lösungen sind zukunftsfähig, skalierbar und die Kosten sind planbar. Fast jedes zweite Unternehmen mit outgesourcetem Rechenzentrum (48,9 Prozent) schafft es sogar innerhalb des ersten Jahres alle anfänglichen Aufwendungen zu decken.\*

Das sind auch genau die Gründe warum wir als MOTIONDATA VECTOR Gruppe nun beide DMS Systeme, das MOTIONDATA DMS cloud und das Car Dealer Package CDP cloud als gehostete Lösung anbieten, um den Kunden diese Vorteile bieten zu können. Als Marktführer sehen wir uns unseren Kunden verpflichtet nicht nur die aktuellsten, sondern auch die nachhaltigsten Lösungen anzubieten.



**JETZT  
BERATEN  
LASSEN!**  
0316/255599  
-1130

\* Quelle: Das haben Marktforscher von Research in Action (RIA) im Auftrag von Interxion unter mehr als 500 IT-Entscheidern mit Budgetverantwortung in deutschen Unternehmen verschiedener Branchen herausgefunden.

Coverstory: Mit der Cloud auf Erfolgskurs

# Cloudlösung statt teurer Infrastruktur

**C**loudlösung - gut und schön. Aber wie wirkt sich das auf die KFZ-Branche aus und was haben die Betriebe davon?

Die beiden DMS Systeme, MOTIONDATA DMS cloud und das Car Dealer Package CDP cloud, **sparen** nicht nur **Server- und Wartungskosten**, sondern sind auch noch **zukunftsfähig, kosteneffizient, einfach und sicher**.

Die Vorteile der Cloudlösung sind die Ersparnis der hohen Investitionskosten (Anschaffungs-, Installations- und Wartungskosten) für einen eigenen Server. Weitere Pluspunkte sind der immer aktuelle Softwarestand sowie fixe, kalkulierbare monatliche Kosten. Hochsicherheits-Rechenzentren mit den höchsten Sicherheitsstufen gewährleisten absolute Daten- und Ausfallsicherheit.

Nach der erfolgreichen Pilotierung der ersten Kunden Ende 2018 folgen schon weitere renommierte KFZ-Betriebe, die auf die Cloudlösung umgestiegen sind. Besonders freuen wir uns auf unseren neuen Kunden Lucky Car, der mit ca. 75 Usern auf 36 Standorten das MOTIONDATA DMS cloud nutzen wird.

Das MOTIONDATA DMS cloud ist ab sofort verfügbar! Wenn auch Sie mit unseren DMS Cloudlösungen Ihre IT-Infrastrukturkosten optimieren und Ihre Daten nach höchsten Standards abgesichert haben möchten, beraten wir Sie gerne und freuen uns über Ihr Vertrauen.



Herr Ostoja Matic  
Geschäftsführer und Eigentümer  
von Lucky Car

**JETZT  
BERATEN  
LASSEN!**

0316/255599  
-1130



Coverstory: Mit der Cloud auf Erfolgskurs

# Auch die SAG setzt auf die Cloud

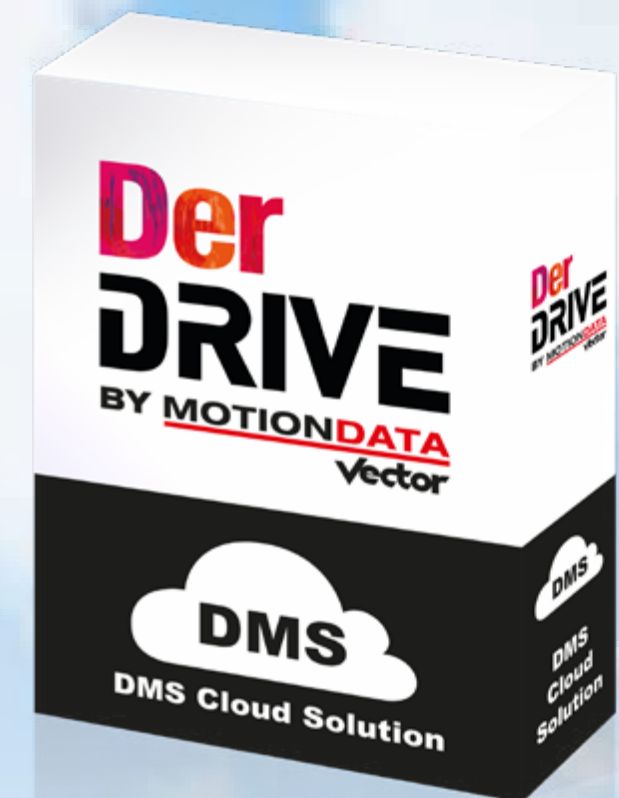
**A**uch die SAG setzt mit DerDRIVE auf die Cloudlösung des MOTIONDATA DMS und wird vom Kunden zum Business-Partner.

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 bietet gemeinsam mit der MOTIONDATA VECTOR Gruppe 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.

Nach der erfolgreichen Pilotierung sind schon die ersten KFZ-Betriebe auf DerDRIVE by MOTIONDATA VECTOR umgestiegen und genießen die damit verbundenen Vorteile.



# Q2

MOTIONDATA DMS

## Release News

Die partslink24 Großhandelsportal Schnittstelle ermöglicht es den Großhändlern Bestellungen von freien Werkstätten über partslink24 als Aufträge in das MOTIONDATA DMS überzuleiten und in weiterer Folge den freien Werkstätten die entsprechenden Rechnungen zu stellen.

**Selektions-Manager (früher CRM Manager) wurde komplett überarbeitet und gewährleistet nun die Integration aller DSGVO Kriterien in den Selektions-Manager. Auch die Umstellung auf das neue Maskendesign ist bereits erfolgt.**

**Einführung eines neuen Auftragszustandsstatus: Zur besseren und freien Kategorisierung und Übersicht über den Zustand eines Auftrags**



Komplettes Druckjournal für Aufträge und Fakturen im Sales und Aftersales Bereich. Dient der Abbildung und Nachverfolgung welche Dokumente zu einem Auftrag erzeugt wurden.

*DIE OPTIONALE EINSTELLUNG IM EINWILLIGUNGS - UND DATENSCHUTZ-MANAGER ZUR BETRIEBSÜBERGREIFENDEN MARKENFREISCHALTUNGSPRÜFUNG IST NUN MÖGLICH.*

**Erweiterung der Kundenstammdaten**  
Zur besseren Verwaltung der Anschriften von (vor allem) Firmenkunden stehen nun für Kunden 2 zusätzliche Namenszusätze zur Verfügung

Kompletter Rabattmatrix für Arbeiten inkl. Rabattvergabe auf Marken, Kundentypen, einzelne Kunden und Arbeitscodes

**Online Service Booking**  
Basisdaten, Servicepakete, Zeiten und Verfügbarkeiten werden für das Online Service Booking zur Verfügung gestellt. Der Serviceterminwunsch des Kunden steht in Echtzeit im Termin-Lead-Manager zur weiteren Bearbeitung zur Verfügung

**Das neue Webportal "New Dialogys" von Renault ersetzt die bisherige Dialogys-Schnittstelle und ist bei entsprechender Freischaltung ab sofort im MOTIONDATA DMS verfügbar.**

Terminanlage direkt aus dem Auftrag heraus: Aus einem bestehenden Auftrag kann nun mittels einfachem Mausklick ein Termin zur Werkstättenplanung erzeugt werden

## Auszug der neuen MOTIONDATA DMS Schnittstellen

# Get Connected!

### ■ MERCEDES XENTRY PORTAL PRO

Dient als Schnittstelle zwischen dem MOTIONDATA Auftragswesen und dem Mercedes Xentry Portal Pro. Folgende Funktionen sind in der Schnittstelle abgedeckt:

- Senden von lokalen Arbeitswerten an das Xentry Portal Pro
- Senden von Auftragsdaten an das Xentry Portal Pro
- Senden von Auftragsdaten an MOTIONDATA (inkl. Zugriff auf Mercedes interne System, ASRA, EPC, etc.)
- Senden von Rechnungsdaten an Xentry Portal Pro



■ **RENAULT NEW DIALOGYS**  
Die Renault New Dialogys Schnittstellen wurden nach Vorgaben von Renault umgesetzt und ist bei entsprechender Freischaltung ab sofort im MOTIONDATA DMS verfügbar.

■ **AGCO MDI GARANTIE**  
AGCO MDI Schnittstelle Inkl. Garantie-Manager und vollständiger Einreichung dient der vollständigen Garantieautomatisierung.

### ■ BMW SRD

Die BMW SRD - Supply & Replenishment Dealership unterstützt die Teilebevorratung für folgende Resorts: BMW Car, BMW SAV, Motorcycles, Motorcycles Clothing, C1, Mini, Rolls Royce, BMW i Automatische Ersatzteil-Versorgung und Nachschub.

### ■ BMW ETK 4.0

Die Anbindung des BMW ETK an das DMS hat den Vorteil, Teile-Informationen direkt aus dem DMS abfragen zu können. Es können neben den Teile Informationen wie Preis, Menge, Verfügbarkeit auch Kostenvoranschläge erstellt und oder auch Werkstattaufträge mit Teilen ausgestattet werden.

# Q2

CDP - CAR DEALER PACKAGE

## Release News

**Fahrzeughandel:**  
Ausgangsrechnungen aus den  
Sonstigen Erträgen können nun auch  
in Fremdwährung erstellt werden.

**Mercedes:**  
Die neuen Sicherheits-  
richtlinien von Mercedes  
wurden umgesetzt.

MARKE NISSAN  
DER SNAP ON EXPORT WURDE  
FÜR POLEN ANGEPASST.

**Fahrzeughandel:**  
Diese Funktion ermöglicht Ihnen  
die Übernahme von sonstigen  
Aufwänden und Erträgen via  
Excelimport. Die Zuordnung  
erfolgt über die Fahrgestellnum-  
mer. Wenn die Fahrgestellnummer  
mehrfach vorhanden ist (z.B.  
Neu- und Gebrauchtwagen)  
erfolgt die Zuordnung über die  
Handelsfahrzeugnummer.

Renault New Dialogys:  
es ist nun möglich  
einen Kostenvoranschlag für  
ein Stammfahrzeug auf einen  
Laufkunden zu eröffnen.

**Nissan**  
Schweiz: Die Nissan Gass  
Preisdatei unterstützt nun auch  
die Sprache Französisch.



ITP Terminplanung:  
ITP erlaubt nun die Einschränkung  
bestimmter Rechte auf Benutzer-  
bzw. Gruppenebene. Zu konfigurie-  
ren ist dies in den Benutzer- bzw.  
Gruppenfunktionen.

Ford VMI Variable Marketing Interface:  
Das neue Feld "Global Sales Type"  
Ford wird für VMI unterstützt.

**TOYOTA:**  
ERWEITERUNG DER  
MARKETING-  
INFORMATIONEN

**BIRT Formulare**  
unterstützen  
jetzt Multilin-  
gualität!

**Toyota**  
Die Daten aller  
fakturierten  
Kundenaufträge  
können einmal im  
Monat generiert,  
abgestellt und per  
E-Mail versendet  
werden.

**IKS Kassensystem**  
In den Kassenparametern kann  
eingestellt werden, dass zu einer  
gewissen Uhrzeit abgefragt wird ob  
noch Kassenplätze geöffnet sind.  
Es erfolgt eine automatische Mail  
an definierte Mailempfänger.

**Renault:**  
CDP unterstützt nun in der  
Anbindung an die Fleet-  
box das Feature IFN

Auszug der neuen CDP Schnittstellen

# Get Connected!

## ■ RENAULT:

Die Renault New Dialogys Schnittstellen wurden nach Vorgaben von Renault umgesetzt.

## ■ NISSAN SNAP-ON POLEN:

Realisierung der Nissan Schnittstellen der Snap-On Daten für die Betriebsdatenauswertung für Polen.

## ■ BMW VEACT:

Anbindung der Veact Daten (Kunden/Rechnung) für das Veact Tool wurde erfolgreich umgesetzt.

## ■ TOYOTA:

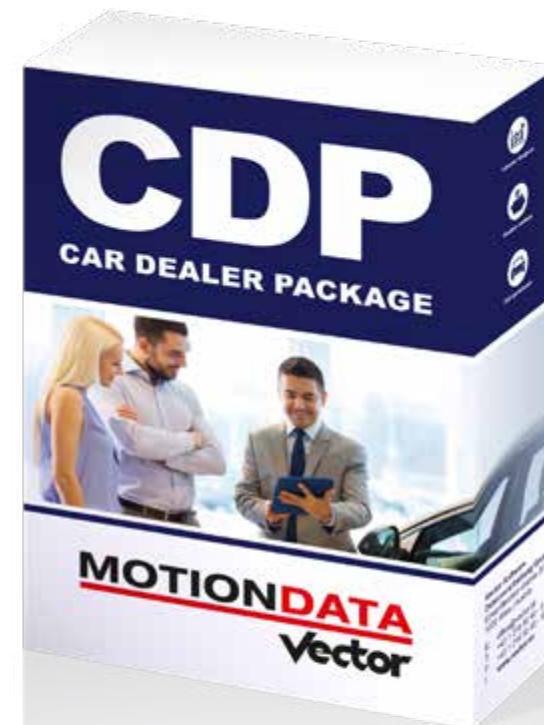
Anpassungen des CSS Kundenzufriedenheitssystems, der Rechnungen in neuen Layout (HF und Aftersales) und der Anbindung DVSE Webshop.

## ■ IVECO BIP:

Damit ist das Anzeigen und aufbuchen von Iveco Rückrufaktionen pro Fahrzeugnummer möglich.

## ■ FORD VMI 2.3:

Einige Adaptionen und Anpassungen der FORD VMI (Variable Marketing Interface) Bonifizierungsschnittstelle gewährleisten eine optimal Kommunikation zu CDP.



Q2

SALES MANAGER

# Release News

## Ford Datenbuch:

Angebot/Kaufvertrags-Daten für DMS Übermittlung bereitstellen.

Es wurden Anpassungen am Datenaustausch mit dem Ford Datenbuch durchgeführt. Es kann nun aus dem Angebot ein Kaufvertrag erstellt werden. Die Daten zum Fahrzeug werden übernommen.

Überarbeitung der Kunden- und Fahrzeugstamm/allgem. Formulardarstellung

Ausgehend von notwendigen Anpassungen am Kunden- und Fahrzeugstamm wurde die generelle Darstellung von Formularen in allen Bereichen des Sales Manager angepasst: Die bisher vorhandene Gliederung in vertikale Tabs wurde auf eine horizontale Darstellung angepasst.

## Fahrzeugverwaltung / Filtermöglichkeit für Ausstattungen

**In die "Fahrzeug-Beschreibung" können nun "Ausstattungs-Highlights" importiert werden. Die Zuordnung erfolgt über die Handelsfahrzeugnummer.**



**SALES MANAGER**

## Betriebsdaten Austausch mit dem DMS

**Im ersten Schritt werden nun Betriebsdaten aus dem DMS, die die Kunden- und Fahrzeugbearbeitung betreffen in den Sales Manager synchronisiert und dort entsprechend angezeigt/eingebunden.**

**Damit stehen in beiden Systemen dieselben Betriebsdaten zur Verfügung.**

**ONLINE SERVICE BOOKING (OSB)- BACKEND**

**FÜR DAS NEUE "ONLINE SERVICE BOOKING" MODUL WURDE EINE ENTSPRECHENDE ADMINISTRATIONS-OBERFLÄCHE INNERHALB DES SALES MANAGERS GESCHAFFEN.**

## Listenfunktionen - Felderauswahl & Sortierung

**Es wurde bei allen Listen eine zusätzliche Aktion "Liste konfigurieren" hinzugefügt. Bei Klick auf die Aktion wird ein neuer Dialog angezeigt auf dem man die aktiv angezeigten Spalten auswählen und sortieren kann.**

**ACHTUNG: Es mussten im Zuge des Updates alle vorhandenen benutzerdefinierten Listeneinstellungen zurückgesetzt werden. D.h. etwaige Einstellungen (Sortierung, Filter) müssen neu gesetzt werden.**

## Quick-Links/ Schnellzugriff

**Es ist nun möglich, auf Benutzerebene eine sogenannte Schnellzugriff-Liste zu definieren und anzeigen zu lassen. Diese Liste ist im oberen Bereich immer sichtbar und bietet schnellen Zugriff auf häufig benötigte Funktionen.**

**Marken-Fokus:**

# KIA - The Power to surprise

**D**ie Marke KIA ist seit vielen Jahren eine bedeutende Marke am österreichischen PKW-Markt. Besonders die innovativen IT-Systeme für das Händlernetz und die notwendige Anbindung an unsere DMS Systeme werden von unseren Kunden sehr geschätzt.

Einige renommierte Betriebe wie zum Beispiel das **Autohaus Stahl** (Kundenstory auf S. 18), sowie die Unternehmen **Autohaus Jakob Prügger**, **Grünzweig Automobil GmbH**, **Hans Brunner GmbH**, **Sintschnig GmbH** und **M. Scheinecker GmbH** setzen auf unsere beiden DMS Systeme und die KIA-Markenkommunikation der MOTIONDATA VECTOR Gruppe.

Die KIA-Markenkommunikation deckt mit KIA SSM und Servicemitteilungen den kompletten Servicebereich und mit dem KIA Ersatzteilemaster - Ersatzteilepreise, sowie dem KIA Teilelocator und der KIA IRIS-SST den gesamten Teilehandel ab. Die beiden KIA MySales Stufen 1 und 2 gewährleisten den optimalen Datenaustausch für die Bereiche Fahrzeughandel und CRM. Auch der KIA Betriebsdatenvergleich bietet den einfachen Export der Kennzahlen.

Wir können für KIA-Partner die bestmögliche Lösung bieten und freuen uns über das Vertrauen vieler weiterer KIA-Partner.

**JETZT  
BERATEN  
LASSEN!**

0316/255599  
-1130



Zwei Produkt-Highlights

# Sales Manager & mobilApp

## Sales Manager

**D**urch gezielte Kundenbearbeitung verbessern Sie Ihre Abschlussrate und steigern somit nachhaltig Ihren Unternehmenserfolg!

Der Sales Manager besteht aus mehreren Modulen und kann so individuell für Ihre Ansprüche eingesetzt werden. Vom klassischen CRM bis hin zur Verteilung Ihres Fahrzeugbestands auf zusätzliche Verkaufskanäle wie Ihre Website oder Online-Fahrzeughörsen werden alle notwendigen Abläufe im Vertrieb unterstützt.



## mobilApp

Ihr Betrieb auf einen Blick – das ermöglicht die mobilApp für Ihre Kunden. Nutzen Sie die Vorteile der Kommunikation mit Ihren Kunden via Smartphone. Die brandneue mobilApp verbessert mit der Servicetermin- 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. Mit dem dazugehörigen App Manager können Sie die mobil-App einfach bedienen. Sowohl die Benutzerfreischaltung und -verwaltung als auch die wichtigsten Kennzahlen zur mobilApp selbst stehen zur Verfügung. Die praktische App ist für iOS und Android verfügbar.





Produkt-Innovation:

# Fotosupport für KFZ-Händler

**Erfolgreiche Partnerschaft mit Pixel 24 - Hochwertiger Foto-Support senkt die Standtage für KFZ-Betriebe.**

Gerade bei der Online-Präsenz, sind gute Bilder die Erfolgsgaranten. Was würden Sie sagen, wenn jemand die optimale Bildbearbeitung und 360° Ansichten Ihrer Fahrzeuge für Sie übernimmt und das automatisiert in Ihrem Fahrzeugmanager Modul landet? Perfekt, oder? Genau das dachten wir auch und gingen mit Pixel 24 eine exklusive Partnerschaft ein, um unseren Kunden diesen hochwertigen ...Foto-Support in Form des Apps "GAD24 - Global Automotive Designer" anbieten zu können.

#### Denn das hat viele Vorteile:

- Ihre Autos können auf Wunsch freigestellt oder auf neutralen Hintergrund gesetzt werden.
- Firmenlogo kann auf Wunsch eingearbeitet werden.
- Umsetzung innerhalb von 24 Stunden.
- Und jetzt das Beste: Die Daten kommen direkt zurück in das Fahrzeugmanager Modul.

#### So einfach funktioniert`s:

Der Händler fotografiert mit der Pixel24-App, lädt die Daten auf den Server und bekommt die Bilder fertig aufbereitet direkt in den Fahrzeugstamm des Fahrzeugmanager Moduls.

„Mit unserem System können die Händler ihre Fahrzeuge um 85% schneller online stellen und somit ihre Standtage senken“ ist *Markus Garcia*, CEO von Pixel 24 überzeugt.

Die GAD24 App ist ab sofort für jeden Kunden der MOTIONDATA VECTOR Gruppe bis Jahresende KOSTENLOS erhältlich! Der Import in unseren Fahrzeugmanager wird ab 2020 zur Verfügung stehen. Bei Interesse oder für mehr Information schicken Sie uns einfach ein Mail an [sales@motiondata.at](mailto:sales@motiondata.at).



Erfolgsstory

# Autohaus Stahl setzt auf MOTIONDATA

## Wie alles begann ...

**D**ie **AUTO-STAHL REPARATUR UND VERTRIEBS-GESELLSCHAFT M.B.H** in Wien kam als ehemaliger Formel1 Kunde zur **MOTIONDATA VECTOR Gruppe**, da diese das Unternehmen **WGB** sowie die **Wartungs- und Servicearbeiten des DMS Formel1 im Vorjahr übernommen hatte.**

Herr Ing. Gernot Keusch, (rechts im Bild) Geschäftsführer und Eigentümer vom Autohaus Stahl war von Anfang an vom Produktportfolio und den Serviceleistungen der MOTIONDATA VECTOR Gruppe überzeugt.

Die DMS Komplettlösung im kompletten Umfang des MOTIONDATA DMS inkl. Marken-Kommunikationen, dem Sales Manager (Modul Fahrzeugverwaltung) sowie die Schnittstellen zu BMD inkl. KORE-Dimensionen passt für Hrn. Ing. Keusch genau zu seinem Betrieb (Vertrieb der KFZ-Marken Honda, KIA, Nissan, Jaguar & Land Rover sowie Zweirädern und dem Karosserie- und Werkstattbetrieb).



Herr Ing. Gernot Keusch  
Geschäftsführer und Eigentümer  
vom Autohaus Stahl



Erfolgsstory

# Autohaus Stahl setzt auf MOTIONDATA

## Erfolgreiche Umsetzung eines umfangreichen Projektes:

**M**it klaren Vorgaben und einem umfangreichen Pflichtenheft startete die Evaluierungsphase. Die Herausforderung war unter anderem die BMD Finanzbuchhaltungs-Anbindung für den JAGUAR und LAND ROVER BMI.

Die Parametrierung vom MOTIONDATA DMS wurde für Teilehandel, Service und Fahrzeughandel auf die Besonderheiten im Autohaus Stahl abgestimmt, an die Prozesse angepasst bzw. die Prozessabläufe adaptiert und somit auf die speziellen Buchungseinstellungen für den Kunden optimal individualisiert. Die intensive Zusammenarbeit mit BMD ermöglichte die Umstellung auf

die neuen Parameter im laufenden Geschäftsjahr, ohne große Umstände und Anpassungen.

Die Projektumsetzung erfolgte effizient und problemlos innerhalb weniger Monate. Die erfolgreiche Projektrealisierung verdankt man Frau *Karin Siebinger* (Leitung Verwaltung) sowie Herrn *Michael Sumalowitsch* (Projekt-Verantwortlicher) vom Autohaus Stahl und den Projektmitarbeitern der MOTIONDATA VECTOR Gruppe Frau *Michaela Hirsch* und Herrn *Manuel Kollegger*, welche für die Umsetzung verantwortlich waren.

Nach intensiven Schulungen der Mitarbeiter aus allen Abteilungen und Standorten des Autohaus Stahl ging es an den Echtstart, welcher erfolgreich verlief und innerhalb kurzer Zeit lief das "daily business".


 The image shows the exterior of the Autohaus Stahl building. The name 'AUTO STAHL' is prominently displayed in large, blue, 3D letters above the glass entrance. A man in a dark suit and glasses is walking out of the glass doors. The Jaguar logo is visible on the door frame. The scene is captured from a low angle, looking up at the building.
 

# AUTO STAHL

Erfolgsstory

# Autohaus Stahl setzt auf MOTIONDATA

## Happy End: Ende gut, alles gut!

Heute wird im Unternehmen Stahl auf 70 Arbeitsplätzen an drei Standorten erfolgreich mit dem MOTIONDATA DMS gearbeitet.



Herr Ing. Gernot Keusch  
Geschäftsführer und Eigentümer  
vom Autohaus Stahl

„ Die DMS-Umstellung verlief reibungslos und unkompliziert. Viele tägliche Prozesse laufen jetzt wesentlich einfacher und schneller. Ich empfehle das MOTIONDATA DMS auf jeden Fall anderen Unternehmen. “

Wir danken Herrn Ing. Gernot Keusch für das Vertrauen und freuen uns auf weiterer Kunden die auf uns zählen. Wenn auch Sie die Prozesse in Ihrem Autohaus optimieren wollen, lassen Sie sich von unserem Vertriebsteam beraten.

**JETZT  
BERATEN  
LASSEN!**  
0316/255599  
-1130

AUTO | BIKE | SERVICE  
www.autostahl.com

International

# Aktuell in Deutschland



## Wieder zwei Renault-Händler auf CDP umgestiegen!

CPD, hat sich schon seit einigen Jahren in Deutschland als beliebtes Dealer Management System etabliert und erfreut sich gerade bei Renault-Partner über große Beliebtheit.

Nun dürfen wir wieder zwei weitere KFZ-Betriebe (beides Renault Händler) mit jeweils 2 und 3 Standorten als Kunden begrüßen. Der Umstieg auf CDP war aufgrund der Marken-



zertifizierung und der guten Empfehlungen anderer CDP Anwender als Referenzen eine klare und eindeutige Entscheidung. Wir freuen uns auf das Vertrauen vieler weiterer Betriebe.

## Renault Schulungen mit CDP!

Renault Deutschland bietet für alle Renault Händler eine New Dialogs Schulung. Diese Schulung wird mit dem DMS Car Dealer Package CDP demonstriert.



## Dacia & Renault Händlerkongress 2019

Save the Date! Der Dacia und Renault Händlerkongress steht fest und wir freuen uns wieder viele Dacia und Renault Partner bei der Jahreshauptversammlung 2019 begrüßen zu dürfen, die am **30. November 2019** im Frankfurt Marriott Hotel, Hamburger Allee 2, 60486 Frankfurt am Main stattfindet.

KR Wilhelm R. Kaspret

Prokurist Motiondata Vector

Deutschland GmbH



## Neuer Firmenwortlaut in Deutschland:

Mit der Zusammenführung der beiden Unternehmen MOTIONDATA und Vector wurden der Firmenwortlaut auf **Motiondata Vector Deutschland GmbH** sowie unsere Bankdaten geändert.

Wir danken Ihnen für Ihre Kundentreue, Ihr Vertrauen und freuen uns weiterhin auf eine gute Zusammenarbeit.

KR Wilhelm R. Kaspret

Prokurist Motiondata Vector Deutschland GmbH

International

# Erfolge in der Schweiz



## Erster Kunde in der Westschweiz

Mit der Garage Riantbosson Automobiles (Kanton Genf) gewinnt die Motiondata Vector Schweiz GmbH ihren ersten französisch sprachigen MOTIONDATA DMS Kunden aus der Westschweiz. Als offizieller Auto-Händler der Marke Opel ist Riantbosson Auto einer der wichtigsten Partner der deutschen Marke in der Westschweiz. Durch den Ausbau seiner Ersatzteilabteilung ist das Unternehmen ausserdem einer der Hauptlieferanten von Opel- und Renault-Teilen für externe Garagen auf der rechten Uferseite der Rhône. Aufgrund seiner Grösse ent-

schied sich Riantbosson Auto gleich für die MOTIONDATA Enterprise Edition. Quel succès!



## Weiteren Ford-Partner als Kunden gewonnen

Mit der Garage Gerbsch GmbH - Full Competence Center hat Motiondata Vector Schweiz einen weiteren Ford Premium Händler als neuen Vertragspartner erobern können. Die Garage Gerbsch ist ein seit über 40 Jahren geführtes Familienunternehmen mit Tradition und offizieller Vertreter der Marke Ford. Die Garage konnte ebenfalls von unserer MOTIONDATA Enterprise Edition überzeugt werden. Die Garage Gerbsch und MOTIONDATA VECTOR Schweiz haben eins gemeinsam: 100 % Kundenzufriedenheit als oberstes Ziel.



## Neues Rechnungslayout

Die MOTIONDATA VECTOR Gruppe wird ihrem Ruf gerecht, auf die Bedürfnisse der Garagen einzugehen. Aufgrund der hohen Nachfragen der Schweizer Garagenbetriebe ist das Rechnungslayout ab sofort in einer übersichtlicheren Darstellung verfügbar.

## Autohaus Thun Nord setzt auf CDP!

Der renommierte Ford und Renault Partner Autohaus Thun Nord hat sich für CDP entschieden und wird gerade umgestellt. Die Umstellung auf das neue DMS System läuft soweit gut und kann in Kürze in den Livebetrieb übergehen.



Kundenservice

# Mehr Effizienz & Transparenz



## Digitalisierung der internen Prozesse

**D**ie Serviceabteilung der MOTIONDATA VECTOR Gruppe umfasst die Bereiche Service Desk (Hotline), Projektmanagement (Umsetzung von Projekten und Aufträgen) sowie Business Intelligence (Consulting).

Damit all diese Tätigkeiten in effizienten, transparenten und standardisierten Prozessen abgewickelt werden können bedarf es einer Planung, um die Wünsche unserer Kunden mit den zur Verfügung stehenden Ressourcen in Einklang zu bringen.

Nach dem Service Desk (Hotline) setzen wir nun auch in der Projekt- und Auftragsabwicklung an allen Standorten auf einen Kanban basierenden, digitalen Prozess, der folgende Vorteile bringt:

- Erfassung aller Projekte und Aufträge in elektronischer Form. Diese durchlaufen verschiedene Abteilungen und Statusangaben.
- Abbildung des kompletten Auftragsworkflows vom Vertrieb, zur Planung, Lizenzierung, Umsetzung, Fertigstellung und Fakturierung.
- Jeder Mitarbeiter weiß, in welchem Status und bei welchem Mitarbeiter sich ein Auftrag befindet und welche Historie dahinterliegt.
- Einsparung von Druckkosten.

Durch diese Umstellung ist es uns möglich, Projekte und Aufträge schneller abzuwickeln, da einiges an administrativem Aufwand entfällt. Wir sind überzeugt davon, dass wir unser Kundenservice mit diesen Maßnahmen weiter verbessern konnten.

**„Wir haben unsere internen Prozesse organisatorisch optimiert und damit in der Umsetzung an Effizienz gewonnen.“**



Gerald Grosej  
Leiter Bereich Service  
und Projektmanagement

Wir waren dabei:

# Prillinger Business Meeting

**A**m Freitag 19. Juli 2019 fand das Prillinger Business Meeting statt. Vor Ort war Prillinger Geschäftsleitung, Herr Edlbauer sowie die Verkaufsleitung, Herr Meier und Prillinger Inhouse ERP Spezialist, Herrn Guntram Rüttershoff und zusätzlich der komplette Vertriebsaußendienst der Firma Prillinger im DACH Raum.

Die MOTIONDATA VECTOR Gruppe hat die Möglichkeit erhalten im Rahmen des Prillinger Business Meetings die neugeschaffene Prillinger Kommunikation durch Ing. Bernd Lackner (MBA), Key Account Manager der MOTIONDATA VECTOR Gruppe zu präsentieren.

Dem Anwender ist es nun möglich, die Bestellung an Prillinger direkt aus dem MOTIONDATA DMS sowie für jedes Ersatzteil eine Live-Verfügbarkeitsabfrage durchzuführen. Nach der Lieferung wird der digitale Lieferschein voll automatisch zugebucht und die digitale Rechnung in das MOTIONDATA DMS zur Wareneingangskontrolle und Buchhaltungsüberleitung importiert. Gerade dieser lückenlose Logistikfluss wird von den Anwendern sehr geschätzt. Für die Landtechnik-Branche ist damit ein großer Fortschritt und Mehrwert erreicht.



Ing. Bernd Lackner, MBA  
Key Account Manager



Runtastic:

# Unser Team beim Businesslauf!

**W**ieder fiel der Startschuss am 9. Mai 2019 in Graz. Über 5000 Starter aus rund 500 Firmen nahmen am Raiffeisen Businesslauf 2019 in Graz teil und machten riesen Stimmung.

Das Team MOTIONDATA VECTOR mit (v.l.n.r.) *Markus Stiglechner, Roland Sommer, Gernot Saubart, Michael Ikvic und Christoph Schlatzer* war natürlich auch am Start.

Es ging 5.1 km durch die Grazer Innenstadt – von der Eventarena Karmeliterplatz/Freiheitsplatz durch das Burgtor, den Stadtpark und das Univiertel und wieder zurück. Start und Ziel war der Karmeliterplatz. Unter 1470 Teams erreichte das Team MOTIONDATA VECTOR den 438. Platz. (308. Rang unter den männlichen Teilnehmern). Markus Stiglechner (Laufevent-Organisator), freut sich bereits jetzt schon auf die internen Anmeldungen für das nächste Jahr.



Das Team MOTIONDATA VECTOR  
beim verdienten After-Run-Bier

Karriere

# Neu in Wien: Hannes

**B**evor meine Zeit bei der MOTIONDATA VECTOR Gruppe begann, habe ich mehrere Abteilungen bei der Firma KTM durchlaufen, wo ich zuletzt im Bereich Qualitäts- und Prozessmanagement tätig war.

Bei der Suche nach einer neuen beruflichen Herausforderung wurde ich auf den Bereich Projektmanagement aufmerksam. Durch eine große System-Umstellung und das Arbeiten mit verschiedenen Systemen wurde mein Interesse auf den Bereich IT Software/Betriebssysteme gelenkt. Aufgrund meiner Bewerbung bei der Firma Denzel kam ich zur MOTIONDATA VECTOR Gruppe und bin nach Wien umgezogen. Zu meiner größten Leidenschaft zählt American Football, was auch viel Zeit in meiner Freizeit in Anspruch nimmt. Ebenso begeistere ich mich für jegliche Wintersportarten und Motorradfahren. Reisen zählt ebenso zu meinen Hobbys, wenn ich nicht gerade am Sportplatz oder in den Bergen bin. Ich freue mich auf die erfolgreiche und gute Zusammenarbeit!



” Ich  
freue mich  
auf die erfolgreiche  
und gute Zusammenarbeit! “

Hannes Rauchenzauner  
Service/Projektmanagement, Standort Wien

Karriere

# Ina unterstützt den Service Desk

**V**or 11 Jahren kam ich von Deutschland nach Österreich.

In Deutschland habe ich nach der Matura an der pädagogischen Hochschule Dresden Physik/Mathematik studiert, dann arbeitete ich 12 Jahre als EDV-Systemadministratorin sowohl im Bereich Benutzerbetreuung als auch Benutzerschulung. 2008 absolvierte ich in Dresden eine Microsoft Ausbildung (MCSE) und war nebenher noch in der Erwachsenenbildung (Bereich Office) tätig.

In Österreich war ich die letzten beinahe 10 Jahre beim Generalimporteur von Toyota in der EDV-Abteilung/HelpDesk beschäftigt und dort für alle Toyota- und Lexus-Händler Österreichs sowie bis vor einem Jahr auch für die Toyota Frey Retailbetriebe zuständig. In meiner beruflichen Laufbahn habe ich die unterschiedlichsten Softwareanwendungen administriert und teilweise auch geschult und kann mittlerweile auf über 20 Jahre Erfahrung im Usersupport zurückblicken.

Meine Freizeit verbringe ich einerseits mit meiner Familie in Österreich und Deutschland und andererseits lese ich gern, mache Handarbeiten und spiele nach wie vor gerne am PC.



„ Ich kann mittlerweile auf über 20 Jahre Erfahrung im Usersupport zurückblicken. “

Ina Frey  
Service-Desk Support, Standort Wien

Karriere

# Together. Stronger.

**D**ie MOTIONDATA VECTOR Gruppe ist ein renommiertes, aufstrebendes und stetig wachsendes Unternehmen und zusätzlich ein attraktiver Arbeitgeber mit vielen spannenden und interessanten Karrieremöglichkeiten.

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.

**„MIR IST ES EIN ANLIEGEN, DASS UNSERE MITARBEITER UND MITARBEITERINNEN NACH IHREN TALENTEN, POTENZIALEN UND STÄRKEN ENTSPRECHEND EINGESETZT WERDEN, DABEI SPASS HABEN UND SICH WEITER-ENTWICKELN KÖNNEN“**

Josef Pichler  
Geschäftsführer  
MOTIONDATA VECTOR Gruppe



## GEMEINSAM RICHTUNG ZUKUNFT

Innovation, Leistungsstärke und Leidenschaft zeichnen uns aus. Die MOTIONDATA VECTOR Gruppe ladet Sie ein, gemeinsam neue Wege einzuschlagen. Gestalten Sie mit uns gemeinsam die IT-Welt der Automobilbranche.

Mit sehr guten

- **EINSTIEGSMÖGLICHKEITEN**
- **AUS- UND WEITERBILDUNGEN**
- **ZAHLREICHEN BENEFITS**

sind wir mehr als ein attraktiver Arbeitgeber.

Die aktuellen Stellenangebote finden Sie auf unserer Website [www.motiondata-vector.com](http://www.motiondata-vector.com)  
Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung!

**WEITER ZU  
DEN STELLEN!**  
Hier klicken!

IT-Services

# Jetzt auch leasingfähig: Die Server & IT-Landschaft!

**Im Laufe der Zeit hat sich im Bereich der KFZ-Branche sehr viel verändert. Daher ist auch der Einsatz von IT in den Betrieben kaum mehr weg zu denken. Prüfberichte, Ersatzteile, Bestellungen, Lagerverwaltung, Arbeitsabläufe... All das sind Dinge die ohne den Einsatz von Computern nicht mehr so einfach, oder gar nicht machbar sind.**

Wie es aber so ist, hat die IT nicht nur ihre Sonnenseiten, die, wenn alles funktioniert kaum wahrgenommen werden. Es sind immer nur die negativen Dinge, die einem sofort ins Auge stechen. Und meist dann, wenn etwas nicht richtig oder gar nicht funktioniert. Und genau hier kann man schon von Anfang an vorbeugen: Nur wer eine gut überlegte und sauber geplante IT-Infrastruktur einsetzt, ist für die Schattenseiten gerüstet. Wir als MOTIONDATA VECTOR Gruppe bieten unseren Kunden nicht nur Software für einen optimalen Einsatz in der Werkstätte an, sondern können ihnen auch unser gesamtes Know-How unserer Systemtechnik zur Verfügung stellen.

Alles aus einer Hand: Kennen Sie nicht auch die Situation, in der Sie als Kunde zwischen zwei Stühlen sitzen und die eine Firma, der anderen Firma den „Schwarzen Peter“ weiterreicht? Nein, dann haben Sie es wirklich gut... Aber wenn doch, warum nutzen Sie nicht die Möglichkeit Software, Hardware und Service aus einer Hand zu beziehen? MOTIONDATA VECTOR bietet Ihnen die Möglichkeit, Ihre gesamte IT-Landschaft von Grund auf, auf die Bedürfnisse Ihres Unternehmens anzupassen. Egal ob Einzelplatz, Server oder sogar Cloud-Lösung, wir haben die optimale Lösung inklusive der laufenden Betreuung im Bereich der Software, Hardware und Ihrer Datensicherheit für Sie. Speziell die Cloud bietet interessante Möglichkeiten und man kann sich damit einen eigenen Server im Unternehmen ersparen.

**„ Alles aus einer Hand und dann noch leasingfähig - Das nenn ich Sorglos-Paket! “**

Marcel Schreiber  
Technische Beratung



Dabei wird der Server selbst im Rechenzentrum der MOTIONDATA VECTOR Gruppe bereitgestellt und über das Internet kann ganz einfach von Ihren Arbeitsplätzen über eine sichere Verbindung gearbeitet werden. Somit haben Sie nun die Möglichkeit zu entscheiden, wie Sie Ihre EDV im Unternehmen gestalten möchten.

Bei Fragen zu den Themen: Server, Computer, Cloud, Netzwerk, Internet, Sicherheit und „Rundum Sorglos Paket“ stehe ich Ihnen per Mail, telefonisch so wie bei einem Gespräch Vor-Ort gerne zur Verfügung.

**JETZT  
BERATEN  
LASSEN!**  
0316/255599  
-2512

Sichern Sie sich jetzt Ihren

# Seminartermin

**Buchen Sie heute für ihr Wissen von morgen** und besuchen Sie unsere MOTIONDATA DMS-Seminare in Wien zu folgenden Themen:

- > **BASIS**
- > **TEILEHANDEL**
- > **AFTERSALES**
- > **ADMINISTRATION**
- > **FAHRZEUGHANDEL**



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 VECTOR Software GmbH  
Feldkirchnerstraße 11–15  
A-8054 Seiersberg

Tel: +43-316/255 599-0  
Fax: +43-316/255 599-5  
E-Mail: [office@motiondata-vector.com](mailto:office@motiondata-vector.com)

Website: [www.motiondata-vector.com](http://www.motiondata-vector.com)

## Redaktion

Dominique Sock

## Design & Layout

Dominique Sock

## Fotos:

MOTIONDATA VECTOR Gruppe  
Shutterstock

