



# Comeback nach der Corona Krise

MIT UNSEREN LÖSUNGEN ZUM ERFOLGREICHEN AUTOHAUS 2.0 **SEITE 5**



Im Portrait:  
Autohaus  
Slawitscheck &  
**DENZEL**  
ab Seite 20

## Kunden-Information zur Corona-Situation:

### Sehr geehrte Kunden & Geschäftspartner!

Diese Situation, die uns Corona beschert hat, war natürlich auch für uns neu und hat uns vor große Herausforderungen gestellt. Auch wir mussten auf die behördlichen Maßnahmen reagieren und hatten auf Basis der damit verbundenen Beschränkungen seit Mitte März bis Ende Mai in unserem Unternehmen auf Kurzarbeit umgestellt. Trotzdem haben wir in dieser Phase unsere Verfügbarkeit und Leistungsfähigkeit so organisiert, dass wir Sie, unsere Kunden und Partner, auch mit diesen Rahmenbedingungen zuverlässig und in gewohnter Art und Weise betreuen konnten. Ich hoffe, das ist uns auch bestmöglich gelungen.

**„ Wir sind für Sie da –  
ohne Einschränkungen! “**

Die aktuelle Situation mit den verbundenen Lockerungen von Maßnahmen, sowie auch die in unserer Zielgruppe wieder voll aufgenommene Geschäftstätigkeit,

haben uns dazu bewogen unsere Kurzarbeitsphase vorzeitig mit Ende Mai zu beenden. Sämtliche Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen stehen Ihnen mit voller Kapazität und Kompetenz zur Verfügung und damit können wir Sie auch mit allen unseren Leistungen und Möglichkeiten bei Ihren IT-relevanten Anforderungen und Wünschen in gewohntem Umfang und mit bewährter Qualität unterstützen.

Diese Erfahrungen der letzten Monate waren für uns, aber auch für Sie sicher neu. Die gesteckten Ziele für das heurige Jahr sind für Sie und für uns nur mehr schwer erreichbar. Machen wir aber das Beste daraus – wir von unserer Seite werden unser Möglichstes dazu beitragen.

Dafür wünschen wir Ihnen alles Gute und viel Erfolg. Wir freuen uns auf weitere gute und partnerschaftliche Zusammenarbeit.



**Ing. Josef Pichler**

Geschäftsführer

MOTIONDATA VECTOR Gruppe



## Inhalte:

**04** Vorwort

**05** Coverstory: Comeback nach der Corona-Krise

**09** DMS Release Highlights  
Erweiterungen im MOTIONDATA DMS und CDP und die neuen Schnittstellen

**13** Markenfokus  
PSA, Ford und KIA

**15** Tipps & Tricks  
im MOTIONDATA DMS und CDP

**18** Produkt-Innovation  
Unser Appfolio

**20** Erfolgsstory  
Das Autohaus Slawitscheck & DENZEL

**24** Jetzt neu: Demo Website  
Der effektive Online-Auftritt für das Autohaus 2.0

**25** Jetzt neu: Demo App  
Das Autohaus in einer App verfügbar

**26** IT Services  
Kommunikation in der Krise

**28** Neuigkeiten International  
Erfolge aus Deutschland und der Schweiz

**30** Event News  
Hostettler Autotechnik Days 2020

**32** Karriere



**MARIO  
PICHLER**



## Liebe Freunde, Kunden & Partner

Die Corona-Krise hält die ganze Welt in Atem und hat aufgrund des Shutdowns auch bei den KFZ-Betrieben zu herben Verlusten geführt. Durch den Corona-Lockdown, das Social Distancing und den generellen digitalen Wandel haben Online-Geschäfte stark zugenommen und die Verhaltensweisen der Konsumenten verändert und geprägt. Das Smartphone hat bereits den PC als beliebtestes Gerät für die Nutzung des Internets abgelöst. Zusätzlich werden immer mehr Geschäfte durch den User online abgewickelt.

Damit unseren Kunden diese Online-Geschäfte nicht entgehen, haben wir unsere Web- und App-Lösungen stark weiterentwickelt. Sie können sich gerne auf unserer neuen Demo-Website selbst davon überzeugen.

**” Nachhaltige Umsatz-Steigerung trotz der Corona-Krise und Social Distancing “**

Deswegen präsentieren wir in dieser Ausgabe effiziente Möglichkeiten, womit Sie trotz der Krise wieder gut starten und nachhaltig Ihren Vertrieb, die Auslastung sowie den Umsatz steigern und zugleich Kundenzufriedenheit und Kundenbindung aufrechterhalten und erhöhen.

Ich wünsche allen Freunden, Kunden und Partnern ein erfolgreiches Comeback und gute Geschäfte - Wir unterstützen Sie gerne dabei. Bleiben wir gemeinsam auf Erfolgskurs!

Viel Spaß beim Lesen!

Ihr Mario Pichler  
Vertriebsleiter



Coverstory:

# Comeback nach der Corona-Krise

**M**it den Lösungen der **MOTIONDATA VECTOR Gruppe zum erfolgreichen Autohaus 2.0**

Die Corona-Krise hat historische Ausmaße angenommen und die ganze Welt in Atem gehalten und zum Handeln bewegt. Die Wirtschaft wurde mit dem monatelangen Shut-Down stark getroffen und viele Unternehmen mussten mit Betriebsurlauben, Kurzarbeit, Home-Office-Umstellung und anderen Maßnahmen reagieren. Auch der Endkonsument musste sein Kaufverhalten anpassen und vermehrt online Kanäle nutzen. Dadurch wurde der digitale Wandel stark beschleunigt und diesem Trend gilt es nun zu entsprechen!

Wir haben daher unser Produktportfolio massiv weiterentwickelt und bieten mit unseren Cloudlösungen, Webtools und Apps viele Möglichkeiten, um diesen Trend für sich zu nutzen. Bieten Sie Ihren Kunden Ihre Produkte und Dienstleistungen dort an, wo sie sich am häufigsten aufhalten - am Smartphone oder im Internet und das 24h pro Tag, 7 Tage die Woche! Aber präsent sein alleine ist nicht ausreichend, denn Ihre Kunden erwarten sich eine einfache Geschäftsabwicklung wie bei Amazon oder booking.com. Genau diese Erwartungshaltung stellen wir in den Vordergrund unserer Entwicklungsarbeiten. Überzeugen Sie sich selbst auf den nächsten Seiten!



Coverstory:

# Comeback nach der Corona-Krise

Nie war es wichtiger als jetzt, online verfügbar zu sein. In den Zeiten der vorübergehenden Betriebsschließungen und Ausgangsbeschränkungen steigen die Onlinezugriffe massiv an. Wir zeigen Lösungen auf, wie Sie Ihren Betrieb nicht nur sichtbar, sondern auch nachhaltig wirtschaftlich machen.

## Online besser gefunden werden

Mit dem Website Paket erreichen Sie Ihre Kunden weiterhin oder gewinnen Neue dazu! Damit Sie für Ihre Kunden 24/7 erreichbar sind, bieten wir Ihnen einen Webauftritt der genau auf Ihren KFZ-Betrieb und Ihr CI angepasst ist und präsentiert Ihr komplettes Fahrzeugangebot (direkt aus unserem Sales Manager) sowie Ihre Dienstleistungen. Die Website ist für alle Endgeräte wie Smartphones, Tablets und Bildschirme optimiert. Weitere Informationen zum Website Paket oder gleich direkt zur Demo-Website. [Mehr erfahren >](#)



## After Sales Auslastung steigern

Werkstatt- und Servicetermine, Pickerltermine, Fahrzeugaufbereitung oder Reifenumstecken. Mit nur wenigen Klicks können Ihre Kunden mit dem Online Service Booking OSB, einen Termin bei Ihnen im Betrieb buchen. Dieses innovative Service steigert die Kundenzufriedenheit und Ihre Werkstattauslastung aufgrund effizienterer Einteilung. Die Anfrage gelangt automatisch in den Werkstattkalender in Ihr DMS, wo sie dann per SMS, Email oder Telefon bestätigt wird.

[Mehr erfahren >](#)



Coverstory:

# Comeback nach der Corona-Krise

## Kosten sparen mit der Cloud-Lösung

**W**er bereits auf Cloudlösungen umgestiegen ist, hatte schon in der Corona Krisenzeit den Vorteil im Home-Office von überall zugreifen zu können.

Cloudlösungen sind nicht nur kurzfristig, sondern auch nachhaltig wirtschaftlich sinnvoll.

Denn ein weiterer Vorteil der Cloudlösung ist die Ersparnis der hohen Investitionskosten (Anschaffungs-, Installations- und Wartungskosten) für einen eigenen Server. Weiters sind Sie immer automatisch am aktuellsten Softwarestand und haben fixe, kalkulierbare monatliche Kosten. Hochsicherheits-Rechenzentren mit den höchsten Sicherheitsstufen gewährleisten absolute Daten- und Ausfallsicherheit.

[Mehr erfahren >](#)



## Verkauf steigern

**D**er Sales Manager ist das neue Verkaufs-Power-Tool und beinhaltet die Module CRM, Probefahrten und Fahrzeugverwaltung. Denn durch gezielte Kundenbearbeitung verbessern Sie Ihre Abschlussrate und steigern somit nachhaltig Ihren Unternehmenserfolg! [Mehr erfahren >](#)



Coverstory:

# Comeback nach der Corona-Krise

## Kundenzufriedenheit erhöhen

Die mobilApp verbessert Ihre Kundenzufriedenheit und somit auch Ihre Kundenbindung. Vereinbarung von Serviceterminen und Probefahrten, Präsentation Ihres Fahrzeugangebots, News, Chats und Messtools. Ihr Angebot und Ihre Services sind 24/7 verfügbar und Sie erreichen Ihre Kunden genau dort wo sie sich am häufigsten aufhalten - am Smartphone!

[Mehr erfahren >](#)



## Standzeiten Ihrer Fahrzeuge verringern

Mit der GAD 24 App von Pixel 24 können Sie mithilfe von einem selbst erstellten Fotoguide, schnell und einfach Bilder aufnehmen. Die App unterstützt den Anwender durch die Vorgabe einer festen Fotoreihenfolge in Verbindung mit dem Ghost des Fotoguides, den Winkelsensor des Smartphones und der definierten zu fotografierenden Ansichten. Dieser hochwertige Foto-Support kann die Standzeiten Ihrer Fahrzeuge verkürzen. [Mehr erfahren >](#)



Für weitere Fragen wenden Sie sich bitte an das Vertriebsteam der MOTIONDATA VECTOR Gruppe unter der Telefonnummer **+43(0)316/255599-1130** oder per Email an [sales@motiondata-vector.com](mailto:sales@motiondata-vector.com)





MOTIONDATA DMS

# Release News



## MOTIONDATA DMS > Stammdaten > Paketmanager/Paketabfrage & Paket-Gruppenwartung

Im Paketmanager können den Paketen nun auf Paketkopfebene Haupt- und Untergruppen zugewiesen werden.

Es gibt nun unter Basis > Stammdaten > Wartung > Paketstamm mit der "Paket-Gruppenwartung" eine Wartungsmaske für die Erstellung von Haupt- und Untergruppen für Pakete. Diese können dann im Paketmanager bei den einzelnen Paketen hinterlegt werden.

## Fahrzeughandel Ertragsrechnungsübersicht (FH)

Der Belegdruck für eine Fahrzeugertragsrechnungsposition ist nun auch in der Vorkalkulation bzw. auch bei offenem Fahrzeughandelsauftrag möglich. Für offene Aufträge können auch Ertragsrechnungsbelege für Istwert-Positionen erstellt werden.

Beim Zuordnen von Vorkalkulations-Ertragsrechnungspositionen werden auch etwaige zuvor archivierte Ertragsrechnungsbelege umbenannt/verschoben, damit sie im Anschluss aus der Statistikabfrage geöffnet werden können.

## Erweiterung der Ketten- geschäftsverwaltung für Vermittlungsgeschäfte



**175**  
Anforderungen  
im Q1  
umgesetzt

Feintuning im Bereich  
OSB und Import ins  
MOTIONDATA DMS

## SEPA: ADMINISTRATION BELEGDRUCK

BEI ENTSPRECHEND AKTIVIERTER OPTION IST ES MÖGLICH, DIE SEPA ZAHLUNGSINFORMATIONEN IN FORM EINES QR-CODES AUF EINEM EXTERNEN FAKTURENBELEG AUSZUWEISEN; HIERFÜR STEHT FÜR DAS REPORTDESIGN DIE VARIABLE "QRZAHLE" ZUR VERFÜGUNG.

DIESER QR-CODE KANN FÜR REGULÄRE EXTERNE RECHNUNGEN SOWIE AUF DER SAMMELFAKTURA ERSTELLT WERDEN. BEI ERWEITERTEN ZAHLUNGSKONDITIONEN WIRD DIE ERSTE RATE MIT DEREN FÄLLIGKEIT IM SEPA-QR-FAKTURENZAHLUNGSVERMERK AUSGEWIESEN.

## ADMINISTRATION BELEGDRUCK

ES IST AB SOFORT OPTIONAL MÖGLICH, EINEN MD.DMS-ZAHLSCHEINREPORT MIT EINEM SEPA-QR-CODE ZU VERSEHEN; HIERFÜR STEHT FÜR ZAHLSCHHEINE DIE REPORTVARIABLE "CQRCODEFILE" ZUR VERFÜGUNG.

## SAG (Derendinger)

Implementierung der SAG Schnittstelle Elektronische Lieferverarbeitung. Es gibt nun die Möglichkeit der elektronischen Verarbeitung von Lieferscheinen über die Webschnittstelle von SAG in das MOTIONDATA DMS.

Für die Konfiguration und Freischaltung kontaktieren Sie bitte das MOTIONDATA VECTOR Service Team.

## Service: Wartungsvertrag-Manager

Die Kundenumsatzstatistik wurde auf die aktuelle WinForm-Basis umgestellt und um die Länderauswahl erweitert.

Die Währung und das Länderkennzeichen werden auf der Kundenumsatzstatistik-Liste sowie der Excel-Ausgabe ausgewiesen, es erfolgt zudem eine Gruppierung nach Währung. Wird nur ein Einzelkunde selektiert, entfällt die Währungssummenposition.

In der Wartungsvertrags-Auftragsgenerierung stehen Unterabteilung und Job für die Auftragserstellung zur Verfügung. Die Wartungsvertragspositionen erhalten diesen Job. Sobald ein Wartungsvertrag in "Paketform" erstellt wird, haben Paketkopf und -positionen immer die gleiche Jobnummer.

Die Wartungsvertragsliste wurde um eine Länderauswahl erweitert. Die Währung und das Länderkennzeichen werden auf der Wartungsvertragsliste sowie der Excel-Ausgabe ausgewiesen - die Summierung am Ende der Auswertung erfolgt nach Währungscode.

## FiBu BMD

Bei aktivierter Schnittstelle "BMD DMS Dokument Export" kann der Benutzer in der Eingangsrechnung im Feld "Belegarchivierung" ein externes Dokument (PDF) erfassen, welches dann vom MD.DMS automatisch mit einem systemkonformen Namen im BMD-Archivverzeichnis abgelegt wird.

Dieses am Eingangsrechnungskopf hinterlegte Archivdokument wird bei Verwendung des variablen FiBu-Formats in die FiBu-Schnittstelle übernommen, wo es dann vom BMD-FiBu-Konverter für das BMD-Dokumentenarchiv verwendet werden kann.

Auszug der wichtigsten Anpassungen der

# MOTIONDATA DMS Schnittstellen

## ■ PSA:

Teile-Lieferungen und -Rechnungen

Mit gültigem Freischaltcode und entsprechender Benutzerberechtigung steht unter "Kommunikation / PSA / Empfangsdaten verarbeiten" nun ein neuer Menüpunkt bereit, über den zentral die Teile-Lieferungen und -Rechnungen aller PSA-Marken importiert werden können. Außerdem besteht die Möglichkeit, den Import auch automatisiert über den MOTIONDATA Task Controller laufen zu lassen.

## ■ MERCEDES:

Implementierung Mercedes Garantie-Manager zur Einsicht und Verwaltung der EVA Garantie Komfortstufe Anträge.

In der Mercedes Garantiebearbeitung wird nun folgendes ermöglicht:

- Übernahme der Auftragsdaten zur Garantieeinreichung
- Erweiterung der Auftragsdaten um garantierelevante Zusatzdaten und Vercodungen
- Zuordnung von Garantiepositionen zu Eingriffen, Vercodung der Eingriffe
- Übersicht über Einreichbeträge
- Erfassung von Garantievergütungen
- Gegenüberstellung von Einreich- und Vergütungsbeträge

## ■ BMW:

Anpassung beim DNA - Meldewesen EMS für die Übermittlung der Kundendaten.

Anpassung BMW Werkstatt Service Report:

- Ermittlung von Fremdmarken bei Aktivierung der Fremdmarke in Fakturendatei.
- Kleinteile und Entsorgungskosten werden in der in Fakturendatei als Typ "T" Teile ermittelt.
- Prüfung und Meldung, ob Export im gewählten Zeitraum bereits durchgeführt wurde.
- Berücksichtigung von Barverkaufskunden und Durchlauffahrzeugen.

## ■ FORD, RENAULT, VOLVO, DACIA

In der Auftragspositionserfassung gibt es eine neue Paketsuche F6 Suche: Anzeige und Suche von allgemeinen und typen-/modellbezogenen Markenpaketen inkl. Vorselektion über Pakethaupt- und Paketuntergruppen.



# CDP - CAR DEALER PACKAGE

## Release News



**FiBu: Die Schnittstellen Buchungen und Stammdaten zu Datev wurden erweitert.**

Scanner-Inventur mit Webservice (Echtzeitkommunikation) entwickelt.

*DOKUMENTATIONEN IM CONFLUENCE IN DEN SPRACHEN DE, FR, HU VERFÜGBAR.*

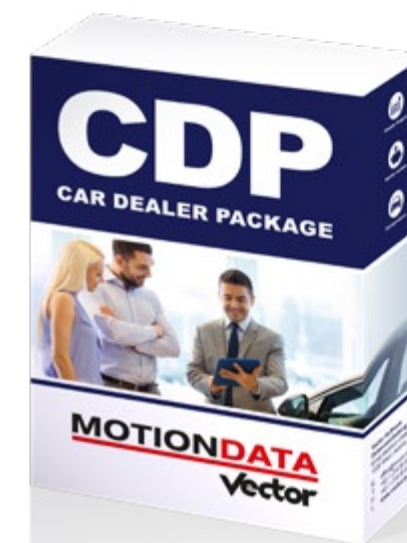
**Plausibilitätsprüfung der Marketing Kanäle:**

**Teilerückgabe:**  
Die Ersatzteilerückgabe ist ab sofort möglich. Im Menüpunkt "Warenrückgabe", neuer Menüpunkt "Verbuchte Aufträge kopieren".

### Ressourcengruppen

Ab sofort ist die Aufteilung eines Mitarbeiters (Mechanikers) auf mehrere Ressourcengruppen möglich.

(z.B.: Ein Diagnosetechniker: 40% Mechanik und 60% Diagnose oder ein Spengler: 50% Spenglerei 50% Lackiererei...etc...)



*Eine Prüfung der Marketingdaten Händler/Importeur erfolgt. Dies ist für alle Kanäle durchzuführen welche in das EDR-File geschrieben werden, wenn der Kanal auf 'Opt In' steht und keine Daten in das EDR-File exportiert werden würden. Ziel ist es, bei OPT-In auch immer zu diesem Kanal Daten mit dem EDR-File zu liefern.*

### CDP Module IBA Belegarchiv

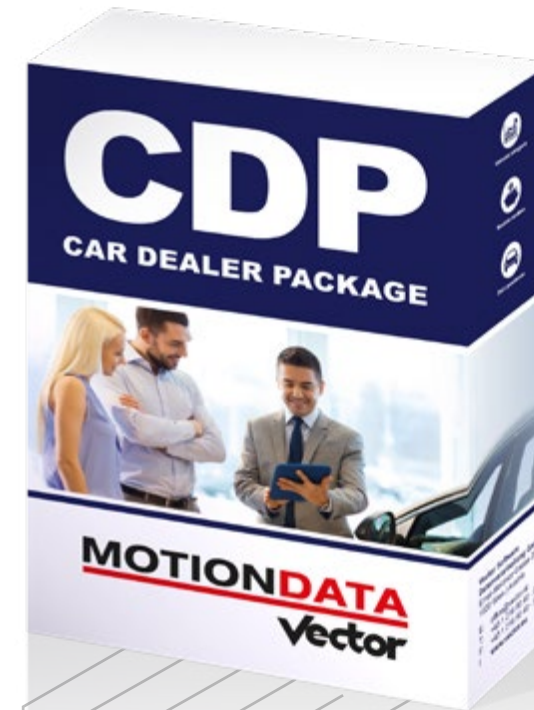
*Im Belegarchiv ist es nun möglich, Belegarten der ersten Karteikarte auf Benutzerebene für die Suche zu deaktivieren. Dazu wurden 10 neue Benutzerfunktionen mit dem Format "IBABEL" geschaffen.*

**OSB  
Online Service Booking /  
mobileApp über CDP ist  
ab sofort möglich.**

**IBV-Kommissionierung  
jetzt mit Webservice (MTZ)  
verfügbar.**

**ISM SMS Versand**  
Bei einer Änderung des Auftrags-Zusatzstatus kann eine automatische SMS ausgelöst werden. Diese kann in der Pflege Auftrag Zusatzstatus eingestellt werden.

# Auszug der wichtigsten Anpassungen der **CDP Schnittstellen**



## ■ KIA:

KIA BMI Schnittstelle für den Betriebsdatenvergleich wurde erfolgreich umgesetzt.

## ■ RENAULT:

MPO Upgrade auf Version 5.0. erfolgt.  
Ab sofort verfügbar.

## ■ FORD:

Die Ford Garantie Rückvergütungsbuchung sind nun dank der Datenbankerweiterung von OWS Garantiebuchungen möglich.

## ■ RENAULT:

Renault RIM Retail Inventory Management ist im CDP möglich.

## ■ MAZDA:

Neue Mazda Deutschland Schnittstelle: NASA - Aftersales Analyse ist verfügbar.

## ■ BMW:

BMW ISPA wurde auf die Version 5.2 upgedrad.

Marken-Fokus: PSA

# Die neue PSA-Box ist da!

**Ü**ber 220 PSA-Standorte nutzen unsere beiden DMS Systeme und repräsentieren damit für uns eine sehr wichtige Kundengruppe. Die Opel-Übernahme durch die PSA hat einige Auswirkungen auf die Schnittstellenlandschaft. Das sind die ersten Ergebnisse:

Die neue PSA Box steht ab sofort für die PSA-Partner zur Verfügung! Wir sind bereits im Rollout-Prozess. Es freut uns, Ihnen mitteilen zu können, dass mit diesem Rollout keinerlei Kosten für Sie anfallen!

Zusätzlich ist es durch die PSA Box nun möglich, die neuen Schnittstellen im Service- und Teile-Bereich zu aktivieren und somit wichtige Prozesse, wie **Bestellung** oder **Lieferscheinübernahme** wieder DMS-unterstützt, durchzuführen. Ebenfalls stehen neue Funktionen, wie die **Garantieabwicklung**, durch die neue PSA Servicebox V14 Schnittstelle für Sie zur Verfügung (für CDP User voraussichtlich Anfang 2021). Nutzen Sie diese wertvollen Funktionen und steigern Sie damit die Effizienz in Ihren täglichen Abläufen!

Für weitere Fragen wenden Sie sich an unser kompetentes Vertriebsteam der MOTIONDATA VECTOR Gruppe unter der Telefonnummer **+43 (0)316/255599-1130** oder per Email an **sales@motiondata-vector.com** oder bestellen Sie jetzt gleich direkt.

**JETZT  
BESTELLEN  
FÜR CDP**  
Hier klicken!

**JETZT  
BESTELLEN FÜR  
MOTIONDATA**  
Hier klicken!



PSA  
GROUPE

## Marken-Fokus: FORD

# Aktuell bei Ford

**D**ie **MOTIONDATA VECTOR Gruppe ist in Österreich nun offiziell FORD Vista WLTP zertifiziert.** Mit dem Umbau eines Fahrzeuges, verändert sich auch der Co2-Wert, welcher laut der Verordnung namens WLTP angegeben werden muss. Ein Teil dieser Änderung betrifft auch Sie als Fahrzeug Um- und Aufbauer, da Sie den Co2-Wert für das fertiggestellte Fahrzeug neu berechnen müssen. Daher werden die WLTP Daten nun im MOTIONDATA DMS angezeigt und können hier auf einfachstem Wege bearbeitet werden. Hierfür kann ein entsprechendes Fenster im MOTIONDATA DMS Fahrzeugstamm aufgerufen werden. Die Marke FORD stellt diese WLTP-Daten über Schnittstellen zur Verfügung und befüllt diese Daten automatisch im MOTIONDATA DMS. Der komplette Prozess wurde von FORD erfolgreich zertifiziert und von uns bereits erfolgreich pilotiert, und ist daher für beide DMS Systeme MOTIONDATA und CDP verfügbar.

**P**arallel entwickeln wir gerade die sehr umfangreiche **Ford-Schnittstelle XFI (Cross functional interface)** für unsere beiden DMS Systeme MOTIONDATA und CDP. Aktuell sind wir mitten in der finalen Pilotierungsphase und werden somit in Kürze diese Funktionalität allen unseren Ford-Kunden zur Verfügung stellen können.

**D**ie **MOTIONDATA VECTOR Gruppe erschließt auch den Markt in der Schweiz** und befindet sich derzeit in der letzten Phase der Ford React Zertifizierung. Es wird bereits mit Echtdateien getestet und ein erfolgreicher Abschluss sollte in den nächsten Wochen gelingen.



Tipps & Tricks im MOTIONDATA DMS

# So einfach war Bezahlen noch nie!

## MOTIONDA DMS QR-Code mit SEPA-Zahlungsverkehrsdaten

**D**ank dem **MOTIONDA DMS QR-Code mit SEPA-Zahlungsverkehrsdaten auf der Rechnung können KFZ-Betriebe ihren Kunden die Bezahlung noch einfacher ermöglichen.**

Diese effiziente Innovation ersetzt den Zahlschein völlig und der KFZ-Betrieb spart dadurch Druck- und Versandkosten und den Aufwand. Mit dem QR-Code auf Kreditrechnungen ersparen Sie sich teure SEPA Zahlungsanweisungen und verbessern die Datenqualität Ihrer Zahlungseingänge.

Diese einfache und komfortable Anwendung gewährleistet beste Übertragungsqualität ohne Inhaltsverlust und verbessert die Datenquali-

tät (Retourdatenträgerqualität wird verbessert und SEPA-Truncation-Qualität steigt). Der IBAN und BIC sind dadurch einfacher transportierbar und der QR-Code ist individuell platzierbar.

Voraussetzung dafür ist lediglich ein mobiles Endgerät wie zum Beispiel ein Smartphone, oder Tablet für Decodierung und eine Bank-App (Mein ELBA, George, etc.) für Umwandlung von Zahlungsverkehrsdaten in eine SEPA-Überweisung.

Bieten auch Sie Ihren Kunden dieses Service und erhöhen dadurch Ihre Kundenzufriedenheit und Kundenbindung.

**JETZT  
BESTELLEN!**  
Hier klicken!

Tipps &amp; Tricks

# im MOTIONDATA DMS



## NoVA Liste

**Die NoVA-Liste wurde komplett überarbeitet und präsentiert sich nun als „NoVA-Manager“.**

Die NoVA-Liste wurde mit einer Browseransicht versehen; bei der Selektion eines bestimmten Datengehalts wird zunächst geprüft, ob die betreffenden Aufträge bzw. Anmeldungen grundsätzlich NoVA-pflichtig sind. Anschließend erfolgt die Befüllung des Browsers. Der Benutzer kann die Aufnahme der Daten in die NoVA-Liste durch Bearbeitung des betreffenden Kennzeichens anpassen. In den Fahrzeughandelsmoduloptionen können für Gebrauchtfahrzeuge entsprechende Standardwerte definiert werden.

## Pakete

**Die Pakete können nun im MOTIONDATA DMS auch in Haupt- und Untergruppen kategorisiert werden.**

Dies gilt für Ihre eigenen Pakete, die Sie individuell erstellt haben, sowie auch für Herstellerpakete, zum Beispiel der Marke Ford. Weiters können Sie nun auch standort- bzw. betriebsbezogene Pakete konfigurieren. Neben der Erweiterung im Paketstamm, sieht die Positionsart „Paket“ nun auch für Teilehandelsaufträge zur Verfügung. In Teilehandelsaufträgen stehen nun alle Pakete zur Auswahl, die nur Teile und sonstige Positionen beinhalten.

**MEHR  
INFOS!**  
Hier klicken!

## Email Template

**Email-Vorlagen sind in einem ansprechenden Newsletter-Design dank HTML-Kompatibilität möglich.**

Bei entsprechender Bereitstellung können nun auch E-Mail Vorlagen im HTML-Format in den Selektionen verwendet werden. Dabei können auch die MOTIONDATA DMS Textcodevariablen genutzt werden, um E-Mail Aussendungen zu verfassen. Über die notwendigen Module informiert Sie unser Verkaufsteam sehr gerne.



**MEHR  
INFOS!**  
Hier klicken!



Tipps &amp; Tricks

**im CDP**

**WEITERE  
INFOS ZUM  
CDP UNTER:  
+43-1-216-50400**

**Wartungskalender**

**Ab sofort ist der Wartungskalender für die CDP Cloud online abrufbar:**

Darin sind sämtliche Wartungsarbeiten und/oder System-Updates ersichtlich, um den CDP Anwendern eine bessere Übersicht zu bieten.



**JETZT  
ABRUFEN!**  
Hier klicken!

**ITP - Terminplanung**

Nutzen Sie dieses Modul um Zeit bei der Terminplanung zu sparen, die Einteilung der Annehmer zu optimieren, die Kundenbetreuung effizient zu gestalten und somit die Wartezeiten für den Kunden zu reduzieren. Des Weiteren behalten Sie den Überblick über die Werkstatt-Auslastung. Sparen Sie Zeit und vermeiden Sie Fehler, indem Sie die Ressourcen Ihrer Mitarbeiter aus IZE, der Integrierten Zeiterfassung, übernehmen. Mit dem integrierten SMS-Versand können die Kunden an ihre Termine erinnert werden. Mit diesem Modul können Sie Ihren professionelles Kundenservice bieten und steigern damit die Kundenzufriedenheit.

**mobilApp**

**Das Autohaus präsentiert sich modern am Smartphone.**

Ziel dieses Moduls ist es, eine erhöhte Kundenbindung zu schaffen. Denn zusätzliche Kontaktmöglichkeiten für den Kunden mit dem Autohaus erhöhen die Chancen für Zusatzgeschäfte.

Im Funktionsumfang sind die Terminvereinbarung über eine Smartphone App, die automatische Terminvergabe durch die App und eine Offlinelösung durch nachträgliche Bearbeitung enthalten.



Produkt-Innovation

# Effiziente Apps für Ihren KFZ-Betrieb

**D**er Trend geht unaufhaltsam in eine Richtung - Online. Entdecken Sie neben unserem neuem Website Paket unsere innovativen und vielseitigen Apps.

Denn so erreichen Sie Ihre Kunden dort, wo sie sich immer häufiger aufhalten: am Smartphone. Laut aktueller Studien haben die meisten Internet-User mobile Devices im Einsatz. Daher sind Apps die Zukunft für jeden modernen KFZ-Betrieb und ermöglichen Ihnen Effizienzsteigerung in vielen Arbeitsprozessen und bieten innovativen Kundenservice. Modernisieren auch Sie Ihren Betrieb – finden Sie auf der nächsten Seite heraus, welche Apps zu Ihrem Betrieb passen.

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



Produkt-Innovation

# Unser Appfolio

**mobilAPP**

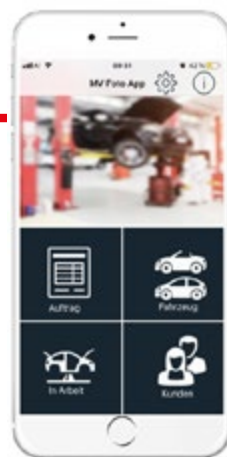
Ihr Betrieb auf einen Blick – Nutzen Sie die Vorteile der Kommunikation mit Ihren Kunden via Smartphone. Seien Sie 24 Stunden/7 Tage die Woche ohne zusätzliches Personal erreichbar. Mit dem dazugehörigen App Manager können Sie das mobilApp einfach bedienen. Sowohl die Benutzerfreischaltung und -verwaltung als auch die wichtigsten Kennzahlen zur mobilApp selbst stehen zur Verfügung. [Mehr erfahren >](#)



**VIDEO ANSEHEN!**  
Hier klicken!

**Foto App**

Mit der Foto App können Sie Fotos mit dem iPhone, iPad oder iPad mini machen und diese einfach und schnell in den MOTIONDATA Fahrzeugstamm oder in einen beliebigen Werkstattauftrag senden. [Mehr erfahren >](#)



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

**VIDEO ANSEHEN!**  
Hier klicken!

**GAD24 App**

Verkürzen Sie die Standzeiten Ihrer Fahrzeuge mit dem hochwertigen Foto-Support der GAD 24 App von Pixel 24. Mithilfe eines selbst erstellten Fotoguides, können Sie schnell und einfach Bilder aufnehmen. Viele Bearbeitungsmöglichkeiten wie Freisteller, eigener Hintergrund mit Logo uvm. sind auswählbar. Die Bilder werden innerhalb von 24h bearbeitet und ins DMS zurückgespielt.

[Mehr erfahren >](#)

**MAA**

Mit dem Mobilten Annahme Assistent MAA haben Sie eine ganz einfache und schnelle Anbindung an das CDP und können mittels Tablet direkt auf bestehende Aufträge und vereinbarte Termine aus der Terminplanung des Kunden zugreifen. Voraussetzung: CDP

[Mehr erfahren >](#)



**Face2Face App**

Die praktische Videocall Lösung für Ihr Autohaus, ermöglicht es Ihnen für jeden Aspekt Ihres Unternehmens – Vertrieb, Beratung, Aftersales, was immer Ihr Herz begehrt – Ansprechpartner zur Verfügung zu stellen. Auch, wenn Ihre Türen geschlossen sind. Ihre Kunden benötigen lediglich eine Internetverbindung, einen Computer oder ein Smartphone. [Mehr erfahren >](#)



Erfolgsstory

# Autohaus Slawitscheck baut auf Digital-Lösungen

**D**as Autohaus Slawitscheck aus St. Georgen am Ybbsfelde vertraut auf das MOTIONDATA DMS und ist seit 2018 Bestandskunde der MOTIONDATA VECTOR Gruppe. Seit Anfang 2020 ist auch unsere mobilApp erfolgreich im Einsatz.

Herr Mag. Johannes Luger, Geschäftsführer des Autohaus Slawitscheck, war auf der Suche nach einem neuen Kundenkanal. Die MOTIONDATA VECTOR Gruppe hatte hier die perfekte Lösung parat: die mobilApp. Seit Anfang des Jahres ist diese nun im Autohaus Slawitscheck im Einsatz. Weit über 250 Kunden nutzen die App bereits. Gekoppelt als Kundenkarte mit der Anbindung zu SmartLoyalty sagt Herr Mag. Luger:

*„Wir konnten dank der mobilApp eine massive Steigerung unserer Online Service Termine verbuchen. Auch in der Corona-Krise konnten wir neue Kunden akquirie-*

*ren. Wir sind sehr glücklich, uns für die mobilApp entschieden zu haben.“*

Nutzen auch Sie die Vorteile der Kommunikation mit Ihren Kunden via Smartphone und präsentieren Sie Ihren Betrieb auf einem Blick. Ohne zusätzliches Personal können Sie die Erreichbarkeit auf 24/7 erhöhen. Mit dem dazugehörigem App Manager können Sie die mobilApp auf einfachstem Wege bedienen und Ihnen stehen sowohl die Benutzerfreischaltung und –verwaltung, sowie die wichtigsten Kennzahlen zur Verfügung.



**Ing. Mag. Johannes Luger**  
Geschäftsleitung



Erfolgsstory

# Autohaus Slawitscheck baut auf Digital-Lösungen

Mit der optimalen DMS-Integration und dem individuellen Design Ihres Betriebes, ist die mobilApp für Android und iOS erhältlich. Sie haben mittels App die volle Verfügbarkeit von Fahrzeugakten mit allen Daten inklusive Historie. Ihr komplettes Fahrzeugangebot ist mit Chat und Kontaktfunktion verfügbar. Terminbuchungen können ganz einfach Online erfolgen und sie können Ihre Kunden mit Neuigkeiten von markenbezogenen Nachrichtenkanälen informieren. Außerdem können Sie direkt Push-Nachrichten ans Smartphone Ihrer Kunden senden.

Im Zuge der mobilApp wird auch unser Sales Manager installiert. Dieser 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-Fahrzeugsbörsen werden alle notwendigen Abläufe im Vertrieb unterstützt.

Haben wir Ihr Interesse geweckt? Dann kontaktieren Sie unser Vertriebsteam der MOTIONDATA VECTOR Gruppe unter der Telefonnummer **+43(0)316/255599-1130** oder per Email an **sales@motiondata-vector.com** oder bestellen Sie jetzt gleich direkt.



QR-Code scannen, App downloaden und testen!



Erfolgsstory

# Autohaus DENZEL setzt auf Webtools

**M**it der von der MOTIONDATA VECTOR Gruppe neu entwickelten Website [denzel.at](http://denzel.at) und dem Webtool „Online Service Booking“ konnten bereits großartige Erfolge erzielt werden. **616 Termine wurden im Zeitraum von nur einem Monat über das OSB gebucht.**

Einfache Geschäftsabwicklungen Online sind Gewohnheitssache: Wie bei Amazon oder booking.com - Ihre Kunden sind die Abwicklung übers Smartphone oder Tablet gewöhnt. Also nutzen auch Sie diesen Vorteil für Ihren KFZ-Betrieb.

Mit dem Online Service Booking gelingt das Buchen von Werkstatt- / Service - oder Pickerlterminen, Fahrzeugaufbereitungen oder Reifenumstecken so einfach wie nie zuvor. Das OSB wird in die Website eingebunden, sodass Kunden ihre Terminanfragen rund um die Uhr stellen können. Diese Termine gelangen automatisch in die Terminplanung Ihres DMS, wo sie dann per SMS, E-Mail oder Telefon bestätigt wird.



Erfolgsstory

# Autohaus DENZEL setzt auf Webtools

*„Das OSB hat sich auf der denzel.at bewährt und für sehr gute Auslastung in kurzer Zeit gesorgt. Und das auch noch in einem schwierigen Zeitraum während der Corona-Krise. Durch die Umsatzeinbußen aufgrund der Corona-Krise, mit denen wohl jeder Betrieb zu kämpfen hat, sind wir natürlich über die zusätzliche Auslastung und den Umsatz froh. Die Kunden nutzen dieses Service, die Anschaffung amortisiert sich nach kurzer Zeit und das Ergebnis spricht absolut dafür. Daher kann ich dieses Webtool auf jeden Fall empfehlen.“, so Hansjörg Mayr, CDO und Vorstandsmitglied der Wolfgang Denzel Auto AG.*



Hansjörg Mayr  
CDO und Vorstand

Überzeugen Sie sich live vom OSB auf unserer Demo-Website  
Jetzt Vorsorgen – besser heute als morgen!

Wir freuen uns auf den Kontakt mit Ihnen und stehen für Fragen per  
E-Mail an [sales@motiondata-vector.com](mailto:sales@motiondata-vector.com) oder unter der  
Tel.: 0316 / 25 55 99 – 1130 gerne zur Verfügung.

**ZUR DEMO  
WEBSITE!**  
Hier klicken!



Die neue

# Demo Website ist online!

**F**ahrzeug- Showroom, Onlineterminbuchung und Fahrzeugankauf: Mit unserem neuen Website Paket sind Sie bestens für Ihre Online Geschäfte ausgerüstet.

Die Website wird für alle Endgeräte wie Smartphones, Tablets und Bildschirme optimiert. Seien Sie für Ihre Kunden 24/7 erreichbar und präsentieren Sie Ihr komplettes Fahrzeugangebot (direkt aus dem Sales Manager), sowie Ihre Dienstleistungen online.

Wir freuen uns auf Ihren Besuch auf unserer **Demo-Website!**





JETZT NEU!

Die neue

# Demo App für Ihr Autohaus

Ihr Autohaus in einer App. Damit Sie sich von den Funktionalitäten und Features unserer mobilApp überzeugen können, haben wir für Sie eine Autohaus Demo-App entwickelt.

Die Funktionen und das individuelle Look and Feel können ganz nach Ihren Bedürfnissen angepasst werden.

Testen Sie das Fahrzeugangebot mit Chat und Kontaktfunktion, die einfache Online Terminbuchung und probieren Sie alle weiteren Funktionen aus.

Einfach QR-Code scannen,  
App downloaden und testen!



Für iOS & Android verfügbar



IT-Services

# Kommunikation in der Krise

**W**ie unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter auch im Home-Office zusammenarbeiten

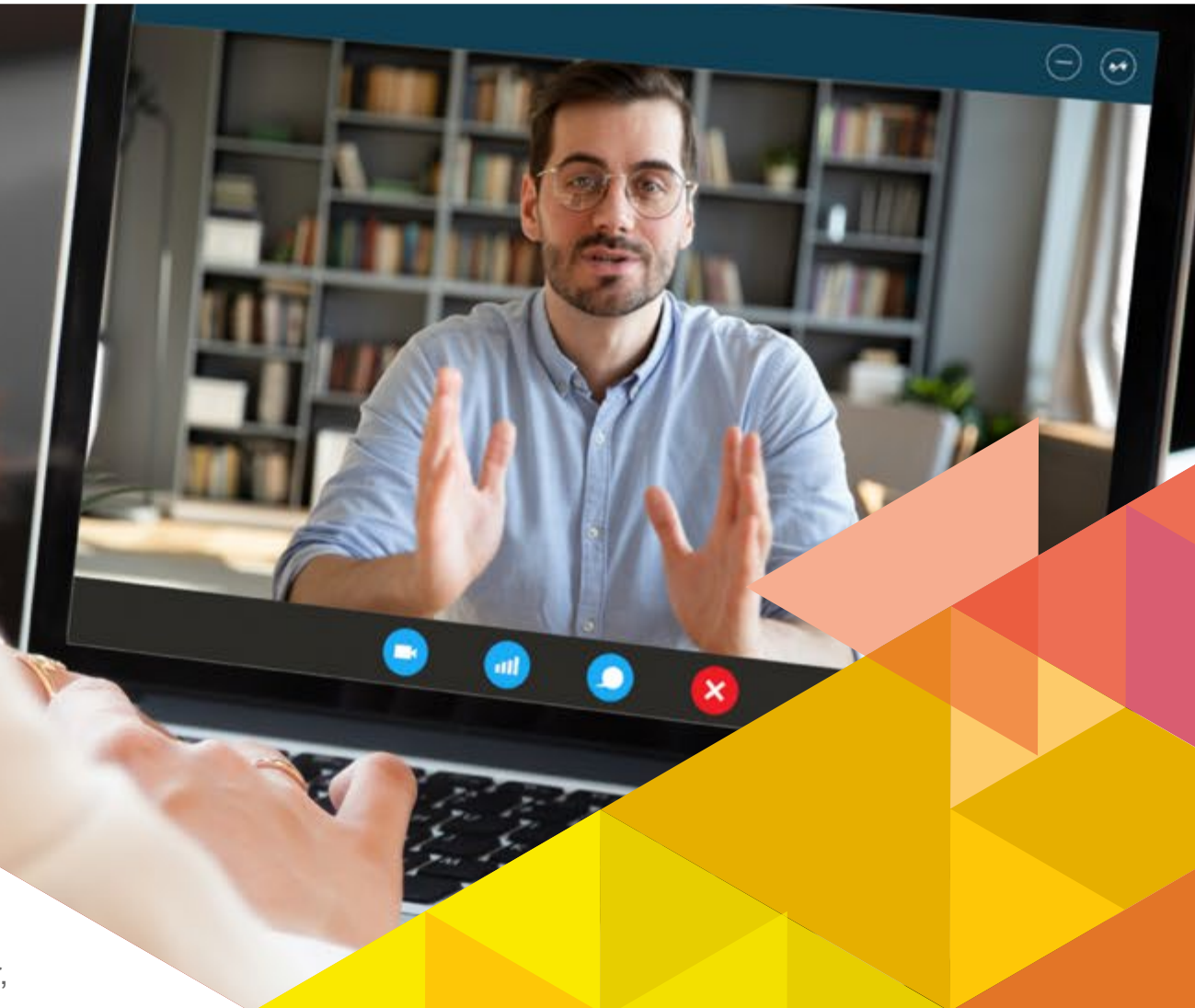
Aus den gegebenen Umständen der letzten Wochen waren viele Firmen dazu angehalten, ihren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern die Heimarbeit zu ermöglichen. So waren auch wir von dieser Situation betroffen und haben kurzerhand die Tätigkeiten aller Standorte ins Home-Office verlegt.

Die MOTIONDATA VECTOR Gruppe ist stets bemüht, aktuelle und moderne Applikationen und Arbeitsweisen für die Zusammenarbeit einzusetzen. Dies erwies sich als großer Vorteil und ermöglichte einen reibungslosen Übergang in das Home-Office.

Nahezu alle unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter arbeiten mit Notebooks, um mobil zu bleiben. Auf ihren Arbeitsplätzen befindet sich eine Docking Station inklusive Monitor, Tastatur und Maus.

Im Home-Office unterstützen hilfreiche Applikationen und Tools das tägliche Arbeiten. Unser VPN Client ermöglicht die Verbindung in das Firmen-Netzwerk, um auf zentral gespeicherte Daten und Programme zuzugreifen. Weiters nutzen wir ein Soft-Phone am Notebook zur Telefonie, damit wir nicht auf den Telefonapparat angewiesen sind.

Aber dank Microsoft 365 konnten wir vor allem eines - Sicher Zusammenarbeiten.



IT-Services

# Kommunikation in der Krise

Interner Wissenstransfer und Erfahrungsaustausch sind ein großer Teil unseres Erfolgs. Programme wie Microsoft Teams ermöglichen es uns, schnell mit Kolleginnen und Kollegen in Kontakt zu treten, Videokonferenzen durchzuführen, gemeinsam an Dateien zu arbeiten und wichtige Informationen schnell zu kommunizieren. In Zeiten wie diesen ist das wichtiger denn je. Dank Microsoft 365 ist es uns auch möglich Geräte aus der Ferne zu verwalten bzw. die Sicherheit zu gewährleisten, die man auch in den Büroräumlichkeiten kennt. Das beinhaltet die Verschlüsselung der Geräte, das Erzwingen einiger Grundvoraussetzungen wie die Verwendung sicherer Zugangsdaten, die Kontrolle des Virenschutzes oder die Richtlinien zur automatischen Bildschirmsperre. Sollte ein Gerät verloren oder gestohlen werden, können wir neben der Verschlüsselung kurzerhand alle Daten des Geräts aus der Ferne löschen.

Dies betrifft auch mobile Geräte wie Smartphones oder Tablets.

Der Großteil unserer Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen ist mittlerweile ins Büro zurückgekehrt, aber unsere Flexibilität und die Erfahrung, dass uns die Technik auch in solchen Situationen nicht im Stich lässt, stimmt uns sehr positiv für die Zukunft.

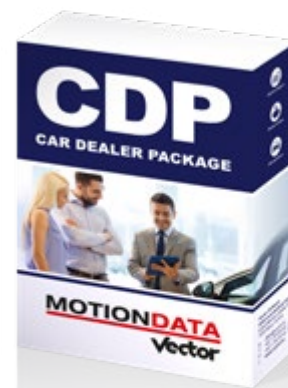
Sollten Sie Fragen zu diesen Themen haben oder Unterstützung benötigen, stehen wir gerne zur Verfügung, um die perfekte Lösung für Ihr Unternehmen zu finden.

Lassen Sie sich von unserem kompetenten Team beraten und kontaktieren Sie uns per E-Mail an [technik-sales@motiondata-vector.com](mailto:technik-sales@motiondata-vector.com) oder unter der **Tel.: 0316 / 25 55 99 – 1510**.

**JETZT  
BERATEN  
LASSEN!**  
0316/255599  
-1510

International

# Aktuell in Deutschland



## Neue Renault Zertifizierung erreicht

Wieder hat die MOTIONDATA VECTOR Software GmbH mit dem Produkt „CDP“ die Renault Zertifizierung für die Zeit 2020-2021 erfolgreich abgeschlossen.



## CarUnion setzt auf CDP

Auch die CarUnion Hess Betriebe mit 11 Standorten mit den Marken Renault, Nissan, Mitsubishi, Jeep und die Seat Betrieb werden nun mit dem DMS von MOTIONDATA VECTOR auf das Zertifizierte Dealer Management System „CDP“ umgestellt. Wir freuen uns mit der gesamten Gruppe auf weiter erfolgreiche Jahre.



KR Wilhelm R. Kaspret  
Prokurist MOTIONDATA VECTOR  
Deutschland GmbH



„Willkommen im Team  
Anna Endres  
& Josip Dodik“

Seite 33

## Autohaus Kohfink ist von CDP überzeugt

Das Autohaus Kohfink hat sich ebenfalls für die MOTIONDATA VECTOR Gruppe entschieden und wird demnächst mit dem zertifizierten System „CDP“ in Echtbetrieb gehen.



International

# Erfolge in der Schweiz



## Neue Schnittstellen exklusiv für die Schweiz umgesetzt:

### es@shop:

Einkaufsorganisation des schweizerischen Auto- und Motorfahrzeuggewerbes

Unsere bidirektionale Import-Exportschnittstelle vom Ersatzteilkatalog es@Shop, ermöglicht Ihnen die Übernahme von Auftragsdaten aus dem MOTIONDATA DMS in den es@Shop.

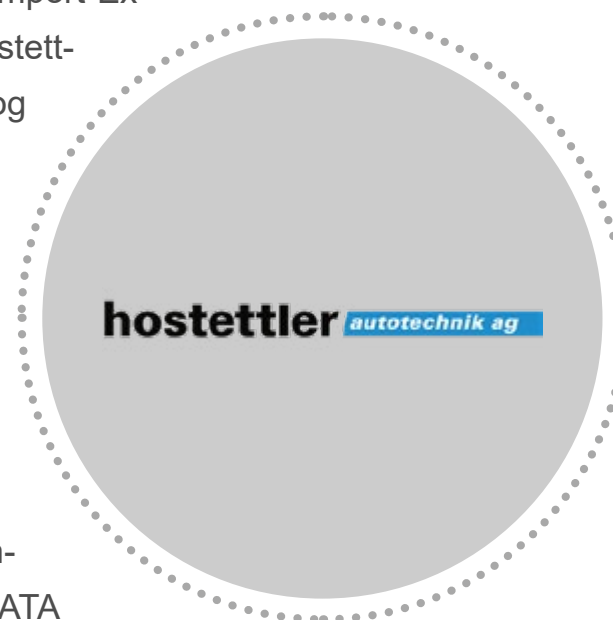
Auch die Übernahme des Warenkorbs in den MOTIONDATA DMS Werkstätten - Auftrag ist dank der Importfunktion möglich.



### Hostettler Autotechnik AG

Ihr zuverlässiger Partner des Schweizer Garagengewerbes – von Ersatzteilen bis zur Werkstatteinrichtung

Die bidirektionale Import-Exportschnittstelle vom Hostettler Shop Ersatzteilkatalog von der Hostettler Autotechnik AG, ermöglicht Ihnen die Übernahme von Auftragsdaten in den Hostettler Shop aus dem MOTIONDATA DMS. Auch die Übernahme des Warenkorbs in dem MOTIONDATA DMS Auftrag ist dank der Importfunktion möglich.



## Wir sind wieder ganz für Sie da - OHNE EINSCHRÄNKUNGEN!

Sehr geehrte Kunden und Geschäftspartner!

Die MOTIONDATA VECTOR Schweiz GmbH hat die Kurzarbeit vorzeitig mit Ende Juni beendet und steht damit mit voller Kapazität für Ihre Kunden und Partner und für die komplette Garagen-Branche in bewährter Art und Weise uneingeschränkt zur Verfügung.

Wir wünschen allen unseren Kunden und Partnern alles Gute, viel Erfolg und vor allem weiterhin Gesundheit. Wir freuen uns auf eine weitere gute und partnerschaftliche Zusammenarbeit.

Ihre  
MOTIONDATA VECTOR Schweiz GmbH



Erfolgreicher Auftritt bei den

# Hostettler Autotechnik Days 2020

**D**ie «Autotechnik Days» der **Hostettler AG, welche am 28. und 29. Februar in Luzern stattgefunden haben, waren in jeglicher Hinsicht ein voller Erfolg.**

Neben vielen interessanten Gesprächen konnten Simon Köppel, Projektleiter, und Paul Martig, Verkaufsleiter der Schweiz, an unserem Info-Desk nicht nur unsere Bestandskunden von unserer neuesten Errungenschaft begeistern, sondern auch das Interesse potenzieller Kunden wecken. Zusätzlich zu unseren innovativen IT-Lösungen konnten wir mit Freude eine weitere top-moderne und aktuelle Schnittstelle präsentieren.

Die neue Schnittstelle vom MOTIONDATA DMS zum digitalen Hostettler Ersatzteilkatalog, dem H. Base 3.0. wurde vorgestellt. Diese basiert

auf der Technologie von Topmotive, eines der meist genutzten Teilekatalogsysteme in Europa.

Das zweitägig geplante Forum war geprägt von zahlreichen Podiumsgesprächen, abwechslungsreichen Vorführungen und 17 unterschiedlichen Workshops, welche zum aktiven Wissensaustausch und zur Inspiration unter den Schweizer Garagisten anregte. Aktuelle Themen wurden den Besuchern praxisbezogen nähergebracht.

*Marcel Stocker, der Organisator des Fachevents resümierte: «Das Konzept ist voll aufgegangen und die Besucher waren begeistert. Wir haben es geschafft, eine Plattform zu schaffen, wo sich Garagisten und Ihre Mitarbeitenden mit Experten und Fachleuten von unseren Lieferanten und Partner austauschen und von deren Wissen profitieren konnten.»*

**MOTIONDATA**  
Vector

**Software-  
Komplettlösung  
für die Garagen-Branche**

- > DMS
- > CLOUD SOLUTIONS
- > INFRASTRUKTUR
- > WEBSITE PAKET
- > BUSINESS INTELLIGENCE

- > UNSERE LÖSUNGEN SIND
- ✓ modular
  - ✓ individuell
  - ✓ komfortabel
  - ✓ zuverlässig
  - ✓ bewährt
  - ✓ wirtschaftlich
  - ✓ innovativ
  - ✓ effizient

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





Bunte Stimmung am

# Faschings- Dienstag

Karriere

# Wir sind mehr als ein attraktiver Arbeitgeber

**D**ie MOTIONDATA VECTOR Gruppe hat den Anspruch, die täglichen Prozesse der KFZ-Betriebe unabhängig von ihrer Unternehmensgröße zu unterstützen und zu optimieren.

Mit unseren Produkten und Dienstleistungen möchten wir zu einem nachhaltigen Unternehmenserfolg unserer Kunden beitragen.

## 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.

Informieren Sie sich online auf unserer Website [www.motiondata-vector.com](http://www.motiondata-vector.com) über uns.

Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung!



**„ Mir ist es ein Anliegen, dass unsere Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen nach ihren Talenten, Potentialen und Stärken entsprechend eingesetzt werden, dabei Spaß haben und sich weiterentwickeln können. “**

Ing. Josef Pichler  
Geschäftsführer, MOTIONDATA VECTOR Gruppe



Karriere

# Willkommen im Team!

## Aleksander Koprivnjak

### Qualitätsmanagement am Standort Seiersberg

Aleksander war zuletzt bei Avira Operations GmbH & Co. KG beschäftigt, verfügt über jahrelange Erfahrung im Software Test und wird uns ab Juli 2020 im Bereich Sales Manager unterstützen. Wir freuen uns, Aleksander im Team zu haben.



## Anna Endres

### Service Team in Deutschland

Anna war die vergangenen 10 Jahre bei einem deutschem Pressegrossisten tätig. Von Außendienst, Vertrieb bis hin zur Kundenbetreuung konnte Sie viel Erfahrung sammeln. Wir freuen uns, dass Anna seit Mai 2020 bei uns Service Team in Deutschland tätig ist.



## Josip Dodik

### Gebietsverkaufsleiter in Deutschland

Mit jahrelanger Erfahrung im Softwarebereich als Verkaufsleiter, eineinhalb Jahre davon in Dubai, ist Josip seit Februar 2020 in unserem Team. Er freut sich, dass er nun als Gebietsverkaufsleiter in Deutschland unsere DMS Lösungen erfolgreich am deutschen Markt etablieren kann. Wir freuen uns auf gute Zusammenarbeit.



## Maria Ulbing

### Qualitätsmanagement am Standort Seiersberg

Maria war zuletzt bei IGT Austria GmbH beschäftigt, verfügt über Erfahrung im Fachgebiet Software Test und unterstützt seit Februar 2020 mit 20 Stunden pro Woche das Qualitätsmanagement im Bereich Sales Manager. Wir freuen uns, dass Maria unser Team bereichert.



## Daniel Freigassner

### Entwickler am Standort Seiersberg

Daniel konnte sein Wissen bereits in seinen beiden Praktiken der Vorjahre unter Beweis stellen. Auch im Rahmen seiner Diplomarbeit an der HTL Kaindorf hat er unsere MOTIONDATA VECTOR FotoApp modernisiert und erweitert. Wir freuen uns, dass Daniel seit Februar 2020 unsere Entwicklungsabteilung tatkräftig unterstützt.



Welche Form des

# Coachings bevorzugen Sie?

Nur wer sein Werkzeug gut kennt, kann effizient und effektiv damit arbeiten. Ob Schulung von neuem Personal oder Weiterentwicklungen des bestehenden Teams. Damit Sie das komplette Potential unserer Lösungen nutzen und Ihre Prozesse effizienter gestalten können, empfehlen wir das Know-How mit unserem Schulungsangebot zu den Seminarthemen Teilehandel, Aftersales, Administration und Fahrzeughandel/Dispo entsprechend aufzubauen.

## Seminarplatz

Nutzen Sie unsere Academy-Trainings der Basis-Schulung und sichern Sie sich Ihren Seminarplatz.



## Individual-Coaching

Das speziell auf Ihr Unternehmen und auf Ihre Bedürfnisse abgestimmte Individual-Coaching findet bei Ihnen vor Ort oder Online statt. Datum und Uhrzeit bestimmen Sie. Buchen Sie heute für Ihr Wissen von morgen!

**JETZT VORMERKEN!**  
Hier klicken!

**JETZT BESTELLEN!**  
Hier klicken!



Video-Tipp

# Die mobilApp gut erklärt



Ein Schlüssel zum Erfolg ist Informationsvorsprung.  
Verpassen Sie ab jetzt keine Infos mehr.  
**Folgen Sie uns auf dem Kanal Ihrer Wahl.**



Nur wer gut informiert ist,  
kann gute Entscheidungen treffen!

Jetzt für den  
**Newsletter**  
anmelden!

**JETZT  
ANMELDEN!**  
Hier klicken!



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, Design & Layout

Dominique Sock & Nadine Janisch

## Bildnachweis

MOTIONDATA VECTOR Gruppe  
Shutterstock

