



CREATING YOUR BUSINESS ADVANTAGE



Autoline Dealer Management System



Inhalt

3	Autoline-Einführung
4-5	Autoline anwenden
6-7	Autoline Das vollständig integrierte System
8-11	Customer Relationship Management (CRM)
12-13	Ausstellungsraum
14-15	Fahrzeugverkauf und -verwaltung
16	Werkstattplanung
17	CCM-Lösungen (Customer Contact Management)
18-19	Service
20	Karosserieverwaltung
21	Fahrzeugvermietung
22-25	Teile
26-28	Buchhaltung
29-31	Informationen für die Geschäftsführung
32	Büro
33	Systemverwaltung
34	Herstellerschnittstellen
35	Unterstützende Produkte und Services

Teile

Seite 22-25

Werkstattplanung

Seite 16

Service

Seite 18-19



Fahrzeugvermietung

Seite 21

Fahrzeugverkauf und -verwaltung

Seite 14-15

Autoline - Einleitung



Autoline ist eines der komplexesten und am vollständigsten integrierten Systeme für den Automobil-Einzelhandel und die verbundenen Handelszweige. Kontinuierliches Engagement und ständige Weiterentwicklung seit über einem Vierteljahrhundert haben ein bewährtes Komplettprodukt hervorgebracht.

Autoline wird im Rahmen von über 4000 Installationen in mehr als 30 Ländern aktiv eingesetzt. Es erfährt von vielen wichtigen Personen- und Nutzfahrzeughherstellern volle Bestätigung und Unterstützung und gilt als eines der anerkanntesten Systeme weltweit. Als zielgerichtetes und skalierbares Produkt erfüllt Autoline die Anforderungen aller Betriebsgrößen – von einem Autohändler mit nur einem Standort bis hin zu Mehrfabrikatsgruppen mit mehreren Standorten. Es ist so angepasst, dass es die individuellen Bedürfnisse mit diversen Schnittstellen- und Dateitransferfunktionen abdeckt, um Händler mit Herstellern und Importeure mit anderen Fremdanbieter-Systemen zu verlinken. Eine der bedeutendsten Autoline-Entwicklungen ist das CRM-Modul, das als Herzstück des Systems gilt. Es ermöglicht einem Unternehmen, umfangreiche Informationen über seinen Kundenstamm zu hinterlegen und dem Anwender somit weitere Informationen über seine Kunden zu liefern. Parameter- und Zugriffskontrolleinstellungen wurden erweitert, um verbesserte Funktionen mit Hilfe des neuen Front-Page-Zugriffs 'Mein Desktop' bereitzustellen. Dieser bietet ein klareres und übersichtlicheres Tool für die Navigation im System.

ADP hat mehrere wichtige Änderungen im Karosserieverwaltungsmodul eingeführt, um zusätzliche Funktionen zur Verbesserung der Reparaturproduktivität, Leihwagenverwaltung und Gesamtpformance in der Karosserieabteilung zu liefern.

Autoline anwenden

Autoline umfasst mehr als 20 Core-Module – jedes wurde zum Nutzen und Vorteil von Betrieben, ihrer Mitarbeiter und Kunden entwickelt. Das System unterstützt Betriebe dabei, ihr Geschäft effizient in einer prozessgesteuerten Umgebung zu führen und den Standard ihres Kundenservice zu optimieren.

Autoline ist ein Tool, das die Geschäftsleitung bei Planungen und Entscheidungen zielgerichtet unterstützt und dabei die leistungsstarken Komponenten eines modernen Händlersystems bereitstellt, um profitabel zu arbeiten und Geschäftsziele sowie langfristigen Erfolg zu erreichen.

Was beinhaltet Autoline ...

Nutzung eines 'Information Powerhouse'

Das Geheimnis der bestmöglichen Nutzung des Autoline-Systems besteht darin, den Wert der umfangreichen Informationen zu nutzen, die es hinterlegt, verarbeitet und an andere Module weiterleitet. Die verfügbaren Tools sind äußerst leistungsstark, hochentwickelt und anwenderfreundlich.

Sie liefern unbegrenzte Möglichkeiten für Bewertungen, Vergleiche, Analysen und Berichte. Einschränkungen erfolgen lediglich durch individuelle Geschäftsanforderungen und die Vorstellung davon, wie diese Anforderungen erfüllt werden sollen.

Einsatz der 'Best Business' Praxis

Das Autoline-System ist feinabgestimmt, damit ein Händlerbetrieb so effektiv wie möglich unter Verwendung der 'Best Business' Praxis arbeiten kann. In jeder Abteilung gewährleisten die von Autoline abgebildeten Prozesse den problemlosen und logischen Ablauf von Transaktionen. Auch Aufgaben, die manuell verarbeitete Daten involvieren, sind in die hochentwickelten Routinen und Abläufe von Autoline integriert.

Anwendung modernster Technologie

Die Balance zu halten zwischen Kontinuität, Konsistenz, progressiver Entwicklung und neuer Technologie ist eine fortwährende Herausforderung für das Autoline-Entwicklungs-Team.

Das System wurde unter Verwendung adäquater Programmieretechniken entwickelt, um effiziente und leistungsstarke Anwendungen zu erstellen.

Aktuelle Neuerungen umfassen viele Aspekte webgestützter Tools für Internet- und E-Mail-Anwendungen sowie für SMS-Nachrichten. Weitere beachtliche Entwicklungen betreffen elektronische Formulare und Dokumentation, Archivierungstools, Assistentenfunktionen in Schlüsselbereichen und die Integration von Fremdanbieterservices.

Erzielung von Wettbewerbsvorteilen

Der Konkurrenz immer einen Schritt voraus zu sein ist eine fortwährende Herausforderung für jeden Händlerbetrieb. Das Potential von Autoline auszuschöpfen, ist grundlegend, um das Geschäft erfolgreicher führen und immer etwas besser als die Konkurrenz sein zu können.

Wichtig ist, dass der Wert eines jeden Kunden für das Geschäft verstanden wird – wie viel er für Fahrzeuge, Teile, Service ausgibt und was er kauft. Verwenden Sie Autoline, um die Möglichkeiten zu erforschen, die das Vorankommen Ihres Geschäfts fördern.



Verwendung des integrierten Systems zur Kontrolle der Geschäftsabläufe

Ein Händlerbetrieb ist immer auch mit der Verwaltung einer beachtlichen Investition betraut – ein Geschäftsbereich, der komplexe Führung und Steuerung erfordert.

Um jedes Element zu überwachen – ob Anlagen oder Verbindlichkeiten – muss sichergestellt werden, dass jede Transaktion korrekt und effizient verarbeitet wird.

Ein wichtiger Vorteil von Autoline besteht darin, dass es vollständig geprüfte und zeitnahe Finanz- und Managementinformationen bereitstellen kann. Diese dienen als zuverlässige Grundlage für Entscheidungsfindungen und Geschäftsentwicklungen.

Effizienter werden und die Initiative ergreifen

Auch in einer regen Einzelhändlerumgebung ergeben sich Kundenpotentiale oftmals nur aus einem beträchtlichen Zeit- und Kostenaufwand. Es ist daher wichtig, jede Möglichkeit voll zu nutzen, um sowohl die Kundenbeziehungen als auch die wirtschaftlichen Vorteile zu maximieren.

Eine bedeutsame Entwicklung im aktuellsten Autoline-System ist ein Aftersales-Assistent, der den problemlosen und effizienten Zusatzverkauf von verbundenen Produkten und Services unterstützt. Jeder Aspekt der CRM-Tools ist auf eine visuelle Präsentation jedes Kundenprofils ausgerichtet, damit die Kundenanforderungen genau auf die geeignete 'Lösung' abgestimmt werden können.

Optimaler Kunden-Service

Autoline hat unzählige Komponenten, die einen optimalen Kundenservice fördern und die Lieferung von Produkten und Services aus jeder Abteilung unterstützen. Wichtiger noch ist, dass Autoline über eine Struktur verfügt, die Mitarbeiter von sich wiederholenden Aufgaben befreit und somit mehr Zeit für den Kundenkontakt und andere individuelle Kontakte freisetzt.

Die Datenbankfunktionen des Systems, seine Kommunikationstools und die hochentwickelten Prozesse sollen sowohl für den Kunden als auch für den Anwender von Vorteil sein. Der Kunde soll 'gute Erfahrungen' mit dem Betrieb machen und der Anwender soll ihm diese Erfahrungen mit Hilfe von Autoline vermitteln.

Der Weg zum Erfolg

Mit fast 30-jähriger fortwährender Entwicklung spielt Autoline eine Schlüsselrolle bei der Erfolgsgeschichte seiner Anwender. Wert und Umfang der Transaktionen für Teile, Service und Fahrzeuge, welche die integrierten Autoline-Module durchlaufen haben, beziffern unzählige Millionen. Die Anzahl der Geschäftsentscheidungen, die von Autoline beeinflusst wurden, haben einen wirtschaftlichen Nutzen von unschätzbarem Wert.

Das Geheimnis des Erfolgs im heutigen konkurrenzgesteuerten Automobileinzelhandel besteht darin, Autoline so einzusetzen, dass es die individuellen Geschäftsanforderungen erfüllt. Die Nutzung des eigentlichen Potentials bleibt dem einzelnen Bediener, Geschäftsführer oder Firmeneigentümer überlassen. Diejenigen, die in Autoline investieren, haben alle Möglichkeiten und Freiheiten, das System zu erforschen und bestmöglich auszuschöpfen.



Autoline – das vollständig integrierte System



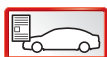
Ausstellungsraum

Dieser Schlüsselbereich des Geschäfts profitiert von einem einfachen anwenderfreundlichen Tool, das Fahrzeugverkaufsprozesse effizienter macht und damit die Rentabilität erhöht.



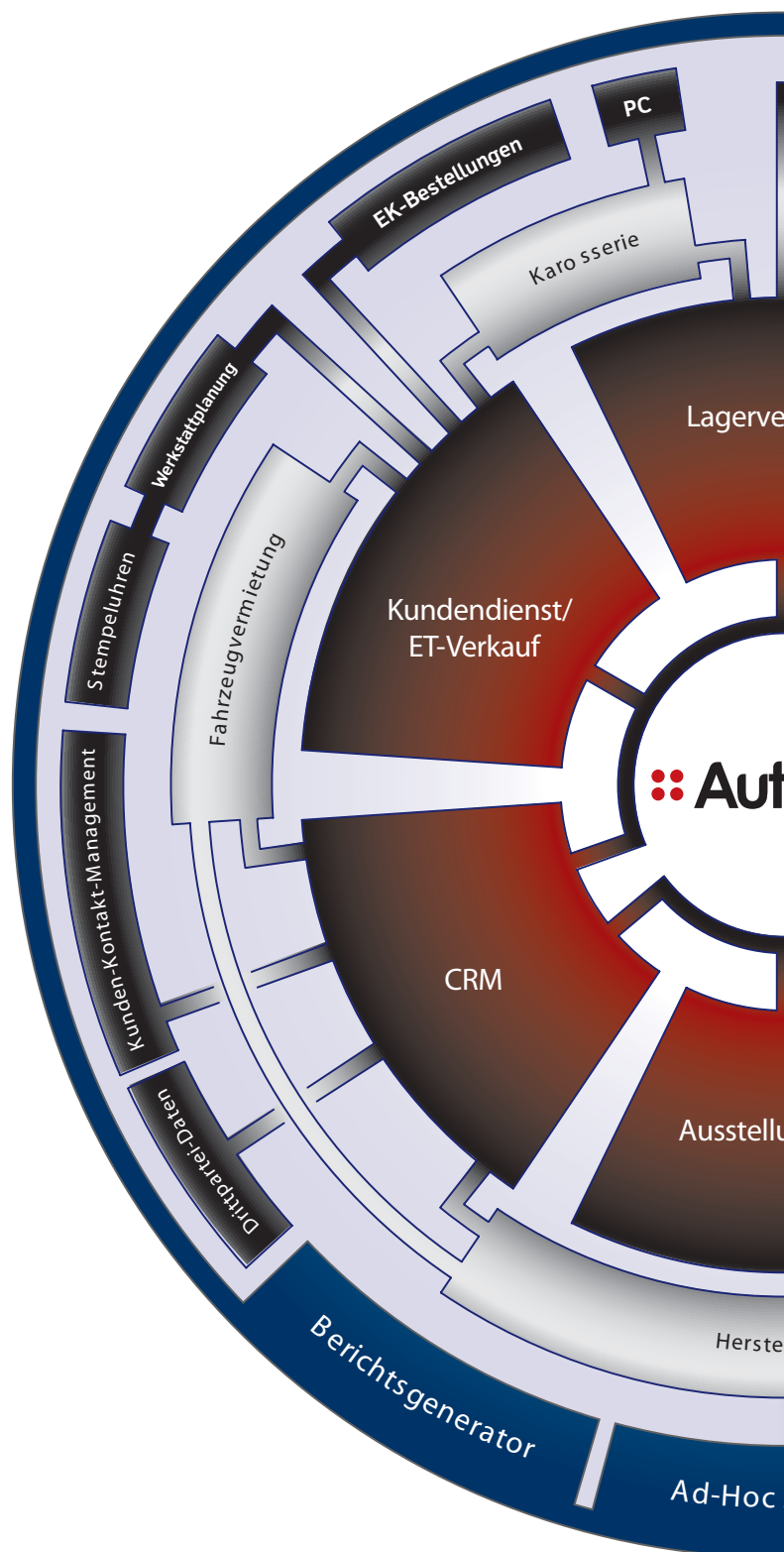
CRM

Alle Aktivitäten des Händlerbetriebs beziehen sich auf kundenbezogene Einkäufe, Verkäufe, Erfassung und Kommunikation. Möglichkeiten maximieren, Geschäftserfolg vorantreiben und als Händler professionell auftreten.



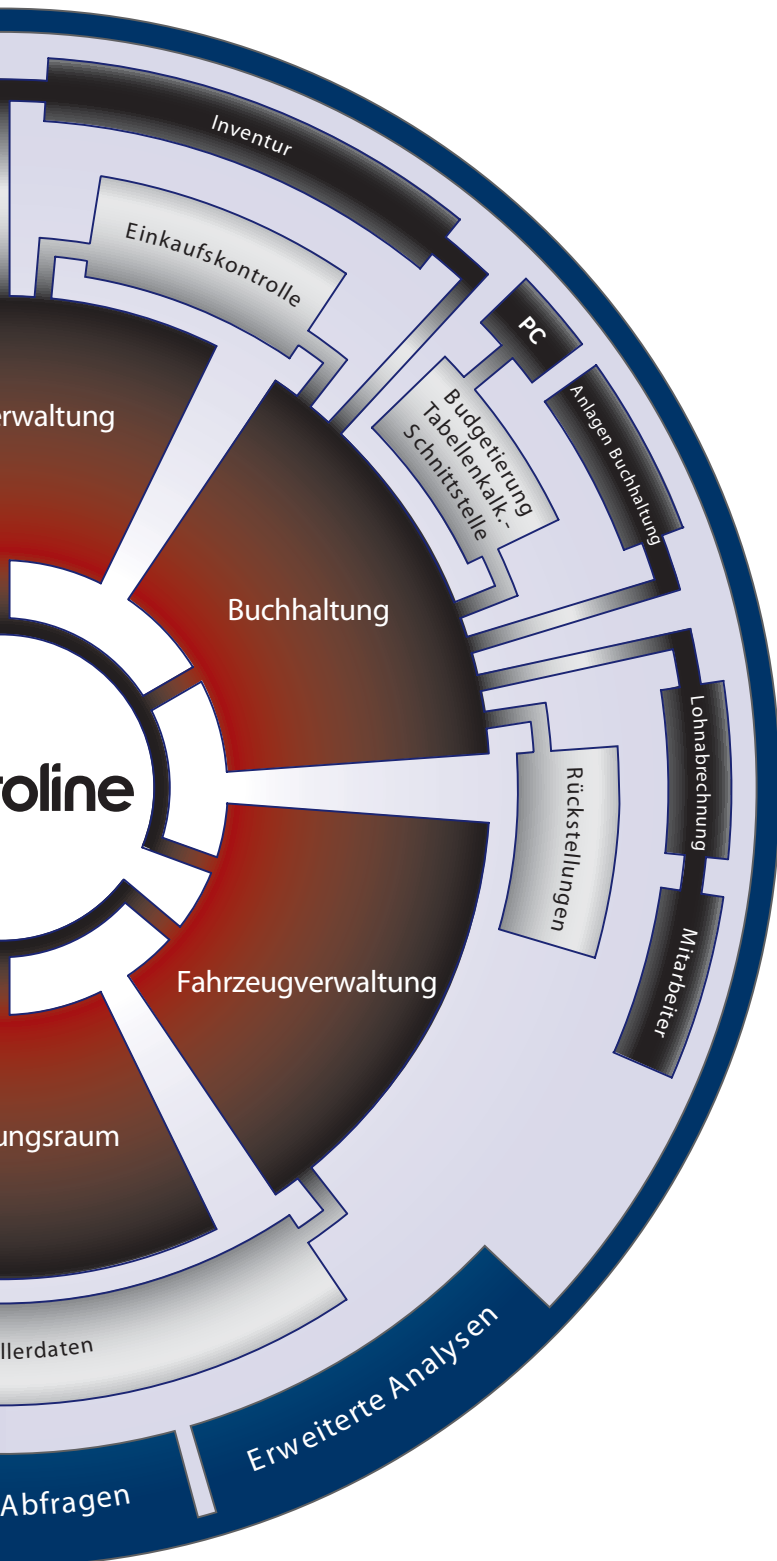
Fahrzeugverwaltung

Jede Bestandseinheit – ob neu oder gebraucht – stellt ein hochkomplexes Zusammenspiel an Transaktionen dar. Diese müssen gemäß einem straff organisierten Prozess verarbeitet werden, um den Einkauf, die Bestandskontrolle und den Verkauf zu steuern.



„Die vollständige Integration bedeutet enge finanz-, marketing- und verwaltungstechnische Verknüpfungen mit allen Autoline-Modulen.“

„Die moderne, detaillierte Struktur ermöglicht dem Händlerbetrieb, so effizient wie möglich zu arbeiten und Vermögenswerte und Geschäftsabläufe optimal zu kontrollieren.“



Point of Sale

Das Point-of-Sale-Modul (Kundendienst/ET-Verkauf) ist ein wichtiger Aspekt in einem modernen Händlerbetrieb. Jedes Element durchläuft einen bestimmten Prozess – von der ersten Kundenanfrage bis hin zur Rechnung. Bestandskontrolle, Buchhaltung und Arbeitsabläufe ergänzen sich und arbeiten nahtlos zusammen.



Lagerverwaltung

Mehrfachtransaktionen, Verkäufe, Bestellungen und Einkäufe unterliegen ständigen Veränderungen. Wichtig ist, dass der Bestand auf optimalen Stufen gehalten und 'Just-In-Time' Prinzipien weitestgehend erfüllt werden.

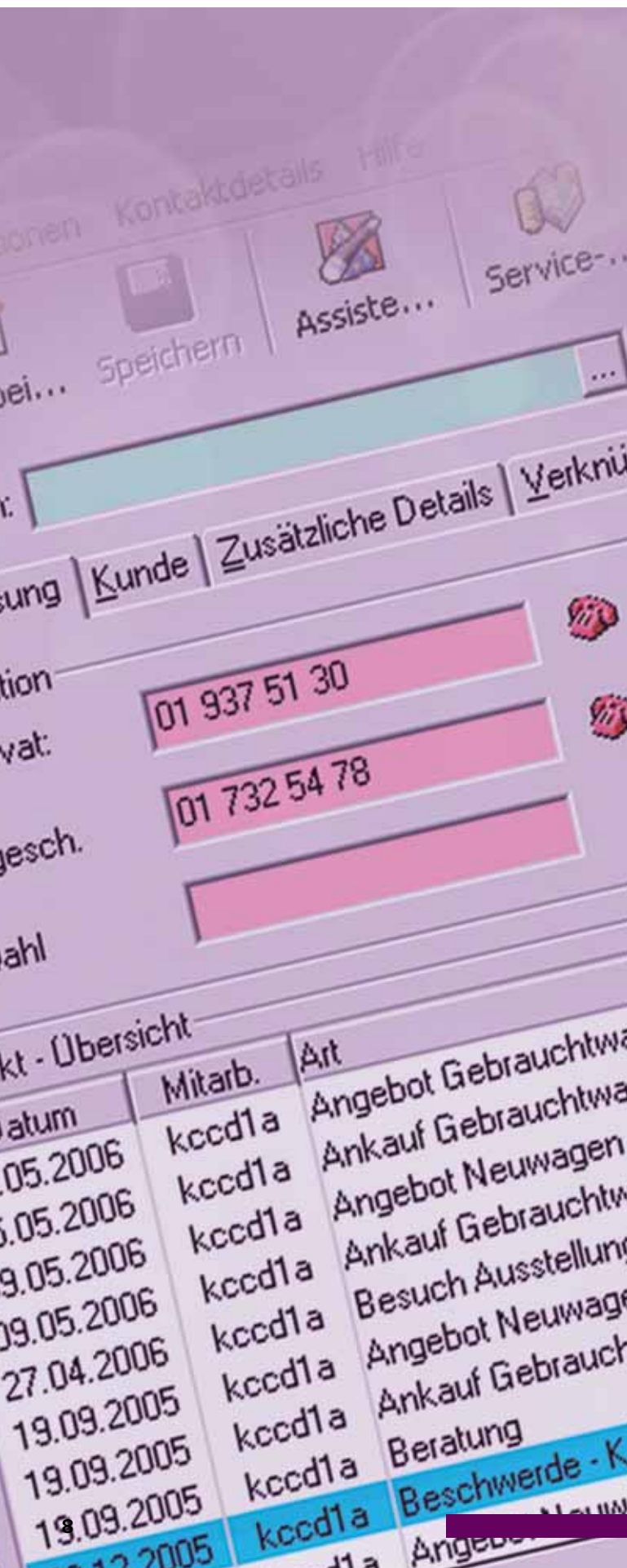


Buchhaltung

Das Wesentliche eines integrierten Systems ist die Überwachung der Finanzen und das fortwährende Vertrauen darauf, dass alle Informationen auf jeder benötigten Detailstufe korrekt sind.



Customer Relationship Management 'CRM'



Mein Desktop

Eine der wichtigsten Neuentwicklungen im Autoline-System ist die Einführung des neuen 'Mein Desktop' Frontpagezugriff. Dieser liefert ein viel klareres und übersichtlicheres Tool für die Navigation im System, und ermöglicht Anwendern, ihre täglichen Aufgaben von einem zentralen Ort im System aus zu steuern.

Meine Shortcuts

Alle Shortcut-Optionen werden für jeden Anwender basierend auf seinen Benutzerzugriffseinstellungen angezeigt

Leere Anfrage

Zugriff auf den Ausstellungsraum, um eine Fahrzeuganfrage für einen unbekanntem Kunden anzulegen

Kundenanfrage

Zugriff auf den Ausstellungsraum, um eine Fahrzeuganfrage für einen bekannten Kunden anzulegen

Quick-Start

Zugriff auf den Ausstellungsraum, um eine Fahrzeuganfrage anzulegen. Alternative Ausgangspunkte basieren auf Inzahlungnahme von Fahrzeugen und monatlicher Rückzahlung

Leerer Auftrag

Zugriff auf den Kundendienst/ET-Verkauf, um einen neuen Auftrag für einen unbekanntem Kunden anzulegen

Kundenauftrag

Zugriff auf den Kundendienst/ET-Verkauf, um einen neuen Auftrag für einen bekannten Kunden anzulegen

Auftrags-Assistent

Zugriff auf den Kundendienst/ET-Verkauf, um einen Auftrag anzulegen, einschließlich optionaler Zusatzverkaufsfunktionalität

Auftragssuche

Zugriff auf die Suchoption innerhalb des Kundendienst/ET-Verkaufs

Werkstatt

Zugriff auf die Werkstattplanung innerhalb des Kundendienst/ET-Verkaufs

„Die Neukunden-Akquisition ist zeit- und kostenintensiv. Daher ist es wichtig, die Kunden an Ihr Geschäft zu binden und langfristige, gewinnbringende Beziehungen aufzubauen.“

Mein CRM

Meine Tasks

- Anwender-Terminkalender mit Tages- oder Wochenansicht
- Folgekontakt-Reminder für den Anwender (einschließlich überfälliger Kontakte)
- Drill-Down-Option für den Zugriff über den Kundendatensatz
- E-Mail-Funktion

Meine Kunden

- Dem Anwender zugeordnete Kunden sind verfügbar über 'Meine Kunden'
- Sortieroptionen für die Kundenansicht
- Kundenansicht im Listen- oder Visitenkartenformat
- Bis zu 27 benutzerdefinierbare Schaltflächen zur erweiterten Kundensuche
- Bis zu 4 benutzerdefinierbare Filter zur Suche nach Kunden in spezifischen Kategorien
- Bevorzugte Telefonnummer hervorgehoben
- Drill-Down-Funktion

Meine Anfragen

- Anzeige der offenen Ausstellungsraumanfragen pro Anwender
- Sortierung nach Datum
- Filter nach Status
- Drill-Down-Funktion

Meine Aufträge

- Anzeige aller Aufträge, die einem bestimmten Anwender oder der Filiale des Anwenders zugeordnet sind
- Filterung/Sortierung nach Auftragsnummer, Fahrzeuganlieferung, Fahrzeugkennzeichen und/oder Auftragsstatus
- Drill-Down-Funktion

Heutige Leistung

- Offene Folgekontakte mit Hervorhebung der überfälligen Kontakte
- Aktuelle Ausstellungsraumaktivität
- Kontakte heute verarbeitet
- Zugriff auf die Detailanzeige mehrerer Verkäufer für Vorgesetzte unter Verwendung von Teamstrukturen und Zugriffsrechten/Berechtigungen
- Drill-Down-Funktion

Statistik

- Statistische Informationen bzgl. funktionaler Aktivitäten angezeigt als Tabelle oder als Säulen-/Kreisdiagramm
- Anzeige von mengen- oder wertbezogenen (Verkaufs-Marge-) Details
- Variable Periodenauswahl (heute, gestern, letzte Woche, letzter Monat)
- Anzeige von Einzelvorgängen (Anfragen für Probefahrten, Bestellungen, entgangene Verkäufe etc.)
- Vorab definierte Informationen für die Geschäftsführung
- Drill-Down-Funktion für spezifischen Kontakt oder Ausstellungsraum-Anfrage/Auftrag
- Anzeige und Strukturierung von Teams
- Benutzerdefinierbare Statistikansichten

Datenbank-Verwaltung

- Zugriff über jedes System-Menü durch einfache Tastatureingabe
- Integration in Ausstellungsraum, Fahrzeugverkauf, Service- und Teile-POS, Fahrzeugvermietung und Buchhaltung mit möglichen Echtzeit-Updates von Abteilungskontakten und -aktivitäten
- Telefon-, Brief-, Fax- und E-Mail-Services vollständig unterstützt
- CRM-Felder können als Pflichteingabefeld oder als empfohlenes Feld definiert werden
- Zusätzliche benutzerdefinierte Datenstrukturen auf Firmen-, Kunden- und Fahrzeugebene zusammen mit den dazugehörigen Bildschirmen/Berichten
- Benutzerdefinierte Codes für Abteilungen, Kontaktarten, Lifestyle, sozioökonomische Aspekte, Herkunft und Branche des Geschäfts, Firmen-, Kunden- und Fahrzeugstati, Firmenpositionen und Flottenkategorien
- Kontakterfassung und anschließende Folgekontaktkontrolle via Kontaktmanagement mit einer Übersicht der Leistung und der überfälligen Kontakte für den Verkaufsleiter – und das alles direkt am Bildschirm
- 'Case-Dateien' für den Kunden, voll integriert in die Module Ausstellungsraum-CRM, Fahrzeugverkauf, Service- und Teile-POS, Buchhaltung und Fahrzeugvermietung
- Verknüpfung von Dokumentenarchiven – entweder ausgehend (automatisch) oder eingehend (über gescannte Dokumente) – mit Kontakthistorie-Datensätzen
- Datenbankbereinigungsberichte zur Unterstützung der Rohdatenpflege, einschließlich einer Funktion zur Ermittlung doppelter Kunden-, Firmen- und Fahrzeugdaten sowie von Historien, Verkaufsanalysen, offener Ausstellungsraumanfragen und Aufträgen entweder durch eine vorab definierte Methode oder eine benutzerdefinierbare Suche
- Zusätzliche Zugriffsrechte und Berechtigungen, um praktischen Bearbeitungs- oder Anzeigezugriff für unterschiedliche Anwender und Abteilungen/Standorte innerhalb der Datenbank zu ermöglichen
- Datenbank-Audits verfolgen Änderungen an allen Feldern innerhalb des CRM-Datensatzes



Customer Relationship Management 'CRM'

Datensatzstruktur

Eine kombinierte Datenbank für neue Interessenten, bestehende Kundenkontakte und Kundenbindungen, einschließlich umfassender Suchfunktionen.

- Drei-relationale Datensatzstruktur, die Firmen, Kunden und Fahrzeuge beinhaltet. Unbegrenzte Verknüpfungsmöglichkeiten sowohl für das Flottengeschäft als auch für Privatkunden

- Firmendaten liefern

- ~ Kontaktdetails
- ~ Geschäftsherkunft und -branche
- ~ Fahrzeugflottendetails
- ~ Einkaufsparameter
- ~ Verkaufsanalyse
- ~ Verknüpfung mit Kunden/Fahrzeugen
- ~ Ländercode
- ~ Optionale integrierte Telefonie
- ~ Firmen-Website-Adresse und optionalen Link zur Website
- ~ Debitorenkonto

- Kundendaten liefern

- ~ Kontakt- und Adressdetails
- ~ Optionen 'Beste Zeit für Anruf'
- ~ Kennzeichen für 'Wichtiger Kunde' (VIPs etc.)
- ~ SMS-, E-Mail- und Fax-Funktionen
- ~ Integrierte Telefonie – optional mit CCM-Modul
- ~ Geschäftsherkunft und -branche
- ~ Kundenkarten-Details
- ~ Service-Leihwagen-Verwaltung
- ~ Sprachenauswahl - Kundenpräferenz
- ~ Kontaktperson, Kundenstatus und Mail-Status pro Abteilung und Filiale
- ~ Indikatoren für Telefon- und Mailschutz
- ~ Übersichtsbildschirm
- ~ Verknüpfung mit Firmen/Fahrzeugen
- ~ Beschwerdeüberwachung
- ~ Kontakt-Assistent
- ~ Dokumentenarchivfunktion – eingehend und ausgehend
- ~ Kontakt-, Fahrzeug- und Kundenübersicht mit Drill-Down-Funktion
- ~ Zusätzliche lifestyle-bezogene und sozioökonomische Informationen
- ~ Zufriedenheitsumfragen/Analysen
- ~ Debitorenkonto
- ~ Ausgaben- und/oder Verkaufsanalyse
- ~ Angebotshistorie
- ~ Angepasste Briefe für jede Abteilung
- ~ Kundenbezogene Tätigkeitsdetails für Anfragen und Aufträge
- ~ Systemparameter für eine Änderung der Kontaktnotizen durch den Anwender

- Fahrzeugdaten liefern

- ~ Festgelegte Filiale(n) für Kundenbindung (Verkauf und Service)
- ~ Verkaufs- und servicebezogene Folgekontakt-/Bindungsdetails
- ~ Service- und HU-Historie verknüpft mit archivierter Kopie
- ~ Drill-Down für Service-Historie
- ~ Aktualisierung des KM-Stands (parameter-gesteuert)
- ~ Details über Wegfahrsperr
- ~ CO²-Angaben
- ~ Informationen über Unfallschäden
- ~ Informationen über Garantie und Finanzierung
- ~ Erfassung von Halterwechsel
- ~ Wunsch-Nummernschilder
- ~ Verknüpfung zu Firmen/Kunden – Verkaufs-/Service&Teile-/Fahrerkontakte

Kampagnen, Direkt-Mail und Analyse

- Benutzerdefinierte Briefe und Auswahlkriterien für Marketing-Kampagnen und Aftersales-Wiedervorlagen unter Verwendung eines integrierten RTF-Editors mit Bereitstellung PC-gestützter Textverarbeitungstools
- Ergänzung zusätzlicher Felder aus dem Firmendatensatz, wenn ein Brief mittels RTF-Editor verfasst wird
- Funktionen zur Unterstützung von Telesales und Telemarketing
- Benutzerdefinierte Kundenzufriedenheits-Fragebögen und Performanceanalyse nach Gruppe integriert ins Telemarketing mit mehreren Fragebögen für jede Abteilung und Analyse von:
 - ~ Zufriedenheitsstufen von Kunden und Firmen
 - ~ Abteilungsbezogener Performance
 - ~ Performance einzelner Verkäufer
 - ~ Vergleich mittels Querverweis
 - ~ Funktionen für telefonische oder schriftliche Zufriedenheitsumfragen
- Vollständige Verkaufsanalyse nach Firma, Kunde, Fahrzeug, Verkäufer, Abteilung, Geschäftsherkunft oder Branche
- Tägliche, monatliche und 24-monatige Historie des Bruttoverkaufswertes, der Rabatte, Selbstkosten, Einheiten und des Gewinns mit benutzerdefinierter Produktstruktur
- Ausgaben-Analyse-Funktion liefert Transaktionshistorie für jeden Kunden
- Kontakthistorie-Analyse nach Verkäufer, Abteilung und Filiale auf einer Einzelkontakt- oder Kontaktgruppenebene, die Umwandlungsverhältnisse und einen Leistungsvergleich liefert
- Dokumentenarchivierung von kundenangepassten RTF-Briefen
- Benutzerdefinierter Auszug via Berichtsgenerator, Kampagnen und Ad-hoc-Abfragen für Verkaufs- und Kundenbindungsmöglichkeiten

„Das CRM-Modul ist ein äußerst effektives Tool für die zukünftige Entwicklung des Betriebs.“


Wahrscheinlich suchen: Bearbeiten


Fahrzeug Weitere Details Aktuell

POS-Konto: Herr Pa...

Code	Datum	KM-Stand	Details
000	09/05/06	90000	10/Allgemeines
G&R	09/05/06	90000	10/Garantie
001	09/05/06	90000	10/Service
G&R	27/04/06	75000	10/Garantie
000	27/04/06	75000	10/Allgemeines
****	27/04/06	75000	10/
001	27/04/06	75000	10/Service
000	19/09/05	70000	10/Allgemeines
001	19/09/05	70000	10/Service
000	19/09/05	66000	10/Allgemeines
SER	19/09/05	66000	10/Service
G&R	14/09/05	61000	10/Allgemeines
G&R	09/09/05	60875	10/Servusvertrag
2	13/07/04	45346	10/Fahrzeug
2	02/07/04		
1	11/05/04		
2			

Mein CRM

Firma 

Kunde 



Ausstellungsraum



„Der Verkauf von Neu- oder Gebrauchtwagen an den Kunden wird revolutioniert.“

Dieses Autoline-Modul gewährleistet einen kundenorientierten, kontrollierten Fahrzeugverkauf – 'Point-of-Sale für den Ausstellungsraum'

Die Verkaufsanfrage

- Zugriff auf den Ausstellungsraum über das CRM
- Zusätzliche Kundendaten, deren Eingabe über den Ausstellungsraum (benötigtes Fahrzeug, potentielle Inzahlungnahme, zusätzliche Informationen zur Person etc.) erfolgt ist, werden automatisch im CRM aktualisiert
- Zugriff auf den Neu- und Gebrauchtfahrzeugbestand, Neufahrzeugspezifikationen und Preislisten über die Herstellerdaten
- Auswahl nach Hersteller, Modell, Karosserieform, Kraftstoffart, Anzahl der Türen, Getriebe, Motor, ccm, CO²-Ausstoß, PS, KM-Stand, Ausstattung, Preis, Rückzahlung und Farben
- Nach spezifischem(r) Modell/Variante Zusatzverkauf von:
 - ~ Hersteller- oder Händleroptionen
 - ~ Sonderlack-/Ausstattungskombinationen
 - ~ Verlängerten Garantien
 - ~ Versicherung
 - ~ Optionspaketen
- Funktion zur Verarbeitung einer Anfrage in einer vorab definierten Reihenfolge (mit Hilfe eines Assistenten) oder in beliebiger Reihenfolge über den Anfragen-Builder
- Mehrere Fahrzeugbilder können in einer Rotationsansicht während des Anfrageprozesses verwendet werden
- Anzahl der offenen Folgekontakte wird automatisch auf spezifischen Anfragestufen angezeigt
- Fahrzeugbestandssuche an mehreren Standorten/Filialen – abhängig von der Benutzerberechtigung
- Notizen-Seiten

Inzahlungnahme-Details

- Eingabe von bis zu drei Inzahlungnahmefahrzeugen, einschließlich Angebotspreis, Einstandswerten, Finanzierung und Barerstattung
- Frühere Inzahlungnahmebewertungen von anderen Verkäufern/Filialen können zur Referenz angezeigt oder nachfolgenden Verkäufern zur Verwendung verfügbar gemacht werden
- Inzahlungnahmebewertung unterstützt über optional integrierte DAT-/Schwacke-Daten
- Inzahlungnahmeprozess kann in zwei Abschnitte unterteilt werden mit Bewertungsanfragen, die an andere autorisierte Anwender weitergeleitet werden
- Benutzerparameter-gesteuert
- Systemparameter zur Steuerung von Inzahlungnahme-Details
- Erweiterte Rabattfunktion basierend auf Änderungskosten
- Optimierung der Rabatte/Überzahlungen zur Minimierung der Differenzsteuer

Finanzierung

- Berechnung des Finanzierungsvorschlages, einschließlich der Kreditversicherung für Ratenkäufe, Ballonfinanzierung oder Leasing
- Vergleich von bis zu drei Finanzierungen gleichzeitig
- Finanzierungsoptimierung – inkl. Ratenänderungen, einmaliger Vorauszahlung, Überbewertung, abgeschriebener Inzahlungnahmefahrzeuge etc.
- Option für die Annahme von Anzahlungen und den Ausdruck von Belegen
- Option für die Verknüpfung von im Ausstellungsraum angenommenen Anzahlungen ohne Bestelldruckroutine

Bestellung bestätigen

- Fahrzeugbestellungen müssen vor der Fakturierung aus dem Ausstellungsraum in die Fahrzeugverwaltung übernommen werden
- Funktionen zum Ausdruck von Angebots- und/oder Bestellformularen via KPrint
- Option für den Ausdruck von Fahrzeugbildern, bezahlten und offenen Anzahlungen auf dem endgültigen Angebot/Bestellung – Anmerkung: Kprint wird für Ausdruck benötigt
- Bezeichnung des angewendeten Rabatts am Konfigurationszusammenfassungsbildschirm
- Funktion, um das amtliche Kennzeichen des Neufahrzeugs zum Zeitpunkt der Bestellbestätigung zuzuordnen
- Option zur Eingabe eines amtlichen Kennzeichens in das Inzahlungnahmeregister innerhalb der kundenbezogenen Extra-Details
- Anzeige der allgemeinen Anfragedetails am letzten Übersichtsbildschirm
- Anlage von separaten Bestellungen für GW-Direktankäufe (keine Inzahlungnahmen)

Verkaufsmanagement

- Option zur Extrahierung von Experian-XML-Daten in das Autoline-System – Parameter, um Benutzerrechte zur Erfassung eines entgangenen Verkaufs zu steuern oder eine bereits akzeptierte Bestellung zu stornieren
- Ein- und ausschaltbare 'kodierte' Gewinnstatusleiste
- Verbesserte Erfassung entgangener Verkäufe
- Anzeige der letzten fünf Anfragen
- Funktionen für die Buchung und Verarbeitung von Vorführwagen – Vorab-Buchung, Start, Ende und Zufriedenheitserfassung
- Funktion zur Verknüpfung von Verkaufshilfen mit spezifischen Optionen oder Stufen innerhalb des Prozesses, einschließlich URL mit Webseiten, PowerPoint-Präsentationen etc.
- Passwortgeschützte, automatische Sperrung des Arbeitsplatzes – ähnlich wie ein Bildschirmschoner
- Ausstellungsraumanfragenhistorie und Rückruf via CRM
- Ausstellungsraumanfragen aktualisieren CRM-Datensätze – Kontakt-/Folgekontakt-Historie
- Funktion zur Sicherstellung des Verkaufs von Versicherungsprodukten nach geltendem Recht



Fahrzeugverkauf und -verwaltung

Einkauf

- Mehrfirmen-, mehrfilial- und mehrfabrikatsfähig
- Integration in Hauptbuch, Debitoren und Kreditoren, einschließlich der Kreditoren für Gebrauchtfahrzeugfinanzierungen
- Neu- und Gebrauchtfahrzeugkontrolle geeignet für Pkw, leichte Lkw, schwere Lkw, Motorräder, Wohnwagen, landwirtschaftliche Fahrzeuge, Anhänger, Anlagen und Ausstattungen
- Umfangreiche Funktionalität für Fahrzeugspezifikationen
- Mehrere Kontenstati und benutzerdefinierte Fortschrittscodes zur Abdeckung der Fahrzeugprozessstufen
- Benutzerdefinierte Bestellarten
- Selbstabrechnungen für direkten Ankauf von Gebrauchtfahrzeugen und Inzahlungnahmen
- Funktion zur Bonitätsprüfung und unabhängigen KM-Stand-Verifizierung
- Möglichkeit zur Eingabe von formatfreien Notizen über die Eigenschaften und den Zustand von Gebrauchtfahrzeugen
- Verknüpfung mit Fahrzeugverkaufsinformationen, die manuell oder automatisch von einer Internetseite heruntergeladen werden können

Herstellerdaten

- Vollständige Herstellerdaten von Marken, Modellen, Varianten mit Herstelleroptionen, generische und detaillierte Farb- und Ausstattungsoptionen, Optionseinschluss-/Optionsausschlusskontrolle, Händlerzubehör, verlängerte Garantien, CO2-Emissionen, Modellanalyse etc.
- Herstellerdaten-Import von Fremdlieferanten
- Mehrere Bilder hinterlegt in Varianten- und Gebrauchtfahrzeugdatensätzen der Herstellerdaten
- Zuordnung von Hersteller-Referenznummern vor der Zuordnung von FIN, Bau- und Ab-Werk-Datum
- Option zur Berechnung von Zöllen, Verbrauchssteuern und sonstigen Abgaben innerhalb des Ausstellungsraums und in der Fahrzeugverwaltung gemäß geltendem Recht bezüglich der CO2-Abgasnorm
- Auswahlkriterien im Kopierassistent zur Auswahl aller Optionen, eines speziellen Typs oder mehrerer Typen
- Kennzeichen im Optionsdatensatz für die Dokumentenformatierung, das festlegt, ob die Zubehöroption auf Ausstellungsraum- oder FLB-Dokumenten gedruckt wird
- Systemparameter zur Bestimmung der Benutzerberechtigung, die für die Bearbeitungsfunktion im Build-Spezifikationsprogramm benötigt wird
- Weiterentwicklung, damit ein Anwender ein Programm im Anzeigemodus aufrufen kann, während sich ein anderer Anwender im selben Programm im Bearbeitungsmodus befindet
- Feld für den Wegfahrsperre-Code
- Indikator im Herstellerdaten-Variantendatensatz, in den NW- und GW- Lagerdatensätzen und im CRM-Datensatz, um zu spezifizieren, ob es sich um ein Rechts- oder Linkslenkerfahrzeug handelt

Kosten-/Gewinnanalyse

- Einzelzeilenspezifikation jeder Rechnungsposition und jedes nicht-verrechenbaren Kostenwertes mit Anzeige des Verkaufswertes, des USt.-/MwSt.-Betrages, der geschätzten und tatsächlichen Kosten
- Hauptbuch-Analyse-Übersicht mit bis zu 15 verrechenbaren und 15 nicht-verrechenbaren, benutzerdefinierten Kostenüberschriften
- Funktion zur Buchung von geschätzten Kosten ins Hauptbuch, wobei die tatsächlichen Kosten offen bleiben
- Firmen- und händlerübergreifende Transferfunktionen und Buchungen für Kommissions- und Konsignationspositionen
- Geschätzte Aufbereitungskosten können als Rechnungswert-Limit aus der Service-/Teile-Abteilung übernommen werden - parametergesteuert
- Funktion zur Überwachung von Finanzierungsprovisionen und Boni pro Einheit
- Verzugskostenkontrolle mit benutzerdefiniertem Stichtag für Schätzkosten
- Vollständige Abstimmung der Hauptbuch-Bilanzkonten mit den Fahrzeugverwaltungsdatensätzen
- Überwachung – Ist-Gewinn versus Soll-Gewinn pro Fahrzeug
- Benutzerdefinierte Gewinn-, Bonus- und Provisionsberichte via Berichtsgenerator
- Vollständige Differenzbesteuerungskontrolle für Gebrauchtfahrzeuge
- Unabhängiger Kontenstatus und Fortschrittscodes in der Verkaufsverwaltung, die eine 'duale Kontrolle' der Transaktion ermöglichen

01	Fahrz
01	2775
01	4811 Le
T	427 Getrie
T	477 Reifen
T	523 Radio
T	580 Klima
F	670 Motor-Re
T	673 Batterie
T	740 Verdeck-St
T	806 Modelljahr 20
T	823 Länderausfüh
T	955 ELEGANCE
T	983 COC-Papier

Verkaufswert
-Betrag
to-Verkaufswert
fskosten

„Das ADP-Entwicklungsprojekt ist das komplexeste Tool für den Fahrzeugankauf, die Verkaufsverwaltung und die Verkaufsverwaltung.“

Produkt-Bezeichnung	Preis	Status
Aluminium-silber met.		f F
Nappa Exclu		f F
Lebe automatisch		f F
Druckverlustw		f F
Audio 20 CD		f F
Wärmeau:		f F
grösserer		f F
off schwarz		f F
006		f F
ung S		f F
Fahrzeug gesa	89'684.0	
	6'815.96	
	55'500.00	

ngsteam hat eines der
 ls weltweit für den
 Bestandskontrolle und
 tung bereitgestellt.“

Bestandskontrolle

- Vollständige Integration in die CRM-Datenbank für Neu- und Gebrauchtfahrzeuge. Automatisches Update des Fahrzeugdatensatzes im CRM, sobald das amtliche Kennzeichen und/oder das Erstzulassungsdatum des Fahrzeugs nach der Rechnungsstellung geändert wird
- Vollständige Integration ins Hauptbuch über benutzerdefinierte Buchungstabellen mit möglicher Modellanalyse
- Suchfunktion innerhalb des Fahrzeugbestands
- Vollständige Integration in Service-/Karosserie- oder NW-/GW-Aufbereitungsabteilungen, um die korrekte Zuordnung von internen Kosten sicherzustellen
- Option zur Eingabe von Schlüsselnummern, Wegfahrsperrcode, Motornummer und Radio-/CD-Codes
- Fahrzeuginventurdetails für jede einzelne Einheit
- Benutzerdefinierte Codes für vorherige Fahrzeugverwendung
- Unfallschaden-Codes
- Mehrfilialanalyse von Einkäufer, Lagerort und Verkaufsort
- FIN angezeigt auf Fahrzeugstammdatenseite
- Unterstützende Protokolldatei für Einzeltransaktionen, die Änderungen der Finanzwerte und des Fahrzeugstatus anzeigt
- Fahrzeugaufbereitungsanfragen an Service- und Teile-POS
- Verbesserte Vorführwagentransfers
- Funktion für den Transfer von Herstelleroptionen von einem Fahrzeug zum anderen
- EK-Bestellkontrolle für Fahrzeugaufbereitung durch Fremdlieferanten
- Terminkalender für die Überwachung von Fahrzeugbewegungen – beginnend mit dem Erhalt vom Lieferanten bis hin zur Lieferung an den Kunden
- Gebrauchte- und Vorführwagen-Abschreibungsfunktionen mittels Fremdanbieterdaten
- Vollständige firmeninterne Transferfunktionen und Bestandssichtbarkeit
- Option zur Ansicht von Produktnotizen nach der Fakturierung eines Fahrzeugs
- Kontostatus- und Fortschrittscodes für ein Inzahlungnahmefahrzeug werden am Finanzierungsdetails-Bildschirm angezeigt
- Suchfunktion für Optionen bei gleichzeitiger Änderung einer Fahrzeugspezifikation
- Option zur Vorauswahl einer Abteilung bei der Übertragung von Positionen ins POS
- Option zur Übersteuerung des USt.-Codes für alle Fahrzeugspezifikationszeilen

Verkaufsverwaltung

- Vollständige Integration in die Module Debitoren, Kreditoren, Hauptbuch, Ausstellungsraum und CRM
- K>COM-Schnittstellen (E-Commerce) für Neu- und Gebrauchtfahrzeuge (optional)
- Vorführwagen-Buchungsfunktionen
- Annahme und Erfassung von Fahrzeuganzahlungen
- Automatischer Download von Kundenbestellungen, die aus dem Ausstellungsraum übernommen wurden
- Separate Termine für Steuer, Zulassung und Auslieferung
- Benutzerdefinierte Verkaufsarten mit Buchungsanalyse für das Hauptbuch
- Ein Verkaufsprozess kann auf bis zu vier Verkäufer aufgeteilt werden
- Bis zu 3 Inzahlungnahmefahrzeuge können mit einem Neu- oder Gebrauchtwagenverkauf verknüpft werden
- Vollständige Anzahlungskontrolle und -zuordnung
- Kundenbestell-/Referenznummern für Flotten-/Firmenfakturierung
- Zugeordnete Zahlungen werden anhand von Fahrzeugpapieren angezeigt
- Unbegrenzte Mehrfachfakturierung eines Fahrzeugs mit automatischer Umkehrung via Gutschriften und mehreren Debitorenbuchungen
- Bis zu 1000 Textzeichen pro Rechnungsposition zur vollständigen Produktbezeichnung und -darstellung
- Rechnungen und Gutschriften verknüpft mit Dokumentenarchivkopien für Anzeige und Neudruck sowie integrierte Faxoption
- Benutzerdefinierte Dokumentenlayouts und Integration mit KPrint
- Ablage eingelegener Dokumente nach Fahrzeug
- Fahrzeugarchiv
- Reparatur- und Wartungsangebote sowie Kostenkontrolle für Nutzfahrzeuge
- Bring- und Abholkontrolle



Werkstattplanung



Terminierung

- Integrierte Werkstattplanung, Kalender- und Terminierungsfunktionen mit graphischen Planungsanzeigen - verknüpft mit Einzelprozessen oder Zuordnung auf Anfrage
- Monteur-Auftragszuordnung anhand einer Kombination aus Fähigkeit und Dringlichkeit
- Option zur An-/Abstempelung via Terminal, Barcode-Reader oder Touch-Screen
- Datum erforderlich für die Anzeige an Werkstattplanungsbildschirmen – Status-Check für Aufträge mit mehreren Positionen und mehreren Stati in der Werkstattplanung
- Option zur Neuplanung aller Aufträge
- Option zur Sperrung der Touch-Screens
- Zuordnungsfunktion für Rampen/TÜV-Buchten
- Leerlaufzeit-Codes
- Funktion zur Erfassung von geplanter Abwesenheit und Überstunden auf 24-Stunden-Basis
- Kontrollkästchen für 'Zukünftige Aufträge', um fällige Arbeiten anzuzeigen und damit den Ausdruck von Arbeitskarten zu veranlassen
- Aufträge filtern nach Status – jeder Status hat eine Farbe, die zur Anzeige von Aufträgen mit demselben Status gewählt werden kann
- Funktion zur Überprüfung der Verfügbarkeit von Leihwagen
- Warnmeldungen bei in Verzug geratenen oder überfälligen Arbeiten

Ressourcen-Management

- Bis zu 35 Monteure können gleichzeitig angezeigt werden
- Kalender für jede Abteilung, der das Schichtmuster für jeden Tag des Jahres anzeigt und 24-stündige und Mehrschichttätigkeiten ermöglicht
- 'Quick-Check', wenn ein Fahrzeug dem Ressourcenmanagement hinzugefügt wurde
- Benutzerdefinierte Ressourcen-/Fähigkeitskategorien verknüpft mit Arbeitscodes und Fähigkeiten
- Ansicht der Service-Historie für ein Fahrzeug am Touch-Screen
- Erfassung von geplanter Abwesenheit/Überstunden
- Erfassung und Aktualisierung der Mechanikereffizienz
- Mehrere Fähigkeitskategorien pro Monteur zur effizienten Abdeckung aller Fähigkeitsgruppen
- Standard-Arbeitscodes für nicht-produktive Arbeit, um 'nicht-angestempelte' Zeiten zu vermeiden
- Funktion, um Ressourcen auszusetzen und wieder einzusetzen
- Kontrolle 'nicht-menschlicher' Ressourcen, z.B. Rampen, TÜV-Buchten, Diagnose-Werkzeuge
- Funktion, um mehr als einen Grund für eine geänderte Verfügbarkeit innerhalb der Ressourcenverfügbarkeit zu erfassen

„Das Werkstattplanungsmodul stellt die effiziente Verwaltung der Werkstatt und ihrer Ressourcen sicher.“

Customer Contact Management Solutions 'CCMS'



Die effektive Verwaltung von eingehenden und ausgehenden Telefonanrufen ist ein wichtiger Bestandteil des professionellen Kundenservice. Die CCM-Module* liefern vollständige Anrufverwaltungs-funktionen, die in Autoline integriert werden können. Sie bieten alle erforderlichen Tools zur erfolgreichen Verwaltung von Telefonanrufen für viele Geschäftsfunktionen.

Die Anwendung stellt definierte und strukturierte Anruflisten für spezifische Tasks bereit. Sie beinhalten vorab festgelegte Fragen und Abläufe, die eine einheitliche Verarbeitung aller Anrufe ermöglichen, sowie die Überprüfung und Erfassung von Daten, die jederzeit präsent sind. Die Anwendung verbessert die Standards Ihres Kundenservice und den Eindruck des Kunden von Ihrem Betrieb. Das strukturierte Aufrufen von Skripten und die automatisierte Kontaktgenerierung reduzieren das Risiko von Missverständnissen und Kommunikationsfehlern.

* Optionale Module

Modulfunktionen

- Eingehende Anrufe mit Bildschirmaufruf und Anruferidentifizierung anhand der Datenbank (abhängig von der Telefonie-Integration)
- Listen für ausgehende Anrufe
- Entscheidung darüber, wann ein Anruf getätigt wird und von wem

Anfragenverwaltung

- Definierbarer Prozess für die Einstufung und Anlage von CRM-Kontakten
- Automatisierter Prozess zur typ-unabhängigen Kontrolle aller Anfragen
- Ideal für Anfragen über entgangene Verkäufe
- Prozess zur Verarbeitung von Kundenbeschwerden kann integriert werden
- Mögliche Nutzung am Arbeitsplatz des Servicenehmers

Kundenzufriedenheit

- Definierbarer Prozess für die Auswertung und Anlage von Kundenzufriedenheitsumfragen
- Funktion zur automatischen Generierung von Beschwerdekontakten und -prozessen
- Anrufaktionen gemäß den Auswertungen und Beurteilungen

Service-Buchung

- Anwenderfreundlicher Service-Buchungsprozess
- Unterstützt durch Ressourcenverfügbarkeit und -zuordnung
- Einfache Erfassung und Überprüfung von Daten
- Automatische Updates der CRM- und Aftersales-Module
- Ideal für Servicebuchungen von jedem Standort innerhalb des Betriebs aus
- Fähigkeits- und Ressourcenkalender, der vom Händlerbetrieb gepflegt wird
- Check-Monitor und Folgekontakte bezogen auf den Fahrzeugzustand
- Vollständige Management- und Statistikberichte am Bildschirm

Administrator-Optionen

- Vom Administrator verwaltete Anruflisten
- Überwachung ausgehender Kampagnen
- Vollständige visuelle Anzeige der Berateraktivität
- Administrator kann Anrufe und Listen neu zuordnen
- Anrufe können Personen und Teams zugeordnet werden

Optionales Scripting-Tool

- Definition eigener Anruf-Skripte
- Nutzung einfacher Routinen, um die anderen Modulfunktionen aufzurufen oder zu aktualisieren
- Zeitpunkt der E-Mail-, Fax- oder SMS-Versendung kann definiert werden
- Integration von zusätzlichen Routen nach Hersteller, Modellen und Händlerbetrieben

Optionale CTI-integrierte Lösung

- Vollständig integrierte Telefonie via CISCO-IP oder TeleVantage-Switch
- Anrufer-Nummernidentifizierung ermöglicht unmittelbare Suche in der Datenbank
- Einfache Integration via Switches, TAPI-Schnittstellen



Service

Service-CRM

Fahrzeugspezifische Daten

- Modell, FIN, Motor, Schlüssel- und Sicherheitsnummern (Alarm, Radio, CD etc.), Farb-/Ausstattungs-codes und Beschreibungen, Kilometerstand in Stunden, Kilometern oder Meilen, Zulassung, Lieferdatum, Zahnriemensersetzung in Kilometern und Monaten, AU-Datum, Ablauftermine – Herstellergarantie und verlängerte Garantie, Flotten-Referenznummern, Ausliefernder Händler/Verkäufer etc.

CRM verwenden

- Vollständige Integration in Firmen-, Kunden- und Fahrzeugdatenbank – siehe CRM-Informationsseite 8
- Automatisches Update der Service-Historie nach Rechnungsstellung mit angehängten Rechnungskopien aus dem Dokumentenarchiv
- Auftragsassistent zur Unterstützung des Zusatzverkaufs von Aftersales-Produkten und -Services
- Funktion zur Steuerung von Leihwagen, Kundenkarten und Service-Leihwagen-Gruppen über den Auftragsassistenten
- Funktion zur Suche nach Kundentelefonnummer im Point-of-Sale
- Funktion zur Anzeige oder Bearbeitung von kunden- und fahrzeugbezogenen Case-Dateien aus dem Point-of-Sale
- Option zur Eingabe von umfassenden Arbeitstätigkeiten bis hin zu knappen Erinnerungsnotizen
- Funktion zum Versenden von SMS-Meldungen auf Kunden-Mobiltelefone
- Empfohlene und verpflichtende Service-CRM-Felder
- Basisdaten von Fahrer, Besitzer und Flottenverwalter

Langfristiges Kundenmanagement und Informationsberichte

- Anzeige von Teile- und Arbeitspositionen in der Service- und Nutzfahrzeughistorie
- Zahnriemensersetzungsprofil
- Automatisierte Service-Berichte geliefert zu bestimmten Zeiten
- Unbegrenzte Service-/Reparaturhistorie (abhängig vom Festplattenspeicher)
- Rechnungssummen, JbH und LbH pro Fahrzeug
- Vergleich von potentiellen und tatsächlichen Einnahmen

Benachrichtigungen und Folgekontakte

- Automatisches Update der Termine für letzten Service, nächsten Service, letzte HU, nächste HU und letzte Arbeiten. Nächste Servicetermine werden nach Zeit und KM-Stand berechnet.
- Erfassung der HU-Bescheinigungsdetails
- Automatische Service- und HU-Erinnerungen als Bericht, Brief, Label, HTML, SMS und E-Mail
- Folgekontaktaktivitäten nach Erstellung eines Kostenvoranschlags
- Integriertes Update neuer und bestehender Marketingdaten mit Personen und Fahrzeugen aus dem POS
- Automatische Herstellerrückrufkampagnen als Bericht, Brief, Label, HTML, SMS und E-Mail
- Kampagnenfunktion für Ad-hoc-Werbeaktionen basierend auf einer Kombination aus Kunden- und/oder Fahrzeugkriterien





Kundendienst/ET-Verkauf - Prozesse

- Mehrfirmen-, mehrfilial- und mehrfabrikatsfähig
- Vollständige Integration mit den Modulen CRM, Fahrzeugverwaltung, Teile-POS und Buchhaltung
- Verknüpfungen zu Fremdanbieter-EDI-Services für Flotten-Service-Autorisierung und Rechnungslegung (Details bestimmter Services auf Anfrage erhältlich)
- Verknüpfung mit Fahrzeugvermietungsmodul für Vermietungen bzw. Leihwagenbuchungen
- Herstellerspezifische und/oder benutzerdefinierte Prozessdateien
- Fahrzeugaufbereitungsanfragen an Service-POS
- Tastaturgesteuerte Verifizierung eines Fahrzeugdatensatzes
- Integration des Vorgangsmanagements für Pannenreparaturen
- Option für zwingende Bestell-/Genehmigungsnummern bei bestimmten Kundenkonten
- Erstellung von einzelnen Arbeitskarten bzw. Arbeitskarten im Batch
- Bestellverfolgung für Telesales- und Internetbestellungen
- Verbesserte Fremdleistungsbestellverarbeitung
- Optionen für das Löschen kompletter Pakete auf einem Auftrag
- Fremdleistung-EK-Bestellkontrolle mit Verifizierung der Lieferantenrechnung
- Anlage der Einkaufsbestellungen im Fremdleistungsfeld – inklusive Umkehrfunktion
- Automatische Teilezuordnung aus Paketpreis-Datei
- Arbeitsstatus-Codes für Buchungen, Aufträge, reservierte Teile, korrekte Qualifikation, Kundenautorisierung, Fremdleistung - bestellt oder erhalten und abgeschlossen
- Datei für die Kategorisierung von Fahrzeugen nach Untermodell, dadurch vereinfachte Suchkriterien
- Barcode-Unterstützung bei Arbeitskarten und Stempeluhren
- Kostenvoranschläge für Teile/Arbeit/Reparatur verfügbar unter Verwendung der POS-Dateneingabefunktionen
- Kostenvoranschläge generieren CRM-Kontakt-/Folgekontakt-Datensatz
- Aftersales-Statistik mit Drill-Down
- Farbkodierte Zeilen, die die Statusfarben des Jobformulars am Auftragsbildschirm der Werkstattplanung reflektieren
- Option für das Buchen von Leihwagen und das Hinzufügen zusätzlicher Gebühren, z.B. Selbstbeteiligung, Tagesgebühren, Kraftstoff- und Mehrkilometer, etc.

Kundendienst/ET-Verkauf - Buchhaltung

- Paketpreisfindung bei Erstellung einer Arbeitskarte oder Rechnung. Optionales Auftragsbudget, das durch den verfügbaren Kreditrahmen reduziert wird
- Mehrere Arbeitswerte pro Hersteller bzw. Sonderkonditionen, ggf. verknüpft mit Kundendatensatz pro Fahrzeug
- Funktion zum Hinzufügen sonstiger Kosten auf einen Auftrag
- Kunden-Sonderkonditionen für Arbeit und Pakete
- Mehrfach-Preisverhandlungen mit Stornierungsfunktionen
- Gewinn- und Verlustanalyse für Paket- und Verhandlungspreise
- Aufteilung von Arbeitsrechnungen auf Kunde, Garantie, Intern und Versicherung
- Zeilen-Splitting (auf max. 5 Arten) basierend auf Prozentsatz oder Betrag
- Option für Pauschalbetrag-Selbstbeteiligung und Selbstbehalt
- Kundendienst/ET-Verkauf - Bargeldzuordnungen
- Mehrfach-Zahlungen und Zahlarten



Karosserie-Verwaltung

„Das Autoline-Modul ‘Karosserie-Verwaltung’ beinhaltet umfassende Funktionen, um eine Karosserieabteilung in den täglichen Arbeitsabläufen, Geschäftsvorgängen und bei der Kundenverwaltung zu unterstützen.“

Übersicht

- Jede Reparatur ist prozessgesteuert und CRM-orientiert
- Führende Karosserie-KVA-Pakete werden unterstützt (Details bestimmter Produkte auf Anfrage erhältlich)
- Reparaturen sind sowohl im Kundendienst/ET-Verkauf als auch in der Werkstatt sichtbar
- Planung während des gesamten Prozesses bis hin zur Fertigstellung
- Option zur Anzeige des Auftrags vom Karosseriekostenvoranschlag aus
- Option, einen Verkaufskontakt für Karosserie herzustellen und anzulegen, der eine potentielle ‘Abschreibung’ darstellt
- Farbkodierte Arbeitszeilen in Übereinstimmung mit den in der Werkstattplanung verwendeten Fortschrittscodes
- Standardbericht für die Aufteilung der Montage-/Demontearbeiten aus Audatex und Glassmatrix

Leihwagen

- Berechtigung zur frühestmöglichen Erfassung von Leihwagen und zur Anzeige bestehender Leihwagen aus dem CRM
- Leihwagenanforderung wird zuerst geladen und danach die ‘Arbeit’ im Werkstattplanungsmodul
- Leihwagenverwaltung ist auf effiziente Flottenauslastung ausgerichtet und sorgt für einen profitablen Betrieb
- Option zur Anzeige der verfügbaren Leihwagen aller Firmen innerhalb der Karosserieabteilung, eingeteilt nach unterschiedlichen Leihwagengruppen
- Option zur Anlage einer Gruppenansicht der verfügbaren Leihwagen einer Firma
- Erfassung der Schadensbereiche für Leihwagen zu Beginn oder zum Ende einer Leihperiode
- Erfassung aller mit einem Leihwagen verbundenen Kosten, z.B. Kraftstoff oder Versicherung, und Weiterleitung dieser Kosten an das Modul ‘Kundendienst/ET-Verkauf’, um den tatsächlichen Gewinn/Verlust eines Auftrags darzustellen

Prozesse

- Automatisches Anlegen eines Auftragsdatensatzes im Kundendienst/ET-Verkauf
- Auftragsformular zeigt Reparaturphase an, z.B. Lackierung
- Verknüpfung von Check-in- und Check-out-Prozessen mit dem Leihwagenvertrag
- Tools für das Erfassen von Betriebskosten, z.B. Kraftstoff und Versicherung. Die Felder ‘Abschreibung’ und ‘Bergung’ im Fahrzeugregister ermöglichen dem Anwender, einen Abschreibungsbetrag für das Fahrzeug einzutragen. Es wird ein Kontakt angelegt, um die Verkaufsabteilung über mögliches Potential zu informieren
- Arbeitszeilen sind entsprechend ihres Fortschritts farbkodiert, um die Integration zwischen Kundendienst/ET-Verkauf und Werkstattplanung zu verbessern. ‘Phase’-Feld im Werkstattplanungsauftragsformular identifiziert die Reparaturphase
- Eingehende Daten werden auf der Grundlage allgemeiner Standards validiert, gefiltert und verfeinert
- Integrität von Teilsystem und ‘geänderten’ Elementen wird beibehalten
- E-Mail-Funktion informiert über eingehende Arbeits- und Teileanfragen
- Verwaltung von Teilen und Arbeit
- Professionell erstellte Dokumentation - Briefe, Kostenvoranschläge und Angebote
- Integration mit CRM-Daten, z.B. für das Anlegen von Neukunden-/Fahrzeugdatensätzen
- Pro-aktive Informationen über offene Aktionen
- Online-Warmmeldungen bzgl. Rentabilität
- Option für die Änderung des Sollzeit-Prozentsatzes in Arbeitszeilen, die im Auftragsformular angezeigt werden



Fahrzeugvermietung



Übersicht

- Geeignet für 'tägliche' Fahrzeugvermietungen von Pkw, Transportern, Minibussen, Lkw, Vorführ- und Leihwagen
- Standortübergreifende Vermietung mit mehreren Vermietungs-'Firmen' oder Standorten
- Graphische, farbkodierte Reservierungsanzeige
- Verknüpfungen mit Fahrzeug/Firma/Fahrer
- Geeignet für Fahrzeugflotten von beliebiger Größe/Struktur
- Vollständig mausgesteuerte graphische Benutzeroberfläche
- Integriert in die Buchhaltungs-, Fahrzeug-, Aftersales- und CRM-Module
- Option zur Fakturierung sonstiger Positionen
- Einkaufsfunktion für vertragsbezogene Positionen
- Fahrzeugbewegungsprotokollierung

Reservierungen

- Aktuelle Verfügbarkeitsinformationen
- Unbegrenzte Anzahl an Tarifcodes
- Dynamischer Kalender
- Mietgruppenauswahl
- Funktion zur Eingabe/Änderung von Buchungen – multi-task-fähig – Eingabe einer Buchung mit gleichzeitiger Bearbeitung eines bestehenden Vertrags
- Fahrzeugzuordnung
- Funktionen für Fahrzeug-Upgrade und -austausch
- Mehrere Fahrer pro Vertrag
- Vollständiges Vertragsmanagement
- Dokumentenausdruck mit KPrint
- Unterstützung von Preiskalkulationen, inkl. USt./MwSt.
- Langzeitvermietung
- Automatische E-Mail bei Buchung/Rückgabe des Fahrzeugs
- Warnmeldung bei doppelter Buchung
- Drill-Down-Funktion in Planungsgraphik
- Dokumente einlesen – Fahrzeugbriefe, Zulassungen, etc.

„Entwickelt, um das Tagesgeschäft einer Mietflotte effizient und profitabel zu machen.“

Fahrerinformationen

- Persönliche Details
- Versicherungsdetails
- Zulassungsdetails
- Fahrerhistorie
- Einmalige Erfassung
- Firmen-/Fahrvorgaben
- Ausnahmeindikatoren
- Spezielle Mietsätze für besondere Kunden
- Spezifische Kraftstoff-, Bring- und Abholgebühren
- Versicherungsdetails
- Spezifische Rechnungsparameter und -formate
- Nutzfahrzeugvermietung bei Nutzfahrzeugvermietung

Fahrzeuginformationen

- Hierarchische Gruppenstruktur
- Unbegrenzte Mietgruppenklassifizierung
- Dualer Fahrzeugstandort – aktuell und Basis
- Originalkosten/Buchwert
- Schlüsseldaten
- Zusammenfassende Statistik
- Kraftstoffverbrauchprotokollierung
- Buchungstext für Fahrzeugzustand
- Bring-/Abholkontrolle

Verwaltung

- Tägliche Aktionsberichte für die Geschäftsführung
- Berechtigungsgesteuerte Kraftstoffverbrauchprotokollierung
- Benutzerdefinierte Dokumentationslayouts
- Benutzerdefiniertes Berichtswesen via Ad-hoc-Abfragen
- Berichtsgenerator und erweiterte Analyse
- Benutzer-Berechtigungssteuerung
- Minimum-/Maximum-Mietzeitraum
- Wirtschaftliche Identität von Mietzeiträumen
- Logische Zeitsteuerungen
- Benutzerdefinierte Bildschirmfarben
- Integration mit dem ADP-Office-Administrator
- Buchungsprotokoll
- Taskmanager-Agent aktualisiert Finanzdaten und statistische Daten
- Dokumentenarchiv





Teile

Kundendienst/ET-Verkauf - Prozesse

- Vollständige Integration mit den Modulen Service-POS, CRM, Fahrzeugverwaltung und Buchhaltung
- Preise und Rabatte definiert durch Produktcode, Kundenkategorie und Teileherkunft, z.B. Bestand, Eilbestellung etc.
- Preiskampagnenfunktion mit Gültigkeitsterminen 'Von - Bis'
- Berechtigungsgesteuerte Max/Min-Margen-Kontrolle (Warnung/Verzögerung) nach Produktgruppe
- Bestand an Hauptlagerort übertragen mittels Option zum Transfer von erhaltenen Bestellungen – der Auftrag wird dabei automatisch aktualisiert
- Zusätzlicher Text aus Teiledatensatz kann dem Auftrag hinzugefügt werden
- Funktion für Pflichteingabe der Kundenbestellnummer bei bestimmten Konten
- Teilesuche anhand partieller Teilenummer, Bezeichnung oder Wortsuche
- Benutzer-ID gespeichert pro Transaktion
- Im Kundendienst zurückgegebene Teile werden auf Anforderungsscheinen gedruckt
- Bis zu fünf Managementberichte können pro Terminal innerhalb der POS-Funktion gestartet werden
- Funktion zur Teilereservierung für Kunden im Teile- und Servicebereich
- Pickerzettel- und Lkw-Routensteuerung für Teilelagerprozesse
- Automatisches Anlegen von Rückstandsbestellungen für Bestand, Eillieferungen und Sammelbestellungen
- Teilebewegungshistorie wird bis zu 36 Monate gespeichert
- Variable Layouts für:
 - ~ Rechnungen und Gutschriften
 - ~ Pickerzettel und Anforderungsscheine
 - ~ Kostenvoranschläge und Lieferscheine
- KPrint-Integration für Dokumentengestaltung und -erstellung mittels Blankopapier
- Aftersales-Statistik mit Drill-Down
- Option zur Konvertierung aller 'reservierten' Statuszeilen auf einem Auftrag in den 'Entnommen'-Status
- Zeilennummer wurde den Suchkriterien innerhalb der Routine 'Pickerzettel bestätigen' hinzugefügt
- Funktionen innerhalb der Auftragssuche, einschließlich Suche nach Auftragsanlagedatum, Sortierung nach Anlagedatum und Verfeinerung der Suche nach Abteilung
- Benutzer-ID und Terminalnummer werden in der Fehlermeldung angezeigt, wenn ein Fahrzeugdatensatz von einem Benutzer im CRM gesperrt wurde
- Datum der Auftragseröffnung wird jetzt im Register 'Termine' angezeigt

- Abteilungscode wird im Formular 'Weitere Aufträge' angezeigt
- Funktion für das Festlegen einzelner FLB-Reparaturkonten für Neu- und Gebrauchtwagen als Vorgabe pro Hersteller
- Parameter, um die Einbehaltungstage für Aufträge festzulegen, die nicht relevant sind, weil alle Zeilen den Status 'Gelöscht' haben
- Globale Funktion 'Festpreise zulassen' auf Kundenebene
- Funktion, um Folgeposten auf Lieferscheinen und Anforderungsscheinen hinzuzufügen
- Parameter für 'Vorgabe-Mechaniker' und 'Vorgabe-Planungsstatus' können jetzt zum Gebrauch innerhalb der automatischen Fertigstellungsfunktion für Arbeitspositionen getrennt werden
- Funktion, um sicherzustellen, dass das Vorgabezeitfeld innerhalb der zusätzlichen Arbeitszeilen eines Auftrags eingetragen wird
- Zusätzliche verfügbare Zeichen für den Beschreibungstext, der mit den fünf benutzerdefinierten Berichten verknüpft ist

Kundendienst/ET-Verkauf - Buchhaltung

- Option zur Konsolidierung mehrerer Lieferungen auf Einzelrechnungen
- Kreditlimitprüfung (Bonität) zu Beginn einer Anfrage und vor dem Rechnungsdruck (einschließlich der aktuellen Rechnung)
- Konto-Rechnungskontrolle mit Aktualisierung der Debitorenbuchhaltung
- Barverkaufskontrolle mit Multizahlungsfunktion, Berechnungsänderung und Kassenübersichtsbericht
- Option zur Eingabe einer Kreditkarte, Kundenkarte und Schecknummern für den Zahlungsbetrag
- Kundensonderkonditionen für Arbeit und Pakete
- Umfassende Baranzahlungskontrolle
- Filialspezifische Debitorenkontoparameter im Kundendienst/ET-Verkauf
- Option für Nachnahmekonten
- Filialübergreifende Transfers mit automatischer Aktualisierung von Anfrage/Erhalt in Ausgangs-/Zielfilialen und vollständigen Buchungen des Anschaffungswerts in das Hauptbuch
- Verknüpfung der Gutschriften mit Originalrechnungen zur Gewährleistung gleicher Preise, Einmalgutschriften und der Analyse des Rückgabegrunds
- Kontrolle des Tauschteilbestands und der Rückgaben
- Pflege aufeinanderfolgender Rechnungsläufe unter Verwendung eines speziellen Nummernkreisparameters, der den Verlust von Belegnummern im Fall eines Systemabsturzes verhindert (diese Funktion wurde speziell für einige Märkte außerhalb Großbritanniens entwickelt)

„Mehrfach-Transaktionen, Verkauf, Einkauf und Bestand – all diese Aspekte unterliegen ständigen Veränderungen. Autoline verwaltet die Teileabteilung, um den Gewinn zu maximieren und qualitativ hochwertigen Service zu leisten.“

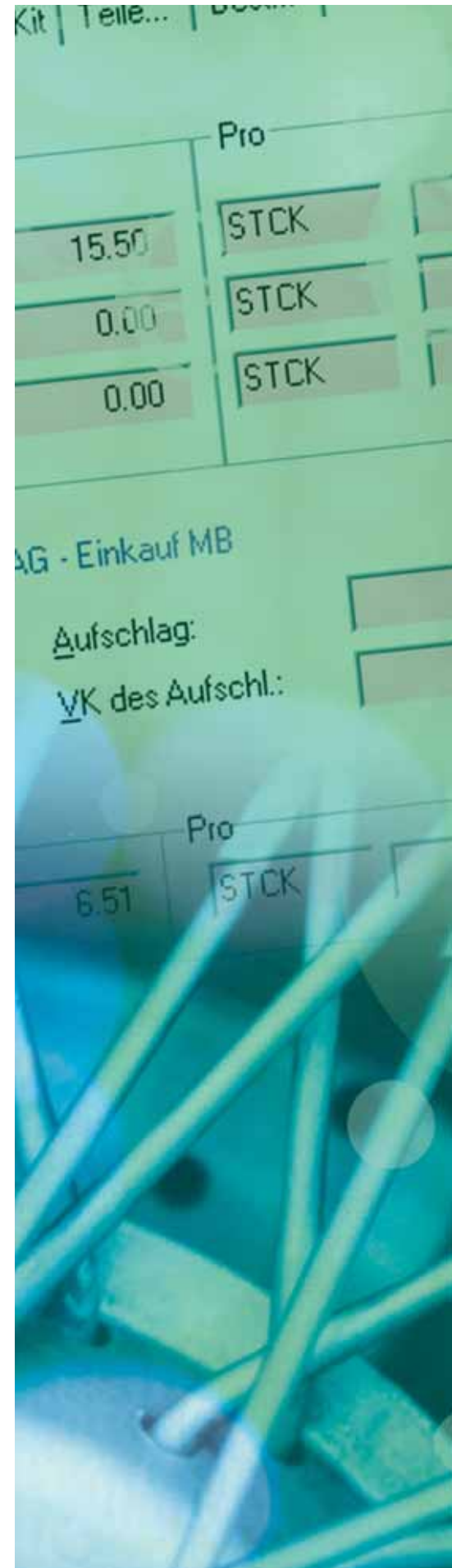
Bezeichnung	Paket	W	Menge	Preis
Service 140'000			1.80	153.35
Gebäsemotor erneuern			1.20	153.35
Bremsscheiben und Bremsklötze			2.00	153.35
Kühlflüssigkeit erneuern			0.50	153.35
OELFILTER 91			1.00	12.70
STOPFEN			1.00	8.90
LUFTFILTER			1.00	19.60
BREMSKLOETZE V.			1.00	129.50
BREMSKLÖTZE S98			1.00	168.00
BR.SCHEIBEN HI			2.00	123.50
BREMSSCHEIBE			2.00	119.00
BENZINZUSATZ			1.00	17.50
LUFTGEBLAESE			1	323.50
MOTOREX 5w/40			5.00	18.13
FROSTSCHUTZ			4.00	8.45

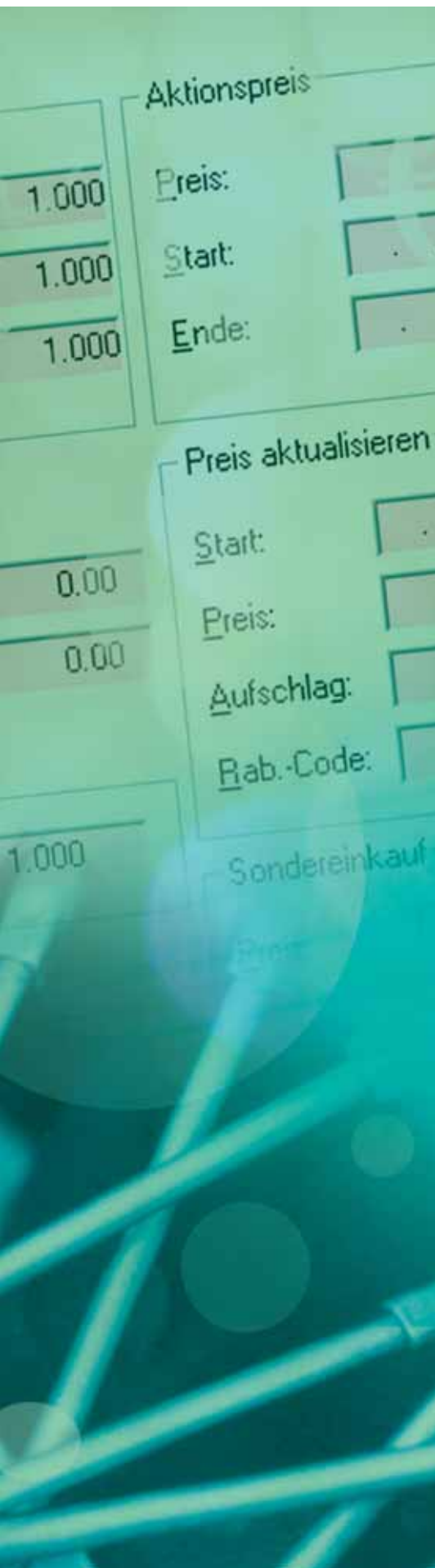


Teile

Lagerverwaltung

- Mehrfirmen-, mehrfilial- und mehrfabrikatsfähig
- Bis zu neun Lagerorte pro Teil, pro Lager
- Bestandsbewertungsoptionen nach Durchschnitt, letztem Einkauf oder Standardkosten und EH-Preis
- Filialübergreifende Bestandsbestellung und Lieferscheine
- Bestandsmengen mit Dezimalstellen erfasst
- Systemgenerierte Max./Min.-Wiederbestellstufen basierend auf durchschnittlichem Bedarf, Lieferzeiten, Perioden zwischen Bestellungen und auf WB-Kategorie-gestützten Sicherheitskoeffizienten
- Automatische Neuklassifizierung von Wiederbestellkategorien
- Option zur Vermeidung von negativem Bestand
- Teilebestandsdateizugriff vollständig in allen POS- Funktionen integriert
- Erweiterte Bereichsentnahme und Lkw-Routensteuerung
- Automatische Preisaktualisierung
- Vollständige Herstellerpreisdatei 'online' präsent für neue Teile, je nach Verfügbarkeit der erforderlichen Herstellerdateien
- Teileersetzungskontrolle, inklusive mehrfacher und wiederholter Ersetzungen
- Vollständige Tauschteilauflagskontrolle und Buchhaltung
- Historie und Analyse der entgangenen Verkäufe
- Vollständige Bewegungstransaktionshistorie von Verkauf, Einkauf und Anpassungen auf jeder Lagerkarte
- Vollständige Analyse ausstehender Einkäufe und Rückstandsbestellungen für Kunden auf jeder Lagerkarte
- Benutzerdefinierte Tabellen für Hersteller, Filialen, Produktgruppen etc.
- Graphische Farbanzeige der Bedarfshistorie auf jeder Lagerkarte
- Tägliche Erfolgskontrolle mit Analyse des Verkaufs nach Produktgruppe, Verkaufsart, Einkauf nach Produktgruppe, nach Bestellkategorie und der Anzeige von Bestandszunahme und -abnahme
- Standardberichte erstellt vom Berichtsgenerator, inklusive Bestandsbewertung, Lagerortpreislisten, ausstehender Einkäufe und Kundenrückstandsbestellungen sowie Bestandsalteranalyse
- Kontrollkästchen 'Nur Teile mit Abweichung zeigen' zeigt Teile an, die eine Abweichung zu den ursprünglichen eingefrorenen Bestandsmengen aufweisen
- Das Auftragsnummernfeld zeigt die Lieferscheinnummer an, um Bestandsbewegungen für Einkäufe nachvollziehen zu können



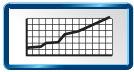


Inventur

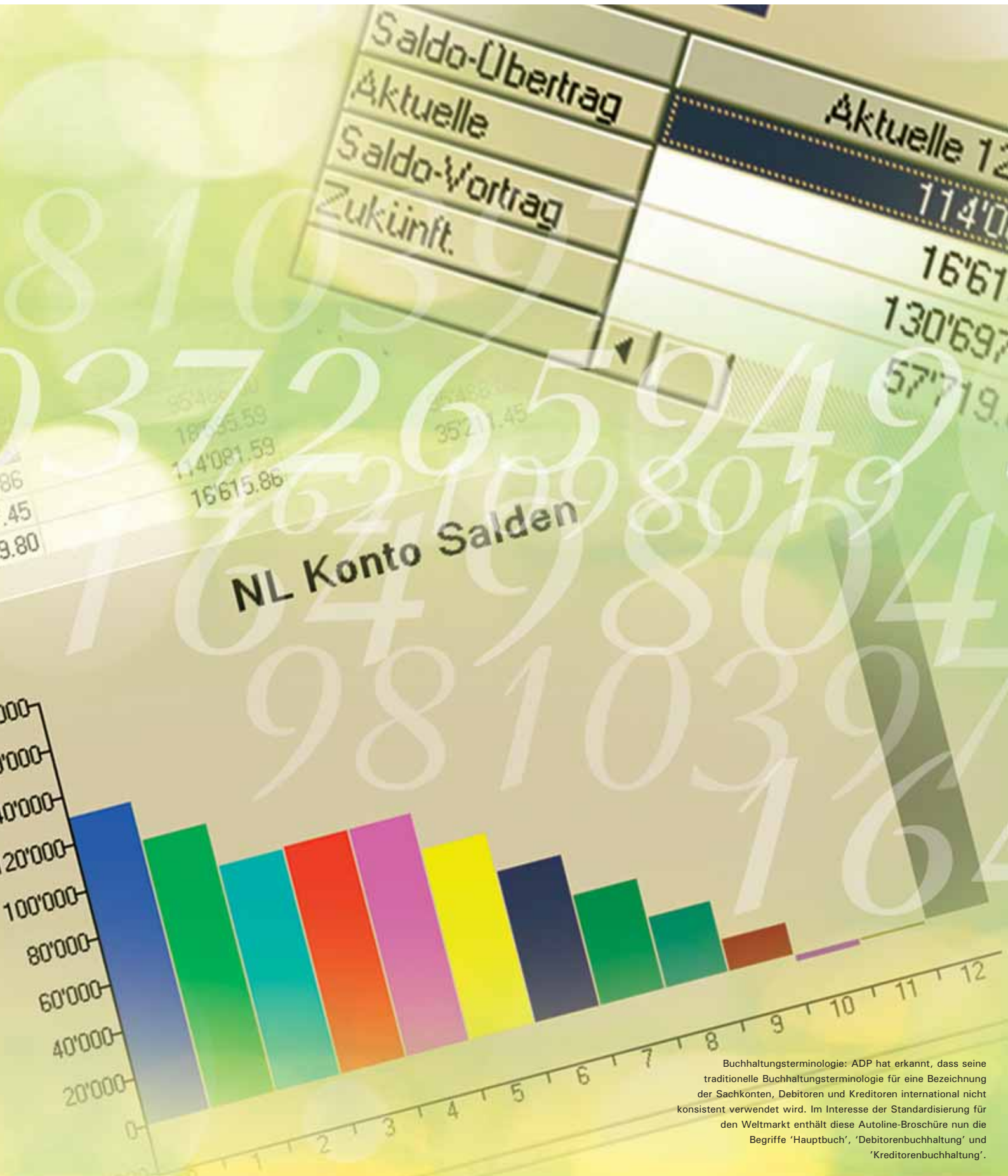
- Geeignet für jährliche/halbjährliche Inventur, bestimmte Teile-/Lagerbereiche oder für die strukturierte fortlaufende Inventur nach Lagerort
- Fortlaufende Inventur nach Klassifizierung
- Fortlaufende 12-monatige Leistungshistorie für Auditkontrolle
- Integrierte 'Zählblätter'-Option für unbekannte Posten
- Eingabe entweder nach Seitenzahl (erste Zählung) oder Teilenummer (wiederholte Zählung) und Option für 'Blindeingabe'. Sofortiger Abweichungsbericht
- Vollständige oder partielle Abweichungszwischenanalyse bei Bedarf
- Benutzerdefinierte Zählblätter und Abweichungsberichte
- Vollständige Integration mit dem Hauptbuch für Anpassungen und/oder Abschreibung
- Transaktions-Audit-Funktion für Verkauf, Einkauf und Transfers mittels Hauptbuch oder Bestandsdatei
- Mehrfach-Inventurdatei unterstützt – mehrere gleichzeitige partielle Inventuren können nun getrennt voneinander stattfinden

Einkaufskontrolle

- Vollständige Integration mit dem Buchhaltungsmodul
- Vorgeschlagene Bestandsbestellungen mit Zusammenführungs- und Bearbeitungsfunktionen vor der Übertragung
- Kontrolle der Bestands-, Eil- und Sammelbestellungen beim lokalen Lieferanten
- Upload der Bestellungen an den Hersteller ohne erneute Eingabe (abhängig von der Verfügbarkeit der relevanten Hersteller-Schnittstelle)
- Massenerhalt oder Einzelzeilenerhalt oder vom Hersteller bereitgestellter EDI (je nach Verfügbarkeit)
- Automatische Zuordnung der Kundenrückstandsbestellungen nach Erhalt
- Funktion 'Bester Einkauf' für Teile
- EK-Sonderpreise mit Gültigkeitsterminen 'Von – Bis'
- Fremdwährungseinkäufe mit Zusatzkosten, inklusive Versand-, Zoll-, Werftkosten etc.
- Verifizierung der Lieferantenrechnung nach Warenerhalt mit Abweichungsabschreibung
- Direktzugriff vom Kundendienst/ET-Verkauf aus
- Option der Suche anhand des 'Kurznamens' neben der Suche anhand des Kontos, um die Identifizierung von Einkaufsbestellungen zu beschleunigen
- Das Produktfeld ist jetzt in den Bestellzeilen hervorgehoben, die einen aktuellen Sonderpreis haben
- Einkaufsbestellungen zeigen nun den Status 'P' für 'Gedruckt' an, sobald sie beim Lieferanten eingereicht wurden
- Ersetzungsinformationen für bestellte Teile
- Die Zeilennummer wurde der Einkaufskontrolle-Tabelle als erste Spalte hinzugefügt
- Aufschlagswerte werden separat in einer Bestellung angezeigt, wenn Zeileilen mit einem Aufschlag vorhanden sind
- Ausschlussfunktion innerhalb der Wiederbestellkategorien, um bis zu 26 verschiedene Zeichen innerhalb der Routine 'Bestandsbestellung generieren' verwenden zu können
- Nummern der Bestellzeilen werden in Markierungsliste innerhalb der Routine 'Erhaltenen Bestand transferieren' angezeigt
- Tabellen können nach Bestell-/Lieferscheinnummer sortiert werden, wenn die Zeilenübereinstimmungsfunktion bei der Rechnungsverifizierung verwendet wird



Buchhaltung



Buchhaltungsterminologie: ADP hat erkannt, dass seine traditionelle Buchhaltungsterminologie für eine Bezeichnung der Sachkonten, Debitoren und Kreditoren international nicht konsistent verwendet wird. Im Interesse der Standardisierung für den Weltmarkt enthält diese Autoline-Broschüre nun die Begriffe 'Hauptbuch', 'Debitorenbuchhaltung' und 'Kreditorenbuchhaltung'.

*„Der gemeinsame Nenner in jedem Geschäft ist die Buchhaltungsfunktion.
Die Routinen und Prozesse in Autoline unterstützen die Bereitstellung einer
optimal kontrollierten und präzisen Finanzumgebung.“*

Hauptbuch

- Mehrfirmen-, mehrwährungs- und Euro-fähig
- Acht- bzw. zwölfstellige Kontonummer mit optionalem achtstelligen Erweiterungscode zur Kontountergliederung
- Bereichsbezogene Buchhaltung und Gruppenkonsolidierung
- Details mehrerer Transaktionsebenen, von jährlichen 'Offenen Posten' bis 'Vollständig konsolidiert', spezifiziert auf einer einzelnen Hauptbuchkontoebene
- Kassenbuch liefert Bargeldfunktionalität aus anderen Modulen
- Umsatzsteuer-Buchungen aus dem Verkauf von Gebrauchtwagen unterteilt in Einkaufs- und Margebeträge
- Bankabstimmung ermöglicht die Verbuchung der Journale während der Abstimmung
- Wiederholte Journalbuchungen – Ad-hoc und Standard - mit Buchungstext in Form archivierter Dokumente
- Kontrolle variabler Periodenzeiträume - monatlich, vierteljährlich, 3/3/3/4
- Journale werden auf Festplatte archiviert, Druckoption inklusive
- Umfassende, benutzerdefinierte USt./Mwst.-Kodierung, Berichts- und Abstimmungsoptionen, inklusive USt.-Abstimmung am Bildschirm
- Automatische Rückstellungen/Vorauszahlungen mit optionaler, automatischer Umkehrung in Folgeperiode
- Tabellen für einzelne, amortisierte Buchungen aufgeteilt auf mehrere Kostenstellen zum Zeitpunkt der Eingabe
- Funktion, um Belegdatum in Journaleinträge aufzunehmen
- Journalreferenz im Menü 'Kassenbuch-Referenz anzeigen', um Verfolgbarkeit zu unterstützen

Debitorenbuchhaltung

- Mehrfirmen-, mehrbereichs- und mehrwährungsfähig
- Erweiterte, bildschirmgestützte Kreditkontrolle mit Dokumentenarchivneudruck, Anzeige- oder Faxfunktionen
- Debitoren-Altersanalyse nach Belegdatum und Fälligkeitsdatum in eigener Währung, Fremdwährung und Euro
- Debitoren-Anlage aus CRM-Datenbank heraus mit Integration gemeinsamer Daten
- Dateneingabe nach Kontonummer, Kurzname oder Wortsuche mittels einer Kombination aus Name, Adresse, Telefonnummern
- Offene Posten verknüpft mit Dokumentenarchiv, Bildschirmanzeige, Neudruck und integrierte Faxfunktionen
- Option zur Aufhebung der Kontosperrung bei Barbuchungen
- Drill-Down nach Hauptbuch-Analysecode und Dokument
- Online-Transaktionsarchivierung bezahlter Posten und beglichener Zahlungen
- Problembereiche verknüpft mit E-Mail auf Debitoren- oder Transaktionsstufe
- Bankbelege mit Kassenabstimmungskonten
- Generierung sonstiger Rechnungen und Druckoption für Vorgänge außerhalb des Kerngeschäfts
- Benutzerdefinierte Auszugslayouts und Dokumentenarchivfunktion mit Bildschirmansicht, Drucker-, Fax- oder E-Mailfunktion

- Batch-Eingabe von Belegbeträgen - netto oder brutto
- Mahnbriefe
- Bargeldzuordnung aus Kundendienst/ET-Verkauf für Nachnahme
- MwSt.-pflichtige Anzahlungen für Fahrzeuge
- Systemparameter zur Berechtigungssteuerung der Schaltfläche 'Rückerstatten' innerhalb der Funktion 'Anzahlungen annehmen'

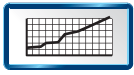
Kreditorenbuchhaltung

Ähnlich wie die Debitorenbuchhaltung, plus:

- Einkaufsrechnungsregister sowie direkte Batch-Eingabe-Optionen
- EK-Bestellkontrolle für Ausgaben und nicht-bestandsrelevante Anschaffungen
- USt./Mwst.-Transaktionsübersicht
- Scanning eingehender Dokumente für Rechnungen und Gutschriften; Abruf entweder am Bildschirm oder durch Neudruck
- Batch-Eingabe von Belegbeträgen - netto oder brutto
- Funktion innerhalb des Rechnungseingabeprogramms, um einzelne Rechnungen leichter zu finden
- Warnmeldung bei doppelter Transaktion, falls gleicher Kreditor
- Zahlungsvorschlag, nach Berechtigung; detaillierte Bearbeitung vor Überweisungsdruck; optionaler, benutzerdefinierter Scheckdruck und/oder elektronischer Zahlungsverkehr
- Funktion zur Verarbeitung sonstiger Schecks für nicht spezifizierten Kreditorenkonten
- Analysebericht 'Debitoren bzw. Kreditoren nach Alter' erstellt anhand des Buchungsdatums des Hauptbuchs in Verbindung mit dem Beleg- und Fälligkeitsdatum

Anlagenbuchhaltung

- Automatische Zuordnung von Anlagennummern (optional) in einer Anlagenklasse
- Detaillierter Anlagendatensatz, der alle Aspekte des Erwerbs, der Bewertung, des Audits, der Veräußerung und des Transfers abdeckt
- Automatischer Abschreibungsprozess im gesamten Register, integriert in das Hauptbuch
- Anlagentransfer zwischen Abteilungen und Bereichen
- Option für Zugänge zu Originalanlagen sowie Neuklassifizierung aufgeteilt nach unter-/übergeordneten Anlagen
- Flexible Abschreibungsmethoden mit möglicher Verwendung zusätzlicher, benutzerdefinierter Methoden, die vom Standard abweichen
- Vollständig integriert in das Hauptbuch mit benutzerdefinierten Konten zur Berücksichtigung von Anschaffungskosten, Abschreibungsreserven und Abschreibungskosten – spezifisch für jedes Anlagegut



Buchhaltung



Personalwesen

- Benutzerdefinierbare Informationen einschließlich
 - ~ Kalenderfunktion
 - ~ Persönliche Details
 - ~ Aktuelle Position und Arbeits-/Gehaltshistorie
 - ~ Schulungs-/Erfolgsdatensätze
 - ~ Kontaktdetails für den Notfall
 - ~ Führerscheindetails
 - ~ Einsicht des polizeilichen Führungszeugnisses
 - ~ Leistungsübersicht
 - ~ Dokumentenscanning wird unterstützt
- Im HR-Modul werden verschiedene Sicherheitsfunktionen unterstützt
- Standort- und berechtigungsbezogene Sicherheit zur Bereitstellung einer globalen Datenbank, wobei jeder HR-Anwender auf eine ausgewählte Mitarbeitergruppe beschränkt werden kann
- Profilsteuerter Zugriff - jeder einzelne Bildschirmbereich kann vom Anwender gesteuert werden, um den Zugriff zu definieren, z.B. ist es möglich, den Zugriff eines Anwenders nur auf die Kalenderfunktion zu beschränken
- Berechtigungsgesteuerter Zugriff, z.B. um die Anlage eines Datensatzes zu verhindern

Lohn und Gehalt

- Mehrere Firmen und mehrere benutzerdefinierte Methoden - Stunde, Woche, Monat, Jahr etc.
- Benutzerzugriffs- und Passwortkontrolle für jede Art der Gehaltsabrechnung
- Umfassender Gehaltsabrechnungsdatensatz mit Sozialversicherungsdaten und Lohnpfändungsbescheiden sowie vollständigen Renten- und Krankenversicherungsbeitragsdaten
- Benutzerdefinierte Zuschläge und Abzüge sowie Zahlarten und Sachbezüge
- Vom Anwender pflegbare Lohnsteuerabzugs- und Sozialversicherungstabellen
- Münzanalyse für Bargeldzahlarten
- Funktion zur Anlage einer elektronischer-Zahlungsverkehrsdatei
- Funktion zur Online-Archivierung von Lohnsteuerbescheinigungen/ Sozialversicherungsmeldungen entsprechend der Vorgaben des Finanzamtes/Versicherungsträgers
- Finanzbehördliche Anerkennung erhalten für Archivierung in 2004-2005
- Einreichung aller Gehaltsarten über eine einzige Gehaltsart anstelle einer separaten Verarbeitung
- Detaillierter Validierungsprozess innerhalb der Einreichungsoption. Alle Fehler werden in einem Ausnahmebericht gedruckt
- Verwendung eines Fremdanbieterkodierungsprogramms während des Einreichens
- Partielle oder vollständige Einreichungen
- Kommunikationsaktivität protokolliert, inklusive einer gedruckten Zusammenfassung der Lohnsteuerbescheinigung und einem Zwischenbericht der Sozialversicherungsmeldung für partielle Einreichungen
- Eingereichte Sozialversicherungs- und Lohnsteuerbescheinigungsdaten werden online zur künftigen Referenz hinterlegt, bis sie vom Anwender gelöscht werden

Buchhaltungsterminologie: ADP hat erkannt, dass seine traditionelle Buchhaltungsterminologie für eine Bezeichnung der Sachkonten, Debitoren und Kreditoren international nicht konsistent verwendet wird. Im Interesse der Standardisierung für den Weltmarkt enthält diese Autoline-Broschüre nun die Begriffe 'Hauptbuch', 'Debitorenbuchhaltung' und 'Kreditorenbuchhaltung'.

Informationen für die Geschäftsführung



Standardberichte

Autoline enthält eine große Bandbreite an Standardberichten mit entsprechenden Auswahlkriterien zur Verfeinerung der Ausgabe.

- Standardberichte sind im gesamten System verfügbar und decken folgende Bereiche ab:
 - ~ Rückstellungen
 - ~ Kreditorenbuchhaltung
 - ~ Debitorenbuchhaltung
 - ~ Anlagenbuchhaltung
 - ~ CRM
 - ~ Herstellerdaten
 - ~ Hauptbuch
 - ~ Kundendienst/ET-Verkauf
 - ~ Einkaufskontrolle
 - ~ Ausstellungsraum
 - ~ Inventur
 - ~ Lagerverwaltung
 - ~ Fahrzeugvermietung
 - ~ Fahrzeugverkauf

Ad-hoc-Abfragen

Eine einfach anzuwendende 'SQL'-Funktion ist im gesamten System verfügbar. Besonders hilfreich ist dies, wenn benutzerdefinierte Informationen schnellstmöglich und mit minimalstem Aufwand benötigt werden.

- Abfragen, Berichte, Tabellen, Graphiken, Etiketten und PC-Export-/Ausgabetypen, in denen einfache, englische Befehle verwendet werden
- Direct Data Exchange (DDE) mit Microsoft Excel
- Integriertes Wörterbuch der verwendeten Terminologie
- Online-Hilfe für Funktionen, Befehlswörter und Beispiele
- Optionale Hinterlegung häufig verwendeter Abfragen
- Verknüpfung der Abfragen über mehrere Module mittels herkömmlicher Datenlinks

„Moderne, effiziente Tools, die das Geschäft verwalten, steuern und vorantreiben.“

Hauptkostenstelle	
Hauptkostenstelle	
Hauptkostenstelle	
/Hauptkostenstelle	
(inkl. Cabrio und Coupé)	
/Hauptkostenstelle	
/Hauptkostenstelle	
um/Hauptkostenstelle	
nbo/Hauptkostenstelle	
aro/Hauptkostenstelle	
ovano/Hauptkostenstelle	
euwagen Fremdmarken/Haupt	
emo-, MW-Umwandlung/Haupt	
Agila/Hauptkostenstelle	
Corsa/Hauptkostenstelle	
Reserve Tigra/Hauptkostenste	
Meriva/Hauptkostenstelle	
Astra (inkl. Cabrio und Coupé)	
Zafira/Hauptkostenstelle	
Vectra/Hauptkostenstelle	
Signum/Hauptkostenstelle	
Combo/Hauptkostenstelle	
Vivaro/Hauptkostenstelle	
Movano/Hauptkostenstelle	
Andere Nutzfahrzeuge/Haupt	
Neuwagen Fremdmarken/H	



Informationen für die Geschäftsführung

Berichtsgenerator

Die Tools des Berichtsgenerators stehen in allen Autoline-Modulen zur Verfügung. Die Effizienz und Vielseitigkeit dieser Funktionen sind der Schlüssel zur umfassenden Steuerung und Flexibilität des Autoline-DMS.

- Berichtsgenerator-Assistent
- Mehrdatei-Zugriff
- Benutzerdefinierte Layouts mit Bildschirm-Abfragen, ausgedruckten Berichten und Dokumenten/Briefen, Tabellen, Kalkulationsblättern, Etiketten, RTF-Briefen, Graphiken, Export an herkömmliche UNIX- und DOS-Dateien sowie HTML-Browser-Option
- Berichte können ausgedruckt oder angezeigt werden
- Benutzerdefinierte Sortierung - bis zu fünf Ebenen mit Zwischensummen und Endsumme, falls erforderlich
- Vom Anwender abgeleitete Daten basierend auf vorhandenen Informationen
- Berichte, die der Anwender dem Menü hinzugefügt hat
- Testdruck-Option für RTF-Berichte
- Mehrzeilige Berichte
- Drill-Down-Funktion
- Verkettete Berichte
- Automatische Dateiverknüpfung
- Erweiterte abgeleitete Felder
- Sortierung nach Untertiteln
- Mehrere benutzerdefinierte Auswahlkriterien auf Einschluss- oder Ausschlussbasis mit Suchlauf in spezifischen Daten und umfassender Eingabeaufforderungs-Hilfe
- Laufzeit-Eingabeaufforderungen zur Verfeinerung der Auswahlkriterien
- Sofortige oder Batch-Verarbeitung
- Batchverarbeitung auf Drucker- oder Archivspooler oder direkt an E-Mail-Benutzer oder Benutzergruppe
- Berechtigungskontrolle bei Zugriff auf Berichtsdefinition und Verwendung des Berichts
- Laufzeitauswahlkriterien in Bericht zur Hervorhebung der grundlegenden Inhalte
- Drill-Down-Berichte mittels HTML-Ausgabe

Budgetierung

- Bildschirmanzeige mit Drill-Down-Option von der Übersicht bis hin zu den einzelnen Konten, Transaktionen und Dokumentenarchive
- Benutzerzugriffskontrolle für Abschnitte der vollständigen Budgetkontenansicht
- Formatierungstools für Finanzberichte
- Benutzerdefinierte Vergleichstypen basierend auf den Ist-Daten, Budgets und Prognosen des Vorjahres etc.
- Funktion für den Download von Ist-Daten bzw. den Upload von Budgets aus Tabellenblättern
- Profilooption für Budgetkalendereinteilung
- Optionen für den Import von Budgets
- Benutzerdefinierte Vergleichstypen basierend auf den Budgets und Prognosen des Vorjahres





Erweiterte Analyse

Ein hochentwickeltes Informationsprogramm für die Geschäftsführung, die dem Anwender ermöglicht, mit einer allgemeinen Übersicht zu beginnen und selektiv detailliertere Informationen via Drill-Down anzuzeigen, inklusive Dokumentenarchivabruf, falls verfügbar.

- Zugriff auf Originaldokumente oder Transaktionsdetails
- Zweidimensionale Themen mit Rotation auf jeder Ebene, um beispielsweise Fahrzeugverkäufe nach Hersteller, Modell und Variante und dann nach Region, Filiale und Verkäufer zu analysieren
- 3D-Graphiken
- Mehrere Datenkombinationen und/oder Zeitabschnitte für Vergleiche mit Vorjahren
- Erweiterte Analyse für Key-Performance-Indikatoren am Bildschirm
- Benutzer-Sicherheitskontrollen
- Benutzerdefinierte Funktionen und Bildschirmlayouts
- Funktion für das Anlegen, Speichern und Laden benutzerdefinierter Ansichten
- Kompatibel mit Microsoft Windows
- Etiketten für Funktionstasten
- Beispielanwendungen: Gewinn- und Verlustberichte, Bilanz, Kreditoren-/ Debitorenkontrolle, Bestands- und Verkaufsanalysen

Tabellenkalkulations-Schnittstelle

- Zusätzliche Sortier- und Navigationsfunktion, um die Bearbeitung innerhalb der Menüoption 'Zeilen und Spalten bearbeiten' zu vereinfachen

ODBC

ODBC ist die Microsoft-Standardschnittstelle für Windowsanwendungen, um auf Daten aus heterogenen Datenbanken zuzugreifen. Diese Schnittstelle wurde von führenden Datenbankherstellern übernommen. Der ODBC-Treiber ermöglicht den Anwendern von ODBC-fähigen PC-Anwendungen, auf Daten aus Autoline zuzugreifen.

- Mit Microsoft Word kann eine Werbesendung direkt aus der CRM-Datenbank kompiliert werden
- Mit Microsoft Excel können aktuelle, aus den Debitoren-Dateien extrahierte Werte eingefügt werden
- Mit Microsoft Access können Gehaltsinformationen mit vertraulichen, lokalen Daten kombiniert werden
- Anwendungen, die ODBC verwenden können, beinhalten Microsoft Access, Query, Excel 5 oder höher, Word 6 oder höher, Lotus 1-2-3 v 4 oder höher, Visual Basic, Borland Delphi, Crystal Reports, Powerbuilder, Cognos (Angaben zur Installationsumgebung sind auf Anfrage erhältlich)



Büro



„Umfangreiche Funktionen, um die interne Effizienz und Administration zu verbessern.“

Office-Kommunikation

- Eine Reihe von einfach anzuwendenden Optionen, inklusive E-Mail, Terminkalender und Meeting Organizer. Diese dienen der Effizienzsteigerung der internen Geschäftsabläufe und der Kommunikation mit Kunden, Lieferanten und externen Fremdanbietern

E-Mail

- Ad-hoc-Email-Funktion für Versendung an:
 - ~ Einzelpersonen
 - ~ Mehrere Anwender
 - ~ Verteilerlisten
- Die entsprechende Versendungslogik wird verwendet, um E-Mails zu adressieren und zu senden an:
 - ~ Interne Adresse
 - ~ Internet-Adresse
 - ~ Fax-Adresse
- Die Funktionen beinhalten:
 - ~ Einfache Zeilenumbruchs- und Textverarbeitungsoptionen
 - ~ Anzeige neuer E-Mails
 - ~ Kopieren, Empfang bestätigen, Drucken, Weiterleiten, Antworten, Ablegen und mit CRM-Datenbank verknüpfen
 - ~ Programmierte E-Mails, ausgelöst durch bestimmte Events
 - ~ Dateneingabe "offline" möglich, Rechtschreibprüfung und Option zum Versenden von E-Mail-Anhängen

Elektronischer Terminkalender

- Terminkalenderverwaltung zur Ansicht und Aktualisierung von:
 - ~ Erweiterter Datumsanzeige mit den Optionen 'Gehe zu', 'Weiter', 'Zurück'
 - ~ Jahrestag- und Gruppeneinträgen
- Druck oder Download in elektronischen Organizer
 - ~ Zugriff auf eigene und andere Terminkalender
 - ~ Terminanfrage und -bestätigung mittels E-Mail-Kommunikation zwischen Sender und Empfänger
 - ~ Berechtigung für Sekretärinnen zur Pflege der Terminkalender ihrer Vorgesetzten

Meeting Organizer

- Festlegung der Namen und Mindestanzahl der Teilnehmer
- Festlegung des Datums, der Uhrzeit und Dauer
- Verfügbarkeitsansicht
- Verknüpfung mit E-Mail, um Teilnehmer zu informieren

Fax-Einrichtungen

- Verknüpfungen mit Dokumentenarchiv für direkte Ausgabe von Rechnungskopien etc.
- Automatische Warteschlange und Wiederholungen
- Angepasste Deckblätter zur Erfüllung individueller Anforderungen
- Vom System generierte Briefe/Dokumente werden an Fax weitergeleitet, z.B. Angebote und Mahnbriefe, die so eingestellt werden, dass sie vom Taskmanager zu Telefonnebenzeiten ausgeführt werden



Dokumentenarchivierung

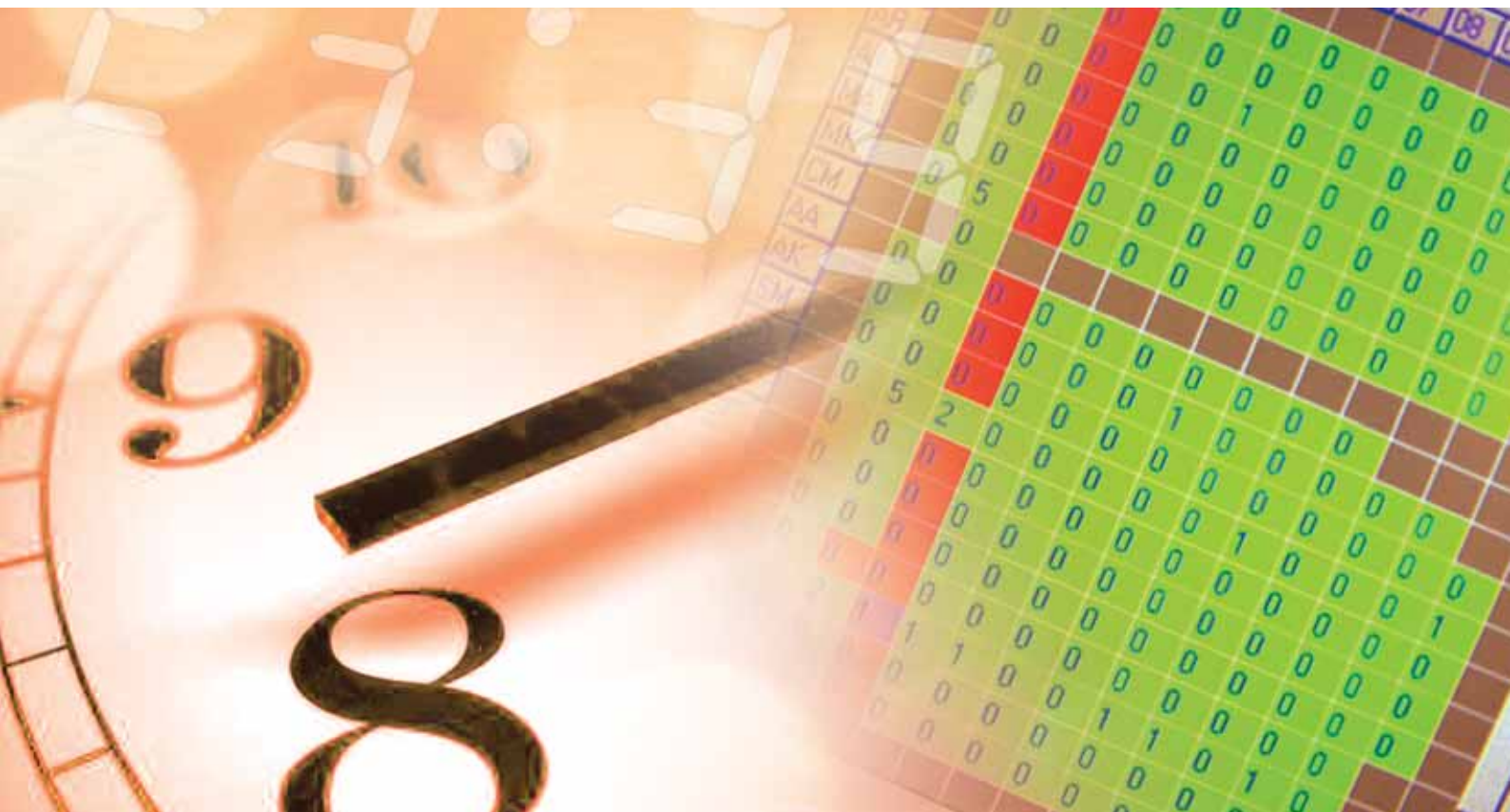
- Automatische Dokumentenarchivierung bestimmter Dokumentarten
- Integrierter Abruf in allen relevanten Modulen
- Manueller Abruf aus dem Dokumentenarchiv-Modul
- Vierstelliger Index ermöglicht Zugriff und Suche auf der Grundlage der Rechnungsnummer, Kontonummer, Auftragsnummer, Fahrzeuglagernummer, des Kurznamens etc.
- Scanning eingehender Dokumente, Erstellen eines Index und Verknüpfung mit dazugehöriger Transaktion
- Bildschirmanzeige des Dokuments mit optionalem Neudruck oder Ausgabe an Faxgerät und gewähltes Deckblatt
- Variable Aufbewahrungszeit nach Dokumentart
- Neudrucke werden deutlich als Dokumentkopien gekennzeichnet, mit optionaler Zusatzlegende

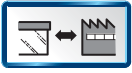
Zugriffsrechte und Berechtigungen

- Standard-Login/Passwortkontrolle
- Zugriff auf bestimmte Module
- Zugriff innerhalb des Moduls auf bestimmte Firmen bzw. Filialen
- Benutzerberechtigungsstufen zwischen 1 und 8 auf Modul-, Filial- und Firmenebene. Allen Programmen in den einzelnen Menüs sind ebenfalls Berechtigungsstufen zugeordnet
- Jedem Datenfeld einer Datei können drei Berechtigungsstufen zugeordnet werden, um mittels der Ad-hoc-Abfragen oder dem Berichtsgenerator Berichte zu steuern, anzuzeigen oder auszuführen bzw. um Bearbeitungszugriff zu erhalten
- Zusätzliche Zugriffsberechtigungen für Gehaltsabrechnung, Fahrzeugverwaltung und CRM

Taskmanager-Agent

- Option für das Ausführen von Tasks und Berichten zu vorab festgelegten Zeiten während oder am Ende des Tages
- Batch-Lauf der Berichte, automatisiert mittels Zeitplänen und programmierter Abfolge von standardisierten Tasks
- Automatisches Sicherheits-Backup der Daten auf einem Wechseldatenträger
- Option für das Verknüpfen mehrerer verketteter Aktionen
- Gleichzeitige Prozesse
- Dateikonsolidierung, wo nötig
- Ausdruck oder Archivierung von Journalen
- Erstellung von benutzerspezifischen Batch-Berichten auf Spooler, als E-Mail oder im Archiv
- Taskmanagerberichte bleiben vollständig bis zum nächsten Taskmanagerlauf verfügbar, ohne Archivierung
- Verifizierung der Systemintegrität mit Abstimmung der Buchhaltungsmodule, zum Beispiel Debitoren, Kreditoren, Fahrzeug- und Teilebestand





Herstellerschnittstellen



Herstellerdateitransfer und Kommunikationsschnittstellen sind grundlegende Aspekte des Autoline-DMS. Falls relevant, sind die spezifischen Anforderungen des einzelnen Herstellers/Importeurs ein Teil des Konfigurationsvorschlags und der Systeminstallation.

ADP verfügt über ein engagiertes Team spezialisierter Systemberater und Entwickler, die ausschließlich an bestimmten Schnittstellen arbeiten. Darüber hinaus verfügt ADP über umfassende und langjährige Erfahrungswerte im Bereich der damit verbundenen Technologie- und Kommunikationsmethoden.

Schlüsselemente beinhalten:

- Dateitransfers – Informationsfluss zwischen Autoline und Herstellersystemen
- Direkte Autoline-Schnittstellen – Verwendung von Hersteller- oder Importeurdaten als integraler Bestandteil des Autoline-Systems
- Die unabhängige Verwendung des Autoline-Systems und von Fremdanbieter-Systemen mittels gebräuchlicher Hardware und Netzwerke
- Integration des Hersteller-DCS (Dealer Communication System) und besonderer Services inklusive elektronischer Teilekatalog, technisches Informationssystem etc.
- Zugriff auf internetgestützte Anwendungen und Datenbanken, z.B. Fahrzeugkonfigurator, Paketpreise etc.
- Online-Management von Garantieanträgen, Anpassungen und Zahlungen

Vollständige Details der aktuellen, herstellerbezogenen Verfügbarkeit zusammen mit Installations-, Hardware- und Konfigurationsanforderungen werden individuell mit jedem Kunden besprochen.

„Autoline verfügt über umfangreiche Schnittstellen und Dateitransferprodukte.“



Software-Services

- Projektmanagement
- Dateninstallation und -vorbereitung
- Beratung
- Schulung
- Software-Support
- Helpdesk

Netzwerke und Telekommunikation

- LAN und WAN
- Datei- und Drucknetzwerke
- Thin Client Lösungen
- Funknetzwerke
- Virtual Private Networks
- Strukturierte Verkabelungssysteme
- Glasfaserverbindungen
- IP-Telefonie
- Video oIP
- Internet-Services
- E-Mail-Services
- Anti-Virus-Lösungen

Office-Systeme und Managed Desktopservices

- Sicherer Internetzugang
- Sicherheitsbeurteilung
- Antivirusbefreiungen
- Desktopverwaltung
- Serverkontrolle und -management
- Managed Desktop Services
- Hardwarewartung
- Druckmaterial

System-Hosting

- Serverbereitstellung
- Central Application Hosting
- Systemverwaltung
- Katastrophenbehebungsservices
- Remote Systeme

Überwachungslösungen

- Fernüberwachung
- Rechnerüberwachung
- Systemdesign
- Installation
- Software-Setup
- Support und Wartung

Sonstiges

- Barcodeleser
- Dokumentenscanning
- Briefe und Outsourcedruckaufträge
- Einstellungstools für Telefon/Fax/E-Mail
- Kprint – elektronische Formulare
- Video-, Telefon- und Web-Konferenz



„ADP bietet eine einzigartige Auswahl an unterstützenden Produkten und Services neben dem Autoline-Produkt. Diese sollen dem Anwender den größtmöglichen Nutzen aus der Anwendung des Systems garantieren.“

**MAI (SCHWEIZ) AG**

Hauptsitz / Geschäftsstelle
Buechstrasse 21
8645 Rapperswil-Jona
Tel: +41 55 225 34 00
Fax: +41 55 225 34 27

MAI (SUISSE) SA

Succursale
Av. des Champs-Montants 10a
CH-2074 Marin
Téléphone: +41 32 756 02 50
Téléfax: +41 32 756 02 51

DEUTSCHLAND

ADP Dealer Services International
ADP Strasse 1
D - 42489 Wülfrath
Tel: +49 (0) 20 58 902 00
Fax: +49 (0) 20 58 902 170

AUSTRALIEN

83-85 Montague Street
North Wollongong
NSW 2519
Tel: +61 (0)2 4251 6866
Fax: +61 (0)2 4251 6868

BELGIEN

Gontrope Heiweg 192
9090 Melle
Tel: +32 (0) 9 216 11 11
Fax: +32 (0) 9 216 11 12

CHINA

Tian An Centre
Suite 2507-2510
338 Nanjing Road West
Shanghai P.R.C. 200003
Tel: +86 21 6103.8989
Fax: +86 21 6103 8900

DÄNEMARK

Postboks 1074
Hældagervej 165
DK - 7120 Vejle Ø
Tel: +45 79 41 64 00
Fax: +45 79 41 64 11

FRANKREICH

Les Mercuriales - 40
Rue Jean Jaurès
93170 Bagnolet Cedex
Tel: +33 (01) 43 62 26 00
Fax: +33 (01) 41 63 21 02

GROSSBRITANNIEN

Charnham Park
Hungerford
Berkshire
RG17 0YL
Tel: +44 (0)1488 662662
Fax: +44 (0)1488 686124

IRLAND

Westpoint Court
John F. Kennedy Drive
Naas Road
Dublin 12
Tel: +353 (0)1 426 0900
Fax: +353 (0)1 426 0926

ITALIEN

Via Julia
39-35010 Vigonza
(Padova)
Tel: +39 (0) 49 828 4811
Fax: +39 (0) 49 828 4806

JAPAN

Asakawa Building 3f
2-1-17 Shiba Daimon
Minato-ku
Tokyo 105-0012
Tel: +81 3 5405 2061
Fax: +81 3 5405 2063

NIEDERLANDE

Waardgelder 5
3905 TH Veenendaal
Tel: +31 (0) 318 539 411
Fax: +31 (0) 318 539 409

NORWEGEN

Sinsensveien 53B
Postboks 459 Økern
N - 0513
Tel: +47 22 79 77 80
Fax: +47 22 79 77 81

ÖSTERREICH

Davidgasse 89
A-1100 Wien
Tel: +43 (0) 505 01-0
Fax: +43 (0) 505 01-322

SCHWEDEN

Hammarbacken 10
Kasten 419
191 24 Sollentuna
Tel: +46 (0) 8 56 20 26 00
Fax: +46 (0) 8 34 35 40

SINGAPUR

#22-04 Millenia Tower
One Temasek Avenue
Singapur 039192
Tel: +65 6334 3808
Fax: +65 6334 6771

SPANIEN

Sector Foresta 2-4
28760 Tres Cantos
Madrid
Tel: +34 91 806 9900
Fax: +34 91 806 9903

SÜDAFRIKA

Postfach 186
29 Bond Street
Randburg
Ferndale 2160
Tel: +27 (0)11 998 6000
Fax: +27 (0)11 998 6100

DISTRIBUTOREN

Zypern, Ägypten, Fernost, Ungarn, Malta,
Mexiko, Mittlerer Osten, Neuseeland,
Portugal
Rumänien, Südkorea, Schweiz, Türkei
Tel: +44 (0)1488 662662
Fax: +44 (0)1488 686124

www.adpdsi.com

www.mai.ch info@mai.ch

ADP Dealer Services UK Limited
Head Office: Herongate, Charnham Park, Hungerford, Berkshire RG17 0YU

Autoline is a registered trademark of ADP dealer Services UK Limited

© 2007 ADP Dealer Services UK Limited

02/2007

Haftungsausschluss: ADP Dealer Services UK Ltd (ADP) verfolgt eine Strategie der kontinuierlichen Überprüfung und Entwicklung seiner Produkte und Services. Diese Broschüre enthält Informationen über ADP-Produkte und Services und ist zum Zeitpunkt der Veröffentlichung zutreffend. ADP behält sich das Recht vor, alle Produkt-, bzw. Spezifikationsbestandteile ohne vorherige Ankündigung zu ändern. ADP weist darauf hin, dass die Verfügbarkeit bestimmter Produkte und Services je nach Markt bzw. von Zeit zu Zeit variieren kann. Weitere Informationen sind auf Anfrage erhältlich.