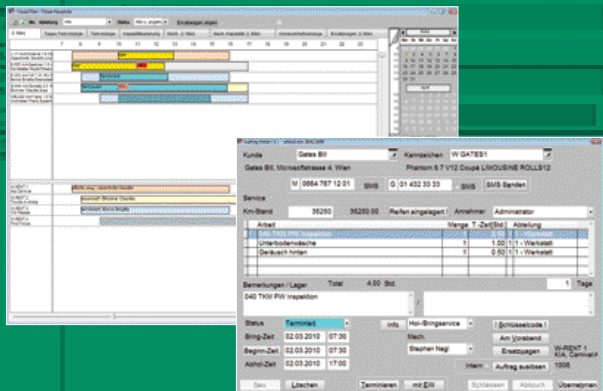


Schnell und effizient

Das steigende Werkstattgeschäft will auch bewältigt werden. Zwei Systeme von Stieger Software leisten dazu einen wichtigen Beitrag.



Um rund 10 Prozent, berichten Teilehändler und Werkstattinhaber, dürften 2009 die Umsätze am heimischen Aftermarket gestiegen sein. So erfreulich das ist: Mehr Aufträge bedeuten auch mehr administrativen Aufwand. Die Kfz-Betriebe müssen zusätzliche Daten verarbeiten, Termine eingeben, Kundenwünsche berücksichtigen, Ersatzwagen bereitstellen und Personal einplanen. „Mit unseren integrierten Werkstattplanern ist das im Handumdrehen möglich“, sagt Österreich-Präsident Mag. Rainer Fiedler.

Für alle Anforderungen

Das erfolgreiche IT-Unternehmen, das in der Schweiz jede vierte Werkstätte ausstattet, konnte in den vergangenen 3 Monaten ein halbes Dut-

zend österreichischer Kunden gewinnen. Zwei Drittel davon habe sich für Visual-Plan, den auf dem filialfähigen Dealer Management System Visual-Drive aufbauenden Werkstattplaner, entschieden. Darüber hinaus bietet Stieger Software die vor allem für Klein- und Mittelbetriebe attraktive Kombination aus Easy-Plan und dem Basisprogramm Easy-Drive an.

„Visual-Plan und Easy-Plan decken die komplexen Bedürfnisse der Werkstattplanung in jeweils einem einzigen, leicht anzuwendenden Softwarepaket ab“, unterstreicht Fiedler. Das Resultat: Unproduktive Leerläufe oder unangenehme Terminkollisionen werden vermieden, stattdessen gewinnen die Kfz-Betriebe mehr Zeit für die persönliche Betreuung ihrer Kunden. ● (HAY)



Mag. Rainer Fiedler überzeugt immer mehr Werkstätten von Stieger Software

(K)eine Wissenschaft

Erfolgreiches Gebrauchtwagengeschäft kann man lernen, betonen die Spezialisten von GWi.

Mit einem Plus von 4,8 Prozent auf 773.809 Ummeldungen war 2009 zweifellos ein gutes Jahr für den Gebrauchtwagenhandel. Dennoch hat nicht jeder Kfz-Betrieb vom Stückzahlzuwachs profitiert. Warum?

„Die richtige Ware und die richtigen Mitarbeiter entscheiden über Erfolg oder Scheitern“, wissen Markus Roller und Gerald Weiss, die sich im vergangenen Sommer mit dem ersten österreichischen Gebrauchtwagenimporteur selbstständig gemacht haben. Einerseits sorgen die beiden Branchenkenner für die Belieferung mit marktgängigen Fahrzeugen, andererseits haben sie die „GWi Akademie“ ins Leben gerufen.

Praxisnahe Schulungsthemen

„Im Rahmen unserer Akademie bieten wir maßge-

schneiderte Aus- und Weiterbildung für Verkäufer und Entscheidungsträger“, erklärt Weiss, der auf mehrere erfolgreiche Pilotseminare verweist. Ab 11. Februar wird das fünf Module, auf Wunsch mit abschließendem Diplom, sowie zehn Spezialseminare umfassende Schulungsprogramm voll anlaufen.

Das Themenspektrum reicht vom Preisbewusstsein über Verkaufssystematik und Telefonakquisition bis zum richtigen Führungsverhalten. Als Koordinator wurde Siegfried Nerath gewonnen, der ebenfalls auf jahrzehntelange Erfahrung in der Autoszene zurückblickt.

Unterdessen entscheiden sich immer mehr Autohäuser für eine Zusammenarbeit mit GWi: Von derzeit 15 regelmäßigen Kunden soll das Netz binnen Jahresfrist auf 25 bis 30 Partnerbetriebe wachsen. Mittelfristig wollen Roller und Weiss mit rund 60



Markus Roller, Siegfried Nerath und Gerald Weiss

Autohäusern in ganz Österreich kooperieren. ●
(HAY)

