

em Ziel, die Restwerte besser zu bestimmen hat die Berliner **Carano Software Solutions GmbH** für das Schweriner Auto-Hugo Pfohe zwei Erweiterungen in ihrer abssteuerungssoftware Salesflow vorgesehen: die Liquiditätsplanung und die Billing mit Schwacke-Daten für die Bankennfinanzierung. So kann das Autohaus die Buy-Back-Verträge in Salesflow ver-

en. t Salesflow kann ein Unternehmen die kaufverpflichtungen ins Verhältnis zur chlichen Fahrzeugbewertung setzen und t die Restwerte planerisch bestimmen.

Das Programm ordnet die Reforecast-Werte wie z. B. Rückgabetermin, Laufleistung und Rückgabewert dem entsprechenden Fahrzeug strukturiert und übersichtlich zu und stellt sie für

re Auswertungen zur Verfügung. Andreas itz (Foto), Geschäftsführer bei Pfohe: dem wir die neuen Funktionen von Sales-plementiert haben, sind wir bedeutend gefähiger und können Risiken genauer enzen. Unsere Prognosen hinsichtlich der etplanung sind im Gebrauchtwagen-äft damit genauer.“

25-jährigen Jubiläum des Subaru-Händrbands hat das Lindlarer Softwarehaus **Loco-Soft** für die Tombola einen Dell-Laptop lie 1745“ mit Touchscreen und dem neu-indows 7 im Wert von 1.100 Euro ge-



det. Glücklicher Gewinner ist Hendrik er Jäkel, Sohn aus dem gleichnamigen ru-Autohaus im westfälischen Münster. jun. bereitet sich akribisch auf die Unter-nensübergabe vor. Zurzeit absolviert er en Kfz-Meister an der Abendschule, um ließend seine Qualifikation über ein Stu-an der BFC abzurunden. Subaru emp-: das Dealer-Management-System Loco-bereits seit 1993.

**Neonred**

**Autokonfiguration mal anders**



Mit dem Smart-Konfigurator kann ein Autohaus den Kunden ein besonderes Erlebnis bieten.

Als Tom Cruise 2002 im Kino-film „Minority Report“ mit Cyber-Brille und Datenhand-schuh virtuelle Bilder bewegte, sah das noch wie eine Zu-kunftsvision aus. Acht Jahre

später ist diese Technik all-tagstauglich geworden: Neon-red hat einen Autokonfigura-tor mit einem sensitiven Bild-schirm und einer intuitiven Bedienung ohne Maus oder

Tastatur entwickelt. Mit dem „Car Configurator“ kann der Kunde gemein-sam mit dem Verkaufs-berater interaktiv sein Traumfahrzeug zusammen-stellen: Das Auto wechselt die Farbe so schnell, wie die Fingerspitzen auf den Bildschirm tippen, man kann Details großziehen oder beispielsweise sehen, wie das Auto mit einer ganz bestimmten Alufelge aussieht.

Smart-Händler können den Bildschirm bereits fer-tig konfiguriert bestellen: Der Preis für die Multitouch-Einheit liegt zwischen 4.000 und 5.000 Euro. Prinzipiell lässt sich die Technik aber auch an andere Fabrikate an-passen. jm

**MSDAS**

**Plan übererfüllt**

Mit dem Ziel, 300 Neukunden für sein Verwaltungsprogramm „KfzWIN“ zu gewinnen, war die MSDAS GmbH in das Ge-schäftsjahr 2009 gestar-tet. „Unseren Plan hatten wir bereits im ersten Halb-jahr 2009 erfüllt“, freut sich Thomas Lohmann, Prokurist der MSDAS.

Diesen Erfolg schreibt das Unternehmen dem günstigen Preis seiner Software für Freie Betriebe zu, der einfachen Bedienbarkeit und der Fülle an Funktionen. Ein Betrieb kann mit der modular aufgebauten Software unter anderem seine Kunden-, Artikel-, Historien-, Fahrzeug- und Liefere-rantendaten verwalten.

Dazu kommen die Lagerver-waltung, das Mahn- und Kas-senwesen und die Monteur-zuordnung.



Thomas Lohmann, Prokurist der MSDAS GmbH, sieht in der einfachen Bedienbarkeit des Pro-gramms den Grund für den Erfolg.

Auch diverse Auswertungs-möglichkeiten bietet das Pro-gramm. Praktisch für die Be-triebe ist die Onlineanbindung an die Programme der großen Teilehändler, allen voran Stahlgruber und Wessels + Müller. Kostspielige Hardware müssen die Betriebe nicht anschaffen, um die Soft-ware zu bedienen. Es reichen ein PC und das Betriebssystem Windows XP.

„Wir sind überzeugt, dass eine einfache Be-dienbarkeit, die Modula-rität und die geringen Hardwareanforderungen genau das sind, was der Markt derzeit benötigt“, betont Lohman. jm