

## Száguld a BMW- és Mazda-kereskedés Jelentős időmegtakarítás nemzetközi autókereskedelmi szoftverrel



### Vállalat:

Schneider Autóház Kft.

### Iparági szektor:

Járműkereskedelem és –  
szerviz

### Microsoft megoldás:

incadea nemzetközi  
autókereskedelmi rendszer  
Microsoft Dynamics NAV  
alapokon

### Bevezető partner:

MultiSoft Kft.

## Bevezető

A Schneider Autóház Kft. 2009 augusztusában vezette be a Microsoft Dynamics NAV vállalatirányítási rendszert, illetve annak incadea.engine nevű nemzetközi autókereskedelmi bővítményét. A modult eredetileg importőrje, a BMW Magyarország kívánságára telepítette a vállalat, de hamar felismerte annak minden előnyét, sőt további fejlesztést kért a rendszert üzembe helyező MultiSoft Kft.-től.

## A háttér

A Schneider Autóház Kft. 1991-ben alakult, BMW és Mazda személygépkocsik értékesítésével és szervizelésével foglalkozik, használt autót is forgalmaz. Két telephelye működik Pécsen, egy pedig Kaposváron: előbbi városban külön tartanak fenn egy BMW- és egy Mazda-szalont, utóbbi helyen összevontan foglalkoznak a két márkával. A több telephely és a különféle márkák miatt a cégnél olyan rendszert kellett kialakítani, amely az egész vállalat munkáját képes összefogni, ugyanakkor specifikus feladatok elvégzésére is alkalmas. Ma már mindhárom telephely a Microsoft Dynamics NAV-on alapuló incadea rendszert használja, amely minden felmerült problémára megoldást kínál.

## Az üzleti probléma

A három telephely és a kétféle márka együttes kezelése mellett az is gondot okozott korábban, hogy a vállalat tevékenységi körei nem voltak összefogva, külön-külön Windows alapú program szerint működött például a kereskedelem és a könyvelés. „Ezeket a programokat összevonva sem tudtuk vállalatirányítási rendszerként használni, mert teljesen más elven működtek, ráadásul többfelé kellett fizetnünk a licencért is” – mondja Kersák Szilvia projektmenedzser, aki az incadea bevezetéséért felelt a Schneider Autóháznál. A cégnél emellett arra is megoldást kerestek, hogy gyorsabban tudjanak reagálni a piaci történésekre: könnyebben tarthassák a kapcsolatot a gyártók rendszereivel, illetve saját jelentéseiket is hamarabb össze tudják állítani.

## A megoldás

Az incadea DMS (dealer management system) előnyeit a Schneider Autóház ügyvezető tulajdonosa, Schneider János hamar felismerte, így 2009 augusztusában a cég mindhárom telephelyén bevezette a rendszert. „Célszerűnek láttuk, hogy ha a BMW-szinten működik a rendszer, akkor egységsítsük a Mazdára is, hogy mindenki egyben lásson mindent, lehetőséget kapjon a közös munkára. A BMW dealerek ugyanis Magyarország-szerte ugyanezt a szoftvert használják, a Mazdához viszont már saját fejlesztést kellett kérnünk – amit hamar meg is kaptunk a MultiSofttól. Sok elem ugyanúgy lett persze kialakítva, mint a BMW esetében, de most már speciális Mazda-előírásoknak is megfelelünk, olyan mindennapi dolgokban is, mint például a számlázás” – fogalmaz Kersák Szilvia.

A Schneider Autóház igényei alapján a MultiSoft Kft. tehát nemcsak a meglévő rendszert szabta személyre, de új fejlesztéseket is véghezvitt: kifejlesztett egy olyan modult, amely minden Mazda-előírásnak megfelel, az összes speciális munkafolyamatot a Mazda igényei szerint végzi. A modul így nemcsak a Schneider részére biztosítja a többi Mazda-kereskedéssel való egységes kommunikációt, de lehetővé teszi, hogy más Mazda-kereskedések és szervizek is átvegyék – ahogy az már meg is történt.

## Száguld a BMW- és Mazda-kereskedés Jelentős időmegtakarítás nemzetközi autókereskedelmi szoftverrel



### Vállalat:

Schneider Autóház Kft.

### Iparági szektor:

Járműkereskedelem és –  
szerviz

### Microsoft megoldás:

incadea nemzetközi  
autókereskedelmi rendszer  
Microsoft Dynamics NAV  
alapokon

### Bevezető partner:

MultiSoft Kft.

## Az előnyök

A Microsoft Dynamics NAV-on alapuló incadea DMS számos olyan funkciót rejt, amelyekkel nemcsak az egymástól távol eső telephelyek munkáját lehet összehangolni, de az értékesítők is pillanatok alatt üzleti információvá képesek alakítani a feldolgozatlan adatokat. „A rendszer egyik legnagyobb előnyét abban látom, hogy a könyvelésünk is ebben működik, így sokkal könnyebb egységes jelentéseket leszedni, pár gombnyomással létre tudunk hozni olyan anyagokat, melyek összeállítása a korábbi rendszerben több óráig vagy akár több napig tartott. Az időmegtakarítás mellett az incadea könnyebb átláthatóságot, gördülékenyebb üzletmenetet is eredményez, ami hatékony munkavégzéshez, közvetve pedig a bevételek növekedéséhez segíti hozzá cégünket” – mondja a projektmenedzser.

A szoftverek beszerzése ráadásul optimális áron történt, sőt a cég pályázati pénzt is nyert erre a MAG Zrt.-től. A rendszert bevezető MultiSoft természetesen nemcsak a licenct adta el a Schneider Autóháznak, de a későbbiekben technikai segítséget is nyújtott a cégnek: „A MultiSoft képzéseket tartott nálunk, hogy a dolgozók megtanulják a rendszer használatát, így alig három hónap múlva gyakorlatilag már az egész cég az incadeával dolgozott, a könyvelőktől kezdve az autószerelőkig” – meséli Kersák Szilvia.

## A partner

A MultiSoft Számítástechnikai Kft. a Microsoft Dynamics NAV vállalatirányítási és CRM ügyfélkapcsolat-kezelési rendszerrel foglalkozik: 2005-ben elnyerte a Microsoft Magyarország legeredményesebb Navision-partnere címet, az elkövetkezendő három évben Kiváló Business Solutions Partner lett, 2009-ben és 2010-ben pedig elnyerte a világ legkiválóbb Microsoft Dynamics partnereinek 5%-át tömörítő President's Club-tagságot. Idén a Legnagyobb Microsoft Dynamics NAV Partner díját is átvehette, miután több mint százharminc referenciával rendelkezik Magyarországon, és a rendszerek bevezetése mellett azok tesztelését és fejlesztését is végzi. A cég lokalizálta a Scheider Autóház által is használt incadea autókereskedelmi bővítményt, amely a világ legnagyobb Microsoft Dynamics NAV add-onja. Az incadea idén 10 éves. A 2000-ben alakult cég a mai napig sikeresen működik; több mint 41 000 felhasználót számlál mintegy 1 700 kereskedésben, 71 országban ([www.incadea.hu](http://www.incadea.hu)). A MultiSoft Számítástechnikai Kft. az autóiparon kívül is jelentős eredményeket ért el, ügyfelei közé tartozik többek között a Philips Austria, a Siemens, a GfK Hungária, a Mahart, a New Yorker, a SONY Music vagy a Vatera.