

## PRESSE INFORMATION

### „Alles andere als eingefahren...“

Unter diesem Motto präsentiert die soft-nrg Development GmbH, mit über 45.000 Anwendern einer der weltweit führenden Anbieter von Autohaus Softwarelösungen, auf der Automechanika 2012 ihre neuesten Produkte und Dienstleistungen.

Im fünfzehnten Jahr des Bestehens hat das Unternehmen mit Hauptsitz in München seine Produktpalette um neue bedienerfreundliche Features erweitert und sich darüber hinaus ein komplett neues Erscheinungsbild zugelegt. Es soll nach Einschätzung von Ralph Landwehr, einem der Geschäftsführer, vor allem die Fokussierung auf den Kernbereich „Service“ zum Ausdruck bringen. In der Optimierung der Servicetätigkeiten im KFZ-Handel sieht man bei der soft-nrg nämlich noch erheblichen Handlungsbedarf.

*„Die alles entscheidende Frage“, so Ralph Landwehr, „ist doch, wo und womit Autohäuser zukünftig in einem von Rabattschlachten und einbrechenden Handelsmargen geprägten Wettbewerbsumfeld ihre Rendite erwirtschaften.“*

Und er hat dazu gleich eine eigene Antwort parat: *„Die Kundenzufriedenheit und Loyalität als Ergebnis von Kundenpflege eröffnet gerade in den Kernbereichen Service und Teilevertrieb langfristige Potenziale, die unter bestimmten Voraussetzungen viel stärker ausgeschöpft werden können. Denn gerade da wird doch mit zufriedenen Autofahrern der Grundstein für erweiterte Bezahlleistungen und Teileverkäufe gelegt.“*

Mehr Kundenorientierung bei gleichbleibender Personaldecke kann jedoch nur heißen, Zeit für den Kunden dort zu gewinnen, wo sie bis dato unrentabel verbraucht wird. Und das sind nach Erfahrung und Einschätzung der soft-nrg in erster Linie *„ineffiziente Prozesse und eine Vielzahl nicht optimal aufeinander abgestimmter IT-Systeme.“* Was in letzter Konsequenz wiederum zu überproportional hohem Verwaltungs- und Abstimmungsaufwand und häufig mangelhaft integriertem Kundenmanagement führe.

Hier will der Lösungs-Anbieter mit seinen unter dem Sammelbegriff SOFT-SOLUTIONS zusammengefassten Software Bausteinen für die Terminplanung, Werkstattsteuerung, Teileverwaltung, Fuhrparkmanagement, Kundenbeziehung, sowie Betriebsorganisation und Auswertungen Abhilfe schaffen.

Alle Bausteine sind DMS-kompatibel und sollen bereits bestehende Prozesse unterstützen bzw. dort straffen, wo es insbesondere um *„integrierte Datenhaltung mit definierten Zugriffsmöglichkeiten auf mandantenübergreifende Kunden- und Fahrzeugdaten über alle servicenahen Kernbereiche hinweg“* gehe. Und die beginnen im Service bereits bei der Fahrzeugannahme.

## PRESSE INFORMATION

Häufig befürchtete Integrations- und Migrations-Problematiken in bereits bestehende IT-Landschaften oder Third-Party-Verbindungen würden, so Ralph Landwehr, durch Schnittstellen für nahezu alle Anwendungen ausgeschlossen. Schließlich arbeite man seit der Gründung im Jahr 1997 eng mit allen weltweit namhaften Automobilherstellern zusammen – dementsprechend garantierten alle Software- und Markenlösungen volle Konformität mit Qualitätsstandards und Herstellervorgaben. Weiterhin habe man „eine kooperative Task Force mit Serviceverantwortlichen und Spezialisten in namhaften Autohäusern“ aufgebaut, die Erkenntnisse aus dem Umgang und der Praxis frühzeitig in die Software Weiterentwicklung einbringe.

Und wie ist es um die Investitionssicherheit und After Sales Services bei soft-nrg Produkten bestellt?

*„Alle von uns angebotenen Solutions und Services gewährleisten eine schnelle und sichere Integration in bestehende wie geplante IT-Strukturen und bieten dem Autohausbetreiber darüber hinaus ein Höchstmaß an Investitions- und Zukunftssicherheit, weil sie sich an aktuelle wie auch veränderliche Organisationsstrukturen anpassen,“* verspricht Ralph Landwehr.

In Ergänzung zu den SOFT-SOLUTIONS wurde auch der Geschäftsbereich SOFT-SERVICES verstärkt und bietet, einer verstärkten Nachfrage entsprechend, über Hotline und Support auch weitere maßgeschneiderte Dienstleistungen wie individuelle Softwareentwicklung, Beratung, Schulungsmaßnahmen, oder Zertifizierung von Trainern an.

Landwehr weiter: *„Außerdem – wer wie wir in diesem Geschäft bereits 15 Jahre tätig ist, der wird sich Kundenvertrauen die nächsten 15 Jahre nicht leichtfertig durch Kurzsichtigkeit und unhaltbare Versprechungen verbauen.“*

Das soll auch auf der Automechanika im besonders auf Dialog ausgerichteten Messestand demonstriert werden: In **Halle 9.1, Stand E 32**, will man Kunden und Interessenten in einer entspannten Cocktailbar Atmosphäre zu Fachgesprächen ebenso wie zu einem ungezwungenen Austausch empfangen und bewirten. Beispielsweise mit Bier-Cocktails!

*„Vielleicht für eingefleischte Biertrinker etwas abgefahren, definitiv aber alles andere als eingefahren,“* so Ralph Landwehr schmunzelnd.

## PRESSE INFORMATION



Autohausbetreiber, die ihre Prozesse im Kundenservice und -management optimieren wollen, können sich bei der soft-nrg auf der Automechanika neueste Software Lösungen und Dienstleistungen in entspannter Atmosphäre vorstellen lassen.

### Pressekontakt

**Geard Čujic**  
Referent Marketing

Fon +49 (0) 89 45 22 80-532  
Fax +49 (0) 89 45 22 80-531

[geard.cujic@soft-nrg.de](mailto:geard.cujic@soft-nrg.de)  
[www.soft-nrg.de](http://www.soft-nrg.de)