

# PRESSEMITTEILUNG



## Loco-Soft und Ford: Neue DMS Anbindungen umgesetzt

### Alle bonusrelevanten Schnittstellen in Loco-Soft durch Ford zertifiziert

*Lindlar, 14. Juni 2017:* Arbeitserleichterungen für seine Anwender zu schaffen und möglichst alle geforderten Hersteller-Schnittstellen bereit zu stellen, ist das Credo von Loco-Soft bei der Weiterentwicklung seines Dealer Management Systems. So profitieren Citroen/Peugeot sowie Opel Vertragspartner beispielsweise schon seit längerem von Schnittstellenanbindungen zur automatischen Bonus-Verbuchung.

Citroen/Peugeot Händler können Dateien aus dem Portal ESSOR herunterladen und in Loco-Soft verarbeiten. Ebenso stellt Opel seinen Händlern Gut- und Lastschriften zu den Fahrzeug-Verkaufshilfen in elektronischer Form zur Verfügung, die über Loco-Soft erfasst und verbucht werden können.

Die Schnittstellen lesen Dateien zu Fahrzeugverkaufshilfen aus den Hersteller- bzw. Importeur-Systemen direkt in Loco-Soft ein. Im DMS werden Gut- und Lastschriften dann übersichtlich angezeigt und auf Wunsch automatisiert verbucht. Gutschriften aufwändig manuell erfassen, abgleichen und händisch verbuchen ist damit Vergangenheit. So ist der Bonistatus bei Verkaufshilfen immer auf dem aktuellen Stand.

Aktuell wurden in Loco-Soft diese Anbindungen auch für Ford umgesetzt und durch die Ford Werke GmbH zertifiziert. So können Ford Vertragspartner über die Schnittstellen zu VMI (Variable Marketing Interface) und zu den Fahrzeugkonto-daten (Vcrede) jetzt ihre Boni- und Verkaufshilfen ganz bequem verbuchen.

Mit dieser Anbindung und folgenden weiteren neuen Funktionen sind im Loco DMS nun alle bonusrelevanten Schnittstellen für Ford umgesetzt:

- Über die Schnittstelle zwischen Loco-Soft und dem Ford Verkäuferarbeitsplatz FHD Sales werden ganz bequem Kunden- und Fahrzeugdaten ausgetauscht. Kunden-, Angebots-, Kaufvertrags- und Fahrzeugdaten der beiden Systeme werden abgeglichen, Fehleingaben und Doppelerfassungen vermieden.
- Die Schnittstelle zu Ford LDS (Lead Delivery Service) vereinfacht das Interessenten Management für das Autohaus. Leads aus dem Ford System werden automatisch in Loco-Soft empfangen und bereitgestellt. Der Verkaufsleiter er-

# PRESSEMITTEILUNG



hält eine Nachricht wenn Leads eingehen, kann diese komfortabel an die jeweiligen Ansprechpartner verteilen und die Abarbeitung überwachen. Loco-Soft orientiert sich dabei streng an den Vorgaben von Ford, und begleitet das Autohaus Schritt für Schritt durch den Ablauf.

Nicht bonusrelevant, aber genau so zeitsparend und arbeitserleichternd ist eine weitere Schnittstelle, die Anbindung von Loco-Soft an Ford React 2.5. Hier werden manuell oder automatisiert - wie vom Autohaus gewünscht - die Werkstatt-durchgangsdaten an Ford gemeldet. Außerdem wird der Händler damit beider Durchführung von Marketingmaßnahmen - der Analyse, der Zielsetzung, Planung und Umsetzung – unterstützt.



Mit den neuen Anbindungen zwischen Loco-Soft und Ford können alle Boni und Verkaufshilfen ganz bequem verbucht werden. Sämtliche Schnittstellen sowie kommende Erweiterungen sind für Loco-Soft Anwender mit der günstigen monatlichen Miete der Software bereits abgegolten.



Übersichtlich werden dem Ford-Händler die zustehenden und die bereits gewährten Verkaufshilfen pro Fahrzeug gegenüber gestellt.



Automatisch werden über die Schnittstellen zu Ford VMI und Vcrede die Verkaufsförderungen im System erfasst und gleichzeitig verbucht. Hier im Bild die Gesamtübersicht der Buchhaltung). Die Zeitersparnis gegenüber dem manuellen Einbuchen von sieben Gutschriften liegt bei ca. einer Stunde.

Fotos: LOCO-SOFT

## Hintergrund

Die LOCO-SOFT Vertriebs GmbH mit Sitz in Lindlar vermarktet das Kfz-Branchenpaket LOCO-SOFT. Mit über 320 Programm-Modulen unterstützt das Software-Paket die Abwicklung der täglich anfallenden Arbeit in einem Autohaus. Das Programm wird von den Importeuren Bentley Motors, Fiat/Alfa/Lancia, Hyundai, Kia, LADA,

# PRESSEMITTEILUNG



SsangYong, Subaru, Suzuki, Jaguar, Land Rover und Renault empfohlen oder selektiert. Die Importeure und Hersteller Chrysler, Chevrolet, Opel, Seat und Škoda haben Loco-Soft für den Einsatz bei ihren Partnern zertifiziert.

Über 50 Mitarbeiter betreuen mehr als 2.600 Auto- & Motorradbetriebe in Deutschland, Österreich und der Schweiz. In Deutschland ist die LOCO-SOFT Vertriebs GmbH größter DMS-Anbieter für markengebundene Autohäuser. Seit Juli 2010 hat Loco-Soft seine österreichische Niederlassung, die LOCO-SOFT Austria GmbH, Reichenhaller Str. 6-8, A-5020 Salzburg.

Die LOCO-SOFT Vertriebs GmbH ist aus der 1988 gegründeten EKS (Entwicklungsbüro für Kfz-Software) hervorgegangen. Dazu hatte 1987 Dipl.-Ing. Wolfgang Börsch auf Basis einer Marktanalyse eine Betriebsverwaltungs-Software für Autohäuser konzipiert, die es mit den vom Markt geforderten Leistungen und Eigenschaften so bisher nicht gab. Wolfgang Börsch hatte bereits während seines Studiums an einer Fachhochschule 1980 auf Basis des Betriebssystem CP/M für das väterliche Autohaus eine Betriebsverwaltungs-Software entwickelt. Loco-Soft stellt eine komplette Windows basierte Neuentwicklung dar, die auf den Erfahrungen dieses Ursystems fußt, aber inzwischen den 100fachen Leistungsumfang besitzt.

## Loco-Soft Vertriebs GmbH

Schlosserstr. 33  
D-51789 Lindlar  
Tel.: +49 2266-8059-0  
Fax: +49 2266-8059-222

Ansprechpartner: Ralf Koke, Geschäftsführer  
E-Mail: Koke@loco-soft.de  
Corinna Mattick, Marketingleiterin  
E-Mail: mattick@loco-soft.de

## Hinweis für Presse:

Weitere Informationen sowie die Pressefotos erhalten Sie im Internet unter [www.loco-soft.de](http://www.loco-soft.de).

Abdruck honorarfrei / Belegexemplar erbeten