

25 Jahre Mazda Administration and Communication System (MACS)

IDEALE IT-LÖSUNG FÜR MAZDA HÄNDLER

- **Mazda leistet seit 1985 Pionierarbeit mit eigenem Dealer Management System**
- **Maßgeschneidertes Instrument: Von der Zentrale für den Handel entwickelt**
- **IT-Hotline, Schulungsmaßnahmen und Außendienst runden das Angebot ab**

Leverkusen, 13. Dezember 2010: Mit dem Mazda Administration and Communication System (MACS) bietet Mazda Motors Deutschland seit nunmehr 25 Jahren seinen Händlern eine eigene IT-Lösung und damit ein ideales Instrumentarium für perfekte Kundenbetreuung an. Das Dealer Management System wurde im Laufe der Zeit kontinuierlich weiterentwickelt und überzeugt im Hinblick auf Funktionsvielfalt, Einbindungsmöglichkeiten und Anwenderfreundlichkeit.

Mit der Einführung von MACS hat Mazda 1985 Pionierarbeit geleistet. Nur wenige Hersteller bieten ihren Vertragshändlern ein eigenes IT-System an. Es liegt in der freien Entscheidung eines jeden Mazda Vertriebspartners, das Dealer Management System zu nutzen. Händler können davon aber nur profitieren: Das ganzheitliche Konzept des Managementsystems verhindert Doppelerfassungen von Kunden- und Absatzdaten, vermeidet Datenverluste und erhöht die Datenqualität. Und dies nicht nur im Hinblick auf sämtliche Geschäftsprozesse im Autohaus, sondern auch an der Schnittstelle zwischen Autohaus und der Zentrale von Mazda Deutschland in Leverkusen mit den Mazda Systemen für Fahrzeug-, Teile- und Garantieabwicklung. Daneben unterstützt MACS mit einem Fahrzeug-Pool die Disposition. Rund 95 Prozent der deutschen Mazda Partner nutzen die Vorteile von MACS, das System ist an etwa 5.000 Arbeitsplätzen eingerichtet.

Andere Module von MACS ermöglichen dem Geschäftsführer des Autohauses eine bessere Steuerung des Verkaufspersonals sowie eine Analyse aller Daten aus dem operativen Verkaufsgeschäft. Außerdem ist MACS mit Partner-Anwendungen wie beispielsweise von der Santander Consumer Bank sowie von DAT und Schwacke für Gebrauchtwagen-Bewertungen und Instandsetzungskalkulation kompatibel. So können beispielsweise die einmal eingegebenen Kundendaten auch für Finanzierungs- und Leasinganfragen genutzt werden. Zudem existieren Schnittstellen zur CarGarantie für Garantieverlängerungen sowie zu Buchhaltungssys-

temen wie XBA und Datev. Auch besteht eine direkte Verlinkung zu verschiedenen Gebrauchtwagenbörsen. Darüber hinaus kann MACS für andere Fabrikate eingesetzt werden und eignet sich damit auch für Mehrmarkenhändler. Ein weiterer Pluspunkt liegt in der Skalierbarkeit des IT-Systems auf die jeweilige Unternehmensgröße des Handelsbetriebs. Eine Anpassung auf die individuellen Bedürfnisse ist damit jederzeit möglich.

Zu den MACS-Anwendern zählt Mazda Partner Auto J. Becker in Bad Homburg. Geschäftsführer Josef Becker war zunächst zögerlich, ist aber jetzt von MACS überzeugt: „Heute können wir behaupten, dass die Installation von MACS die richtige Entscheidung war. Wir haben ein System, das unsere Anforderungen in allen Betriebsbereichen erfüllt. Gerade der vor Kurzem eingeführte Verkäuferarbeitsplatz macht die Arbeit der Verkäufer leichter und übersichtlicher und ermöglicht der Geschäftsleitung ein exaktes Controlling. Und für Änderungswünsche und Verbesserungsvorschläge hat das MACS-Team immer ein offenes Ohr und setzt die Dinge auch nach Möglichkeit um. Zusammenfassend können wir sagen, dass wir von diesem System begeistert sind.“

Aktuell wird ein Dokumenten-Managementsystem in MACS integriert. Und im Oktober 2010 wurde mit „PartsPool“ ein neues Tool implementiert. Bereits 230 Mazda Händler nehmen daran teil. Der neue Teile-Pool ist Bestandteil der Ersatzteil-Bestellroutine, erweitert die Teile-Verfügbarkeit und hilft beim Abbau von Ersatzteil-Überbeständen. Mit MACS bietet Mazda seinen Handelspartnern ein Full-Service-Angebot. Denn neben der Software kann auf eine eigene IT-Hotline, professionelle Außendienstmitarbeiter und spezielle Schulungsmaßnahmen zurückgegriffen werden.

„Die Anforderungen der Partner sind unser Maßstab bei der ständigen Fortentwicklung unseres Software-Systems für alle Problemstellungen im Autohaus“, erläutert Jürgen Zander, Manager Dealer Information Services bei Mazda Motors Deutschland. Nicht zuletzt deshalb kommt das in Deutschland entwickelte System mittlerweile auch im Ausland zur Anwendung. So setzt Österreich seit einiger Zeit auf die Mazda eigene IT-Lösung. Und die Integration in weitere europäische Mazda Vertriebsgesellschaften ist vorgesehen.

Auskunft erteilt:
Karin Lindel
Referentin Presse- und Öffentlichkeitsarbeit
Tel.: 02173.943.303
E-mail: klindel@mazda.de