

## XPower introduceert nieuwe DMS-applicaties

# Automatiseren op vol vermogen

Een efficiënt Dealer Management System is cruciaal voor een succesvolle bedrijfsvoering in de autosector. Een van de referenties op dit vlak is het Belgische Xpower, dat gespecialiseerd is in het ontwikkelen van een totaaloplossing die specifiek is aangepast aan de noden van de klant. Het vormt zo meteen de basis voor verdere automatisering binnen het bedrijf.



Een efficiënt Dealer Management System is cruciaal voor een succesvolle bedrijfsvoering. Hoe is garagesoftwarepakket XDMS het autobedrijf van dienst?

Xpower viert in 2013 zijn twintigste verjaardag. De specialist van Dealer Management Systems (DMS) uit Beervelde kan al terugblikken op succesvolle jaren bedrijfsgeschiedenis, maar kijkt tegelijk volop uit naar de toekomst, want op dit ogenblik staat de onderneming klaar voor een volgende stap in zijn ontwikkeling. Enerzijds werden de laatste jaren heel wat nieuwe klanten aangetrokken die nu volop beginnen te werken met de technologie van XPower, anderzijds worden er nu tal van nieuwe producten gelanceerd. Die vormen een uitbreiding op de bestaande DMS en bieden met nieuwe applicaties en tools weer bijkomende mogelijkheden om het management van een garagebedrijf nog efficiënter te voeren en dieper

te analyseren.

“We gaan door op onze sterkte: het aanbieden van een DMS dat specifiek aangepast is aan de aard van een bedrijf, aangevuld met een sterke support om een feilloze werking te verzekeren”, licht sales- en marketingmanager Jorgen Bossaer de strategie van XPower toe. “Hiermee maken we het verschil, want XDMS, het DMS van XPower, vormt de basis van een totaaloplossing voor de automatisering binnen een autobedrijf, zodat men zich daar volop op de core business, de verkoop en service van voertuigen, kan concentreren. De volledigheid en flexibiliteit van ons DMS komt ook tot uiting in de extra modules die we aanbieden bovenop het basispakket: ver-

koopbeheer voertuigen, stockbeheer onderdelen, garagebeheer, werkplaatsbeheer, CRM software, business intelligence, vlootbeheer en verhuur, financieel beheer, internet en B2B integratie. Daarnaast blijven we natuurlijk innoveren met tal van nieuwe producten, zoals Auto VHC, Business Intelligence of telefoonnummerherkenning.”

### Verkooptraject volledig in kaart

De meerwaarde van deze XDMS tools is dat ze een betere planning en verfijnde analysemogelijkheden van alle bedrijfsactiviteiten toelaten. Zo kan met de module ‘verkoop voertuigen’ het verkoopproces van een voertuig precies worden opgevolgd, van het eerste contact, de eerste telefoon,



Met de module 'verkoop voertuigen' van XDMS kan het verkoopproces van een voertuig precies worden opgevolgd.

mail of bezoek aan de showroom tot het al dan niet afsluiten van de verkoop. Verder worden ook de data van de naverkoop bijgehouden, zodat er per voertuig een volledige historiek ontstaat. Bovendien zal bij een overname de volledige kost en opbrengst van de deal bijgehouden worden, zodat er achteraf per 'traject' kan worden gekeken wat de reële opbrengst van de transactie is. Ten slotte biedt XDMS een geïntegreerd overzicht met managementinformatie om de opbrengst van de voertuigverkoop op te volgen. Het systeem houdt rekening met kortingen of kostenloze opties, transportkosten, verzekering, het verkeersklaar maken van het voertuig en een eventuele overname van een oud voertuig. Het omvat bovendien een car configurator, een offertemodule en verkoopovereenkomsten.

De omzet van de dagelijkse activiteit per technicus kan eenvoudig worden berekend.



De volledige planning van de technici laat toe een totaalbeeld van de werkplaatsactiviteiten te krijgen.



## XPower presenteert drie nieuwe applicaties

"XPower speelt steeds verder in op de noden van de klanten en daarvoor ontwikkelen we voortdurend nieuwe producten", zegt sales- en marketingmanager Jorgen Bossaer. "Weldra voegen we drie nieuwe applicaties aan ons platform toe: Auto Vehicle Health Check, Business Intelligence en Telefoonnummerherkenning, waarmee de eerste pilootprojecten al lopen." Auto Vehicle Health Check is een virtuele receptie, die werkt via een tablet en die het onthaal van het voertuig van een klant vereenvoudigt en automatiseert. Op basis van een checklist wordt alles simpelweg aangevinkt, de rest van het proces (planning, ordercreatie, reserveren van stukken, facturatie, ...) gebeurt vervolgens automatisch. De klant weet hiermee direct wat de kosten zullen zijn en kan op de tablet aftekenen voor akkoord. Daarbovenop komen er applicaties aan voor het scannen van de stock op verplaatsing (bv. depannage), voor het creëren van offertes en andere taken.

### Business Intelligence

Een garagebedrijf kan enkel efficiënt werken als er duidelijk en onmiddellijk zicht is op alle bedrijfs-

activiteiten. Hoe efficiënt is het atelier? Wie is de beste verkoper? Hoeveel is de stock daadwerkelijk waard? Wat zijn de evoluties ten opzichte van vorig jaar? Het zijn maar enkele van de cruciale vragen die het management zich moet stellen. De Business Intelligence Applicatie van XPower laat toe in enkele muisklikken de juiste, overzichtelijke rapporten (met diagrammen) te trekken wanneer men ze nodig heeft en stelt zo een onderneming in staat om alle interne processen te optimaliseren.

### Telefoonnummerherkenning

In een garagebedrijf is het bijzonder handig als een inkomend telefoonnummer meteen herkend wordt, zodat de medewerker weet welke klant hij aan de lijn heeft. Met de applicatie 'Nummerherkenning' wordt de telefooncentrale gelinkt aan XDMS, zodat meteen de informatie van deze klant uit het databestand wordt opgeroepen: naam, voertuighistoriek, betalingsgewoonten, status van een order, enz. Wanneer men de telefoon opneemt, verschijnt onmiddellijk alle nodige informatie in een pop-up scherm.



XPower in Beervelde, de producent van XPower, telt 37 medewerkers die instaan voor de ontwikkeling en support van de applicaties.

## Paspoort XPower

XPower is een gespecialiseerde ontwikkelaar van geïntegreerde Dealer Management Systems voor de automobiel- en transportsector. Het bedrijf uit Beervelde is sinds 1993 actief en dankt zijn succes aan zijn grondige expertise in deze sectoren. XPower telt ondertussen 37 medewerkers, die instaan voor de service aan meer dan 150 klanten. Meer weten? Kijk op [www.xpower.be](http://www.xpower.be).





XDMS maakt het mogelijk om het stockbeheer van verschillende locaties en vestigingen op elkaar af te stemmen.

#### Mensen, materialen en vervangstukken

Met de module 'stockbeheer onderdelen' is te allen tijde duidelijk waar welke onderdelen liggen en wanneer er moet worden bijbesteld. Deze tool maakt het ook mogelijk om het stockbeheer van verschillende locaties en vestigingen op elkaar af te stemmen.

Een derde module is 'garagebeheer'. Het komt er op neer dat de verschillende modules met elkaar gelinkt zijn, wat een planning mogelijk maakt. Niet alleen mensen moeten ingepland worden, ook alle materialen, vervangstukken en vervangwagens.

#### Overzicht van de dagelijkse activiteiten

Met de vierde module 'werkplaatsbeheer' wordt de planning verzekerd. Techniekers inplannen, onderdelen reserveren of bestellen, werkplaatsbonnen en facturen maken. Het is een hele waslijst die perfect aan elkaar dient gekoppeld te worden. De planningsfuncties van XDMS verhogen de algemene organisatie en komen de klanttevredenheid ten goede. Een aangemaakte herstelbonn voor een voertuig wordt onmiddellijk gelinkt aan een beschikbare technicus. De volledige planning van alle technici wordt in een eenvoudige kalender gegoten, wat toelaat om een totaalbeeld van alle werkplaatsactiviteiten te krijgen. De tijdsbesteding wordt geregistreerd en wanneer een werkbbon afgerond is, wordt de factuur automatisch gegenereerd. Ook de link met het stockbeheer is actief, aangezien onderdelen automatisch worden gekoppeld aan de opdracht. De geïntegreerde management informatiefuncties van XDMS bieden bovendien een overzicht van de dagelijkse activiteiten in de werkplaats. Zo kan bijvoorbeeld de omzet van de dagelijkse activiteit worden berekend per technicus of per wagen.



XDMS vormt de basis van een totaaloplossing voor de automatisering binnen een autobedrijf, zoals hier bij CIAC. Binnenkort vereenvoudigt Auto Vehicle Health Check het onthaal van voertuig en klant verder.

## CIAC kiest voor XPower

**CIAC, verdeler van Ford, Peugeot en Toyota in de regio Gent, maakt al ruim een jaar gebruik van XDMS en is overtuigd van de voordelen van de geïntegreerde aanpak van XPower.**

De keuze van CIAC voor XPower is niet toevallig, aangezien de Ford-invoerder dit DMS gebruikt en zijn verdelers aanraadt om via een gemeenschappelijk platform te communiceren. "De link met de data van de invoerder is cruciaal voor een merkverdelers, onder meer voor de waarborgvoorwaarden", licht After Sales Manager Nico Steyaert toe. "Vandaar dat we onze keuze van DMS moeten overeenstemmen met het systeem van de invoerder. Ford gebruikt XPower en dat werkt prima. We verdelers ook Peugeot en waarschijnlijk zullen we in de toekomst ook die data via XDMS verwerken. Dat zou natuurlijk bijzonder handig zijn om de activiteiten van CIAC volledig te integreren."

#### Performant management tool

Voor CIAC is vooral de totaaloplossing en de flexibiliteit van het systeem een meerwaarde. "Een belangrijke troef van XDMS is dat dit systeem echt aangepast is aan de noden van een groot garagebedrijf", zegt Nico Steyaert. "De meeste andere DMS-en vereisen dat je steeds binnen de basisstructuur opereert. Met XDMS is er een ruime parametrisatie mogelijk om specifieke toepassingen of data op de voorgrond te brengen. Dit maakt het systeem veel perfor-

manter als managementtool. XDMS laat zo te het geheel van onze activiteiten van A tot Z op te volgen. Alle activiteiten worden gekoppeld: van verkoop, over onderhoud, planning van de werkplaats, voorzien van vervangwagens, tot de facturatie toe. Alles loopt geautomatiseerd via deze DMS van XPower. Aanvankelijk is het wennen aan het systeem, omdat het vrij complex is. Maar zodra de routine erin zit, pluk je de vruchten daarvan duidelijk. De geleverde data en analysemogelijkheden zijn enorm en dus zeer nuttig voor het management van een bedrijf. Een garage met enkele mensen kan je nog met een orderboekje beheren, maar als bij ons voortdurend vijftien technici aan het werk zijn, moet je beroep kunnen doen op een professioneel systeem om het overzicht en de controle te behouden. Op dat vlak komt XDMS perfect tegemoet aan onze noden."

## Paspoort CIAC

- Opgericht in 1923
- Zaakvoerder: Henri de Hemptinne
- Verdelers van Ford, Peugeot en Toyota met vestigingen in Gent, Sint-Amandsberg en Aalst, CIAC Fleet en Carrosserie Bijloke
- Personeel: ca. 100 werknemers
- Jaarvolume: ca. 1500 à 2000 nieuwe en tweedehandswagens