

Quelle: Modix GmbH, Klostergut Besselich, 56182 Urbar, www.modix.de
Kontakt: Dirk Gemein / Public Relations (d.gemein@modix.de, Tel. 0261 20 06 93 - 25)
Titel: TOYOTA/ Lexus Used Car Locator mit Modix
Datum: 28.11.2007
Status: Freigabe zum Abdruck

TOYOTA/ LEXUS Used Car Locator mit Modix

Zum 1. Januar 2008 wird Modix – einer der Marktführer im Bereich Softwarelösungen für den automotive Bereich - exklusiv für TOYOTA und LEXUS den „Used Car Locator“ umsetzen.

Bei dem Used Car Locator handelt es sich um eine Gebrauchtwagen-Datenbank, in der alle TOYOTA und LEXUS Händler in Deutschland ihre Gebrauchtwagenbestände zusammenführen werden. Diese Datenbank soll die Händler in Zukunft beim Online-Vertrieb ihrer Gebrauchtwagen, über das von Modix entwickelte System, unterstützen.

Diesbezüglich werden die Koblenzer Softwareentwickler eine B2C-Ausgabemaske für eingehende Suchanfragen auf den Internetseiten aller Händler integrieren, sowie eine einzigartige Schnittstelle zwischen der Modix-Datenbank und dem DAT Webservice schaffen. Eingehende DAT-Daten werden online, in Echtzeit abgeglichen und im System qualitativ aufbereitet. Die auf diesem Weg verbesserten Datensätze lassen sich beispielsweise für den optimierten Export an die vielen Kfz-Börsen, für die Einbindung in die jeweilige Händler-Internetseite, als auch für die automatische Erstellung von POS-Materialien in Modix einsetzen.

„Wir haben uns auf die Suche nach einem Partner gemacht, der in der Lage ist, unsere anspruchsvollen Anforderungen so umzusetzen, wie wir sie geplant haben. Wir sind der Überzeugung, dass wir mit Modix den richtigen Partner gefunden haben,“ kommentiert Ines Schaak, Gebrauchtwagen-Verantwortliche von TOYOTA Deutschland die Zusammenarbeit.

Zudem entwickelte Modix ein internes eBusiness-Center, eine B2B-Börse, über welche die angeschlossenen Händler in einem geschlossenen System Ihre Fahrzeuge untereinander handeln bzw. tauschen können. Erstmals steht dann allen angeschlossenen TOYOTA und LEXUS Händlern ein tagesaktueller Fahrzeugbestand live und in Echtzeit via Modix zur Verfügung.

„Unser erklärtes Ziel ist es, die Vertriebswege der Händler stetig zu erweitern und zu optimieren. Aufgrund dessen, dass alle Daten aus dem hauseigenen Modix Kfz-System stammen, lassen sich diese optimal untereinander vernetzen“, erläutert Modix Geschäftsführer Ivica Varvodic, den für Anfang 2008 geplanten Start des neuen eBusiness-Centers.

Die Notwendigkeit und Vorteile integrativer Netzwerke hat man in Koblenz für das Web 2.0 Zeitalter schon frühzeitig erkannt. Daher entwickelte man bei Modix eine innovative und überzeugende Lösung, welche alle angeschlossenen TOYOTA und LEXUS Händler in Deutschland optimal mit einander vernetzt. Die Stärkung des Networkings-Gedanken stand dabei ganz klar im Fokus der Entwicklungen.

Modix - Das Unternehmen

Der Softwareentwickler Modix ist Anbieter benutzerfreundlicher, webbasierter Internet- und Intranet-Softwarelösungen für Autohäuser, Autohausgruppen, Mehrmarkenbetriebe und Autohersteller. Bestehende Hardware- und Softwarelösungen und das bereits vorhandene Gebrauchtwagen-Management können mit Modix trotz unterschiedlicher EDV-Umgebungen nahtlos integriert werden.

Durch Modix werden Vertriebs- und Marketingprozesse entscheidend verbessert. Für das einzelne Autohaus bedeutet dies konkret: automatisierte Bestückung der GW-Börsen, einfachste Pflege des eigenen Internetauftritts sowie personalisierte Marketingmaßnahmen bis hin zur Neuwagendisposition für große Händlergruppen, Hersteller und Importeure.