

ČESKÁ IT PODPORA PRÉMIOVÝM POLSKÝM AUTODEALERŮM

Pro prodejce vozů je stěžejní vlastnit výkonný informační systém, který ošetří provázanost všech sledovaných agend a prodejních kanálů. Společnost WEBCOM patří mezi nejvýznamnější dodavatele softwaru pro prodejce vozů v České republice.



Od ledna 2015 převzala v Polsku podporu bezmála 1 000 uživatelů IT řešení společnosti incadea, které používají prodejci nejruznějších automobilových značek. Jak tohoto úspěchu firma WEBCOM

dosáhla, jsme se zeptali jejího obchodního a marketingového ředitele Pavla Vaňka.

Jaká softwarová řešení nabízí WEBCOM svým klientům v oblasti automotive?

Nabízíme komplexní řešení jak pro prodejce vozů, tak pro dodavatele Tier 1 a Tier 2 automobilek a samozřejmě i řešení pro automobily samotné. Pro jejich efektivní činnost slouží dodavatelům informační systémy, které spolu musí dokázat komunikovat.

Pro prodejce vozů je základem informační systém DMS (Dealer Management System, pozn. redakce), který řeší klíčové činnosti – prodej vozidel, jejich servis, prodej náhradních dílů, práci se zákazníky a komunikaci s informačními systémy výrobců vozidel. Prodejci potřebují mít uživatelsky přátelský systém, který přehledně monitoruje a vyhodnocuje veškeré procesy v jejich servisu. Právě těmto zákazníkům nabízíme systém incadea, mezinárodně používané řešení, uznávané světovými automobilkami.

Pro dodavatele Tier 1 a Tier 2 automobilek implementujeme řešení Atos. Tento systém umožňuje pružné řízení a plánování výroby komponent v automobilovém průmyslu, zároveň je propojuje s prodejem, výrobou a sklady, nebo jednotlivé dodavatele s konkrétními koncovými výrobci automobilů.

Důležitou součástí je dnes řešení CRM pro efektivní řízení vztahů se zákazníky

(Customer Relationship Management, pozn. redakce). Řešení vychází ze strategických požadavků automobilek a specifických procesů v oblasti automotive (sledování prodeje vozů, aftersales, remotorizace a mnohé další).

V neposlední řadě nabízíme našim klientům účinný nástroj pro reporting dat, díky kterému lze snadno sledovat ziskovost, poptávku po vybraných modelech aut, vyhodnocovat marže na náhradních dílech či práci nebo sledovat výkonnost jednotlivých oddělení v prodeji i servisu.

Zmínili jste řešení incadea určené prodejcům vozů – v čem je výjimečné?

Jedná se o systém pro prodejce a servisy osobních, užitkových a nákladních aut nebo motorek. Vývoj probíhá na základě exaktně definovaných procesů těchto firem, a také díky tomu ho používají společnosti po celém světě. U světových automobilek zpravidla patří mezi jejich strategické DMS. Kromě standardních procesů a napojení na další systémy automobilky ošetřít tímto řešením i ekonomiku. Z uvedeného je zřejmé, že se jedná o plně integrované řešení, které nevyžaduje další systémy.

Ve kterých zemích společnost WEBCOM dodává řešení incadea? Jsme jediným dodavatelem pro Českou a Slovenskou republiku a od tohoto roku i pro Polsko.

Působíme také jako implementační partner pro řešení incadea ve vybraných automobilkách ve Slovinsku, Rumunsku a Bulharsku.

Mezi vaše klienty patří i významné světové automobilky. Čím si vysvětlujete, že si vybraly právě českou firmu, aby jim implementovala a zároveň dále rozvíjela softwarové řešení pro své dealery a vlastní prodejní síť ve střední a východní Evropě? Je to především kom-

binace toho, že ve společnosti WEBCOM je stabilní tým, který má bohaté zkušenosti s potřebami oboru automotive, a nadto je připraven poskytovat služby na nejvyšší kvalitativní úrovni. Jedním z příkladů je BMW, pro kterou implementujeme incadeu na základě dlouholeté spolupráce. Zahajovali jsme implementaci řešení pro dealerství v Čechách. Díky zkušenostem a spokojenosti s průběhem projektu byla spolupráce rozšířena i o slovenský trh. Následně také přišla nabídka BMW, abychom se stali jejich vývojovým partnerem pro incadeu ve vybraných evropských zemích. Naším úkolem je základní řešení upravit tak, aby přesně odpovídalo procesům dané automobilky a jejím dealerům v daném regionu.

Jak jste se stali partnerem incadea pro Polsko?

Se společností incadea spolupracujeme od roku 2007. Jsme vnímáni jako stabilní partner, se kterým jsou dobré zkušenosti a který je schopen nejen zajistit podporu uživatelům jejich řešení, ale také následně efektivně pracovat se zákazníkem a rozvíjet dál jeho IT řešení.

Naší ambicí bylo rozšířit působnost WEBCOMu o další evropské trhy. Polsko je pro nás strategickou zemí a segment automotive je pro naši společnost jeden z klíčových. V roce 2012 byla v Polsku otevřena pobočka, začala vyvíjet obchodní aktivity a byla zahájena jednání se společností incadea. Udělení zastoupení v Polsku naší společnosti navíc podpořil i fakt, že stávající partner incadea nedostatečně doceňoval vysokou prioritu tohoto segmentu trhu, což se projevilo na kólsavé spokojenosti stávajících zákazníků i na neuspokojivém růstu v rámci trhu. Od roku 2015 jsme se stali jediným partnerem pro Polsko.

Kolik zákazníků v Polsku, používajících řešení incadea, přebíráte do své péče? Od ledna přebíráme podporu pro bezmála tisícovku stávajících uživatelů incadea v Polsku.

Od ledna přebíráme podporu pro bezmála tisícovku stávajících uživatelů incadea v Polsku.

Jaké služby budete polským prodejcům vozů nabízet a jaké jste si stanovili obchodní cíle pro vybudování silné pozice na tomto trhu? Na začátku plánujeme zajišťovat služby, které dnes poskytujeme našim zákazníkům na ostatních trzích. Pro vybudování silné pozice na polském trhu pro nás bude zásadní využití potenciálu existujících klientů.

Na začátku plánujeme zajišťovat služby, které dnes poskytujeme našim zákazníkům na ostatních trzích. Pro vybudování silné pozice na polském trhu pro nás bude zásadní využití potenciálu existujících klientů.