

kfz-betrieb



Marktübersicht

Dealer-Management-Systeme

- 2 Überblick und Einleitung
- 5 Dealer-Management-Systeme für Autohäuser
- 17 DMS für freie Werkstätten und Teilehandel
- 28 Systeme für Fahrzeughandel und Vermarktung

Gesponsert von:

 **nextlane**

Bild: Gemini / KI-generiert

»KFZ-BETRIEB«-MARKTÜBERSICHT DMS 2026

KI im DMS – die meisten Anbieter planen noch

Seit der letzten »kfz-betrieb«-Marktübersicht zu Dealer-Management-Systemen (DMS) ist einige Zeit ins Land gezogen. Diese stammt aus dem Jahr 2018. Zwei Entwicklungen prägen seitdem den Markt: Generative künstliche Intelligenz (KI) hält Einzug, und unter den Anbietern schreitet die Konsolidierung voran.

An der erstmals als Online-Survey angelegten Umfrage haben sich 23 Anbieter mit 30 Systemen beteiligt. Alle Angaben sind Selbstausskünfte. Die Redaktion hat die Funktionen nicht in der Praxis geprüft. Ob eine Funktion im Betriebsalltag so läuft wie beschrieben, lässt sich daraus nicht ablesen. Eine Vorführung hilft.

Acht der 30 Systeme haben generative KI nach Angaben der Anbieter bereits integriert. Bei 18 ist sie in Planung, vier bieten sie nicht an. Auch die Vorreiter sind jung: Ein Anbieter nennt 2023 als Start, drei folgten im zweiten Halbjahr 2025, vier erst in diesem Jahr. Bei den Planern häuft sich 2027: Neun der 18 Systeme nennen dieses Jahr, zwei den Herbst 2026, drei keinen Termin. Vier nennen einen bereits verstrichenen Termin, führen die KI aber weiter als geplant.

Laut den Praxisbeispielen übernimmt die KI vor allem Erfassungs- und Routinearbeit: Sie liest Ausweise, Fahr-

zeugscheine und Rechnungen aus und legt Kunde und Fahrzeug an, nimmt Zusatzarbeiten per Spracheingabe auf, übersetzt Auftragspositionen, beantwortet Anfragen von Interessenten oder erstellt Inseratexte und bereitet Fahrzeugfotos auf. Meist prüft ein Mitarbeiter das Ergebnis.

Bei KI genau nachfragen

Die Grenze zwischen „geplant“ und „produktiv“ ist unscharf. Mehrere Anbieter melden ihre KI als „in Planung“, kreuzen aber zugleich produktiv nutzbare Funktionen an oder nennen schon ein Abrechnungsmodell. Händler sollten deshalb fragen, was heute bei Kunden läuft, und nicht, was auf der Roadmap steht.

Als Datenquellen nennen die Anbieter mit integrierter KI meist DMS-Daten und hochgeladene Dokumente, teils auch Bilder, Hersteller- und Katalogdaten oder Webquellen. Sieben der acht schließen aus, dass Kundendaten zum Training allgemein verfügbarer KI-Modelle genutzt werden. Sieben erlauben, Ergebnisse vor der Übernahme zu prüfen. Eine Kennzeichnung KI-generierter Inhalte bestätigt nur die Hälfte. Bei den Kosten gibt es keine einheitliche Linie: Mal ist die KI im Grundpreis enthalten, mal ein Zusatzmodul, mal wird nach Nutzung abgerechnet, mal gibt es noch kein reguläres Preismodell.

Die genannten Mindestlaufzeiten reichen bis zu 60 Monaten. Wer auf eine KI-Ankündigung für 2027 setzt, sollte klären, was davon im Vertrag steht. Ebenso wichtig ist die Frage, wie sich Daten später in ein anderes System übernehmen lassen, gerade angesichts der Konsolidierung. Für eine Datenübernahme veranschlagen die meisten Anbieter ein bis drei Monate.

Alle Angaben finden Sie in diesem Dossier. Wir haben die Systeme in drei Segmente gegliedert: DMS für Autohäuser, DMS für freie Werkstätten und Teilehandel sowie Systeme für Fahrzeughandel und Vermarktung. Jedes System ist mit einer Seite vertreten. Wir wünschen viel Erkenntnisgewinn. ■



Dr. Martin Achter

Ressortleiter Management & Handel, »kfz-betrieb«
martin.achter@vogel.de



Bild: Gemini / KI-generiert

NEXTLANE

Wir begleiten Händler in die DMS-Zukunft

40 bis 60 Softwaretools im mittelständischen Autohaus, über 200 in großen Gruppen: Wie wird daraus ein System? Shahrokh Khodabakhshi von Nextlane erklärt, wie Händler von Cloud, offener Plattform und Online-Terminierung profitieren – und warum für einen großen Kunden die Cloud die Alternative schlechthin war.



ZUR PERSON

Shahrokh Khodabakhshi

Shahrokh Khodabakhshi ist Regional Vice President DACH bei Nextlane und verantwortet das Wachstum sowie die strategische Ausrichtung des Unternehmens in Deutschland, Österreich und der Schweiz. Der erfahrene Tech-Manager verfügt über umfassende Expertise in den Bereichen SaaS, Cloud-Technologien und digitale Transformation. Zuvor gründete und leitete er ein Softwareunternehmen und war als Unternehmensberater für digitale Transformations- und SaaS-Projekte in verschiedenen Branchen, darunter die Automobilindustrie, tätig.

Herr Khodabakhshi, Nextlane wird vielen Autohändlern ein Begriff sein – dennoch: Wer ist Nextlane, und was ist Ihre Vision für das Autohaus der Zukunft?

Nextlane kennen viele als den Anbieter hinter Ecaros, einem DMS, das seit über 20 Jahren im deutschen Markt etabliert ist. Nextlane ist ein Ökosystemanbieter für verschiedene Softwarelösungen, die im Autohaus eingesetzt werden. Unsere Produkte sind vollständig in unsere Plattform integriert. Das gibt ihnen die Fähigkeit, miteinander zu kommunizieren und Daten in beide Richtungen auszutauschen.

Sie beschreiben das DMS als „Betriebssystem“ für das Autohaus. Was meinen Sie damit?

Das ist eine Metapher, die meiner Meinung nach den Kern gut erfasst. In einem mittelständischen Autohaus sind vielleicht 40 bis 60 verschiedene Softwaretools im Einsatz, bei sehr großen Gruppen sogar teils über 200. Die Zahl steigt weiter, weil durch KI immer neue Lösungen auf den Markt drängen. Nur sind das alles Insellösungen: hier ein KI-Chatbot, dort eine Fotobearbeitungs-App oder eine Lösung, die Garantiefälle auswertet. Die Frage ist, wie ich diese Apps unter ein Dach bekomme. Das ist meiner Meinung nach die Rolle unserer DMS-Lösung in Kombination mit dem Plattformansatz: Wir geben den IT-Anwendungen, die heute auf dem Markt sind und künftig kommen, die Möglichkeit, sich zu integrieren. So bekommt das Autohaus ein Betriebssystem, das als Herzstück des Unternehmens fungiert und den vollständig integrierten Einsatz der verschiedenen Lösungen ermöglicht.

Welche Vorteile hat eine Cloud-Lösung gegenüber einer lokal installierten Lösung?

Es gibt für unsere Kunden zahlreiche gute Gründe für einen Wechsel in die Cloud. Für Autohäuser stehen dabei vor allem drei Aspekte im Vordergrund: höhere Sicherheit und Resilienz, geringere technische Risiken sowie weniger Aufwand und Kosten für den Betrieb der eigenen IT-Infrastruktur. Gleichzeitig gilt: Wo es Sinn macht, On-Premise zu bleiben, wehren wir uns nicht vehement dagegen. Ein wesentlicher Vorteil der Cloud ist die gesteigerte Sicherheit: Dieses Jahr hatten wir leider Fälle, in denen Kunden einen Cyberangriff hatten.

Bild: Nextlane

Bei einem ging gar nichts mehr, es wurde eine horrende Summe gefordert, und es war deutlich günstiger, in der Cloud neu anzufangen. Ein weiterer Punkt ist das Risiko, dass die eigene Datenbankstruktur irreparabel verändert oder beschädigt wird. Auch das ist dieses Jahr einem unserer Kunden passiert. Wird die Software beim Kunden On-Prem betrieben, können wir als Anbieterin einem solchen Fall nur begrenzt weiterhelfen. Hinzu kommen die Kosten: Eine eigene Infrastruktur benötigt Ressourcen für etwa Wartung und Backups, und muss regelmäßig ausgetauscht werden. Aus diesen Gründen sind wir davon überzeugt, dass die Cloud einfach Sinn macht.

Nextlane präsentiert sich als Anbieter einer offenen Plattform, an die Drittanbieter und auch Händler mit eigenen Lösungen andocken können. Was bringt das dem Händler vor Ort?

Viele Händler nutzen neben Nextlane-Software viele andere Anwendungen und brauchen trotzdem Einblick in das Gesamtgeschehen. Viele unserer Händler bauen sich zum Beispiel ein BI-Tool für ihr Reporting, in das Daten aus unserem und aus anderen Systemen einfließen. Plattform und APIs ermöglichen diesen Zugriff und der Händler hat die Hoheit über die eigenen Daten. Umgekehrt können Partner ihre Produkte über unser Händlernetz anbieten. Ein Beispiel ist der Kiosk für die unbemannte Schlüsselannahme von Tjekvik: Ein Kunde hat einen Termin, checkt digital ein, gibt seinen Schlüssel am Kiosk ab, vereinbart einen Abholtermin und holt sein Auto zu jeder Tages- und Nachtzeit ab – für den Händler ohne Personalaufwand. Lösungen wie den physischen Kiosk möchte Nextlane gar nicht selbst anbieten. Genau das ist der Vorteil eines Integrationssystems mit Partnerlandschaft.

Wohin geht die Reise bei KI im Autohaus, und welche Rolle wird KI bei Nextlane in den nächsten Jahren spielen?

Ich würde davon abraten, KI lediglich um ihrer selbst willen einzusetzen. Händler fragen uns: Welche KI-Angebote hat Nextlane, wo kann ich diese einsetzen? Das ist aus unserer Sicht aber die falsche Frage. Sie müsste lauten: Wo habe ich Probleme und was hilft mir? Das kann KI sein, muss aber nicht. Noch nutzt nur eine kleine Minderheit unserer Kunden KI. Doch das verändert sich. Sinnvoll ist sie überall, wo sie Effizienz schafft. Sie sollte aus unserer Sicht nicht als Werkzeug verstanden werden, um Personal abzubauen. Das Autohausgeschäft lebt von der Nähe zum Kunden. Das sieht man auch bei den Agenturmodellen einiger Hersteller: Sie starten nicht richtig durch, weil das Händlernetz etabliert ist und gebraucht wird. KI soll also Effizienz schaffen, damit mehr Zeit bleibt, Kunden persönlich zu betreuen und Produkte auf den Markt zu bringen. Unsere Aufgabe ist es, diese Stellen zu erkennen und mit eigenen Lösungen oder Partnerlösungen zu unterstützen.

Können Sie Beispiele aus der Werkstatt oder dem Gebrauchtwagengeschäft nennen, wo Nextlane die Arbeit besonders erleichtert?

Demnächst bringen wir zum Beispiel unser Online-Terminierungstool, das Appointment-Center, heraus. Es ist auf der Händlerwebsite eingebettet, der Endkunde bucht seinen Wunschtermin anhand der Kriterien, die der Händler vorgibt. Der Termin wird automatisch im Werkstattssystem eingeplant. Werkstätten profitieren von mehr Buchungen und besserer Auslastung ohne Leerlaufzeiten. Das zweite Beispiel ist Remarketing für Gebrauchtfahrzeuge: Bilder werden mit KI aufbereitet und dann auf Marktplätzen wie Mobile.de und Autoscout 24 veröffentlicht. Das Tool wurde über die Jahre immer weiterentwickelt und ist für viele unserer Partner ein wichtiges Add-on.

Gibt es einen Händler, von dem Sie eine besondere Geschichte erzählen können?

Ohne Namen zu nennen: Einer unserer größten Kunden hatte unlängst zwei große Herausforderungen gleichzeitig. Zum einen die Übernahme einer weiteren Gruppe, also die Verschmelzung zweier Datenstämme – und gleichzeitig eine Migration in die Cloud. Letztere war nicht gewünscht, sondern aus der Not geboren,

denn das selbst betriebene System hatte seine Grenzen erreicht. Die Probleme häuften sich, und weil die alte Lösung nicht auf unserer Infrastruktur lief, hatten wir keinen Einblick, was das Vorgehen erschwerte. Mit dem Vertrauen des Kunden im Rücken haben wir beide Themen in einem gemeinsamen Projekt gebündelt und erfolgreich umgesetzt: Beide Gruppen wurden direkt in der neuen Infrastruktur zusammengeführt. Der Kunde

hat die Wirkung auch direkt gesehen, es gab sofort deutlich weniger Fehler und Ausfälle. Das Projekt hat wirklich Spaß gemacht und uns gezeigt, dass wir als Team und mit unserem Ökosystem auch komplexe Anforderungen meistern können.

Was ist der erste Schritt für einen Händler, der überlegt, mit Nextlane zusammenzuarbeiten?

Einfach mit uns reden. Der erste Schritt ist, sich klar zu werden, warum man wechseln will. Gibt es etwa eine technische Herausforderung, wurden Marken ins Portfolio aufgenommen, die der derzeitige Anbieter nicht unterstützt? Oder ist man mit Technik, Support oder der Beziehung unzufrieden? Und: Wonach suche ich im neuen System? Was hilft mir, besser zu sein und mich zukunftsorientiert aufzustellen? All die Fragen rund um neue Marken, Technologien, Anbindungen oder die eigene Datenhoheit muss man sich zunächst unabhängig von Nextlane stellen. Und dann folgt gegebenenfalls der Zeitpunkt, wo es sich lohnt, mit uns Kontakt aufzunehmen. Wir tun unser Bestes, mit unserer Erfahrung von zahllosen Migrationen, den Entscheidungsprozess zu unterstützen und sind dabei immer völlig transparent mit unseren Fähigkeiten. So begleiten wir Händler möglichst reibungslos in ihre DMS-Zukunft. ■

„Wir geben den IT-Anwendungen, die heute auf dem Markt sind und künftig kommen, die Möglichkeit, sich zu integrieren.“

Shahrokh Khodabakhshi, Nextlane



Dealer-Management-Systeme für Autohäuser

Firmenname	AM Solutions GmbH
Produktname	cidcar, cidcar mobile, cidcar workflow
Allgemeine Angaben	Sitz: 41460 Neuss, Deutschland; Website: https://www.am-its.com/cidcar_DMS und https://www.am-its.com/cidcar_mobile ; im deutschen Markt seit 2009; 250 Kundenbetriebe in Deutschland
Kurzbeschreibung	Das DMS cidcar bildet alle Autohaus Prozesse ab, ist und wird von zahlreichen Herstellern empfohlen bzw. gelistet. cidcar mobile mobilisiert Ihr DMS (mobile Zeiterfassung, mobiles CRM, digitales Teilwesen, digitale Arbeitskarte, moderne Call-Annahme etc.). cidcar workflow steuert und automatisiert Ihre Prozesse.
Zielgruppe und Einsatz	typische Betriebsgröße: 51–150 DMS-Nutzer; Segmente: Pkw; leichte Nfz; schwere Nfz; Motorrad; Caravan/Reise-mobile; Zielgruppen: freie Werkstätten; markengebundene Servicebetriebe; markengebundene Handels- und Servicebetriebe; Mehrmarken-Autohäuser; Autohaus-/Handelsgruppen; Nutzfahrzeugbetriebe; Fahrzeugbau; Szenarien: Einzelbetrieb; Mehrfilialbetrieb; Mehrmarkenbetrieb; Autohausgruppe mit zentralen Funktionen; hoher Teile-/Großhandelsanteil; Schwerpunkt Fahrzeughandel; Schwerpunkt Werkstatt/Service; hohe OEM-Integration; Fahrzeugbau Zielgruppen nicht genannt: freie Karosserie-/Lackierbetriebe; Reifenhandel/-service; als Szenario nicht genannt: Schwerpunkt Karosserie/Lack/Schaden
Organisationsstrukturen	mehrere Standorte/Filialen; mehrere Marken; mehrere Gesellschaften/Mandanten; zentrale Stammdaten; mehrere Teilleger; gruppenweite Auswertungen
Kernfunktionen	Standard: Kunden-/Fahrzeugstammdaten; Service-/Werkstattabwicklung; Termin-/Kapazitätsplanung; Teilleger/Bestellwesen; Neu-/Gebrauchtwagenhandel; CRM/Kampagnen; Kasse/OP-Verwaltung; Zeiterfassung; Reifeneinlagerung über Partner: Dokumentenakte/Archiv; Finanzbuchhaltung; Schaden-/Versicherungsabwicklung
Digitale Kundenprozesse	Standard: digitale Serviceannahme; Termin-/Wartungserinnerungen; E-Mail/SMS/Messenger über Partner: Online-Terminbuchung; Self-Check-in/Kiosk; Foto-/Video-Check mit Kundenfreigabe; Kundenportal; Bezahllink/QR-Code; Kartenzahlungsterminal; automatischer Zahlungsabgleich
Weitere Funktionen	digitale Dialogannahme; digitale Unterschrift; HU-/AU-Workflows; Garantie/Kulanz; Rückruf/Kampagnen; Ersatz-/Mietwagen; Fahrzeugvermietung; Börsen-Management; Personal-/Urlaubsplanung nicht: digitales Serviceheft; Karosserie/Lack; digitale Fahrzeugauszeichnung; Teile-Webshop/B2B
Auswertungen	Standard: Kennzahlen Service; Kennzahlen Teile/Lager; Kennzahlen Fahrzeughandel über Partner: frei konfigurierbare Auswertungen; Excel/CSV-Export; Dashboard/Management-Cockpit
Herstellerfreigaben	A (offiziell freigegeben): Volkswagen; Audi; Škoda; Seat/Cupra; Mercedes-Benz/Smart; Peugeot/Citroën/DS; Hyundai; Kia; Stellantis-Marken; Daimler Truck; IVECO; MAN. B (technisch angebunden): Nissan in Einführung: Opel; nicht verfügbar: BMW/MINI; Ford; Renault/Dacia; Toyota/Lexus; Mazda; Volvo
Schnittstellen	Börsen: mobile.de; AutoScout24. Bewertung/Schaden: DAT. Teile: WM. Fibu: DATEV-Export; DATEV Unternehmen online; weitere Fibu-Schnittstellen; SKR 51 nicht: Carwow; Leasingmarkt; Schwacke/Autovista; Audatex/Solera; TecDoc/TecCom; LKQ/Stahlgruber; PV; CARAT; Coparts; ATR
Betrieb und Endgeräte	SaaS vom Anbieter; Private Cloud; Hosting durch Partner; Speicherort der Daten: Deutschland; Windows-Desktop; App iOS; App Android; mobile App für Windows kein On-Premises; kein Hybridmodell; kein Webbrowser-Client; keine Tablet-Nutzung im Browser; keine Offline-Funktionen
Compliance/E-Rechnung	XRechnung; ZUGFeRD; PEPPOL; über Partner, z. B. Datev Smart Transfer nicht: GoBD; KassenSichV/TSE; DSFinV-K
Migration	typische Laufzeit 3 Monate; Migrationsprojekt durch eigenes Team; Standardmigration: Kunden-, Fahrzeug-, Teile-/Lagerstammdaten; Fahrzeug-/Servicehistorien; Wege: CSV/Excel; Importwerkzeuge des Anbieters; individuelle Datenübernahme durch Anbieter/Partner; Backups/Altsystem-Archive nur als individuelles Projekt: offene Aufträge; Dokumente/Fahrzeugakten; Bilder/Anhänge; nicht übernehmbar: offene Posten; Fibu-/Archivdaten; nicht als Weg angekreuzt: API; GoBD-Datenexporte
Datenherausgabe	kostenlos; Standard Export ASCII, CSV nicht: strukturierter Export Stamm-/Bewegungsdaten; Export Dokumente/Akten; GoBD-Bereitstellung; API-Export; Exit-Projekt; vertraglich geregelte Rückgabe
Generative KI	in Planung (Pilot/Beta/Roadmap); geplante Verfügbarkeit: k. A.
KI-Praxisbeispiel	k. A.
Einführung und Service	Einführung direkt durch den Anbieter; Schulung: vor Ort; remote; Präsenzseminare; E-Learning; Videos/Tutorials; Key-User-Schulung; Support: Telefon; E-Mail; Ticketsystem; Fernwartung nicht: Chat; Self-Service-Portal; Notfallbereitschaft
Preise	pro Arbeitsplatz; Preisbeispiele: k. A. Zusatzkosten möglich: Datenmigration; Schulung; OEM-Schnittstellen; Drittanbieter-/Branchen-Schnittstellen; API-Zugang; Hosting
Vertrag	Mindestlaufzeit: 12 Monate; Kündigungsfrist: 3 Monate; vorzeitige Beendigung: Nicht erforderlich; Preisanpassungsklausel: k. A.
Kontakt	https://www.am-its.com/Demo_anfragen ; info@am-its.com

Quelle: Anbieterangaben



AutoMotive
Systems GmbH

Dealer-Management-Systeme für Autohäuser

Firmenname	AutomotiveSystems GmbH
Produktname	DARTSplus
Allgemeine Angaben	Sitz: Hannover, Deutschland; Website: www.automotivesystems.de; im deutschen Markt seit 1996; 220 Kundenbetriebe in Deutschland
Kurzbeschreibung	DARTSplus ist ein umfassendes Dealer Management System (DMS) für Autohäuser und Kfz-Werkstätten. Die Software bildet zentrale Geschäftsprozesse wie Kunden- und Interessentenmanagement, Fahrzeugverwaltung, Teilewesen, Werkstattplanung, Service, Zeiterfassung und Controlling in einer integrierten Lösung ab.
Zielgruppe und Einsatz	typische Betriebsgröße: 21–50 DMS-Nutzer; Segmente: Pkw; leichte Nfz; Caravan/Reisemobile; Zielgruppen: freie Werkstätten; markengebundene Servicebetriebe; markengebundene Handels- und Servicebetriebe; Mehrmarken-Autohäuser; Autohaus-/Handelsgruppen; Szenarien: Einzelbetrieb; Mehrfilialbetrieb; Mehrmarkenbetrieb; Autohausgruppe mit zentralen Funktionen; hoher Teile-/Großhandelsanteil; Schwerpunkt Fahrzeughandel; Schwerpunkt Werkstatt/Service; Schwerpunkt Karosserie/Lack/Schaden; hohe OEM-Integration Segmente nicht genannt: schwere Nfz; Motorrad; Zielgruppen nicht genannt: freie Karosserie-/Lackierbetriebe; Reifenhandel/-service; Nutzfahrzeugbetriebe
Organisationsstrukturen	mehrere Standorte/Filialen; mehrere Marken; mehrere Gesellschaften/Mandanten; zentrale Stammdaten; mehrere Teilelager; gruppenweite Auswertungen
Kernfunktionen	Standard: Kunden-/Fahrzeugstammdaten; Service-/Werkstattabwicklung; Teilelager/Bestellwesen; Neu-/Gebrauchtwagenhandel; CRM/Kampagnen; Kasse/OP-Verwaltung; Zeiterfassung; Reifeneinlagerung; Schaden-/Versicherungsabwicklung optionales Modul: Dokumentenakte/Archiv; Finanzbuchhaltung
Digitale Kundenprozesse	Standard: Online-Terminbuchung; Termin-/Wartungserinnerungen; E-Mail/SMS/Messenger; Bezahllink/QRCode; Kartenzahlungsterminal; automatischer Zahlungsabgleich; Termin- und Kapazitätsplanung optionales Modul: Self-Check-in/Kiosk; digitale Serviceannahme; Foto-/Video-Check mit Kundenfreigabe; über Partner: Kundenportal
Weitere Funktionen	digitale Dialogannahme; digitale Unterschrift; HU-/AU-Workflows; Garantie/Kulanz; digitales Serviceheft; Rückruf/Kampagnen; Ersatz-/Mietwagen; Karosserie/Lack; Fahrzeugvermietung; Börsen-Management; Teile-Webshop/B2B; Personal-/Urlaubsplanung nicht: digitale Fahrzeugauszeichnung
Auswertungen	Standard: Kennzahlen Service; Kennzahlen Teile/Lager; Kennzahlen Fahrzeughandel; frei konfigurierbare Auswertungen; Excel/CSV-Export optionales Modul: Dashboard/Management-Cockpit
Herstellerfreigaben	A (offiziell freigegeben): Volkswagen; Audi; Škoda; Seat/Cupra; Ford; Kia; Volvo. B (technisch angebunden): keine. Ohne Statusangabe: Jaguar/Landrover in Einführung: Mercedes-Benz/Smart; Hyundai; nicht verfügbar: BMW/MINI; Opel; Peugeot/Citroën/DS; Renault/Dacia; Toyota/Lexus; Mazda; Nissan; Stellantis-Marken
Schnittstellen	Börsen: mobile.de; AutoScout24; Carwow; Leasingmarkt; KOSY3. Bewertung/Schaden: DAT. Teile: TecDoc/TecCom; WM; LKQ/Stahlgruber. Fibu: DATEV-Export; weitere Fibu-Schnittstellen; SKR 51 nicht: Schwacke/Autovista; Audatex/Solera; PV; CARAT; Coparts; ATR; DATEV Unternehmen online
Betrieb und Endgeräte	Private Cloud; Hosting durch Partner; On-Premises; Speicherort der Daten: Deutschland; Windows-Desktop kein SaaS vom Anbieter; kein Hybridmodell; kein Webbrowser-Client; keine App iOS; keine App Android; keine Tablet-Nutzung im Browser; keine Offline-Funktionen
Compliance/E-Rechnung	GoBD; KassenSichV/TSE; DSFinV-K; XRechnung; ZUGFeRD; PEPPOL
Migration	typische Laufzeit 1 Monat; Migrationsprojekt durch eigenes Team; Standardmigration: Kunden-, Fahrzeug-, Teile-/Lagerstammdaten; Wege: API; CSV/Excel; Importwerkzeuge des Anbieters; individuelle Datenübernahme durch Anbieter/Partner; GoBD-Datenexporte; Backups/Altsystem-Archive nur als individuelles Projekt: offene Posten; Fahrzeug-/Servicehistorien; Dokumente/Fahrzeugakten; Bilder/Anhänge; Fibu-/Archivdaten; nicht übernehmbar: offene Aufträge
Datenherausgabe	kostenpflichtig; strukturierter Export Stamm-/Bewegungsdaten; GoBD-Bereitstellung; Exit-Projekt nicht: Export Dokumente/Akten; API-Export; vertraglich geregelte Rückgabe
Generative KI	in Planung (Pilot/Beta/Roadmap); geplante Verfügbarkeit ab 06/2027; Datenquellen: DMS-Daten; abhängig vom Anwendungsfall; kein Training mit Kundendaten; Prüfung vor Übernahme: ja; Freigabepflicht: ja; Kennzeichnung KI-generierter Inhalte: ja; Steuerung je Betrieb/Nutzer: ja Funktionen: Keine Angabe möglich; nicht als Datenquelle: Dokumente; Bilder/Videos; Hersteller-/Katalogdaten; Webquellen; Abrechnung: keine Angabe möglich
KI-Praxisbeispiel	Import von Kunden- und Fahrzeugdaten aus gescannten Fahrzeugscheinen!
Einführung und Service	Einführung direkt durch den Anbieter; über zertifizierte Partner; durch Anbieter und Partner gemeinsam; Schulung: vor Ort; remote; Präsenzseminare; E-Learning; Videos/Tutorials; Key-User-Schulung; Support: Telefon; E-Mail; Ticketsystem; Fernwartung; Self-Service-Portal; Notfallbereitschaft nicht: Einführung überwiegend durch den Kunden selbst; Chat
Preise	pro Nutzer; pro Standort/Betrieb; Kauf-/Dauerlizenz; Miete/Subscription; individuelles Angebot; Preisbeispiele (netto): Werkstatt (bis 5 Nutzer): 80 € monatlich, 3.599 € einmalig für Einführung/Datenmigration; Autohaus (ca. 15 Nutzer): 399 € monatlich, 9.999 € einmalig für Einführung/Datenmigration; Gruppe (5 Standorte, 60 Nutzer): 1.499 € monatlich, 15.999 € einmalig für Einführung/Datenmigration Zusatzkosten möglich: Hosting; GenAI-Funktionen
Vertrag	Mindestlaufzeit: 60 Monate; Kündigungsfrist: 3 Monate; vorzeitige Beendigung: Individuelle Verhandlung. Kündigungsfrist nach Mindestlaufzeit: 3 Monate zum Jahresende; Preisanpassungsklausel: nein
Kontakt	Sven Weber, Leiter Vertrieb und Kundendienst; sven.weber@automotivesystems.de; www.automotivesystems.de; Tel.: +49 (0) 5 11- 6156 – 0 (Zentrale)

Quelle: Anbieterangaben



Dealer-Management-Systeme für Autohäuser

Firmenname	attRiBut Gesellschaft für Anwendungssoftware und Support mbH
Produktname	KfzPilot®
Allgemeine Angaben	Sitz: Bargteheide, Deutschland; Website: https://www.attribut.de/ ; im deutschen Markt seit 1989; 680 Kundenbetriebe in Deutschland
Kurzbeschreibung	KfzPilot® bildet alle zentralen Autohausprozesse ab – von Kunden- und Fahrzeugverwaltung, Handel, Service und Werkstatt über Teile/Lager und CRM bis zum Reporting. KfzPilot® @select2GO!® ermöglicht browserbasiertes Arbeiten auf PC, Tablet und Smartphone mit aktuellen DMS-Daten für eine persönliche Kundenbetreuung.
Zielgruppe und Einsatz	typische Betriebsgröße: 5-100 DMS-Nutzer; Segmente: Pkw; leichte Nfz; schwere Nfz; Motorrad; Caravan/Reise-mobile; Boot; Zielgruppen: freie Werkstätten; freie Karosserie-/Lackierbetriebe; Reifenhandel/-service; marken-gebundene Servicebetriebe; markengebundene Handels- und Servicebetriebe; Mehrmarken-Autohäuser; Autohaus-/Handelsgruppen; Nutzfahrzeugbetriebe; Szenarien: Einzelbetrieb; Mehrfilialbetrieb; Mehrmarkenbetrieb; Autohausgruppe mit zentralen Funktionen; hoher Teile-/Großhandelsanteil; Schwerpunkt Fahrzeughandel; Schwerpunkt Werkstatt/Service; hohe OEM-Integration
Organisationsstrukturen	mehrere Standorte/Filialen; mehrere Marken; mehrere Gesellschaften/Mandanten; zentrale Stammdaten; mehrere Teilelager; gruppenweite Auswertungen
Kernfunktionen	Standard: Kunden-/Fahrzeugstammdaten; Service-/Werkstattabwicklung; Termin-/Kapazitätsplanung; Teilelager/Bestellwesen; Neu-/Gebrauchtwagenhandel; CRM/Kampagnen; Dokumentenakte/Archiv; Kasse/OP-Verwaltung; Zeiterfassung; Reifeneinlagerung; Schaden-/Versicherungsabwicklung über Partner: Finanzbuchhaltung
Digitale Kundenprozesse	Standard: digitale Serviceannahme; Termin-/Wartungserinnerungen; E-Mail/SMS/Messenger; Bezahllink/QR-Code; Kartenzahlungsterminal optionales Modul: Online-Terminbuchung; automatischer Zahlungsabgleich; über Partner: Self-Check-in/Kiosk; Foto-/Video-Check mit Kundenfreigabe; Kundenportal
Weitere Funktionen	digitale Dialogannahme; digitale Unterschrift; HU-/AU-Workflows; Garantie/Kulanz; Rückruf/Kampagnen; Ersatz-/Mietwagen; Fahrzeugvermietung; Börsen-Management; Teile-Webshop/B2B; Personal-/Urlaubsplanung
Auswertungen	Standard: Kennzahlen Service; Kennzahlen Teile/Lager; Kennzahlen Fahrzeughandel; frei konfigurierbare Auswertungen; Excel/CSV-Export; Dashboard/Management-Cockpit
Herstellerfreigaben	A (offiziell freigegeben): Ford; Opel; Peugeot/Citroën/DS; Renault/Dacia; Hyundai; Kia; Nissan; Stellantis-Marken; Iveco. B (technisch angebunden): Mazda; Subaru; Suzuki; Isuzu; MG Motors; OMODA & JACOO; KGM; Great Wall Motors nicht verfügbar: Volkswagen; Audi; Škoda; Seat/Cupra; BMW/MINI; Mercedes-Benz/Smart; Toyota/Lexus; Volvo
Schnittstellen	Börsen: mobile.de; AutoScout24; Carwow. Bewertung/Schaden: DAT; Schwacke/Autovista; Audatex/Solera. Teile: TecDoc/TecCom; WM; LKQ/Stahlgruber; PV; CARAT; Coparts. Fibu: DATEV-Export; DATEV Unternehmen online; weitere Fibu-Schnittstellen; SKR 51 nicht: Leasingmarkt; ATR
Betrieb und Endgeräte	On-Premises; Private Cloud; Hosting durch Partner; Speicherort der Daten: Deutschland; Webbrowser; Windows-Desktop; Tablet-Nutzung im Browser kein SaaS vom Anbieter; kein Hybridmodell; keine App iOS; keine App Android; keine Offline-Funktionen
Compliance/E-Rechnung	GoBD; KassenSichV/TSE; DSFinV-K; XRechnung; ZUGFeRD nicht: PEPPOL
Migration	typische Laufzeit 1 Monat; Migrationsprojekt durch eigenes Team; Standardmigration: Kunden-, Fahrzeug-, Teile-/Lagerstammdaten; offene Posten; Fahrzeug-/Servicehistorien; Dokumente/Fahrzeugakten; Bilder/Anhänge; Wege: API; CSV/Excel; Importwerkzeuge des Anbieters; individuelle Datenübernahme durch Anbieter/Partner; GoBD-Datenexporte; Backups/Altssystem-Archive nur als individuelles Projekt: offene Aufträge; nicht übernehmbar: Fibu-/Archivdaten
Datenherausgabe	kostenlos; strukturierter Export Stamm-/Bewegungsdaten; Export Dokumente/Akten; GoBD-Bereitstellung; Exit-Projekt nicht: API-Export; vertraglich geregelte Rückgabe
Generative KI	in Planung (Pilot/Beta/Roadmap); geplante Verfügbarkeit ab 10/2026; Funktionen: Kommunikationsentwürfe; Zusammenfassung von Historien; Assistenz Serviceannahme/Auftragsanlage; Wissensassistent; Kennzahlen in natürlicher Sprache; Dokumentenauswertung; Bild-/Videoauswertung; Datenquellen: DMS-Daten; Dokumente; Bilder/Videos; Webquellen; abhängig vom Anwendungsfall; Prüfung vor Übernahme: ja; Freigabepflicht: ja; Kennzeichnung KI-generierter Inhalte: ja; Steuerung je Betrieb/Nutzer: ja; Abrechnung: kostenpflichtiges Zusatzmodul
KI-Praxisbeispiel	Selbst definierte KI-Assistenten übernehmen spezifische Aufgaben wie Reklamationsbearbeitung, Mailings oder Datenanalysen – sie automatisieren Routineprozesse, reduzieren Fehler und entlasten Teams, sodass sich Mitarbeiter auf strategische Aufgaben konzentrieren können.
Einführung und Service	Einführung direkt durch den Anbieter; Schulung: vor Ort; remote; Präsenzseminare; Videos/Tutorials; Key-User-Schulung; Support: Telefon; E-Mail; Fernwartung nicht: E-Learning; Ticketsystem; Chat; Self-Service-Portal; Notfallbereitschaft
Preise	pro Arbeitsplatz; Kauf-/Dauerlizenz; Miete/Subscription; Preisbeispiele (netto): Werkstatt (bis 5 Nutzer): 312 € monatlich, 5.800 € einmalig für Einführung/Datenmigration; Autohaus (ca. 15 Nutzer): 850 € monatlich, 10.400 € einmalig für Einführung/Datenmigration; Gruppe (5 Standorte, 60 Nutzer): 1.600 € monatlich, 28.500 € einmalig für Einführung/Datenmigration Zusatzkosten möglich: Datenmigration; Schulung; OEM-Schnittstellen; Drittanbieter-/Branchen-Schnittstellen; API-Zugang; GenAI-Funktionen
Vertrag	Mindestlaufzeit: 12 Monate; Kündigungsfrist: 3 Monate; vorzeitige Beendigung: individuelle Prüfung; Preisanpassungsklausel: nein
Kontakt	attRiBut Gesellschaft für Anwendungssoftware und Support mbH; Theodor-Storm-Str. 8; D-22941 Bargteheide; Tel. 04532 2702-29; info@attribut.de ; www.attribut.de

Quelle: Anbieterangaben



Dealer-Management-Systeme für Autohäuser

Firmenname	betzemeier automotive software GmbH & Co. KG
Produktname	werwiso
Allgemeine Angaben	Sitz: Minden; Website: https://www.betzemeier.de/produkt/werwiso ; im deutschen Markt seit 1989; 1.000 Kundenbetriebe in Deutschland
Kurzbeschreibung	werwiso ist das Dealer-Management-System für Autohäuser und Werkstätten unterschiedlichster Marken. Es verbindet Kunden, Fahrzeuge, Aufträge, Teile, Lager und Buchhaltung in einem System. Zahlreiche Schnittstellen und aufeinander abgestimmte Funktionen vereinfachen die tägl. Arbeit und vermeiden unnötige Arbeitsschritte.
Zielgruppe und Einsatz	typische Betriebsgröße: alle Betriebsgrößen; Segmente: Pkw; leichte Nfz; schwere Nfz; Motorrad; Caravan/Reise-mobile; Landmaschinen; Anhänger; Boote; Individuelle Anwendungsfälle; Zielgruppen: freie Werkstätten; marken-gebundene Servicebetriebe; marken-gebundene Handels- und Servicebetriebe; Mehrmarken-Autohäuser; Autohaus-/Handelsgruppen; Nutzfahrzeugbetriebe; Landmaschinen; Anhänger; Boote; Individuelle Anwendungsfälle; Szenarien: Einzelbetrieb; Mehrfilialbetrieb; Mehrmarkenbetrieb; Autohausgruppe mit zentralen Funktionen; hoher Teile-/Großhandelsanteil; Schwerpunkt Fahrzeughandel; Schwerpunkt Werkstatt/Service; hohe OEM-Integration
Organisationsstrukturen	mehrere Standorte/Filialen; mehrere Marken; mehrere Gesellschaften/Mandanten; zentrale Stammdaten; mehrere Teilleger; gruppenweite Auswertungen
Kernfunktionen	Standard: Kunden-/Fahrzeugstammdaten; Service-/Werkstattabwicklung; Termin-/Kapazitätsplanung; Teilelager/Bestellwesen; Neu-/Gebrauchtwagenhandel; CRM/Kampagnen; Dokumentenakte/Archiv; Kasse/OP-Verwaltung; Zeiterfassung; Reifeneinlagerung über Partner: Finanzbuchhaltung; Schaden-/Versicherungsabwicklung
Digitale Kundenprozesse	Standard: Termin-/Wartungserinnerungen; Bezahllink/QR-Code; automatischer Zahlungsabgleich optionales Modul: Online-Terminbuchung; digitale Serviceannahme; Kundenportal; über Partner: Self-Check-in/Kiosk; Foto-/Video-Check mit Kundenfreigabe; E-Mail/SMS/Messenger; Kartenzahlungsterminal
Weitere Funktionen	digitale Dialogannahme; digitale Unterschrift; HU-/AU-Workflows; Garantie/Kulanz; digitales Serviceheft; Rückruf/Kampagnen; Ersatz-/Mietwagen; Karosserie/Lack; Fahrzeugvermietung; digitale Fahrzeugauszeichnung; Börsen-Management; Personal-/Urlaubsplanung nicht: Teile-Webshop/B2B
Auswertungen	Standard: Kennzahlen Service; Kennzahlen Teile/Lager; Kennzahlen Fahrzeughandel; frei konfigurierbare Auswertungen; Excel/CSV-Export; Dashboard/Management-Cockpit
Herstellerfreigaben	A (offiziell freigegeben): Volkswagen; Audi; Škoda; Seat/Cupra; Ford; Opel; Peugeot/Citroën/DS; Renault/Dacia; Toyota/Lexus; Hyundai; Kia; Nissan; Honda. B (technisch angebunden): MG; BYD; XPENG u. weitere (in der Regel eine buchhalterische Abbildung + Arbeitswerte / Teilepreise) nicht verfügbar: BMW/MINI; Fiat nicht vollumfänglich; Mercedes-Benz/Smart; Mazda; Volvo
Schnittstellen	Börsen: mobile.de; AutoScout24; Leasingmarkt. Bewertung/Schaden: DAT; Schwacke/Autovista. Teile: TecDoc/TecCom; WM; LKQ/Stahlgruber; PV; Coparts; DVSE/Next. Fibu: DATEV-Export; DATEV Unternehmen online; weitere Fibu-Schnittstellen; SKR 51; SKR 03, SKR 04 nicht: Carwow; Audatex/Solera; CARAT; ATR
Betrieb und Endgeräte	On-Premises; Private Cloud; Hosting durch Partner; Hybridmodell; Speicherort der Daten: Deutschland; Windows-Desktop kein SaaS vom Anbieter; kein Webbrowser-Client; keine App iOS; keine App Android; keine Tablet-Nutzung im Browser; keine Offline-Funktionen
Compliance/E-Rechnung	GoBD; KassenSichV/TSE; DSFinV-K; XRechnung; ZUGFeRD nicht: PEPPOL
Migration	typische Laufzeit 3 Monate; Migrationsprojekt durch eigenes Team; Standardmigration: Kunden-, Fahrzeug-, Teile-/Lagerstammdaten; Wege: CSV/Excel; Importwerkzeuge des Anbieters; individuelle Datenübernahme durch Anbieter/Partner nur als individuelles Projekt: Fahrzeug-/Servicehistorien; Dokumente/Fahrzeugakten; nicht übernehmbar: offene Aufträge; offene Posten; Bilder/Anhänge; Fibu-/Archivdaten; nicht als Weg angekreuzt: API; GoBD-Datenexporte; Backups/Altssystem-Archive
Datenherausgabe	kostenpflichtig
Generative KI	in Planung (Pilot/Beta/Roadmap); geplante Verfügbarkeit ab 11/2026; Funktionen: Zusammenfassung von Historien; Wissensassistent; Dokumentenauswertung; Beta-Phase, weitere Funktionen werden folgen; Datenquellen: DMS-Daten; Dokumente; Webquellen; abhängig vom Anwendungsfall; kein Training mit Kundendaten; Steuerung je Betrieb/Nutzer: ja; Abrechnung: kostenpflichtiges Zusatzmodul
KI-Praxisbeispiel	Anwender stellen der KI direkt Fragen zu werwiso, zum Beispiel zur Bedienung oder zu bestimmten Arbeitsschritten und Datenabfragen. Die KI nutzt freigegebene Informationen und Dokumentationen und erklärt konkret, wie die gewünschte Funktion in werwiso genutzt wird. Dadurch lassen sich viele Fragen direkt im Arbeitsalltag klären.
Einführung und Service	Einführung direkt durch den Anbieter; Schulung: vor Ort; remote; E-Learning; Videos/Tutorials; Key-User-Schulung; Support: Telefon; E-Mail; Ticketsystem; Fernwartung; Self-Service-Portal nicht: Präsenzseminare; Chat
Preise	pro Nutzer; pro Standort/Betrieb; pro Modul; Miete/Subscription; Preisbeispiele: k. A. Zusatzkosten möglich: Datenmigration; Schulung; OEM-Schnittstellen; Drittanbieter-/Branchen-Schnittstellen; API-Zugang; Hosting; Support-/Servicevertrag; GenAI-Funktionen
Vertrag	Mindestlaufzeit: 36 Monate; Kündigungsfrist: 3 Monate; vorzeitige Beendigung: Es gelten die vertraglich vereinbarten Laufzeiten.; Preisanpassungsklausel: ja, Mechanismus: k. A.
Kontakt	Tel. 0571 38777 83; vertrieb@betzemeier.de ; www.betzemeier.de

Quelle: Anbieterangaben

Dealer-Management-Systeme für Autohäuser

Firmenname	Freicon Software GmbH
Produktname	FILAKS.PLUS
Allgemeine Angaben	Sitz: Bötzingen, Deutschland; Website: www.filaksplus.com ; im deutschen Markt seit 1995; 500 Kundenbetriebe in Deutschland
Kurzbeschreibung	FILAKS.PLUS ist ein modulares Dealer Management System für PKW-, Nutzfahrzeug- und Caravanbetriebe. Es deckt alle Geschäftsprozesse ab – von Teilehandel über Werkstattabwicklung bis zum Neu- und Gebrauchtwagenverkauf – und lässt sich schrittweise zur Komplettlösung ausbauen. Die Entwicklung findet ausschließlich in Deutschland statt.
Zielgruppe und Einsatz	typische Betriebsgröße: 51–150 DMS-Nutzer; Segmente: Pkw; leichte Nfz; schwere Nfz; Caravan/Reisemobile; Zielgruppen: freie Werkstätten; freie Karosserie-/Lackierbetriebe; Reifenhandel/-service; markengebundene Servicebetriebe; markengebundene Handels- und Servicebetriebe; Mehrmarken-Autohäuser; Autohaus-/Handelsgruppen; Nutzfahrzeugbetriebe; Szenarien: Einzelbetrieb; Mehrfilialbetrieb; Mehrmarkenbetrieb; Autohausgruppe mit zentralen Funktionen; hoher Teile-/Großhandelsanteil; Schwerpunkt Fahrzeughandel; Schwerpunkt Werkstatt/Service; hohe OEM-Integration
Organisationsstrukturen	mehrere Standorte/Filialen; mehrere Marken; mehrere Gesellschaften/Mandanten; zentrale Stammdaten; mehrere Teilelager; gruppenweite Auswertungen
Kernfunktionen	Standard: Kunden-/Fahrzeugstammdaten; Service-/Werkstattabwicklung; Teilelager/Bestellwesen optionales Modul: Termin-/Kapazitätsplanung; Neu-/Gebrauchtwagenhandel; CRM/Kampagnen; Kasse/OP-Verwaltung; Finanzbuchhaltung; Zeiterfassung; Reifeneinlagerung; Schaden-/Versicherungsabwicklung; über Partner: Dokumentenakte/Archiv
Digitale Kundenprozesse	Standard: keine der abgefragten Funktionen optionales Modul: Online-Terminbuchung; Self-Check-in/Kiosk; digitale Serviceannahme; Termin-/Wartungserinnerungen; E-Mail/SMS/Messenger; Bezahllink/QR-Code; Kartenzahlungsterminal; automatischer Zahlungsabgleich
Weitere Funktionen	digitale Dialogannahme; HU-/AU-Workflows; Garantie/Kulanz; Rückruf/Kampagnen; Ersatz-/Mietwagen; Karosserie/Lack; Fahrzeugvermietung; Börsen-Management; Teile-Webshop/B2B; Personal-/Urlaubsplanung
Auswertungen	Standard: Dashboard/Management-Cockpit optionales Modul: Kennzahlen Service; Kennzahlen Teile/Lager; Kennzahlen Fahrzeughandel; frei konfigurierbare Auswertungen; Excel/CSV-Export
Herstellerfreigaben	A (offiziell freigegeben): Opel; Peugeot/Citroën/DS; Stellantis-Marken. B (technisch angebunden): Škoda; Seat/Cupra; Hyundai; Kia; Mazda nicht verfügbar: Volkswagen; Audi; BMW/MINI; Mercedes-Benz/Smart; Ford; Renault/Dacia; Toyota/Lexus; Nissan; Volvo
Schnittstellen	Börsen: mobile.de; AutoScout24; kleinanzeigen.de. Bewertung/Schaden: DAT; Schwacke/Autovista. Teile: TecDoc/TecCom; WM; LKQ/Stahlgruber; Coparts; ATR. Fibu: DATEV-Export; weitere Fibu-Schnittstellen; SKR 51 nicht: Carwow; Leasingmarkt; Audatex/Solera; PV; CARAT; DATEV Unternehmen online
Betrieb und Endgeräte	On-Premises; Private Cloud; Hybridmodell; Speicherort der Daten: Deutschland; Windows-Desktop; App iOS; App Android
Compliance/E-Rechnung	GoBD; KassenSichV/TSE; XRechnung; ZUGFeRD nicht: DSFinV-K; PEPPOL
Migration	typische Laufzeit 2 Monate; Migrationsprojekt durch eigenes Team; Standardmigration: Kunden-, Fahrzeug-, Teile-/Lagerstammdaten; offene Aufträge; offene Posten; Fahrzeug-/Servicehistorien; Fibu-/Archivdaten; Wege: CSV/Excel nur als individuelles Projekt: Dokumente/Fahrzeugakten; Bilder/Anhänge; Wege nicht angekreuzt: API; Importwerkzeuge des Anbieters; individuelle Datenübernahme; GoBD-Datenexporte; Backups/Altsystem-Archive
Datenherausgabe	kostenlos; strukturierter Export Stamm-/Bewegungsdaten; Export Dokumente/Akten nicht: GoBD-Bereitstellung; API-Export; Exit-Projekt; vertraglich geregelte Rückgabe
Generative KI	integriert, produktiv seit 08/2025; Funktionen: Kommunikationsentwürfe; Zusammenfassung von Historien; Assistenz Serviceannahme/Auftragsanlage; Vorschläge Arbeitspositionen/Texte; Wissensassistent; Kennzahlen in natürlicher Sprache; Dokumentenauswertung; Datenquellen: DMS-Daten; Dokumente; Hersteller-/Katalogdaten; Webquellen; abhängig vom Anwendungsfall; kein Training mit Kundendaten; Prüfung vor Übernahme: ja; Freigabepflicht: ja; Kennzeichnung KI-generierter Inhalte: ja; Steuerung je Betrieb/Nutzer: ja; Abrechnung: kostenpflichtiges Zusatzmodul nicht: Bild-/Videoauswertung; Datenquelle Bilder/Videos
KI-Praxisbeispiel	Ein Kunde ruft außerhalb der Öffnungszeiten an, um einen HU-Termin zu vereinbaren. Der KI-Telefonassistent SonaMotion erkennt Kunde und Fahrzeug im DMS, findet freie Termine und bucht direkt: ohne Wartezeit, ohne Rückruf. Ergebnis: kein verpasster Lead, sofortige Terminbuchung, entlastetes Serviceteam.
Einführung und Service	Einführung direkt durch den Anbieter; Schulung: vor Ort; remote; Präsenzseminare; Key-User-Schulung; Support: Telefon; E-Mail; Ticketsystem; Fernwartung; Self-Service-Portal; Notfallbereitschaft nicht: E-Learning; Videos/Tutorials; Chat
Preise	pro Arbeitsplatz; pro Modul; Miete/Subscription; Preisbeispiele (netto): Werkstatt (bis 5 Nutzer): 400 € monatlich, individuell einmalig für Einführung/Datenmigration; Autohaus (ca. 15 Nutzer): 1.000 € monatlich, individuell einmalig für Einführung/Datenmigration; Gruppe (5 Standorte, 60 Nutzer): 2.500 € monatlich, individuell einmalig für Einführung/Datenmigration Zusatzkosten möglich: Datenmigration; Schulung; OEM-Schnittstellen; Drittanbieter-/Branchen-Schnittstellen; GenAI-Funktionen
Vertrag	Mindestlaufzeit: 1 Monat; Kündigungsfrist: 3 Monate; vorzeitige Beendigung: Eine fristlose Kündigung aus wichtigem Grund möglich, z. B. bei fehlender Programmversorgung durch Vorlieferanten, unbefugten Eingriffen des Kunden in die Software oder Verstößen gegen Rechteeinräumung (Ziff. 4). Kündigung bedarf der Schriftform.
Kontakt	contact@filaksplus.com ; www.filaksplus.com ; 07663 6089800

Quelle: Anbieterangaben



Dealer-Management-Systeme für Autohäuser

Firmenname	Loco-Soft Vertriebs GmbH
Produktname	Loco-Soft inkl. Mein-Autohaus App
Allgemeine Angaben	Sitz: D-51789 Lindlar; Website: www.loco-soft.de ; im Markt seit 1989; 3.450 Kundenbetriebe in Deutschland
Kurzbeschreibung	Loco-Soft: das vollumfassende DMS fürs Autohaus – App und medienbruchfreie KI-Anbindung zu Ruboja bereits inklusive. Alle Module im fairen Festpreis ab 99 €/Monat, ohne Zusatzkosten. Über 3.450 Anwenderbetriebe vertrauen uns – der Nr. 1 der Branche. Und das bei kostenlosem, persönlichem Hotline-Support!
Zielgruppe und Einsatz	typische Betriebsgröße: 21–50 Nutzer; Segmente: Pkw; leichte Nfz; schwere Nfz; Motorrad; Caravan/Reisemobile; Zielgruppen: freie Werkstätten u. Karo-/Lack-Betriebe; Reifenhandel/-service; markengebundene Servicebetriebe; markengebundene Handels- und Servicebetriebe; Mehrmarken-Autohäuser; Gruppen; Nfz-Betriebe; Motorradbetriebe; Szenarien: Einzelbetrieb; Mehrfilialbetrieb; Mehrmarkenbetrieb; Gruppe mit zentralen Funktionen; Schwerpunkt Fahrzeughandel; Schwerpunkt Werkstatt/Service; Schwerpunkt Karosserie/Lack; hohe OEM-Integration
Organisationsstrukturen	mehrere Standorte/Filialen; mehrere Marken; mehrere Gesellschaften/Mandanten; zentrale Stammdaten; mehrere Teilelager; gruppenweite Auswertungen
Kernfunktionen	Standard: Kunden-/Fahrzeugstammdaten; Service-/Werkstattabwicklung; Termin-/Kapazitätsplanung; Teilelager/Bestellwesen; Neu-/Gebrauchtwagenhandel; CRM/Kampagnen; Kasse/OP-Verwaltung; Finanzbuchhaltung; Zeiterfassung; Reifeneinlagerung; Schaden-/Versicherungsabwicklung über Partner: Dokumentenakte/Archiv
Digitale Kundenprozesse	Standard: digitale Serviceannahme; Foto-/Video-Check mit Kundenfreigabe; Kundenportal; Termin-/Wartungserinnerungen; E-Mail/SMS/Messenger; Bezahllink/QR-Code; Kartenzahlungsterminal; automatischer Zahlungsabgleich über Partner: Online-Terminbuchung; Self-Check-in/Kiosk
Weitere Funktionen	digitale Dialogannahme; digitale Unterschrift; HU-/AU-Workflows; Garantie/Kulanz; Rückruf/Kampagnen; Ersatz-/Mietwagen; Karosserie/Lack; Fahrzeugvermietung; digitale Fahrzeugauszeichnung; Börsen-Management; Teile-Webshop/B2B; Personal-/Urlaubsplanung; Mein-Autohaus App (ohne Mehrkosten) und diverse KI-Integrationen
Auswertungen	Standard: Kennzahlen Service; Kennzahlen Teile/Lager; Kennzahlen Fahrzeughandel; frei konfigurierbare Auswertungen; Excel/CSV-Export optionales Modul: Dashboard/Management-Cockpit
Herstellerfreigaben	A (offiziell freigegeben): Škoda; Seat/Cupra; Ford; Opel; Peugeot/Citroën/DS; Renault/Dacia; Hyundai; Kia; Mazda; Nissan; FCA-Marken; Volvo; Bentley; BMW Motorrad; Ferrari; Jaguar Land Rover; KGM; Subaru; Suzuki. B (technisch angebunden): Volkswagen; Toyota/Lexus; BYD; GWM; Honda; Iveco; Maserati; MG; Mitsubishi; XPENG; GWM / Ora & Wey; IndIMO; MAXUS; Isuzu nicht verfügbar: Audi; BMW/MINI; Mercedes-Benz/Smart
Schnittstellen	Börsen: mobile.de; AutoScout24; Carwow; Gebrauchtwagen.de eAutoseller, AutoProWeb und 12 weitere. Bewertung/Schaden: DAT; Schwacke/Autovista; Audatex/Solera. Teile: TecDoc, WM, LKQ, PV, CARAT, Coparts, ATR, Partslink24, jegliche DVSE/Automotive Kataloge, Next-Schnittstellen u.v.m. Fibu: DATEV-Export; DATEV Unternehmen online; weitere Fibu-Schnittstellen; SKR 51; SAP, XBA, FibuNet, HS, ADDISON und weitere nicht: Leasingmarkt
Betrieb und Endgeräte	On-Premises; Private Cloud; Hosting durch Partner; Cloud: ja, Voraussetzung IaaS-Cloud; Speicherort der Daten: abhängig vom Vertrag; Windows-Desktop; App iOS; App Android; Offline-Funktionen; Alle Geräte mit RDP-Session
Compliance/E-Rechnung	GoBD; KassenSichV/TSE; DSFinV-K; XRechnung; ZUGFeRD nicht: PEPPOL
Migration	typische Laufzeit 1 Monat; Migrationsprojekt durch eigenes Team; Standardmigration: Kunden-, Fahrzeug-, Teile-/Lagerstammdaten; offene Posten; Fahrzeug-/Servicehistorien; Bilder/Anhänge; Wege: API; CSV/Excel; Importwerkzeuge des Anbieters; Backups/Altsystem-Archive nur als individuelles Projekt: Dokumente/Fahrzeugakten; Fibu-/Archivdaten; nicht übernehmbar: offene Aufträge; nicht als Weg angekreuzt: individuelle Datenübernahme durch Anbieter/Partner; GoBD-Datenexporte
Datenherausgabe	kostenlos; strukturierter Export Stamm-/Bewegungsdaten; Export Dokumente/Akten; GoBD-Bereitstellung; Bei Vertragsende erhält der Kunde Informationen zum Datenexport
Generative KI	integriert, produktiv seit 07/2025; Funktionen: Kommunikationsentwürfe; Assistenz Serviceannahme/Auftragsanlage; Vorschläge Arbeitspositionen/Texte; Wissensassistent; Dokumentenauswertung; Erzeugung von Fahrzeugangeboten für Social Medien / Reels; Datenquellen: DMS-Daten; Dokumente; Bilder/Videos; Hersteller-/Katalogdaten; Webquellen; abhängig vom Anwendungsfall; kein Training mit Kundendaten; Prüfung vor Übernahme: ja; Freigabepflicht: ja; Steuerung je Betrieb/Nutzer: ja; Abrechnung: nutzungsabhängig
KI-Praxisbeispiel	KI in Loco-Soft erleichtert den Alltag: Beim Dokumentenscan erkennt sie Ausweis- und Fahrzeugdaten, liest Name, Adresse, FIN & Co. aus und legt Kunde/Fahrzeug automatisch an. Ebenso erfolgt Erkennung von Rechnungen und Lieferscheinen, um die ET-Buchung zu automatisieren. So entfallen Tipparbeit und Medienbrüche.
Einführung und Service	Einführung direkt durch den Anbieter; Schulung: vor Ort; remote; Präsenzseminare; Videos/Tutorials; Key-User-Schulung; Support: Telefon; E-Mail; Fernwartung
Preise	pro Arbeitsplatz; Miete/Subscription; im Preis enthalten: Alle verfügbaren Programm-Module enthalten; Preisbeispiele (netto): Mietstaffel ab 99,- € im Monat. Genaue Kalkulation unter www.loco-soft.de/preise Zusatzkosten möglich: Datenmigration; Schulung; OEM-Schnittstellen; GenAI-Funktionen; Loco-Soft Analyse Tool / Management Dashboard
Vertrag	Mindestlaufzeit: keine; Kündigungsfrist: 3 Monate; vorzeitige Beendigung: 3 Monate bis Vertragsende; Preisanpassungsklausel: ja, Loco-Soft kann den Mietzins alle 2 Jahre anpassen. Die Mitteilung erfolgt 6 Wochen vorher. Bei mehr als 3 % Erhöhung kann der Kunde binnen drei Wochen kündigen; ohne Kündigung gilt die Zustimmung als erteilt. Erhöhungen orientieren sich am HVPI.
Kontakt	vertrieb@loco-soft.de ; www.loco-soft.de ; Tel. 02266 / 80 59 0

Quelle: Anbieterangaben



Dealer-Management-Systeme für Autohäuser

Firmenname	movec
Produktname	movec DMS
Allgemeine Angaben	Sitz: Seiersberg, Österreich; Website: https://movec.com/was-wir-bieten/dms-loesungen/ ; im deutschen Markt seit 2000; Kundenbetriebe in Deutschland: k. A.
Kurzbeschreibung	movec DMS ist die offene DMS-Plattform der movec. Die connectAPI bindet OEM-, Partner- und Drittsysteme kontrolliert an, statt Daten in Silos zu halten. movec AI skills unterstützen Abläufe direkt dort, wo sie entstehen. Und die MATES-Apps bringen die Plattform mobil auf Smartphone und Tablet – ein System, eine durchgängige Basis für den Betrieb.
Zielgruppe und Einsatz	typische Betriebsgröße: 51–150 DMS-Nutzer; Segmente: Pkw; leichte Nfz; schwere Nfz; Motorrad; Caravan/Reise-mobile; Landtechnik; Zielgruppen: freie Werkstätten; freie Karosserie-/Lackierbetriebe; markengebundene Servicebetriebe; markengebundene Handels- und Servicebetriebe; Mehrmarken-Autohäuser; Autohaus-/Handelsgruppen; Nutzfahrzeugbetriebe; Landtechnikbetriebe; Szenarien: Mehrfilialbetrieb; Mehrmarkenbetrieb; Autohausgruppe mit zentralen Funktionen; hoher Teile-/Großhandelsanteil; Schwerpunkt Fahrzeughandel; Schwerpunkt Werkstatt/Service; hohe OEM-Integration; Landtechnikbetriebe
Organisationsstrukturen	mehrere Standorte/Filialen; mehrere Marken; mehrere Gesellschaften/Mandanten; zentrale Stammdaten; mehrere Teilelager; gruppenweite Auswertungen
Kernfunktionen	Standard: Kunden-/Fahrzeugstammdaten; Service-/Werkstattabwicklung; Teilelager/Bestellwesen; Dokumentenakte/Archiv optionales Modul: Termin-/Kapazitätsplanung; Neu-/Gebrauchtwagenhandel; CRM/Kampagnen; Kasse/OP-Verwaltung; Finanzbuchhaltung; Zeiterfassung; Reifeneinlagerung; über Partner: Schaden-/Versicherungsabwicklung
Digitale Kundenprozesse	Standard: keine der abgefragten Funktionen optionales Modul: Online-Terminbuchung; digitale Serviceannahme; Foto-/Video-Check mit Kundenfreigabe; Termin-/Wartungserinnerungen; E-Mail/SMS/Messenger; Bezahllink/QR-Code; Kartenzahlungsterminal; automatischer Zahlungsabgleich; über Partner: Self-Check-in/Kiosk; nicht verfügbar: Kundenportal
Weitere Funktionen	digitale Dialogannahme; digitale Unterschrift; Garantie/Kulanz; Rückruf/Kampagnen; Ersatz-/Mietwagen; Karosserie/Lack; Fahrzeugvermietung; Börsen-Management; Teile-Webshop/B2B; Kommissionsgeschäft nicht: HU-/AU-Workflows; digitales Serviceheft; digitale Fahrzeugauszeichnung; Personal-/Urlaubsplanung
Auswertungen	Standard: Kennzahlen Service; Kennzahlen Teile/Lager; Kennzahlen Fahrzeughandel; Excel/CSV-Export optionales Modul: frei konfigurierbare Auswertungen; Dashboard/Management-Cockpit
Herstellerfreigaben	A (offiziell freigegeben): Ford; Opel; Peugeot/Citroën/DS; Renault/Dacia; Toyota/Lexus; Kia; Mazda; Nissan; Stelantis-Marken; Volvo. B (technisch angebunden): Hyundai; Landtechnik (ohne Nennung einzelner Hersteller) in Einführung: BMW/MINI; Mercedes-Benz/Smart; BYD; nicht verfügbar: Volkswagen; Audi; Škoda; Seat/Cupra
Schnittstellen	Börsen: mobile.de; AutoScout24; landwirt.com. Bewertung/Schaden: DAT; Schwacke/Autovista; Audatex/Solera. Teile: WM; LKQ/Stahlgruber. Fibu: DATEV-Export; weitere Fibu-Schnittstellen; SKR 51 nicht: Carwow; Leasingmarkt; TecDoc/TecCom; PV; CARAT; Coparts; ATR; DATEV Unternehmen online
Betrieb und Endgeräte	SaaS vom Anbieter; Private Cloud; Hosting durch Partner; On-Premises; Hybridmodell; Speicherort der Daten: k. A.; Webbrowser; Windows-Desktop; App iOS; App Android; Tablet-Nutzung im Browser keine Offline-Funktionen
Compliance/E-Rechnung	KassenSichV/TSE; DSFinV-K; XRechnung; ZUGFeRD nicht: GoBD; PEPPOL
Migration	typische Laufzeit 3 Monate; Migrationsprojekt durch eigenes Team; Standardmigration: Kunden-, Fahrzeug-, Teile-/Lagerstammdaten; Wege: API; individuelle Datenübernahme durch Anbieter/Partner nur als individuelles Projekt: offene Aufträge; offene Posten; Fahrzeug-/Servicehistorien; Dokumente/Fahrzeugakten; Bilder/Anhänge; nicht übernehmbar: Fibu-/Archivdaten; nicht als Weg angekreuzt: CSV/Excel; Importwerkzeuge des Anbieters; GoBD-Datenexporte; Backups/Altsystem-Archive
Datenherausgabe	kostenpflichtig; strukturierter Export Stamm-/Bewegungsdaten; API-Export nicht: Export Dokumente/Akten; GoBD-Bereitstellung; Exit-Projekt; vertraglich geregelte Rückgabe
Generative KI	integriert, produktiv seit 08/2026; Funktionen: Assistenz Serviceannahme/Auftragsanlage; Bild-/Videoauswertung; Datenquellen: DMS-Daten; Webquellen; abhängig vom Anwendungsfall; kein Training mit Kundendaten; Prüfung vor Übernahme: ja; Freigabepflicht: ja; Kennzeichnung KI-generierter Inhalte: ja; Steuerung je Betrieb/Nutzer: ja; Abrechnung: nutzungsabhängig
KI-Praxisbeispiel	Der Diagnose-Assistent im techMate unterstützt Techniker bei unklaren Beanstandungen. Das Symptom wird in eigenen Worten eingegeben, optional mit Fahrzeugbezug. Das System durchsucht bereits gelöste Reparaturfälle und liefert wahrscheinliche Ursachen mit Konfidenzangabe, häufig getauschte Teile, Referenzfälle und eine kurze KI-Einschätzung.
Einführung und Service	Einführung direkt durch den Anbieter; Schulung: vor Ort; remote; Präsenzseminare; Videos/Tutorials; Key-User-Schulung; Support: Telefon; E-Mail; Ticketsystem; Fernwartung nicht: E-Learning; Chat; Self-Service-Portal; Notfallbereitschaft
Preise	pro Nutzer; pro Standort/Betrieb; pro Modul; volumen-/transaktionsabhängig; Preisbeispiele: k. A. Zusatzkosten möglich: Datenmigration; Schulung; OEM-Schnittstellen; Drittanbieter-/Branchen-Schnittstellen; API-Zugang; Hosting; Support-/Servicevertrag; GenAI-Funktionen
Vertrag	Mindestlaufzeit: 60 Monate; Kündigungsfrist: 3 Monate; vorzeitige Beendigung: wird individuell und einvernehmlich definiert; Preisanpassungsklausel: ja, abhängig vom Verbraucherpreisindex
Kontakt	Website: https://movec.com ; Mail-Adresse: office@movec.com bzw. sales@movec.com

Quelle: Anbieterangaben



Dealer-Management-Systeme für Autohäuser

Firmenname	Nextlane
Produktname	Ecaros
Allgemeine Angaben	Sitz: Darmstadt, Deutschland; Website: www.nextlane.com ; im deutschen Markt seit 1998; 900 Kundenbetriebe in Deutschland
Kurzbeschreibung	ECAROS ermöglicht die schnelle und effiziente Bearbeitung aller wichtigen Geschäftsprozesse im Autohaus. Die Software eignet sich sowohl für inhabergeführte Händler- und Servicebetriebe als auch für große Kettenbetriebe mit mehreren Standorten und unterstützt dabei zahlreiche Marken. Sie ist Cloud-native, flexibel und auf zukünftige Anforderungen ausgerichtet.
Zielgruppe und Einsatz	typische Betriebsgröße: 21–50 DMS-Nutzer (alle Größenklassen möglich); Segmente: Pkw; leichte Nfz; schwere Nfz; Motorrad; Caravan/Reisemobile; Zielgruppen: freie Werkstätten; freie Karosserie-/Lackierbetriebe; Reifenhandel/-service; Marken-Servicebetriebe; markengebundene Handels- und Servicebetriebe; Mehrmarken-Autohäuser; Autohausgruppen; Nutzfahrzeugbetriebe; Flottenanbieter; Szenarien: Einzelbetrieb; Mehrfilialbetrieb; Mehrmarkenbetrieb; Autohausgruppe mit zentralen Funktionen; hoher Teile-/Großhandelsanteil; Schwerpunkt Fahrzeughandel; Schwerpunkt Werkstatt/Service; Schwerpunkt Karosserie/Lack/Schaden; hohe OEM-Integration
Organisationsstrukturen	mehrere Standorte/Filialen; mehrere Marken; mehrere Gesellschaften/Mandanten; zentrale Stammdaten; mehrere Teilelager; gruppenweite Auswertungen
Kernfunktionen	Standard: Kunden-/Fahrzeugstammdaten; Service-/Werkstattabwicklung; Teilelager/Bestellwesen; Neu-/Gebrauchtwagenhandel; Kasse/OP-Verwaltung; Zeiterfassung optionales Modul: Termin-/Kapazitätsplanung; CRM/Kampagnen; Finanzbuchhaltung; Reifeneinlagerung; Schaden-/Versicherungsabwicklung; über Partner: Dokumentenakte/Archiv
Digitale Kundenprozesse	Standard: E-Mail/SMS/Messenger; Bezahllink/QR-Code; automatischer Zahlungsabgleich optionales Modul: Online-Terminbuchung; digitale Serviceannahme; Foto-/Video-Check mit Kundenfreigabe; Termin-/Wartungserinnerungen; über Partner: Self-Check-in/Kiosk; Kartenzahlungsterminal; nicht verfügbar: Kundenportal
Weitere Funktionen	digitale Dialogannahme; digitale Unterschrift; HU-/AU-Workflows; Garantie/Kulanz; digitales Serviceheft; Rückruf/Kampagnen; Ersatz-/Mietwagen; Karosserie/Lack; Fahrzeugvermietung; Börsen-Management; Teile-Webshop/B2B; Personal-/Urlaubsplanung nicht: digitale Fahrzeugauszeichnung
Auswertungen	Standard: Kennzahlen Service; Kennzahlen Teile/Lager; Kennzahlen Fahrzeughandel; frei konfigurierbare Auswertungen; Excel/CSV-Export optionales Modul: Dashboard/Management-Cockpit
Herstellerfreigaben	A (offiziell freigegeben): Volkswagen; Audi; Škoda; Seat/Cupra; BMW/MINI; Renault/Dacia; Toyota/Lexus; Hyundai; Kia. B (technisch angebunden): Nissan nicht verfügbar: Mercedes-Benz/Smart; Ford; Opel; Peugeot/Citroën/DS; Mazda; Stellantis-Marken; Volvo; weitere Angabe: Diverse Chinesische Marken sind im Analyse-/Abstimmungsstadium
Schnittstellen	Börsen: mobile.de; AutoScout24; Anbindung fast aller Börsen, durch standardisierte Schnittstellen. Bewertung/Schaden: DAT; Schwacke/Autovista; Audatex/Solera. Teile: TecDoc/TecCom; WM; LKQ/Stahlgruber; PV; CARAT; Coparts; ATR. Fibu: DATEV-Export; DATEV Unternehmen online; weitere Fibu-Schnittstellen; SKR 51; eigene zertifizierte Finanzbuchhaltung nicht: Carwow; Leasingmarkt
Betrieb und Endgeräte	SaaS vom Anbieter; Public Cloud; Hosting durch Partner; On-Premises; Speicherort der Daten: Deutschland; Windows-Desktop; einige integrierte Module sind mobil für iOS und Android verfügbar kein Hybridmodell; kein Webbrowser-Client; keine App iOS; keine App Android; keine Tablet-Nutzung im Browser; keine Offline-Funktionen
Compliance/E-Rechnung	GoBD; KassenSichV/TSE; DSFinV-K; XRechnung; ZUGFeRD; PEPPOL
Migration	typische Laufzeit 2 Monate; Migrationsprojekt durch eigenes Team; Standardmigration: Kunden-, Fahrzeug-, Teile-/Lagerstammdaten; offene Posten; Fahrzeug-/Servicehistorien; Dokumente/Fahrzeugakten; Fibu-/Archivdaten; Wege: API; CSV/Excel; Importwerkzeuge des Anbieters; individuelle Datenübernahme durch Anbieter/Partner; GoBD-Datenexporte; nur als individuelles Projekt: Bilder/Anhänge; Backups/Altsystem-Archive; nicht übernehmbar: offene Aufträge
Datenherausgabe	kostenloser Selbstservice; strukturierter Export Stamm-/Bewegungsdaten; Export Dokumente/Akten; GoBD-Bereitstellung; API-Export; Exit-Projekt nicht: vertraglich geregelte Rückgabe
Generative KI	in Planung (Pilot/Beta/Roadmap); geplante Verfügbarkeit: k. A.; Funktionen: Zusammenfassung von Historien; Assistenz Serviceannahme/Auftragsanlage; Wissensassistent; Kennzahlen in natürlicher Sprache; Dokumentenauswertung; kein Training mit Kundendaten
KI-Praxisbeispiel	Nextlane Remarketing ist eine mobile Anwendung zur automatisierten Optimierung von Fotos, Videos und 360°-Aufnahmen. Integrierte KI verbessert die Darstellung, inklusive automatischer Bildfreistellung für Fahrzeugbörsen. Von der Aufnahme bis zur Veröffentlichung behalten Sie die Kontrolle über Ihre digitalen Plattformen und Medien.
Einführung und Service	Einführung direkt durch den Anbieter; über zertifizierte Partner; durch Anbieter und Partner gemeinsam; Schulung: vor Ort; remote; Präsenzseminare; E-Learning; Videos/Tutorials; Key-User-Schulung; Support: Ticketsystem; Fernwartung; Self-Service-Portal; Chat; zusätzlicher Telefonsupport über SLA Paket nicht: Telefon; E-Mail; Notfallbereitschaft
Preise	pro Nutzer; Miete/Subscription; Preisbeispiele: k. A. Zusatzkosten möglich: Datenmigration; Schulung; OEM-Schnittstellen; Drittanbieter-/Branchen-Schnittstellen; API-Zugang
Vertrag	Mindestlaufzeit: 36 Monate; Kündigungsfrist: 3 Monate; vorzeitige Beendigung: Individuelle Absprache; Preisanpassungsklausel: k. A.
Kontakt	vertrieb-de@nextlane.com ; www.nextlane.com

Quelle: Anbieterangaben

Dealer-Management-Systeme für Autohäuser

Firmenname	T-Systems International GmbH
Produktname	VaudisX
Allgemeine Angaben	Sitz: 53113 Bonn / Deutschland; Website: www.vaudisx.de ; im deutschen Markt seit 1978
Kurzbeschreibung	VaudisX ist das moderne Dealer Management System von T-Systems für Automobilhändler. Die webbasierte Plattform vereint Service-, Verkaufs-, Teile- und Verwaltungsprozesse. Durch offene Schnittstellen sowie die Anbindung an OEM- und Drittsysteme ermöglicht VaudisX die durchgängige Digitalisierung und Vernetzung aller Autohausprozesse
Zielgruppe und Einsatz	typische Betriebsgröße: 51–150 DMS-Nutzer; Segmente: Pkw; leichte Nfz; schwere Nfz; Motorrad; Caravan/Reise-mobile; Fahrrad; Zielgruppen: freie Werkstätten; freie Karosserie-/Lackierbetriebe; markengebundene Servicebetriebe; markengebundene Handels- und Servicebetriebe; Mehrmarken-Autohäuser; Autohaus-/Handelsgruppen; Nutzfahrzeugbetriebe; Szenarien: Einzelbetrieb; Mehrfilialbetrieb; Mehrmarkenbetrieb; Autohausgruppe mit zentralen Funktionen; hoher Teile-/Großhandelsanteil; Schwerpunkt Fahrzeughandel; Schwerpunkt Werkstatt/Service; Schwerpunkt Karosserie/Lack/Schaden; hohe OEM-Integration Zielgruppe nicht genannt: Reifenhandel
Organisationsstrukturen	mehrere Standorte/Filialen; mehrere Marken; mehrere Gesellschaften/Mandanten; zentrale Stammdaten; mehrere Teilleger; gruppenweite Auswertungen
Kernfunktionen	Standard: Kunden-/Fahrzeugstammdaten; Teilleger/Bestellwesen; Neu-/Gebrauchtwagenhandel; Zeiterfassung; Schaden-/Versicherungsabwicklung optionales Modul: CRM/Kampagnen; Finanzbuchhaltung; über Partner: Service-/Werkstattabwicklung; Termin-/Kapazitätsplanung; Dokumentenakte/Archiv; Kasse/OP-Verwaltung; Reifeneinlagerung
Digitale Kundenprozesse	Standard: digitale Serviceannahme; Bezahllink/QR-Code; automatischer Zahlungsabgleich optionales Modul: Foto-/Video-Check mit Kundenfreigabe; über Partner: Online-Terminbuchung; Self-Check-in/Kiosk; Kundenportal; Termin-/Wartungserinnerungen; E-Mail/SMS/Messenger; Kartenzahlungsterminal
Weitere Funktionen	digitale Dialogannahme; digitale Unterschrift; HU-/AU-Workflows; Garantie/Kulanz; digitales Serviceheft; Rückruf/Kampagnen; Ersatz-/Mietwagen; Fahrzeugvermietung; digitale Fahrzeugauszeichnung; Börsen-Management; Personal-/Urlaubsplanung; CRM / Leadmanagement / FIBU / Reklamationsmanagement / Börsenversorgung (GW/NW) nicht: Karosserie/Lack; Teile-Webshop/B2B
Auswertungen	Standard: Kennzahlen Service; Kennzahlen Teile/Lager; Kennzahlen Fahrzeughandel; Dashboard/Management-Cockpit optionales Modul: Excel/CSV-Export; über Partner: frei konfigurierbare Auswertungen
Herstellerfreigaben	A (offiziell freigegeben): Volkswagen; Audi; Škoda; Seat/Cupra. B (technisch angebunden): keine in Einführung: Hyundai; nicht verfügbar: BMW/MINI; Mercedes-Benz/Smart; Ford; Opel; Peugeot/Citroën/DS; Renault/Dacia; Toyota/Lexus; Kia; Mazda; Nissan; Stellantis-Marken; Volvo; weitere Angabe: div. chin. Marken in Planung
Schnittstellen	Börsen: mobile.de; AutoScout24; Carwow; Leasingmarkt; Auto1, eigene Homepage, AutoCRM / Automobile.de, AlphaworX, Gewata (Audi), Gebrauchtwagen.de, Webmobil.de, PKW.de, Auto.de, AOS24, ViveLaCar, Deltakonzept, Modix, Facebook Marketplace, AutoBAO, Santander. Bewertung/Schaden: DAT. Teile: Volkswagen, Audi, Skoda, Seat. Fibu: DATEV-Export; weitere Fibu-Schnittstellen; SKR 51; T-Systems FiBu nicht: Schwacke/Autovista; Audatex/Solera; keiner der vorgegebenen Teilekataloge angekreuzt (TecDoc, WM, LKQ, PV, CARAT, Coparts, ATR); DATEV Unternehmen online
Betrieb und Endgeräte	SaaS vom Anbieter; Private Cloud; Hosting durch Partner; On-Premises; Speicherort der Daten: Deutschland; Webbrowser; Windows-Desktop; Tablet-Nutzung im Browser; Offline-Funktionen kein Hybridmodell; keine App iOS; keine App Android
Compliance/E-Rechnung	GoBD; XRechnung; ZUGFeRD; PEPPOL nicht: KassenSichV/TSE; DSFinV-K
Migration	typische Laufzeit 2 Monate; Migrationsprojekt durch eigenes Team; Standardmigration: Kunden-, Fahrzeug-, Teile-/Lagerstammdaten; offene Posten; Wege: API; CSV/Excel; Importwerkzeuge des Anbieters; Backups/Altsystem-Archive nur als individuelles Projekt: offene Aufträge; Fahrzeug-/Servicehistorien; Dokumente/Fahrzeugakten; Bilder/Anhänge; Fibu-/Archivdaten; nicht als Weg angekreuzt: individuelle Datenübernahme durch Anbieter/Partner; GoBD-Datenexporte
Datenherausgabe	kostenlos; strukturierter Export Stamm-/Bewegungsdaten; Exit-Projekt nicht: Export Dokumente/Akten; GoBD-Bereitstellung; API-Export; vertraglich geregelte Rückgabe
Generative KI	in Planung (Pilot/Beta/Roadmap); geplante Verfügbarkeit ab 10/2027; Funktionen: Zusammenfassung von Historien; Assistenz Serviceannahme/Auftragsanlage; Vorschläge Arbeitspositionen/Texte; Wissensassistent; Datenquellen: DMS-Daten; Dokumente; Bilder/Videos; Hersteller-/Katalogdaten; kein Training mit Kundendaten
KI-Praxisbeispiel	Digitale Serviceannahme, Digitaler Verkaufsberater, Automatische Datenerfassung z.B. KFZ Schein, Assistent für Dokumentensuche
Einführung und Service	Einführung direkt durch den Anbieter; Schulung: vor Ort; remote; Präsenzseminare; E-Learning; Videos/Tutorials; Key-User-Schulung; Support: E-Mail; Ticketsystem; Fernwartung nicht: Telefon; Chat; Self-Service-Portal; Notfallbereitschaft
Preise	pro Nutzer; pro Modul; Miete/Subscription; Preisbeispiele (netto): Werkstatt (bis 5 Nutzer): 480 € monatlich, k. A. einmalig für Einführung/Datenmigration; Autohaus (ca. 15 Nutzer): 720 € monatlich, k. A. einmalig für Einführung/Datenmigration; Gruppe (5 Standorte, 60 Nutzer): 2.268 € monatlich, k. A. einmalig für Einführung/Datenmigration Zusatzkosten möglich: Datenmigration; Schulung; Hosting
Vertrag	Mindestlaufzeit: 60 Monate; Kündigungsfrist: 3 Monate; vorzeitige Beendigung: Individuelle Regelung; Preisanpassungsklausel: nein
Kontakt	dms.vertrieb@t-systems.com ; www.vaudisx.de ; Tel. 0800 0609-111

Quelle: Anbieterangaben

Dealer-Management-Systeme für Autohäuser

Firmenname	WEISS-BLAU EDV-SERVICE GMBH
Produktname	Kfz-Paket 3000
Allgemeine Angaben	Sitz: Wetzlar, Deutschland; Website: www.weiss-blau-edv.de ; im deutschen Markt seit 1987; Kundenbetriebe in Deutschland: 250
Kurzbeschreibung	Das bewährte Dealer Management System (DMS) in deutscher Sprache mit einheitlicher und intuitiver Bedienungsführung. Verwaltung mehrerer Firmen und Fabrikate: Kunden, Fahrzeuge, Teile, Mitarbeiter, Benutzer, Termine, u. v. m. Auftragsabwicklung für Werkstatt, Fahrzeughandel und Lager. Fabrikatsabhängige Garantieabwicklung, elektronische Zeiterfassung.
Zielgruppe und Einsatz	typische Betriebsgröße: 6–20 DMS-Nutzer; Segmente: Pkw; leichte Nfz; schwere Nfz; Motorrad; Caravan/Reise-mobile; Zielgruppen: freie Werkstätten; freie Karosserie-/Lackierbetriebe; Reifenhandel/-service; markengebun-dene Servicebetriebe; markengebundene Handels- und Servicebetriebe; Mehrmarken-Autohäuser; Szenarien: Einzelbetrieb; Mehrfilialbetrieb; Mehrmarkenbetrieb; Schwerpunkt Werkstatt/Service; Schwerpunkt Karosserie/Lack/Schaden Zielgruppen nicht genannt: Autohaus-/Handelsgruppen; Nutzfahrzeugbetriebe; als Szenario nicht genannt: Autohausgruppe mit zentralen Funktionen; hoher Teile-/Großhandelsanteil; Schwerpunkt Fahrzeughan-del; hohe OEM-Integration
Organisationsstrukturen	mehrere Standorte/Filialen; mehrere Marken; mehrere Gesellschaften/Mandanten; zentrale Stammdaten; mehrere Teilelager; gruppenweite Auswertungen
Kernfunktionen	Standard: Kunden-/Fahrzeugstammdaten; Service-/Werkstattabwicklung; Termin-/Kapazitätsplanung; Teilelager/Bestellwesen; Neu-/Gebrauchtwagenhandel; CRM/Kampagnen; Dokumentenakte/Archiv; Kasse/OP-Verwaltung; Finanzbuchhaltung; Zeiterfassung; Reifeneinlagerung optionales Modul: Schaden-/Versicherungsabwicklung
Digitale Kundenprozesse	Standard: Kundenportal; Termin-/Wartungserinnerungen; E-Mail/SMS/Messenger; Bezahllink/QR-Code optionales Modul: digitale Serviceannahme; nicht verfügbar: Online-Terminbuchung; Self-Check-in/Kiosk; Foto-/Video-Check mit Kundenfreigabe; Kartenzahlungsterminal; automatischer Zahlungsabgleich
Weitere Funktionen	digitale Dialogannahme; Garantie/Kulanz; Rückruf/Kampagnen; Ersatz-/Mietwagen; Karosserie/Lack; Fahrzeug-vermietung; Börsen-Management; Teile-Webshop/B2B; Personal-/Urlaubsplanung nicht: digitale Unterschrift; HU-/AU-Workflows; digitales Serviceheft; digitale Fahrzeugauszeichnung
Auswertungen	Standard: Kennzahlen Service; Kennzahlen Teile/Lager; Kennzahlen Fahrzeughandel; frei konfigurierbare Auswertungen; Excel/CSV-Export; Dashboard/Management-Cockpit
Herstellerfreigaben	A (offiziell freigegeben): Opel; Peugeot/Citroën/DS; Renault/Dacia. B (technisch angebunden): Ford; Toyota/Lexus; Nissan nicht verfügbar: Volkswagen; Audi; Škoda; Seat/Cupra; BMW/MINI; Mercedes-Benz/Smart; Hyun-dai; Kia; Mazda; Stellantis-Marken; Volvo
Schnittstellen	Bewertung/Schaden: DAT; Schwacke/Autovista. Teile: WM; LKQ/Stahlgruber; PV; CARAT; Coparts. Fibu: DATEV-Export; weitere Fibu-Schnittstellen; SKR 51 nicht: Börsen: keine (mobile.de, AutoScout24, Carwow, Leasing-markt nicht angekreuzt); Audatex/Solera; TecDoc/TecCom; ATR; DATEV Unternehmen online
Betrieb und Endgeräte	Private Cloud; Hosting durch Partner; On-Premises; Hybridmodell; Speicherort der Daten: k. A.; Windows-Desk-top kein SaaS vom Anbieter; kein Webbrowser-Client; keine App iOS; keine App Android; keine Tablet-Nutzung im Browser; keine Offline-Funktionen
Compliance/E-Rechnung	GoBD; KassenSichV/TSE; DSFinV-K; XRechnung; ZUGFeRD nicht: PEPPOL
Migration	typische Laufzeit 3 Monate; Migrationsprojekt durch eigenes Team; Standardmigration: Kunden-, Fahrzeug-, Teile-/Lagerstammdaten; offene Aufträge; offene Posten; Fahrzeug-/Servicehistorien; Dokumente/Fahrzeugak-ten; Bilder/Anhänge; Fibu-/Archivdaten; Wege: CSV/Excel; Importwerkzeuge des Anbieters; individuelle Daten-übernahme durch Anbieter/Partner; GoBD-Datenexporte; Backups/Altsystem-Archive nicht als Weg angekreuzt: API
Datenherausgabe	kostenpflichtig; strukturierter Export Stamm-/Bewegungsdaten; Export Dokumente/Akten; GoBD-Bereitstellung nicht: API-Export; Exit-Projekt; vertraglich geregelte Rückgabe
Generative KI	nicht integriert
KI-Praxisbeispiel	–
Einführung und Service	Einführung direkt durch den Anbieter; Schulung: vor Ort; remote; Präsenzseminare; Support: Telefon; E-Mail; Fernwartung nicht: E-Learning; Videos/Tutorials; Key-User-Schulung; Ticketsystem; Chat; Self-Service-Portal; Notfallbereitschaft
Preise	pro Nutzer; volumen-/transaktionsabhängig; Miete/Subscription; individuelles Angebot; Preisbeispiele (netto): Werkstatt (bis 5 Nutzer): 150 € monatlich, 600 € einmalig für Einführung/Datenmigration; Autohaus (ca. 15 Nut-zer): 400 € monatlich, 600 € einmalig für Einführung/Datenmigration; Gruppe (5 Standorte, 60 Nutzer): 1.000 € monatlich, 2.500 € einmalig für Einführung/Datenmigration Zusatzkosten möglich: Datenmigration; Schulung; OEM-Schnittstellen; Drittanbieter-/Branchen-Schnittstellen
Vertrag	Mindestlaufzeit: 24 Monate; Kündigungsfrist: 6 Monate; vorzeitige Beendigung: Bereits erbrachte Leistungen müssen je nach Vertrag zurückgewährt oder anteilig abgerechnet bzw. rückerstattet werden.; Preisanpassungs-klausel: k. A.
Kontakt	WEISS-BLAU EDV-SERVICE GMBH; https://www.weiss-blau-edv.de/ ; info@weiss-blau-edv.de ; Tel. 06441 789-8680

Quelle: Anbieterangaben

Dealer-Management-Systeme für Autohäuser

Firmenname	Werbass KSR GmbH
Produktname	WERBAS//KSR NET
Allgemeine Angaben	Sitz: Holzgerlingen, Germany; Website: https://werbas-ksr.com/produkte/net/ ; im deutschen Markt seit 1993; Kundenbetriebe in Deutschland: k. A.
Kurzbeschreibung	WERBAS//KSR NET ist die ausgereifte On-Premises-Lösung für Nutzfahrzeug-, Pkw-Markenwerkstätten, freie Werkstätten und Betriebswerkstätten. Die windowsbasierte Client-Server-Software bildet komplexe Werkstatt- und Autohausprozesse ab: Auftragsabwicklung, Teileverwaltung und -bestellung, Werkstattplanung, mobiles Arbeiten und Controlling, ergänzt um zahlreiche Branchenschnittstellen.
Zielgruppe und Einsatz	typische Betriebsgröße: 21–50 DMS-Nutzer; Segmente: Pkw; leichte Nfz; schwere Nfz; Landmaschinen, Baumaschinen; Zielgruppen: freie Werkstätten; markengebundene Servicebetriebe; markengebundene Handels- und Servicebetriebe; Mehrmarken-Autohäuser; Autohaus-/Handelsgruppen; Nutzfahrzeugbetriebe; Szenarien: Einzelbetrieb; Mehrfilialbetrieb; Mehrmarkenbetrieb; Schwerpunkt Werkstatt/Service; hohe OEM-Integration
Organisationsstrukturen	mehrere Standorte/Filialen; mehrere Marken; mehrere Gesellschaften/Mandanten; zentrale Stammdaten; mehrere Teilleger; gruppenweite Auswertungen
Kernfunktionen	Standard: Kunden-/Fahrzeugstammdaten; Service-/Werkstattabwicklung; Termin-/Kapazitätsplanung; Teilleger/Bestellwesen; Kasse/OP-Verwaltung; Reifeneinlagerung optionales Modul: Dokumentenakte/Archiv; Finanzbuchhaltung; Zeiterfassung; Schaden-/Versicherungsabwicklung; über Partner: Neu-/Gebrauchtwagenhandel; CRM/Kampagnen
Digitale Kundenprozesse	Standard: digitale Serviceannahme; Termin-/Wartungserinnerungen optionales Modul: E-Mail/SMS/Messenger; über Partner: Bezahllink/QR-Code; Kartenzahlungsterminal; nicht verfügbar: Online-Terminbuchung; Self-Check-in/Kiosk; Foto-/Video-Check mit Kundenfreigabe; Kundenportal; automatischer Zahlungsabgleich
Weitere Funktionen	digitale Dialogannahme; digitale Unterschrift; HU-/AU-Workflows; Garantie/Kulanz; Ersatz-/Mietwagen; Fahrzeugvermietung; Personal-/Urlaubsplanung; Flottenverwaltung für Fuhrbetriebe nicht: digitales Serviceheft; Rückruf/Kampagnen; Karosserie/Lack; digitale Fahrzeugauszeichnung; Börsen-Management; Teile-Webshop/B2B
Auswertungen	Standard: Kennzahlen Service; Kennzahlen Teile/Lager; Kennzahlen Fahrzeughandel; Excel/CSV-Export optionales Modul: frei konfigurierbare Auswertungen; nicht verfügbar: Dashboard/Management-Cockpit
Herstellerfreigaben	A (offiziell freigegeben): Opel; Peugeot/Citroën/DS; Stellantis-Marken; MAN; DAF; IVECO. B (technisch angebunden): keine nicht verfügbar: Volkswagen; Audi; Škoda; Seat/Cupra; BMW/MINI; Mercedes-Benz/Smart; Ford; Renault/Dacia; Toyota/Lexus; Hyundai; Kia; Mazda; Nissan; Volvo
Schnittstellen	Bewertung/Schaden: DAT; Audatex/Solera. Teile: WM; LKQ/Stahlgruber; PV; CARAT; Coparts; Europarts, Winkler, Hofmeister & Meincke, Fricke Granit, Kramp. Fibu: DATEV-Export; DATEV Unternehmen online; weitere Fibu-Schnittstellen; SKR 51; ASCII nicht: Börsen: keine (mobile.de, AutoScout24, Carwow, Leasingmarkt nicht angekreuzt); Schwacke/Autovista; TecDoc/TecCom; ATR
Betrieb und Endgeräte	On-Premises; Speicherort der Daten: nicht zutreffend (On-Premises); Webbrowser; Windows-Desktop; Tablet-Nutzung im Browser kein SaaS vom Anbieter; keine Private Cloud; kein Hosting durch Partner; kein Hybridmodell; keine App iOS; keine App Android; keine Offline-Funktionen
Compliance/E-Rechnung	GoBD; KassenSichV/TSE; DSFinV-K; XRechnung; ZUGFeRD; PEPPOL
Migration	typische Laufzeit 1 Monat; Migrationsprojekt durch eigenes Team; Standardmigration: Kunden-, Fahrzeug-, Teile-/Lagerstammdaten; offene Posten; Wege: API; CSV/Excel; individuelle Datenübernahme durch Anbieter/Partner; GoBD-Datenexporte; Backups/Altssystem-Archive nur als individuelles Projekt: offene Aufträge; Fahrzeug-/Servicehistorien; Dokumente/Fahrzeugakten; Bilder/Anhänge; Fibu-/Archivdaten; nicht als Weg angekreuzt: Importwerkzeuge des Anbieters
Datenherausgabe	kostenpflichtig; strukturierter Export Stamm-/Bewegungsdaten; Export Dokumente/Akten; GoBD-Bereitstellung; API-Export; Exit-Projekt nicht: vertraglich geregelte Rückgabe
Generative KI	integriert, produktiv seit 05/2026; Funktionen: Sprachübersetzung per KI, Rechtschreibung, Sprachausgabe der Auftragspositionen; Datenquellen: Webquellen; kein Training mit Kundendaten; Prüfung vor Übernahme: ja; Abrechnung: im Grundpreis enthalten nicht: Kommunikationsentwürfe; Zusammenfassung von Historien; Assistenz Serviceannahme/Auftragsanlage; Vorschläge Arbeitspositionen/Texte; Wissensassistent; Kennzahlen in natürlicher Sprache; Dokumentenauswertung; Bild-/Videoauswertung; nicht als Datenquelle: DMS-Daten; Dokumente; Bilder/Videos; Hersteller-/Katalogdaten; Freigabepflicht: keine Angabe möglich; Kennzeichnung KI-generierter Inhalte: keine Angabe möglich; Steuerung je Betrieb/Nutzer: keine Angabe möglich
KI-Praxisbeispiel	Wenn Mitarbeitende einen Auftrag in einer anderen Sprache bearbeiten, übersetzt WERBAS//KSR NET blue die Positionstitel per Klick. Die Originalsprache bleibt erhalten, die Übersetzung kann vorgelesen werden. Sieben zusätzliche Oberflächensprachen erleichtern die Bedienung und helfen, Missverständnisse im Werkstattalltag zu vermeiden.
Einführung und Service	Einführung direkt durch den Anbieter; Schulung: vor Ort; remote; E-Learning; Videos/Tutorials; Support: Telefon; E-Mail; Ticketsystem; Fernwartung; Self-Service-Portal; Notfallbereitschaft nicht: Präsenzseminare; Key-User-Schulung; Chat
Preise	pro Standort/Betrieb; pro Modul; Miete/Subscription; Preisbeispiele: k. A. Zusatzkosten möglich: Datenmigration; Schulung; OEM-Schnittstellen; Drittanbieter-/Branchen-Schnittstellen; API-Zugang
Vertrag	Mindestlaufzeit: 36 Monate; Kündigungsfrist: 3 Monate; vorzeitige Beendigung: individuell festgelegt.; Preisanpassungsklausel: ja, individuell festgelegt.
Kontakt	vertrieb.net@werbas-ksr.com ; Tel. +49 (0) 7031 2117-0; https://werbas-ksr.com/produkte/net/

Quelle: Anbieterangaben

Ecaros – Ihr DMS der Zukunft: **Flexibel, vernetzt, skalierbar**

Fragmentierte IT-Systeme, manuelle Workflows und veraltete Technologien bremsen Autohäuser aus. Nextlane vereint DMS, CRM und Partnerlösungen auf einer zentralen Cloud-Plattform – für nahtlose Integration, operative Effizienz und digitale Exzellenz.



Starke Vorteile. **Spürbarer Mehrwert.**



Zukunfts- fähigkeit

Cloud-native, modular, API-first – bereit für neue Anforderungen, Services und externe Apps.



Integration

Offene APIs für die Anbindung bestehender Systeme sowie ein starkes Ökosystem für zusätzliche Möglichkeiten.



Datenhoheit

Einheitliche Datenbasis für transparente Auswertungen und fundierte Entscheidungen über alle Standorte hinweg.



Effizienz

Standardisierte und automatisierte Prozesse reduzieren Aufwand, Fehler und Durchlaufzeiten.



Mehrmarken- fähig

Eine Plattform für alle Marken: BMW/Mini, VW, Škoda, Audi, SEAT/CUPRA, Hyundai, Kia, Renault/Dacia & Toyota/Lexus.

Heute wechseln. **Morgen profitieren.**



Mit Ecaros legen Sie den Grundstein für eine moderne, vernetzte und erfolgreiche Zukunft. Erleben Sie die Effizienz und Transparenz eines vernetzten DMS.

← **Jetzt mehr erfahren**

DMS für freie Werkstätten und Teilehandel

Firmenname	BeraCom Beratung und Softwareentwicklung GmbH & Co. KG
Produktname	PROFI
Allgemeine Angaben	Sitz: Hamburg, Deutschland; Website: https://www.beracom.de/software/profi-fuer-automotive-und-logistik/ ; im deutschen Markt seit 1997; 2.000 Kundenbetriebe in Deutschland
Kurzbeschreibung	PROFI ist eine moderne, einfach bedienbare all-in-one Software für das komplette KFZ-Werkstatt Management und deckt alle Aufgabenbereiche einer Werkstatt ab. Mit maßgeschneiderten Paketen für alle Betriebsgrößen wie z. B. den Einsteiger (EasyCar), die KFZ/NKW-Werkstatt (PROFICar/PROFIWerkstatt/PROFITruck) und den Teilehandel (PROFIHandel).
Zielgruppe und Einsatz	typische Betriebsgröße: 6–20 DMS-Nutzer; Segmente: Pkw; leichte Nfz; schwere Nfz; Motorrad; Caravan/Reise-mobile; Zielgruppen: freie Werkstätten; freie Karosserie-/Lackierbetriebe; Reifenhandel/-service; Nutzfahrzeugbetriebe; Groß- und Einzelhandel, Fahrzeugteile und Werkstattausrüstung, Gebrauchtwagenhandel; Szenarien: Einzelbetrieb; Mehrfilialbetrieb; Mehrmarkenbetrieb; hoher Teile-/Großhandelsanteil; Schwerpunkt Fahrzeughandel; Schwerpunkt Werkstatt/Service Zielgruppen nicht genannt: markengebundene Servicebetriebe; markengebundene Handels- und Servicebetriebe; Mehrmarken-Autohäuser; Autohaus-/Handelsgruppen; als Szenario nicht genannt: Autohausgruppe mit zentralen Funktionen; Schwerpunkt Karosserie/Lack/Schaden; hohe OEM-Integration
Organisationsstrukturen	mehrere Standorte/Filialen; mehrere Marken; mehrere Teilelager; gruppenweite Auswertungen nicht: mehrere Gesellschaften/Mandanten; zentrale Stammdaten
Kernfunktionen	Standard: Kunden-/Fahrzeugstammdaten; Service-/Werkstattabwicklung; Teilelager/Bestellwesen; Kasse/OP-Verwaltung; Finanzbuchhaltung optionales Modul: Termin-/Kapazitätsplanung; Neu-/Gebrauchtwagenhandel; CRM/Kampagnen; Dokumentenakte/Archiv; Zeiterfassung; Reifeneinlagerung; Schaden-/Versicherungsabwicklung
Digitale Kundenprozesse	Standard: Bezahllink/QR-Code optionales Modul: Online-Terminbuchung; Termin-/Wartungserinnerungen; E-Mail/SMS/Messenger; Kartenzahlungsterminal; automatischer Zahlungsabgleich; nicht verfügbar: Self-Check-in/Kiosk; digitale Serviceannahme; Foto-/Video-Check mit Kundenfreigabe; Kundenportal
Weitere Funktionen	HU-/AU-Workflows; Garantie/Kulanz; Rückruf/Kampagnen; Teile-Webshop/B2B; Personal-/Urlaubsplanung; Lieferavis/Digitaler Lieferschein; Dokumentenmanagement; Fahrzeugscheinscan/Digitaler Fahrzeugschein; Inventur(Scan); Karten-Terminal-Anbindung; Kassen-Hardware-Anbindung; Kommunikation (SMS, Email); Online-Termin-Buchung; Teile-Shop nicht: digitale Dialogannahme; digitale Unterschrift; digitales Serviceheft; Ersatz-/Mietwagen; Karosserie/Lack; Fahrzeugvermietung; digitale Fahrzeugauszeichnung; Börsen-Management
Auswertungen	Standard: Kennzahlen Service; Kennzahlen Teile/Lager; Kennzahlen Fahrzeughandel; frei konfigurierbare Auswertungen; Excel/CSV-Export; Dashboard/Management-Cockpit
Herstellerfreigaben	A (offiziell freigegeben): keine. B (technisch angebunden): keine nicht verfügbar: Volkswagen; Audi; Škoda; Seat/Cupra; BMW/MINI; Mercedes-Benz/Smart; Ford; Opel; Peugeot/Citroën/DS; Renault/Dacia; Toyota/Lexus; Hyundai; Kia; Mazda; Nissan; Stellantis-Marken; Volvo
Schnittstellen	Börsen: mobile.de; AutoScout24. Bewertung/Schaden: DAT. Teile: TecDoc/TecCom; WM; LKQ/Stahlgruber; PV; CARAT; Coparts; ATR; Alle DVSE Derivate; CentroDigital; ATP+; PartsFinder. Fibu: DATEV-Export; DATEV Unternehmen online; weitere Fibu-Schnittstellen; SKR 51 nicht: Carwow; Leasingmarkt; Schwacke/Autovista; Audatex/Solera
Betrieb und Endgeräte	Hosting durch Partner; On-Premises; Hybridmodell; Speicherort der Daten: Deutschland; Windows-Desktop; Offline-Funktionen kein SaaS vom Anbieter; keine Private Cloud; kein Webbrowser-Client; keine App iOS; keine App Android; keine Tablet-Nutzung im Browser
Compliance/E-Rechnung	GoBD; KassenSichV/TSE; DSFinV-K; XRechnung; ZUGFeRD; In AT auch KassenSichV nicht: PEPPOL
Migration	typische Laufzeit 1 Monat; Migrationsprojekt durch eigenes Team; Standardmigration: Kunden-, Fahrzeugstammdaten; Wege: CSV/Excel; Importwerkzeuge des Anbieters; individuelle Datenübernahme durch Anbieter/Partner; GoBD-Datenexporte; Backups/Altsystem-Archive nur als individuelles Projekt: Teile-/Lagerstammdaten; offene Aufträge; offene Posten; Fahrzeug-/Servicehistorien; Dokumente/Fahrzeugakten; Bilder/Anhänge; Fibu-/Archivdaten; nicht als Weg angekreuzt: API
Datenherausgabe	kostenpflichtig; strukturierter Export Stamm-/Bewegungsdaten; Export Dokumente/Akten; GoBD-Bereitstellung; Exit-Projekt nicht: API-Export; vertraglich geregelte Rückgabe
Generative KI	in Planung (Pilot/Beta/Roadmap); geplante Verfügbarkeit: 2027; kein Training mit Kundendaten
KI-Praxisbeispiel	k. A.
Einführung und Service	Einführung direkt durch den Anbieter; über zertifizierte Partner; durch Anbieter und Partner gemeinsam; überwiegend durch den Kunden selbst; Schulung: vor Ort; remote; Präsenzseminare; Videos/Tutorials; Key-User-Schulung; Support: Telefon; E-Mail; Fernwartung nicht: E-Learning; Ticketsystem; Chat; Self-Service-Portal; Notfallbereitschaft
Preise	pro Nutzer; pro Standort/Betrieb; pro Modul; volumen-/transaktionsabhängig; Kauf-/Dauerlizenz; Miete/Subscription; Preisbeispiele (netto): Werkstatt (bis 5 Nutzer): 163 € monatlich, k. A. einmalig für Einführung/Datenmigration; Autohaus (ca. 15 Nutzer): 456 € monatlich, k. A. einmalig für Einführung/Datenmigration; Gruppe (5 Standorte, 60 Nutzer): 2.744,70€ monatlich, k. A. einmalig für Einführung/Datenmigration Zusatzkosten möglich: Datenmigration; Schulung; OEM-Schnittstellen; Drittanbieter-/Branchen-Schnittstellen; Support-/Servicevertrag
Vertrag	Mindestlaufzeit: 12 Monate; Kündigungsfrist: 3 Monate; vorzeitige Beendigung: Keine; Preisanpassungsklausel: nein
Kontakt	Vertrieb und Marketing Automotive und Logistik / PROFI; Tel. +49 (0)40 547 241 - 90; profi@beracom.de

Quelle: Anbieterangaben



DMS für freie Werkstätten und Teilehandel

Firmenname	Bodi Data GmbH
Produktname	Bodi 5
Allgemeine Angaben	Sitz: Rosenfeld, BW; Website: www.bodi-data.de ; im deutschen Markt seit 1984; Kundenbetriebe in Deutschland: k. A.
Kurzbeschreibung	Umfangreiches DMS-Paket für Kfz-Werkstätten und den Teilehandel. Aufgrund der Historie weit verbreitet im Bereich der Bosch Car Service Betriebe und der freien Werkstattbetriebe. Zusätzlich zum Bodi-5 System gibt es für Kleinstbetriebe mit max 2 Arbeitsplätze eine reduzierte Version als BOWES-Paket.
Zielgruppe und Einsatz	typische Betriebsgröße: 6–20 DMS-Nutzer; Segmente: Pkw; leichte Nfz; schwere Nfz; Motorrad; Caravan/Reise-mobile; Zielgruppen: freie Werkstätten; Reifenhandel/-service; markengebundene Servicebetriebe; Nutzfahrzeugbetriebe; Szenarien: Einzelbetrieb; hoher Teile-/Großhandelsanteil; Schwerpunkt Werkstatt/Service Zielgruppen nicht genannt: freie Karosserie-/Lackierbetriebe; markengebundene Handels- und Servicebetriebe; Mehrmarken-Autohäuser; Autohaus-/Handelsgruppen; als Szenario nicht genannt: Mehrfilialbetrieb; Mehrmarkenbetrieb; Autohausgruppe mit zentralen Funktionen; Schwerpunkt Fahrzeughandel; Schwerpunkt Karosserie/Lack/Schaden; hohe OEM-Integration
Organisationsstrukturen	mehrere Gesellschaften/Mandanten; mehrere Teilelager nicht: mehrere Standorte/Filialen; mehrere Marken; zentrale Stammdaten; gruppenweite Auswertungen
Kernfunktionen	Standard: Kunden-/Fahrzeugstammdaten; Service-/Werkstattabwicklung; Termin-/Kapazitätsplanung; Teilelager/Bestellwesen; Neu-/Gebrauchtwagenhandel; CRM/Kampagnen; Dokumentenakte/Archiv; Kasse/OP-Verwaltung; Reifeneinlagerung optionales Modul: Zeiterfassung; über Partner: Finanzbuchhaltung; Schaden-/Versicherungsabwicklung
Digitale Kundenprozesse	Standard: Termin-/Wartungserinnerungen; E-Mail/SMS/Messenger; Bezahllink/QR-Code; Kartenzahlungsterminal optionales Modul: digitale Serviceannahme; über Partner: automatischer Zahlungsabgleich; nicht verfügbar: Online-Terminbuchung; Self-Check-in/Kiosk; Foto-/Video-Check mit Kundenfreigabe; Kundenportal
Weitere Funktionen	digitale Dialogannahme; digitale Unterschrift; HU-/AU-Workflows; Ersatz-/Mietwagen; Teile-Webshop/B2B nicht: Garantie/Kulanz; digitales Serviceheft; Rückruf/Kampagnen; Karosserie/Lack; Fahrzeugvermietung; digitale Fahrzeugauszeichnung; Börsen-Management; Personal-/Urlaubsplanung
Auswertungen	Standard: Kennzahlen Service; Kennzahlen Teile/Lager; frei konfigurierbare Auswertungen; Excel/CSV-Export optionales Modul: Kennzahlen Fahrzeughandel; nicht verfügbar: Dashboard/Management-Cockpit
Herstellerfreigaben	A (offiziell freigegeben): DAF-LKW. B (technisch angebunden): Peugeot/Citroën/DS nicht verfügbar: Volkswagen; Audi; Škoda; Seat/Cupra; BMW/MINI; Mercedes-Benz/Smart; Ford; Opel; Renault/Dacia; Toyota/Lexus; Hyundai; Kia; Mazda; Nissan; Stellantis-Marken; Volvo
Schnittstellen	Bewertung/Schaden: DAT; Schwacke/Autovista. Teile: TecDoc/TecCom; WM; LKQ/Stahlgruber; PV; Coparts; PointS, AAG, u.v.a. Fibu: DATEV-Export; DATEV Unternehmen online; weitere Fibu-Schnittstellen nicht: Börsen: keine (mobile.de, AutoScout24, Carwow, Leasingmarkt nicht angekreuzt); Audatex/Solera; CARAT; ATR; SKR 51
Betrieb und Endgeräte	On-Premises; Speicherort der Daten: nicht zutreffend (On-Premises); Windows-Desktop; App iOS; App Android; Tablet-Nutzung im Browser kein SaaS vom Anbieter; keine Private Cloud; kein Hosting durch Partner; kein Hybridmodell; kein Webbrowser-Client; keine Offline-Funktionen
Compliance/E-Rechnung	GoBD; KassenSichV/TSE; DSFinV-K; XRechnung; ZUGFeRD nicht: PEPPOL
Migration	typische Laufzeit 2 Monate; Migrationsprojekt durch eigenes Team; Standardmigration: keine der abgefragten Datenarten; Wege: CSV/Excel; Importwerkzeuge des Anbieters; individuelle Datenübernahme durch Anbieter/Partner; Backups/Altsystem-Archive nur als individuelles Projekt: Kunden-, Fahrzeug-, Teile-/Lagerstammdaten; offene Aufträge; Fahrzeug-/Servicehistorien; Dokumente/Fahrzeugakten; Bilder/Anhänge; nicht übernehmbar: offene Posten; Fibu-/Archivdaten; nicht als Weg angekreuzt: API; GoBD-Datenexporte
Datenherausgabe	kostenpflichtig; strukturierter Export Stamm-/Bewegungsdaten; GoBD-Bereitstellung; API-Export; Exit-Projekt nicht: Export Dokumente/Akten; vertraglich geregelte Rückgabe
Generative KI	nicht integriert
KI-Praxisbeispiel	–
Einführung und Service	Einführung direkt durch den Anbieter; Schulung: vor Ort; remote; Präsenzseminare; Videos/Tutorials; Support: Telefon; E-Mail; Fernwartung nicht: E-Learning; Key-User-Schulung; Ticketsystem; Chat; Self-Service-Portal; Notfallbereitschaft
Preise	pro Arbeitsplatz; pro Modul; Miete/Subscription; Preisbeispiele (netto): Werkstatt (bis 5 Nutzer): 150 € monatlich, 1.000 € einmalig für Einführung/Datenmigration; Autohaus (ca. 15 Nutzer): 350 € monatlich, 3.000 € einmalig für Einführung/Datenmigration; Gruppe (5 Standorte, 60 Nutzer): 1.000 € monatlich, 5.000 € einmalig für Einführung/Datenmigration Zusatzkosten möglich: Datenmigration; Schulung; Drittanbieter-/Branchen-Schnittstellen; Individuelle Entwicklungen, Infrastruktur
Vertrag	Mindestlaufzeit: 36 Monate; Kündigungsfrist: 6 Monate; vorzeitige Beendigung: Individuell; Preisanpassungsklausel: nein
Kontakt	www.bodi-data.de ; vertrieb@bodi-data.de ; Tel. 07428 9399-0

Quelle: Anbieterangaben

DMS für freie Werkstätten und Teilehandel

Firmenname	MSDas GmbH / TOPMOTIVE Group
Produktname	CARwis WLH
Allgemeine Angaben	Allgemeine Angaben Sitz, Bargteheide, Deutschland, Website, https://info@topmotive.eu/kfzwin-flyer/ , im deutschen Markt seit 1994, 150 Kundenbetriebe in Deutschland
Kurzbeschreibung	CARwis WLH ist die gemeinsam mit der CAR GmbH & Co. KG entwickelte DMS-Lösung für Kfz-Werkstätten und Teilehandel. Kunden, Fahrzeuge, Aufträge, Lager, Kasse, OP und Werkstattplanung greifen nahtlos ineinander. Zahlreiche Schnittstellen verbinden Teilehandel, Kataloge, Originalteileanbieter und Branchensysteme direkt mit den täglichen Prozessen.
Zielgruppe und Einsatz	typische Betriebsgröße: 6–20 DMS-Nutzer; Segmente: Pkw; leichte Nfz; schwere Nfz; Motorrad; Caravan/Reisemobile; Zielgruppen: freie Werkstätten; freie Karosserie-/Lackierbetriebe; Reifenhandel/-service; Mehrmarken-Autohäuser; Autohaus-/Handelsgruppen; Nutzfahrzeugbetriebe; Szenarien: Einzelbetrieb; Mehrfilialbetrieb; Mehrmarkenbetrieb; hoher Teile-/Großhandelsanteil; Schwerpunkt Werkstatt/Service; Schwerpunkt Karosserie/Lack/Schaden Zielgruppen nicht genannt: markengebundene Servicebetriebe; markengebundene Handels- und Servicebetriebe; als Szenario nicht genannt: Autohausgruppe mit zentralen Funktionen; Schwerpunkt Fahrzeughandel; hohe OEM-Integration
Organisationsstrukturen	mehrere Standorte/Filialen; mehrere Marken; mehrere Gesellschaften/Mandanten; zentrale Stammdaten; mehrere Teilleger; gruppenweite Auswertungen
Kernfunktionen	Standard: Kunden-/Fahrzeugstammdaten; Service-/Werkstattabwicklung; Teilelager/Bestellwesen; CRM/Kampagnen; Dokumentenakte/Archiv optionales Modul: Termin-/Kapazitätsplanung; Neu-/Gebrauchtwagenhandel; Kasse/OP-Verwaltung; Reifeneinlagerung; über Partner: Finanzbuchhaltung; Zeiterfassung; Schaden-/Versicherungsabwicklung
Digitale Kundenprozesse	Standard: Termin-/Wartungserinnerungen; E-Mail/SMS/Messenger; Bezahllink/QR-Code optionales Modul: Online-Terminbuchung; Self-Check-in/Kiosk; digitale Serviceannahme; Kartenzahlungsterminal; automatischer Zahlungsabgleich; nicht verfügbar: Foto-/Video-Check mit Kundenfreigabe; Kundenportal
Weitere Funktionen	digitale Dialogannahme; digitale Unterschrift; HU-/AU-Workflows; Garantie/Kulanz; Ersatz-/Mietwagen; Karosserie/Lack; digitale Fahrzeugauszeichnung; Teile-Webshop/B2B; Personal-/Urlaubsplanung nicht: digitales Serviceheft; Rückruf/Kampagnen; Fahrzeugvermietung; Börsen-Management
Auswertungen	Standard: Kennzahlen Service; Kennzahlen Teile/Lager; Kennzahlen Fahrzeughandel; frei konfigurierbare Auswertungen; Excel/CSV-Export nicht verfügbar: Dashboard/Management-Cockpit
Herstellerfreigaben	A (offiziell freigegeben): keine. B (technisch angebunden): keine nicht verfügbar: Volkswagen; Audi; Škoda; Seat/Cupra; BMW/MINI; Mercedes-Benz/Smart; Ford; Opel; Peugeot/Citroën/DS; Renault/Dacia; Toyota/Lexus; Hyundai; Kia; Mazda; Nissan; Stellantis-Marken; Volvo
Schnittstellen	Bewertung/Schaden: DAT; Schwacke/Autovista; Audatex/Solera. Teile: TecDoc/TecCom; WM; LKQ/Stahlgruber; PV; CARAT; Coparts; ATR; Centro Digital, Bosch ESI, Repdoc, Partslink24, Winkler OC, Fricke. Fibu: DATEV-Export; DATEV Unternehmen online; weitere Fibu-Schnittstellen; SKR 51; Syska, SAP (Budat), KHK nicht: Fahrzeugbörsen
Betrieb und Endgeräte	On-Premises; Speicherort der Daten: nicht zutreffend (On-Premises); Windows-Desktop; Mobile Devices werden für einzelne Funktionen (z.B. Fahrzeugscheinscanner/Zeiterfassung/Dialogannahme) genutzt kein SaaS vom Anbieter; keine Private Cloud; kein Hosting durch Partner; kein Hybridmodell; kein Webbrowser-Client; keine App iOS; keine App Android; keine Tablet-Nutzung im Browser; keine Offline-Funktionen
Compliance/E-Rechnung	GoBD; KassenSichV/TSE; DSFinV-K; XRechnung; ZUGFeRD; PEPPOL
Migration	typische Laufzeit 1 Monat; Migrationsprojekt durch eigenes Team; Standardmigration: Kunden-, Fahrzeug-, Teile-/Lagerstammdaten; Wege: CSV/Excel; Importwerkzeuge des Anbieters; Backups/Altsystem-Archive nicht übernehmbar: offene Aufträge; offene Posten; Fahrzeug-/Servicehistorien; Dokumente/Fahrzeugakten; Bilder/Anhänge; Fibu-/Archivdaten; nicht als Weg angekreuzt: API; individuelle Datenübernahme durch Anbieter/Partner; GoBD-Datenexporte
Datenherausgabe	kostenpflichtig; GoBD-Bereitstellung; Exit-Projekt nicht: strukturierter Export Stamm-/Bewegungsdaten; Export Dokumente/Akten; API-Export; vertraglich geregelte Rückgabe
Generative KI	in Planung (Pilot/Beta/Roadmap); geplante Verfügbarkeit ab 07/2027 Funktionen: Keine Angabe möglich; Datenquellen: Keine Angabe möglich; Training mit Kundendaten: keine Angabe möglich; Prüfung vor Übernahme: keine Angabe möglich; Freigabepflicht: keine Angabe möglich; Kennzeichnung KI-generierter Inhalte: keine Angabe möglich; Steuerung je Betrieb/Nutzer: keine Angabe möglich; Abrechnung: keine Angabe möglich
KI-Praxisbeispiel	k. A.
Einführung und Service	Einführung direkt durch den Anbieter; über zertifizierte Partner; durch Anbieter und Partner gemeinsam; Schulung: vor Ort; remote; Präsenzseminare; E-Learning; Videos/Tutorials; Key-User-Schulung; Support: Telefon; E-Mail; Ticketsystem; Fernwartung; Self-Service-Portal nicht: Chat; Notfallbereitschaft
Preise	pro Arbeitsplatz; pro Modul; Kauf-/Dauerlizenz: 1.280 €; Miete/Subscription; Preisbeispiele (netto): Werkstatt (bis 5 Nutzer): 78 € monatlich, 495 € einmalig für Einführung/Datenmigration; Autohaus (ca. 15 Nutzer): k. A. monatlich, k. A. einmalig für Einführung/Datenmigration; Gruppe (5 Standorte, 60 Nutzer): k. A. monatlich, k. A. einmalig für Einführung/Datenmigration Zusatzkosten möglich: Datenmigration; Schulung; OEM-Schnittstellen; Drittanbieter-/Branchen-Schnittstellen; API-Zugang; Support-/Servicevertrag
Vertrag	Mindestlaufzeit: 24 Monate; Kündigungsfrist: 3 Monate; vorzeitige Beendigung: Nur bei Betriebsaufgabe gegen Nachweis.; Preisanpassungsklausel: ja, Variable, prozentuale Anpassungen möglich.
Kontakt	Thomas Lohmann; E-Mail: kfzwin@topmotive.eu ; Web: www.topmotive.eu ; Tel.: 04532-974001

Quelle: Anbieterangaben

DMS für freie Werkstätten und Teilehandel

Firmenname	MSDas GmbH / TOPMOTIVE Group
Produktname	KfzWIN
Allgemeine Angaben	Sitz: Bargteheide, Deutschland; Website: https://info.topmotive.eu/kfzwin-flyer/ ; im deutschen Markt seit 1994; 6.500 Kundenbetriebe in Deutschland
Kurzbeschreibung	KfzWIN ist die etablierte DMS- und Warenwirtschaftslösung für Kfz-Werkstätten und Teilehandel. Kunden, Fahrzeuge, Aufträge, Lager, Kasse, offene Posten und Werkstattplanung greifen nahtlos ineinander. Mehr als 280 Schnittstellen verbinden Teilegroßhandel, Kataloge, Originalteileanbieter und Branchensysteme direkt mit den täglichen Prozessen.
Zielgruppe und Einsatz	typische Betriebsgröße: 6–20 DMS-Nutzer; Segmente: Pkw; leichte Nfz; schwere Nfz; Motorrad; Caravan/Reisemobile; Zielgruppen: freie Werkstätten; freie Karosserie-/Lackierbetriebe; Reifenhandel/-service; Mehrmarken-Autohäuser; Autohaus-/Handelsgruppen; Nutzfahrzeugbetriebe; Szenarien: Einzelbetrieb; Mehrfilialbetrieb; Mehrmarkenbetrieb; hoher Teile-/Großhandelsanteil; Schwerpunkt Werkstatt/Service; Schwerpunkt Karosserie/Lack/Schaden Zielgruppen nicht genannt: markengebundene Servicebetriebe; markengebundene Handels- und Servicebetriebe; als Szenario nicht genannt: Autohausgruppe mit zentralen Funktionen; Schwerpunkt Fahrzeughandel; hohe OEM-Integration
Organisationsstrukturen	mehrere Standorte/Filialen; mehrere Marken; mehrere Gesellschaften/Mandanten; zentrale Stammdaten; mehrere Teilleger; gruppenweite Auswertungen
Kernfunktionen	Standard: Kunden-/Fahrzeugstammdaten; Service-/Werkstattabwicklung; Teilelager/Bestellwesen; CRM/Kampagnen; Dokumentenakte/Archiv optionales Modul: Termin-/Kapazitätsplanung; Neu-/Gebrauchtwagenhandel; Kasse/OP-Verwaltung; Reifeneinlagerung; über Partner: Finanzbuchhaltung; Zeiterfassung; Schaden-/Versicherungsabwicklung
Digitale Kundenprozesse	Standard: Termin-/Wartungserinnerungen; E-Mail/SMS/Messenger; Bezahllink/QR-Code optionales Modul: Online-Terminbuchung; Self-Check-in/Kiosk; digitale Serviceannahme; Kartenzahlungsterminal; automatischer Zahlungsabgleich; nicht verfügbar: Foto-/Video-Check mit Kundenfreigabe; Kundenportal
Weitere Funktionen	digitale Dialogannahme; digitale Unterschrift; HU-/AU-Workflows; Garantie/Kulanz; Ersatz-/Mietwagen; Karosserie/Lack; digitale Fahrzeugauszeichnung; Teile-Webshop/B2B; Personal-/Urlaubsplanung nicht: digitales Serviceheft; Rückruf/Kampagnen; Fahrzeugvermietung; Börsen-Management
Auswertungen	Standard: Kennzahlen Service; Kennzahlen Teile/Lager; Kennzahlen Fahrzeughandel; frei konfigurierbare Auswertungen; Excel/CSV-Export nicht verfügbar: Dashboard/Management-Cockpit
Herstellerfreigaben	A (offiziell freigegeben): keine. B (technisch angebunden): keine nicht verfügbar: Volkswagen; Audi; Škoda; Seat/Cupra; BMW/MINI; Mercedes-Benz/Smart; Ford; Opel; Peugeot/Citroën/DS; Renault/Dacia; Toyota/Lexus; Hyundai; Kia; Mazda; Nissan; Stellantis-Marken; Volvo
Schnittstellen	Bewertung/Schaden: DAT; Schwacke/Autovista; Audatex/Solera. Teile: TecDoc/TecCom; WM; LKQ/Stahlgruber; PV; CARAT; Coparts; ATR; Centro Digital, Bosch ESI, Repdoc, Partslink24, Winkler OC, Fricke. Fibu: DATEV-Export; DATEV Unternehmen online; weitere Fibu-Schnittstellen; SKR 51; Syska, SAP (Budat), KHK nicht: Fahrzeugbörsen
Betrieb und Endgeräte	On-Premises; Speicherort der Daten: nicht zutreffend (On-Premises); Windows-Desktop; Mobile Devices werden für einzelne Funktionen (z. B. Fahrzeugscheinscanner/Zeiterfassung/Dialogannahme) genutzt kein SaaS vom Anbieter; keine Private Cloud; kein Hosting durch Partner; kein Hybridmodell; kein Webbrowser-Client; keine App iOS; keine App Android; keine Tablet-Nutzung im Browser; keine Offline-Funktionen
Compliance/E-Rechnung	GoBD; KassenSichV/TSE; DSFinV-K; XRechnung; ZUGFeRD; PEPPOL
Migration	typische Laufzeit 1 Monat; Migrationsprojekt durch eigenes Team; Standardmigration: Kunden-, Fahrzeug-, Teile-/Lagerstammdaten; Wege: CSV/Excel; Importwerkzeuge des Anbieters; Backups/Altssystem-Archive nicht übernehmbar: offene Aufträge; offene Posten; Fahrzeug-/Servicehistorien; Dokumente/Fahrzeugakten; Bilder/Anhänge; Fibu-/Archivdaten; nicht als Weg angekreuzt: API; individuelle Datenübernahme durch Anbieter/Partner; GoBD-Datenexporte
Datenherausgabe	kostenpflichtig; GoBD-Bereitstellung; Exit-Projekt nicht: strukturierter Export Stamm-/Bewegungsdaten; Export Dokumente/Akten; API-Export; vertraglich geregelte Rückgabe
Generative KI	in Planung (Pilot/Beta/Roadmap); geplante Verfügbarkeit ab 07/2027 Funktionen: Keine Angabe möglich; Datenquellen: Keine Angabe möglich; Training mit Kundendaten: keine Angabe möglich; Prüfung vor Übernahme: keine Angabe möglich; Freigabepflicht: keine Angabe möglich; Kennzeichnung KI-generierter Inhalte: keine Angabe möglich; Steuerung je Betrieb/Nutzer: keine Angabe möglich; Abrechnung: keine Angabe möglich
KI-Praxisbeispiel	k. A.
Einführung und Service	Einführung direkt durch den Anbieter; über zertifizierte Partner; durch Anbieter und Partner gemeinsam; Schulung: vor Ort; remote; Präsenzseminare; E-Learning; Videos/Tutorials; Key-User-Schulung; Support: Telefon; E-Mail; Ticketsystem; Fernwartung; Self-Service-Portal nicht: Chat; Notfallbereitschaft
Preise	pro Arbeitsplatz; pro Modul; Kauf-/Dauerlizenz; Miete/Subscription; Preisbeispiele (netto): Werkstatt (bis 5 Nutzer): 78 € monatlich, 495 € einmalig für Einführung/Datenmigration; Autohaus (ca. 15 Nutzer): k. A. monatlich, k. A. einmalig für Einführung/Datenmigration; Gruppe (5 Standorte, 60 Nutzer): k. A. monatlich, k. A. einmalig für Einführung/Datenmigration Zusatzkosten möglich: Datenmigration; Schulung; OEM-Schnittstellen; Drittanbieter-/Branchen-Schnittstellen; API-Zugang; Support-/Servicevertrag
Vertrag	Mindestlaufzeit: 36 Monate; Kündigungsfrist: 3 Monate; vorzeitige Beendigung: Nur bei Betriebsaufgabe gegen Nachweis.; Preisanpassungsklausel: ja, Variable, prozentuale Anpassungen möglich.
Kontakt	Thomas Lohmann; E-Mail: kfzwin@topmotive.eu ; www.topmotive.eu ; Tel.: 04532-974001

Quelle: Anbieterangaben

DMS für freie Werkstätten und Teilehandel

Firmenname	MSDas GmbH / TOPMOTIVE Group
Produktname	KfzWIN
Allgemeine Angaben	Sitz: Bargteheide, Deutschland, Website, https://info@topmotive.eu/kfzwin-flyer/ , im deutschen Markt seit 1994, 300 Kundenbetriebe in Deutschland
Kurzbeschreibung	NEIMCKE Profi ist die gemeinsam mit NEIMCKE entwickelte DMS-Lösung für Kfz-Werkstätten und Teilehandel. Kunden, Fahrzeuge, Aufträge, Lager, Kasse, offene Posten und Werkstattplanung greifen nahtlos ineinander. Zahlreiche Schnittstellen verbinden Teilehandel, Kataloge, Originalteileanbieter und Branchensysteme direkt mit den täglichen Prozessen.
Zielgruppe und Einsatz	typische Betriebsgröße: 6–20 DMS-Nutzer; Segmente: Pkw; leichte Nfz; schwere Nfz; Motorrad; Caravan/Reisemobile; Zielgruppen: freie Werkstätten; freie Karosserie-/Lackierbetriebe; Reifenhandel/-service; Mehrmarken-Autohäuser; Autohaus-/Handelsgruppen; Nutzfahrzeugbetriebe; Szenarien: Einzelbetrieb; Mehrfilialbetrieb; Mehrmarkenbetrieb; hoher Teile-/Großhandelsanteil; Schwerpunkt Werkstatt/Service; Schwerpunkt Karosserie/Lack/Schaden Zielgruppen nicht genannt: markengebundene Servicebetriebe; markengebundene Handels- und Servicebetriebe; als Szenario nicht genannt: Autohausgruppe mit zentralen Funktionen; Schwerpunkt Fahrzeughandel; hohe OEM-Integration
Organisationsstrukturen	mehrere Standorte/Filialen; mehrere Marken; mehrere Gesellschaften/Mandanten; zentrale Stammdaten; mehrere Teilleger; gruppenweite Auswertungen
Kernfunktionen	Standard: Kunden-/Fahrzeugstammdaten; Service-/Werkstattabwicklung; Teilelager/Bestellwesen; CRM/Kampagnen; Dokumentenakte/Archiv optionales Modul: Termin-/Kapazitätsplanung; Neu-/Gebrauchtwagenhandel; Kasse/OP-Verwaltung; Reifeneinlagerung; über Partner: Finanzbuchhaltung; Zeiterfassung; Schaden-/Versicherungsabwicklung
Digitale Kundenprozesse	Standard: Termin-/Wartungserinnerungen; E-Mail/SMS/Messenger; Bezahllink/QR-Code optionales Modul: Online-Terminbuchung; Self-Check-in/Kiosk; digitale Serviceannahme; Kartenzahlungsterminal; automatischer Zahlungsabgleich; nicht verfügbar: Foto-/Video-Check mit Kundenfreigabe; Kundenportal
Weitere Funktionen	digitale Dialogannahme; digitale Unterschrift; HU-/AU-Workflows; Garantie/Kulanz; Ersatz-/Mietwagen; Karosserie/Lack; digitale Fahrzeugauszeichnung; Teile-Webshop/B2B; Personal-/Urlaubsplanung nicht: digitales Serviceheft; Rückruf/Kampagnen; Fahrzeugvermietung; Börsen-Management
Auswertungen	Standard: Kennzahlen Service; Kennzahlen Teile/Lager; Kennzahlen Fahrzeughandel; frei konfigurierbare Auswertungen; Excel/CSV-Export nicht verfügbar: Dashboard/Management-Cockpit
Herstellerfreigaben	A (offiziell freigegeben): keine. B (technisch angebunden): keine nicht verfügbar: Volkswagen; Audi; Škoda; Seat/Cupra; BMW/MINI; Mercedes-Benz/Smart; Ford; Opel; Peugeot/Citroën/DS; Renault/Dacia; Toyota/Lexus; Hyundai; Kia; Mazda; Nissan; Stellantis-Marken; Volvo
Schnittstellen	Bewertung/Schaden: DAT; Schwacke/Autovista; Audatex/Solera. Teile: TecDoc/TecCom; WM; LKQ/Stahlgruber; PV; CARAT; Coparts; ATR; Centro Digital, Bosch ESI, Repdoc, Partslink24, Winkler OC, Fricke. Fibu: DATEV-Export; DATEV Unternehmen online; weitere Fibu-Schnittstellen; SKR 51; Syska, SAP (Budat), KHK nicht: Fahrzeugbörsen
Betrieb und Endgeräte	On-Premises; Speicherort der Daten: nicht zutreffend (On-Premises); Windows-Desktop; Mobile Devices werden für einzelne Funktionen (z.B. Fahrzeugscheinscanner/Zeiterfassung/Dialogannahme) genutzt kein SaaS vom Anbieter; keine Private Cloud; kein Hosting durch Partner; kein Hybridmodell; kein Webbrowser-Client; keine App iOS; keine App Android; keine Tablet-Nutzung im Browser; keine Offline-Funktionen
Compliance/E-Rechnung	GoBD; KassenSichV/TSE; DSFinV-K; XRechnung; ZUGFeRD; PEPPOL
Migration	typische Laufzeit 1 Monat; Migrationsprojekt durch eigenes Team; Standardmigration: Kunden-, Fahrzeug-, Teile-/Lagerstammdaten; Wege: CSV/Excel; Importwerkzeuge des Anbieters; Backups/Altsystem-Archive nicht übernehmbar: offene Aufträge; offene Posten; Fahrzeug-/Servicehistorien; Dokumente/Fahrzeugakten; Bilder/Anhänge; Fibu-/Archivdaten; nicht als Weg angekreuzt: API; individuelle Datenübernahme durch Anbieter/Partner; GoBD-Datenexporte
Datenherausgabe	kostenpflichtig; GoBD-Bereitstellung; Exit-Projekt nicht: strukturierter Export Stamm-/Bewegungsdaten; Export Dokumente/Akten; API-Export; vertraglich geregelte Rückgabe
Generative KI	in Planung (Pilot/Beta/Roadmap); geplante Verfügbarkeit ab 07/2027 Funktionen: Keine Angabe möglich; Datenquellen: Keine Angabe möglich; Training mit Kundendaten: keine Angabe möglich; Prüfung vor Übernahme: keine Angabe möglich; Freigabepflicht: keine Angabe möglich; Kennzeichnung KI-generierter Inhalte: keine Angabe möglich; Steuerung je Betrieb/Nutzer: keine Angabe möglich; Abrechnung: keine Angabe möglich
KI-Praxisbeispiel	k. A.
Einführung und Service	Einführung direkt durch den Anbieter; über zertifizierte Partner; durch Anbieter und Partner gemeinsam; Schulung: vor Ort; remote; Präsenzseminare; E-Learning; Videos/Tutorials; Key-User-Schulung; Support: Telefon; E-Mail; Ticketsystem; Fernwartung; Self-Service-Portal nicht: Chat; Notfallbereitschaft
Preise	pro Arbeitsplatz; pro Modul; Kauf-/Dauerlizenz: 590 €; Miete/Subscription; Preisbeispiele (netto): Werkstatt (bis 5 Nutzer): 78 € monatlich, 495 € einmalig für Einführung/Datenmigration; Autohaus (ca. 15 Nutzer): k. A. monatlich, k. A. einmalig für Einführung/Datenmigration Zusatzkosten möglich: Datenmigration; Schulung; OEM-Schnittstellen; Drittanbieter-/Branchen-Schnittstellen; API-Zugang; Support-/Servicevertrag
Vertrag	Mindestlaufzeit: 24 Monate, 44 €/mtl.; Kündigungsfrist: 3 Monate; vorzeitige Beendigung: Nur bei Betriebsaufgabe gegen Nachweis.; Preisanpassungsklausel: ja, Variable, prozentuale Anpassungen möglich.
Kontakt	Thomas Lohmann; E-Mail: kfzwin@topmotive.eu ; Web: www.topmotive.eu ; Tel.: 04532-974001

Quelle: Anbieterangaben

DMS für freie Werkstätten und Teilehandel

Firmenname	MSDas GmbH
Produktname	STAkis Profi
Allgemeine Angaben	Sitz: Bargteheide, Deutschland, Website, https://info@topmotive.eu/kfzwin-flyer/ , im deutschen Markt seit 1994, 3.000 Kundenbetriebe in Deutschland
Kurzbeschreibung	STAkis Profi ist die leistungsstarke DMS- & Warenwirtschaftslösung für Kfz-Werkstätten und Teilehandel. Kunden, Fahrzeuge, Aufträge, Lager, Kasse, offene Posten und Werkstattplanung greifen nahtlos ineinander. Mehr als 280 Schnittstellen verbinden Teilegroßhandel, Kataloge, Originalteileanbieter und Branchensysteme direkt mit den täglichen Prozessen.
Zielgruppe und Einsatz	typische Betriebsgröße: 6–20 DMS-Nutzer; Segmente: Pkw; leichte Nfz; schwere Nfz; Motorrad; Caravan/Reisemobile; Zielgruppen: freie Werkstätten; freie Karosserie-/Lackierbetriebe; Reifenhandel/-service; Mehrmarken-Autohäuser; Autohaus-/Handelsgruppen; Nutzfahrzeugbetriebe; Szenarien: Einzelbetrieb; Mehrfilialbetrieb; Mehrmarkenbetrieb; hoher Teile-/Großhandelsanteil; Schwerpunkt Werkstatt/Service; Schwerpunkt Karosserie/Lack/Schaden Zielgruppen nicht genannt: markengebundene Servicebetriebe; markengebundene Handels- und Servicebetriebe; als Szenario nicht genannt: Autohausgruppe mit zentralen Funktionen; Schwerpunkt Fahrzeughandel; hohe OEM-Integration
Organisationsstrukturen	mehrere Standorte/Filialen; mehrere Marken; mehrere Gesellschaften/Mandanten; zentrale Stammdaten; mehrere Teilleger; gruppenweite Auswertungen
Kernfunktionen	Standard: Kunden-/Fahrzeugstammdaten; Service-/Werkstattabwicklung; Teilelager/Bestellwesen; CRM/Kampagnen; Dokumentenakte/Archiv optionales Modul: Termin-/Kapazitätsplanung; Neu-/Gebrauchtwagenhandel; Kasse/OP-Verwaltung; Reifeneinlagerung; über Partner: Finanzbuchhaltung; Zeiterfassung; Schaden-/Versicherungsabwicklung
Digitale Kundenprozesse	Standard: Termin-/Wartungserinnerungen; E-Mail/SMS/Messenger; Bezahllink/QR-Code optionales Modul: Online-Terminbuchung; Self-Check-in/Kiosk; digitale Serviceannahme; Kartenzahlungsterminal; automatischer Zahlungsabgleich; nicht verfügbar: Foto-/Video-Check mit Kundenfreigabe; Kundenportal
Weitere Funktionen	digitale Dialogannahme; digitale Unterschrift; HU-/AU-Workflows; Garantie/Kulanz; Ersatz-/Mietwagen; Karosserie/Lack; digitale Fahrzeugauszeichnung; Teile-Webshop/B2B; Personal-/Urlaubsplanung nicht: digitales Serviceheft; Rückruf/Kampagnen; Fahrzeugvermietung; Börsen-Management
Auswertungen	Standard: Kennzahlen Service; Kennzahlen Teile/Lager; Kennzahlen Fahrzeughandel; frei konfigurierbare Auswertungen; Excel/CSV-Export nicht verfügbar: Dashboard/Management-Cockpit
Herstellerfreigaben	A (offiziell freigegeben): keine. B (technisch angebunden): keine nicht verfügbar: Volkswagen; Audi; Škoda; Seat/Cupra; BMW/MINI; Mercedes-Benz/Smart; Ford; Opel; Peugeot/Citroën/DS; Renault/Dacia; Toyota/Lexus; Hyundai; Kia; Mazda; Nissan; Stellantis-Marken; Volvo
Schnittstellen	Bewertung/Schaden: DAT; Schwacke/Autovista; Audatex/Solera. Teile: TecDoc/TecCom; WM; LKQ/Stahlgruber; PV; CARAT; Coparts; ATR; Centro Digital, Bosch ESI, Repdoc, Partslink24, Winkler OC, Fricke. Fibu: DATEV-Export; DATEV Unternehmen online; weitere Fibu-Schnittstellen; SKR 51; Syska, SAP (Budat), KHK nicht: Fahrzeugbörsen
Betrieb und Endgeräte	On-Premises; Speicherort der Daten: nicht zutreffend (On-Premises); Windows-Desktop; Mobile Devices werden für einzelne Funktionen (z. B. Fahrzeugscheinscanner/Zeiterfassung/Dialogannahme) genutzt kein SaaS vom Anbieter; keine Private Cloud; kein Hosting durch Partner; kein Hybridmodell; kein Webbrowser-Client; keine App iOS; keine App Android; keine Tablet-Nutzung im Browser; keine Offline-Funktionen
Compliance/E-Rechnung	GoBD; KassenSichV/TSE; DSFinV-K; XRechnung; ZUGFeRD; PEPPOL
Migration	typische Laufzeit 1 Monat; Migrationsprojekt durch eigenes Team; Standardmigration: Kunden-, Fahrzeug-, Teile-/Lagerstammdaten; Wege: CSV/Excel; Importwerkzeuge des Anbieters; Backups/Altsystem-Archive nicht übernehmbar: offene Aufträge; offene Posten; Fahrzeug-/Servicehistorien; Dokumente/Fahrzeugakten; Bilder/Anhänge; Fibu-/Archivdaten; nicht als Weg angekreuzt: API; individuelle Datenübernahme durch Anbieter/Partner; GoBD-Datenexporte
Datenherausgabe	kostenpflichtig; GoBD-Bereitstellung; Exit-Projekt nicht: strukturierter Export Stamm-/Bewegungsdaten; Export Dokumente/Akten; API-Export; vertraglich geregelte Rückgabe
Generative KI	in Planung (Pilot/Beta/Roadmap); geplante Verfügbarkeit ab 07/2027 Funktionen: Keine Angabe möglich; Datenquellen: Keine Angabe möglich; Training mit Kundendaten: keine Angabe möglich; Prüfung vor Übernahme: keine Angabe möglich; Freigabepflicht: keine Angabe möglich; Kennzeichnung KI-generierter Inhalte: keine Angabe möglich; Steuerung je Betrieb/Nutzer: keine Angabe möglich; Abrechnung: keine Angabe möglich
KI-Praxisbeispiel	k. A.
Einführung und Service	Einführung direkt durch den Anbieter; über zertifizierte Partner; durch Anbieter und Partner gemeinsam; Schulung: vor Ort; remote; Präsenzseminare; E-Learning; Videos/Tutorials; Key-User-Schulung; Support: Telefon; E-Mail; Ticketsystem; Fernwartung; Self-Service-Portal nicht: Chat; Notfallbereitschaft
Preise	Kauf-/Dauerlizenz: 590 € Zusatzkosten möglich: Datenmigration; Schulung; OEM-Schnittstellen; Drittanbieter-/Branchen-Schnittstellen; API-Zugang; Support-/Servicevertrag
Vertrag	Mindestlaufzeit: 24 Monate, 44€ mtl.; Kündigungsfrist: 3 Monate; vorzeitige Beendigung: Nur bei Betriebsaufgabe gegen Nachweis.; Preisanpassungsklausel: ja, Variable, prozentuale Anpassungen möglich.
Kontakt	Thomas Lohmann, E-Mail: kfzwin@topmotive.eu ; Web: www.topmotive.eu ; Tel.: 04532-974001

Quelle: Anbieterangaben

DMS für freie Werkstätten und Teilehandel

Firmenname	MSDas GmbH / TOPMOTIVE Group
Produktname	tmERIK
Allgemeine Angaben	Sitz: Bargteheide, Deutschland, Website, https://info@topmotive.eu/kfzwin-flyer/ , im deutschen Markt seit 1994, 500 Kundenbetriebe in Deutschland
Kurzbeschreibung	tmERIK ist das cloudbasierte, modulare DMS für moderne Kfz-Werkstätten - vom Kunden und Fahrzeug über Termin, Auftrag und Teilebeschaffung bis Rechnung, Kasse und Buchhaltung. Direkte TOPMOTIVE-Kataloganbindung, Mehrfirmenfähigkeit und intuitive, mehrsprachige Bedienung unterstützen auch Filialstrukturen.
Zielgruppe und Einsatz	typische Betriebsgröße: 6–20 DMS-Nutzer; Segmente: Pkw; leichte Nfz; schwere Nfz; Motorrad; Caravan/Reisemobile; Zielgruppen: freie Werkstätten; freie Karosserie-/Lackierbetriebe; Reifenhandel/-service; Mehrmarken-Autohäuser; Nutzfahrzeugbetriebe; Szenarien: Einzelbetrieb; Mehrfilialbetrieb; Mehrmarkenbetrieb; hoher Teile-/Großhandelsanteil; Schwerpunkt Werkstatt/Service; Schwerpunkt Karosserie/Lack/Schaden Zielgruppen nicht genannt: markengebundene Servicebetriebe; markengebundene Handels- und Servicebetriebe; Autohaus-/Handelsgruppen; als Szenario nicht genannt: Autohausgruppe mit zentralen Funktionen; Schwerpunkt Fahrzeughandel; hohe OEM-Integration
Organisationsstrukturen	mehrere Standorte/Filialen; mehrere Marken; mehrere Gesellschaften/Mandanten; zentrale Stammdaten; mehrere Teilelager; gruppenweite Auswertungen
Kernfunktionen	Standard: Kunden-/Fahrzeugstammdaten; Service-/Werkstattabwicklung; Teilelager/Bestellwesen; Dokumentenakte/Archiv optionales Modul: Termin-/Kapazitätsplanung; CRM/Kampagnen; Kasse/OP-Verwaltung; Reifeneinlagerung; über Partner: Finanzbuchhaltung; Zeiterfassung; Schaden-/Versicherungsabwicklung; nicht verfügbar: Neu-/Gebrauchtwagenhandel
Digitale Kundenprozesse	Standard: Termin-/Wartungserinnerungen; E-Mail/SMS/Messenger; Bezahllink/QR-Code optionales Modul: Online-Terminbuchung; Self-Check-in/Kiosk; digitale Serviceannahme; automatischer Zahlungsabgleich; über Partner: Kartenzahlungsterminal; nicht verfügbar: Foto-/Video-Check mit Kundenfreigabe; Kundenportal
Weitere Funktionen	digitale Dialogannahme; digitale Unterschrift; HU-/AU-Workflows; Personal-/Urlaubsplanung nicht: Garantie/Kulanz; digitales Serviceheft; Rückruf/Kampagnen; Ersatz-/Mietwagen; Karosserie/Lack; Fahrzeugvermietung; digitale Fahrzeugauszeichnung; Börsen-Management; Teile-Webshop/B2B
Auswertungen	Standard: Kennzahlen Service; Kennzahlen Teile/Lager; frei konfigurierbare Auswertungen; Excel/CSV-Export; Dashboard/Management-Cockpit nicht verfügbar: Kennzahlen Fahrzeughandel
Herstellerfreigaben	A (offiziell freigegeben): keine. B (technisch angebunden): keine nicht verfügbar: Volkswagen; Audi; Škoda; Seat/Cupra; BMW/MINI; Mercedes-Benz/Smart; Ford; Opel; Peugeot/Citroën/DS; Renault/Dacia; Toyota/Lexus; Hyundai; Kia; Mazda; Nissan; Stellantis-Marken; Volvo
Schnittstellen	Bewertung/Schaden: DAT. Teile: WM; LKQ/Stahlgruber; PV; CARAT; Coparts; ATR; CAR, Centro. Fibu: DATEV-Export; SKR 51 nicht: Börsen: keine (mobile.de, AutoScout24, Carwow, Leasingmarkt nicht angekreuzt); Schwacke/Autovista; Audatex/Solera; TecDoc/TecCom; DATEV Unternehmen online; weitere Fibu-Schnittstellen
Betrieb und Endgeräte	SaaS vom Anbieter; Speicherort der Daten: Deutschland; Webbrowser; Windows-Desktop; Tablet-Nutzung im Browser keine Private Cloud; kein Hosting durch Partner; kein On-Premises; kein Hybridmodell; keine App iOS; keine App Android; keine Offline-Funktionen
Compliance/E-Rechnung	GoBD; KassenSichV/TSE; XRechnung; ZUGFeRD; PEPPOL nicht: DSFinV-K
Migration	typische Laufzeit 1 Monat; Migrationsprojekt durch eigenes Team; Standardmigration: Kunden-, Fahrzeug-, Teile-/Lagerstammdaten; Wege: CSV/Excel; Importwerkzeuge des Anbieters; individuelle Datenübernahme durch Anbieter/Partner nicht übernehmbar: offene Aufträge; offene Posten; Fahrzeug-/Servicehistorien; Dokumente/Fahrzeugakten; Bilder/Anhänge; Fibu-/Archivdaten; nicht als Weg angekreuzt: API; GoBD-Datenexporte; Backups/Altsystem-Archive
Datenherausgabe	kostenpflichtig; GoBD-Bereitstellung nicht: strukturierter Export Stamm-/Bewegungsdaten; Export Dokumente/Akten; API-Export; Exit-Projekt; vertraglich geregelte Rückgabe
Generative KI	in Planung (Pilot/Beta/Roadmap); Verfügbarkeit laut Angabe ab 05/2026; Funktionen: Online Booking, VoiceBot; Datenquellen: abhängig vom Anwendungsfall; Prüfung vor Übernahme: ja; Freigabepflicht: ja; Kennzeichnung KI-generierter Inhalte: ja; Abrechnung: kostenpflichtiges Zusatzmodul; Training mit Kundendaten: abhängig vom eingesetzten Modell bzw. Anwendungsfall
KI-Praxisbeispiel	Ein Autofahrer sucht online eine Werkstatt in der Umgebung und bucht dort seinen Wunschtermin. Die digitale Reservierung übermittelt alle Angaben strukturiert an die Werkstatt, reduziert Telefonaufwand und Rückfragen und unterstützt mit Bestätigung, Erinnerung und Kosteninformation einen effizienteren Werkstattablauf.
Einführung und Service	Einführung direkt durch den Anbieter; über zertifizierte Partner; durch Anbieter und Partner gemeinsam; Schulung: vor Ort; remote; Präsenzseminare; E-Learning; Videos/Tutorials; Key-User-Schulung; Support: Telefon; E-Mail; Ticketsystem; Fernwartung; Self-Service-Portal nicht: Chat; Notfallbereitschaft
Preise	pro Nutzer; pro Standort/Betrieb; pro Modul; Miete/Subscription; Preisbeispiele (netto): Werkstatt (bis 5 Nutzer): 95 € monatlich, 750 € einmalig für Einführung/Datenmigration; Autohaus (ca. 15 Nutzer): k. A. monatlich, k. A. einmalig für Einführung/Datenmigration; Gruppe (5 Standorte, 60 Nutzer): k. A. monatlich, k. A. einmalig für Einführung/Datenmigration Zusatzkosten möglich: Datenmigration; Schulung; Drittanbieter-/Branchen-Schnittstellen; API-Zugang; GenAI-Funktionen
Vertrag	Mindestlaufzeit: 12 Monate; Kündigungsfrist: 3 Monate; vorzeitige Beendigung: Betriebsaufgabe, gegen Nachweis; Preisanpassungsklausel: ja, Variable, prozentuale Preisanpassungen möglich.
Kontakt	E-Mail: tmerik@topmotive.eu ; Web: www.topmotive.eu ; Tel.: 04532-974001

Quelle: Anbieterangaben



DMS für freie Werkstätten und Teilehandel

Firmenname	vidicom GmbH
Produktname	CENTROfaktura
Allgemeine Angaben	Sitz: Landau in der Pfalz, BRD; Website: https://centro-digital.de/faktura/features.html ; im deutschen Markt seit 2005; 1.500 Kundenbetriebe in Deutschland
Kurzbeschreibung	CENTROfaktura vereint Rechnungsstellung, Buchhaltung und Kundenverwaltung in einer Software. Nutzer profitieren von klaren Übersichten, automatisierten Prozessen und auswertbaren Analysen, die Zeit sparen und den Überblick über Finanzen und Geschäftsvorgänge erleichtern. Ideal für Unternehmen, die Effizienz und Ordnung im Werkstattbereich suchen.
Zielgruppe und Einsatz	typische Betriebsgröße: bis 5 DMS-Nutzer; Segmente: Pkw; leichte Nfz; Motorrad; Caravan/Reisemobile; Zielgruppen: freie Werkstätten; freie Karosserie-/Lackierbetriebe; Reifenhandel/-service; Mehrmarken-Autohäuser; Szenarien: Einzelbetrieb; Mehrmarkenbetrieb; hoher Teile-/Großhandelsanteil; Schwerpunkt Werkstatt/Service Segment nicht genannt: schwere Nfz; Zielgruppen nicht genannt: markengebundene Servicebetriebe; markengebundene Handels- und Servicebetriebe; Autohaus-/Handelsgruppen; Nutzfahrzeugbetriebe; als Szenario nicht genannt: Mehrfilialbetrieb; Autohausgruppe mit zentralen Funktionen; Schwerpunkt Fahrzeughandel; Schwerpunkt Karosserie/Lack/Schaden; hohe OEM-Integration
Organisationsstrukturen	mehrere Marken; gruppenweite Auswertungen nicht: mehrere Standorte/Filialen; mehrere Gesellschaften/Mandanten; zentrale Stammdaten; mehrere Teilelager
Kernfunktionen	Standard: Kunden-/Fahrzeugstammdaten; Service-/Werkstattabwicklung; Teilelager/Bestellwesen; Dokumentenakte/Archiv; Finanzbuchhaltung; Reifeneinlagerung optionales Modul: Termin-/Kapazitätsplanung; Kasse/OP-Verwaltung; Zeiterfassung; nicht verfügbar: Neu-/Gebrauchtwagenhandel; CRM/Kampagnen; Schaden-/Versicherungsabwicklung
Digitale Kundenprozesse	Standard: Termin-/Wartungserinnerungen; E-Mail/SMS/Messenger; Bezahllink/QR-Code über Partner: Online-Terminbuchung; digitale Serviceannahme; nicht verfügbar: Self-Check-in/Kiosk; Foto-/Video-Check mit Kundenfreigabe; Kundenportal; Kartenzahlungsterminal; automatischer Zahlungsabgleich
Weitere Funktionen	digitale Dialogannahme; HU-/AU-Workflows; digitales Serviceheft; Teile-Webshop/B2B; Personal-/Urlaubsplanung; Fahrzeugscheinscanner nicht: digitale Unterschrift; Garantie/Kulanz; Rückruf/Kampagnen; Ersatz-/Mietwagen; Karosserie/Lack; Fahrzeugvermietung; digitale Fahrzeugauszeichnung; Börsen-Management
Auswertungen	Standard: Kennzahlen Service; Kennzahlen Teile/Lager; frei konfigurierbare Auswertungen; Excel/CSV-Export nicht verfügbar: Kennzahlen Fahrzeughandel; Dashboard/Management-Cockpit
Herstellerfreigaben	A (offiziell freigegeben): keine. B (technisch angebunden): keine nicht verfügbar: Volkswagen; Audi; Škoda; Seat/Cupra; BMW/MINI; Mercedes-Benz/Smart; Ford; Opel; Peugeot/Citroën/DS; Renault/Dacia; Toyota/Lexus; Hyundai; Kia; Mazda; Nissan; Stellantis-Marken; Volvo
Schnittstellen	Bewertung/Schaden: DAT; GT Motive. Teile: TecDoc/TecCom; WM; LKQ/Stahlgruber; PV; CARAT; Coparts; ATR; CENTROdigital (COLER, Knoll, Lorch, Küblbeck, WM). Fibu: DATEV-Export; DATEV Unternehmen online; weitere Fibu-Schnittstellen nicht: Börsen: keine (mobile.de, AutoScout24, Carwow, Leasingmarkt nicht angekreuzt); Schwacke/Autovista; Audatex/Solera; SKR 51
Betrieb und Endgeräte	On-Premises; Private Cloud; Speicherort der Daten: nicht zutreffend (On-Premises); Windows-Desktop kein SaaS vom Anbieter; kein Hosting durch Partner; kein Hybridmodell; kein Webbrowser-Client; keine App iOS; keine App Android; keine Tablet-Nutzung im Browser; keine Offline-Funktionen
Compliance/E-Rechnung	GoBD; KassenSichV/TSE; DSFinV-K; XRechnung; ZUGFeRD nicht: PEPPOL
Migration	typische Laufzeit 0 Monate; strukturiertes Migrationsprojekt: nur im Einzelfall; Standardmigration: Kunden-, Fahrzeug-, Teile-/Lagerstammdaten; Wege: CSV/Excel; Importwerkzeuge des Anbieters; individuelle Datenübernahme durch Anbieter/Partner nicht übernehmbar: offene Aufträge; offene Posten; Fahrzeug-/Servicehistorien; Dokumente/Fahrzeugakten; Bilder/Anhänge; Fibu-/Archivdaten; nicht als Weg angekreuzt: API; GoBD-Datenexporte; Backups/Altsystem-Archive
Datenherausgabe	kostenlos; Daten sind auf dem Kundensystem und können exportiert werden nicht: strukturierter Export Stamm-/Bewegungsdaten; Export Dokumente/Akten; GoBD-Bereitstellung; API-Export; Exit-Projekt; vertraglich geregelte Rückgabe
Generative KI	nicht integriert
KI-Praxisbeispiel	-
Einführung und Service	Einführung durch Anbieter und Partner gemeinsam; Schulung: vor Ort; remote; Präsenzseminare; Videos/Tutorials; Support: Telefon; E-Mail; Ticketsystem; Fernwartung nicht: E-Learning; Key-User-Schulung; Chat; Self-Service-Portal; Notfallbereitschaft
Preise	pro Nutzer; im Preis enthalten: Standardlizenz enthält 5 User; Preisbeispiele (netto): Werkstatt (bis 5 Nutzer): 59,50 € monatlich, k. A. einmalig für Einführung/Datenmigration; Autohaus (ca. 15 Nutzer): 244,50 € monatlich, k. A. einmalig für Einführung/Datenmigration; Gruppe (5 Standorte, 60 Nutzer): k. A. monatlich, k. A. einmalig für Einführung/Datenmigration Zusatzkosten möglich: Schulung; Drittanbieter-/Branchen-Schnittstellen
Vertrag	Mindestlaufzeit: 12 Monate; Kündigungsfrist: 3 Monate; vorzeitige Beendigung: k. A.; Preisanpassungsklausel: nein
Kontakt	Generell über den Teile-Großhändler oder direkt bei vidicom GmbH; Tel. +49 6341 679 99; support4centrodigital@vidicom.de; www.vidicom.de

Quelle: Anbieterangaben

DMS für freie Werkstätten und Teilehandel

Firmenname	Werbass KSR GmbH
Produktname	WERBAS//KSR NXT
Allgemeine Angaben	Sitz: Holzgerlingen, Deutschland; Website: https://werbas-ksr.com/produkte/nxt ; im deutschen Markt seit 2022; Kundenbetriebe in Deutschland: k. A.
Kurzbeschreibung	WERBAS//KSR NXT ist die kompakte Cloud-Lösung für kleinere Werkstätten. Du organisierst deinen Werkstattalltag einfach und effizient: Termine, Aufträge, Teile und Abrechnung an einem Ort, ohne eigene Server. Der Einstieg ist schnell, die Bedienung modern und für wachsende Betriebe ausgelegt.
Zielgruppe und Einsatz	typische Betriebsgröße: 6–20 DMS-Nutzer; Segmente: Pkw; leichte Nfz; Motorrad; Zielgruppen: freie Werkstätten; Szenarien: Einzelbetrieb; Schwerpunkt Werkstatt/Service; Schwerpunkt Karosserie/Lack/Schaden Segmente nicht genannt: schwere Nfz; Caravan/Reisemobile; Zielgruppen nicht genannt: freie Karosserie-/Lackierbetriebe; Reifenhandel/-service; markengebundene Servicebetriebe; markengebundene Handels- und Servicebetriebe; Mehrmarken-Autohäuser; Autohaus-/Handelsgruppen; Nutzfahrzeugbetriebe; als Szenario nicht genannt: Mehrfilialbetrieb; Mehrmarkenbetrieb; Autohausgruppe mit zentralen Funktionen; hoher Teile-/Großhandelsanteil; Schwerpunkt Fahrzeughandel; hohe OEM-Integration
Organisationsstrukturen	k. A.
Kernfunktionen	Standard: Kunden-/Fahrzeugstammdaten; Service-/Werkstattabwicklung; Termin-/Kapazitätsplanung optionales Modul: Dokumentenakte/Archiv; über Partner: Teilelager/Bestellwesen; nicht verfügbar: Neu-/Gebrauchtwagenhandel; CRM/Kampagnen; Kasse/OP-Verwaltung; Finanzbuchhaltung; Zeiterfassung; Reifeneinlagerung; Schaden-/Versicherungsabwicklung
Digitale Kundenprozesse	Standard: E-Mail/SMS/Messenger nicht verfügbar: Online-Terminbuchung; Self-Check-in/Kiosk; digitale Serviceannahme; Foto-/Video-Check mit Kundenfreigabe; Kundenportal; Termin-/Wartungserinnerungen; Bezahllink/QR-Code; Kartenzahlungsterminal; automatischer Zahlungsabgleich
Weitere Funktionen	Karosserie/Lack; Teile-Webshop/B2B nicht: digitale Dialogannahme; digitale Unterschrift; HU-/AU-Workflows; Garantie/Kulanz; digitales Serviceheft; Rückruf/Kampagnen; Ersatz-/Mietwagen; Fahrzeugvermietung; digitale Fahrzeugauszeichnung; Börsen-Management; Personal-/Urlaubsplanung
Auswertungen	Standard: Kennzahlen Teile/Lager; Excel/CSV-Export nicht verfügbar: Kennzahlen Service; Kennzahlen Fahrzeughandel; frei konfigurierbare Auswertungen; Dashboard/Management-Cockpit
Herstellerfreigaben	A (offiziell freigegeben): keine. B (technisch angebunden): keine nicht verfügbar: Volkswagen; Audi; Škoda; Seat/Cupra; BMW/MINI; Mercedes-Benz/Smart; Ford; Opel; Peugeot/Citroën/DS; Renault/Dacia; Toyota/Lexus; Hyundai; Kia; Mazda; Nissan; Stellantis-Marken; Volvo
Schnittstellen	Bewertung/Schaden: DAT. Teile: WM; LKQ/Stahlgruber; PV; CARAT; Coparts nicht: Börsen: keine (mobile.de, AutoScout24, Carwow, Leasingmarkt nicht angekreuzt); Schwacke/Autovista; Audatex/Solera; TecDoc/TecCom; ATR; Fibu: keine (DATEV-Export, DATEV Unternehmen online, weitere Fibu-Schnittstellen, SKR 51 nicht angekreuzt), keine. Voraussichtlich ab 1 November 2026 DATEV-Export
Betrieb und Endgeräte	SaaS vom Anbieter; Speicherort der Daten: EU/EWR, außerhalb Deutschlands; Webbrowser; Tablet-Nutzung im Browser keine Private Cloud; kein Hosting durch Partner; kein On-Premises; kein Hybridmodell; kein Windows-Desktop; keine App iOS; keine App Android; keine Offline-Funktionen
Compliance/E-Rechnung	GoBD; XRechnung; ZUGFeRD nicht: KassenSichV/TSE; DSFinV-K; PEPPOL
Migration	typische Laufzeit 1 Monat; strukturiertes Migrationsprojekt: nur im Einzelfall; Standardmigration: Kunden-, Fahrzeugstammdaten; Wege: CSV/Excel nicht übernehmbar: Teile-/Lagerstammdaten; offene Aufträge; offene Posten; Fahrzeug-/Servicehistorien; Dokumente/Fahrzeugakten; Bilder/Anhänge; Fibu-/Archivdaten; nicht als Weg angekreuzt: API; Importwerkzeuge des Anbieters; individuelle Datenübernahme durch Anbieter/Partner; GoBD-Datenexporte; Backups/Altsystem-Archive
Datenherausgabe	kostenlos; strukturierter Export Stamm-/Bewegungsdaten nicht: Export Dokumente/Akten; GoBD-Bereitstellung; API-Export; Exit-Projekt; vertraglich geregelte Rückgabe
Generative KI	nicht integriert
KI-Praxisbeispiel	–
Einführung und Service	Einführung direkt durch den Anbieter; Schulung: remote; E-Learning; Videos/Tutorials; Support: Telefon; E-Mail; Fernwartung nicht: Schulung vor Ort; Präsenzseminare; Key-User-Schulung; Ticketsystem; Chat; Self-Service-Portal; Notfallbereitschaft
Preise	pro Standort/Betrieb; pro Modul; Miete/Subscription; Preisbeispiele: k. A. Zusatzkosten möglich: Datenmigration; Schulung
Vertrag	Mindestlaufzeit: 1 Monat; Kündigungsfrist: 1 Monat; vorzeitige Beendigung: k. A.; Preisanpassungsklausel: nein
Kontakt	vertrieb.nxt@werbas-ksr.com; Tel. +49 (0) 7031 2117-0; https://werbas-ksr.com/produkte/nxt/

Quelle: Anbieterangaben

DMS für freie Werkstätten und Teilehandel

Firmenname	Werbass KSR GmbH
Produktname	WERBAS//KSR VCS
Allgemeine Angaben	Sitz: Holzgerlingen, Deutschland; Website: https://werbas-ksr.com/produkte/vcs/ ; im deutschen Markt seit 1996; Kundenbetriebe in Deutschland: k. A.
Kurzbeschreibung	WERBAS//KSR VCS ist die modulare On-Premises-Lösung für große freie Werkstätten sowie Karosserie- und Lackbetriebe. Über 50 Module mit rund 150 Funktionen verbinden Werkstatt, Büro und Geschäftsführung auf einer Datenbasis: von Terminplanung über Schaden- und Lackprozesse bis zur Abrechnung. Sie wählen die Module, die Ihr Betrieb braucht.
Zielgruppe und Einsatz	typische Betriebsgröße: 21–50 DMS-Nutzer; Segmente: Pkw; leichte Nfz; Caravan/Reisemobile; Fahrzeugbau; Zielgruppen: freie Werkstätten; freie Karosserie-/Lackierbetriebe; Szenarien: Einzelbetrieb; Mehrfilialbetrieb; Schwerpunkt Werkstatt/Service; Schwerpunkt Karosserie/Lack/Schaden; Schadensteuerungsbetriebe (HUK, InnovationGroup)
Organisationsstrukturen	mehrere Standorte/Filialen; mehrere Gesellschaften/Mandanten; zentrale Stammdaten; mehrere Teilelager; gruppenweite Auswertungen nicht: mehrere Marken
Kernfunktionen	Standard: Kunden-/Fahrzeugstammdaten; Service-/Werkstattabwicklung; Teilelager/Bestellwesen; CRM/Kampagnen; Dokumentenakte/Archiv; Reifeneinlagerung optionales Modul: Termin-/Kapazitätsplanung; Kasse/OP-Verwaltung; Finanzbuchhaltung; Zeiterfassung; Schaden-/Versicherungsabwicklung; nicht verfügbar: Neu-/Gebrauchtwagenhandel
Digitale Kundenprozesse	Standard: digitale Serviceannahme; Foto-/Video-Check mit Kundenfreigabe; Termin-/Wartungserinnerungen; E-Mail/SMS/Messenger; Bezahllink/QR-Code optionales Modul: Online-Terminbuchung; Kundenportal; Kartenzahlungsterminal; nicht verfügbar: Self-Check-in/Kiosk; automatischer Zahlungsabgleich
Weitere Funktionen	digitale Dialogannahme; digitale Unterschrift; HU-/AU-Workflows; Ersatz-/Mietwagen; Karosserie/Lack; Personal-/Urlaubsplanung; Komplette papierlose Werkstatt nicht: Garantie/Kulanz; digitales Serviceheft; Rückruf/Kampagnen; Fahrzeugvermietung; digitale Fahrzeugauszeichnung; Börsen-Management; Teile-Webshop/B2B
Auswertungen	Standard: Kennzahlen Service; Kennzahlen Teile/Lager; Excel/CSV-Export optionales Modul: frei konfigurierbare Auswertungen; Dashboard/Management-Cockpit; nicht verfügbar: Kennzahlen Fahrzeughandel
Herstellerfreigaben	A (offiziell freigegeben): keine. B (technisch angebunden): keine nicht verfügbar: Volkswagen; Audi; Škoda; Seat/Cupra; BMW/MINI; Mercedes-Benz/Smart; Ford; Opel; Peugeot/Citroën/DS; Renault/Dacia; Toyota/Lexus; Hyundai; Kia; Mazda; Nissan; Stellantis-Marken; Volvo
Schnittstellen	Bewertung/Schaden: DAT; Schwacke/Autovista; Audatex/Solera. Teile: TecDoc/TecCom; WM; LKQ/Stahlgruber; PV; CARAT; Coparts; Partslink24, BOSCH WOM, Birner, H-Base, Heil und Sohn, Neimcke, ATP Autoteile Pilot-Plus, Topmotive, Partslift, InnovationGroup Parts, helloparts. Fibu: DATEV-Export; DATEV Unternehmen online; weitere Fibu-Schnittstellen; SKR 51 nicht: Börsen: keine (mobile.de, AutoScout24, Carwow, Leasingmarkt nicht angekreuzt); ATR
Betrieb und Endgeräte	On-Premises; Private Cloud; Hosting durch Partner; Speicherort der Daten: nicht zutreffend (On-Premises); Webbrowser; Windows-Desktop; Tablet-Nutzung im Browser kein SaaS vom Anbieter; kein Hybridmodell; keine App iOS; keine App Android; keine Offline-Funktionen
Compliance/E-Rechnung	GoBD; KassenSichV/TSE; DSFinV-K; XRechnung; ZUGFeRD; PEPPOL
Migration	typische Laufzeit 2 Monate; strukturiertes Migrationsprojekt: nur im Einzelfall; Standardmigration: Kunden-, Fahrzeugstammdaten; Wege: CSV/Excel; Importwerkzeuge des Anbieters nicht übernehmbar: Teile-/Lagerstammdaten; offene Aufträge; offene Posten; Fahrzeug-/Servicehistorien; Dokumente/Fahrzeugakten; Bilder/Anhänge; Fibu-/Archivdaten; nicht als Weg angekreuzt: API; individuelle Datenübernahme durch Anbieter/Partner; GoBD-Datenexporte; Backups/Altssystem-Archive
Datenherausgabe	kostenpflichtig; strukturierter Export Stamm-/Bewegungsdaten; GoBD-Bereitstellung nicht: Export Dokumente/Akten; API-Export; Exit-Projekt; vertraglich geregelte Rückgabe
Generative KI	integriert, produktiv seit 07/2026; Funktionen: Assistenz Serviceannahme/Auftragsanfrage; Dokumentenauswertung; Datenquellen: Dokumente; Bilder/Videos; abhängig vom Anwendungsfall; Prüfung vor Übernahme: ja; Freigabepflicht: ja; Steuerung je Betrieb/Nutzer: ja; Abrechnung: kostenpflichtiges Zusatzmodul nicht: Kommunikationsentwürfe; Zusammenfassung von Historien; Vorschläge Arbeitspositionen/Texte; Wissensassistent; Kennzahlen in natürlicher Sprache; Bild-/Videoauswertung; nicht als Datenquelle: DMS-Daten; Hersteller-/Katalogdaten; Webquellen; Training mit Kundendaten: abhängig vom eingesetzten Modell bzw. Anwendungsfall; Kennzeichnung KI-generierter Inhalte: abhängig vom Anwendungsfall
KI-Praxisbeispiel	Ein Werkstattmitarbeiter spricht am Tablet Zusatzarbeiten und Materialien ein, etwa „3,5 Liter Flüssigkeit nachgefüllt“. Die KI transkribiert und bündelt die Angaben, gleicht sie mit dem Ersatzteillager ab und ergänzt den Auftrag. Fotografierte Lieferscheine werden ebenfalls erkannt und als Positionen übernommen.
Einführung und Service	Einführung direkt durch den Anbieter; Schulung: vor Ort; remote; E-Learning; Videos/Tutorials; Key-User-Schulung; Support: Telefon; E-Mail; Ticketsystem; Fernwartung; Self-Service-Portal nicht: Präsenzseminare; Chat; Notfallbereitschaft
Preise	pro Nutzer; pro Standort/Betrieb; pro Modul; Miete/Subscription; individuelles Angebot; Preisbeispiele: k. A. Zusatzkosten möglich: Datenmigration; Schulung; API-Zugang; GenAI-Funktionen
Vertrag	Mindestlaufzeit: 12 Monate; Kündigungsfrist: 3 Monate; vorzeitige Beendigung: individuell; Preisanpassungsklausel: ja, individuell festgelegt.
Kontakt	vertrieb.vcs@werbas-ksr.com; Tel. +49 (0) 7031 2117-0; werbas-ksr.com

Quelle: Anbieterangaben



DMS für freie Werkstätten und Teilehandel

Firmenname	WM SE
Produktname	repdoc Cloud
Allgemeine Angaben	Sitz: Osnabrück, Deutschland; Website: https://www.wm.de/sortiment-leistungen/repdoc-cloud ; im deutschen Markt seit 2019; Kundenbetriebe in Deutschland: k. A.
Kurzbeschreibung	Die repdoc Cloud ist eine moderne Cloud-Lösung, welche Werkstattsoftware mit dem Teilekatalog in einem System vereint - alle Daten sind jederzeit und überall abrufbar, unabhängig vom genutzten Endgerät (ob PC, Mac, Tablet oder Smartphone). Durch zusätzliche Module lässt sich die Software flexibel an Ihre Anforderungen und Bedürfnisse anpassen.
Zielgruppe und Einsatz	typische Betriebsgröße: 6–20 DMS-Nutzer; Segmente: Pkw; leichte Nfz; Zielgruppen: freie Werkstätten; freie Karosserie-/Lackierbetriebe; Reifenhandel/-service; Nutzfahrzeugbetriebe; Szenarien: Einzelbetrieb; Mehrmarkenbetrieb; hoher Teile-/Großhandelsanteil; Schwerpunkt Werkstatt/Service; Schwerpunkt Karosserie/Lack/Schaden; hohe OEM-Integration
Organisationsstrukturen	mehrere Marken nicht: mehrere Standorte/Filialen; mehrere Gesellschaften/Mandanten; zentrale Stammdaten; mehrere Teilleger; gruppenweite Auswertungen
Kernfunktionen	Standard: Kunden-/Fahrzeugstammdaten; Service-/Werkstattabwicklung; Termin-/Kapazitätsplanung; Teilleger/Bestellwesen; CRM/Kampagnen; Dokumentenakte/Archiv; Reifeneinlagerung optionales Modul: Neu-/Gebrauchtwagenhandel; Kasse/OP-Verwaltung; Zeiterfassung; Schaden-/Versicherungsabwicklung; nicht verfügbar: Finanzbuchhaltung
Digitale Kundenprozesse	Standard: digitale Serviceannahme; Termin-/Wartungserinnerungen; E-Mail/SMS/Messenger; Bezahllink/QR-Code optionales Modul: Online-Terminbuchung; Kartenzahlungsterminal; über Partner: Foto-/Video-Check mit Kundenfreigabe; automatischer Zahlungsabgleich; nicht verfügbar: Self-Check-in/Kiosk; Kundenportal
Weitere Funktionen	digitale Dialogannahme; digitale Unterschrift; HU-/AU-Workflows; digitales Serviceheft; Rückruf/Kampagnen; Ersatz-/Mietwagen; Teile-Webshop/B2B; Personal-/Urlaubsplanung; Online-Terminbuchung; Barcodescanner; TSE; elektronisches Kassenbuch nicht: Garantie/Kulanz; Karosserie/Lack; Fahrzeugvermietung; digitale Fahrzeugauszeichnung; Börsen-Management
Auswertungen	Standard: Kennzahlen Service; Kennzahlen Teile/Lager; frei konfigurierbare Auswertungen; Excel/CSV-Export; Dashboard/Management-Cockpit optionales Modul: Kennzahlen Fahrzeughandel
Herstellerfreigaben	A (offiziell freigegeben): keine. B (technisch angebunden): Ford
Schnittstellen	Börsen: mobile.de. Bewertung/Schaden: DAT; Schwacke/Autovista. Teile: TecDoc/TecCom; WM; LKQ/Stahlgruber; PV; CARAT; Coparts; ATR; Select; AAG; CENTRO; N4 Parts. Fibu: DATEV-Export; DATEV Unternehmen online; weitere Fibu-Schnittstellen; SKR 51; DATEV Buchungsdatenservice nicht: AutoScout24; Carwow; Leasingmarkt; Audatex/Solera (Audatex in Vorbereitung)
Betrieb und Endgeräte	SaaS vom Anbieter; Speicherort der Daten: Deutschland; Webbrowser; Windows-Desktop; App iOS; App Android; Tablet-Nutzung im Browser
Compliance/E-Rechnung	GoBD; KassenSichV/TSE; DSFinV-K; XRechnung; ZUGFeRD nicht: PEPPOL
Migration	typische Laufzeit 1 Monat; Migrationsprojekt durch eigenes Team; Standardmigration: Kunden-, Fahrzeug-, Teile-/Lagerstammdaten; Fahrzeug-/Servicehistorien; Dokumente/Fahrzeugakten; Bilder/Anhänge; Wege: CSV/Excel; Importwerkzeuge des Anbieters; individuelle Datenübernahme durch Anbieter/Partner; Backups/Altsystem-Archiv nicht übernehmbar: offene Aufträge; offene Posten; Fibu-/Archivdaten; nicht als Weg angekreuzt: API; GoBD-Datenexporte
Datenherausgabe	kostenlos; strukturierter Export Stamm-/Bewegungsdaten; Export Dokumente/Akten; GoBD-Bereitstellung; Exit-Projekt nicht: API-Export; vertraglich geregelte Rückgabe
Generative KI	in Planung (Pilot/Beta/Roadmap); geplante Verfügbarkeit ab 04/2027; Funktionen: Kommunikationsentwürfe; Zusammenfassung von Historien; Assistenz Serviceannahme/Auftragsanlage; Vorschläge Arbeitspositionen/Texte; Wissensassistent; Dokumentenauswertung; Bild-/Videoauswertung; Datenquellen: DMS-Daten; Dokumente; Bilder/Videos; Hersteller-/Katalogdaten; abhängig vom Anwendungsfall; kein Training mit Kundendaten; Prüfung vor Übernahme: ja; Kennzeichnung KI-generierter Inhalte: ja; Steuerung je Betrieb/Nutzer: ja; Abrechnung: kostenpflichtiges Zusatzmodul
KI-Praxisbeispiel	Durch KI automatisierte Terminierung mit personalisierter Kundenansprache und Vorab-Diagnose von möglichen Schäden per Foto / Video. Die Terminierung erfolgt über KI-gestützte-Telefonsysteme oder über die Online-Terminbuchung.
Einführung und Service	Einführung direkt durch den Anbieter; Schulung: vor Ort; remote; Präsenzseminare; E-Learning; Videos/Tutorials; Key-User-Schulung; Support: Telefon; E-Mail; Ticketsystem; Fernwartung; Self-Service-Portal
Preise	pro Arbeitsplatz; pro Standort/Betrieb; pro Modul; Miete/Subscription; Preisbeispiele (netto): Werkstatt (bis 5 Nutzer): 139 € monatlich, 490 € einmalig für Einführung/Datenmigration; Autohaus (ca. 15 Nutzer): 241,50 € monatlich, 490 € einmalig für Einführung/Datenmigration; Gruppe (5 Standorte, 60 Nutzer): k. A. monatlich, k. A. einmalig für Einführung/Datenmigration Zusatzkosten möglich: Datenmigration; Schulung; OEM-Schnittstellen; Drittanbieter-/Branchen-Schnittstellen; GenAI-Funktionen
Vertrag	Mindestlaufzeit: 24 Monate; Kündigungsfrist: 2 Monate; vorzeitige Beendigung: Kündigungsfrist gilt nach der Mindestlaufzeit des Vertrages. Vorzeitige Beendigung des Vertrages nur in Ausnahmefällen (z.B. Todesfall, Insolvenz).; Preisanpassungsklausel: ja, Erhöhung der laufenden Update- und Hotline-Gebühren mit einer Ankündigungsfrist von sechs Wochen zum Beginn des nächsten Abrechnungszeitraums.
Kontakt	WM SE; Pagenstecherstraße 121; 49090 Osnabrück; Tel. 0541 9989-0; software.vertrieb@wm.de

Quelle: Anbieterangaben

Systeme für Fahrzeughandel und Vermarktung

Firmenname	audaris GmbH
Produktname	audaris Manager
Allgemeine Angaben	Sitz: Neutraubling, Bayern, Deutschland; Website: https://www.audaris.de ; im deutschen Markt seit 2016; 650 Kundenbetriebe in Deutschland
Kurzbeschreibung	Das audaris Fahrzeugmanagement-System (audaris.dms) ist eine cloudbasierte, modulare Softwarelösung für Autohäuser, Fahrzeughändler und Autohausgruppen jeder Größenordnung. Es digitalisiert und optimiert den gesamten Lebenszyklus eines Fahrzeugs im Betrieb – von der Beschaffung über die visuelle Aufbereitung bis hin zum Multi-Channel-Vertrieb.
Zielgruppe und Einsatz	typische Betriebsgröße: 21–50 DMS-Nutzer; Segmente: Pkw; leichte Nfz; schwere Nfz; Motorrad; Caravan/Reise-mobile; Anhänger und Baumaschinen; Zielgruppen: freie Werkstätten; markengebundene Servicebetriebe; markengebundene Handels- und Servicebetriebe; Mehrmarken-Autohäuser; Autohaus-/Handelsgruppen; Nutzfahrzeugbetriebe; Fahrzeughändler; Szenarien: Einzelbetrieb; Mehrfilialbetrieb; Mehrmarkenbetrieb; Autohausgruppe mit zentralen Funktionen; Schwerpunkt Fahrzeughandel; hohe OEM-Integration Zielgruppen nicht genannt: freie Karosserie-/Lackierbetriebe; Reifenhandel/-service; als Szenario nicht genannt: hoher Teile-/Großhandelsanteil; Schwerpunkt Werkstatt/Service; Schwerpunkt Karosserie/Lack/Schaden
Organisationsstrukturen	mehrere Standorte/Filialen; mehrere Marken; mehrere Gesellschaften/Mandanten; zentrale Stammdaten; gruppenweite Auswertungen nicht: mehrere Teilelager
Kernfunktionen	Standard: Kunden-/Fahrzeugstammdaten; Neu-/Gebrauchtwagenhandel; CRM/Kampagnen; Dokumentenakte/Archiv über Partner: Service-/Werkstattabwicklung; Termin-/Kapazitätsplanung; Teilelager/Bestellwesen; Kasse/OP-Verwaltung; Finanzbuchhaltung; Zeiterfassung; Reifeneinlagerung; Schaden-/Versicherungsabwicklung
Digitale Kundenprozesse	Standard: keine der abgefragten Funktionen nicht verfügbar: Online-Terminbuchung; Self-Check-in/Kiosk; digitale Serviceannahme; Foto-/Video-Check mit Kundenfreigabe; Kundenportal; Termin-/Wartungserinnerungen; E-Mail/SMS/Messenger; Bezahllink/QR-Code; Kartenzahlungsterminal; automatischer Zahlungsabgleich
Weitere Funktionen	digitale Dialogannahme; digitale Unterschrift; digitale Fahrzeugauszeichnung; Börsen-Management; Fahrzeugmanagement nicht: HU-/AU-Workflows; Garantie/Kulanz; digitales Serviceheft; Rückruf/Kampagnen; Ersatz-/Mietwagen; Karosserie/Lack; Fahrzeugvermietung; Teile-Webshop/B2B; Personal-/Urlaubsplanung
Auswertungen	Standard: Kennzahlen Fahrzeughandel; frei konfigurierbare Auswertungen; Excel/CSV-Export; Dashboard/Management-Cockpit über Partner: Kennzahlen Service; Kennzahlen Teile/Lager
Herstellerfreigaben	A (offiziell freigegeben): keine. B (technisch angebunden): Volkswagen; Audi; Škoda; Seat/Cupra; Mercedes-Benz/Smart; Ford; Opel; Peugeot/Citroën/DS; Toyota/Lexus; Hyundai; Kia; Mazda; Nissan; Stellantis-Marken; Volvo nicht verfügbar: BMW/MINI; Renault/Dacia
Schnittstellen	Börsen: mobile.de; AutoScout24; Carwow; Leasingmarkt; Google (Vehicle Ads) und Meta API. Bewertung/Schaden: DAT nicht: Schwacke/Autovista; Audatex/Solera; keiner der vorgegebenen Teilekataloge angekreuzt (TecDoc, WM, LKQ, PV, CARAT, Coparts, ATR); keine der vorgegebenen Fibu-Schnittstellen angekreuzt (DATEV-Export, DATEV Unternehmen online, weitere Fibu-Schnittstellen, SKR 51)
Betrieb und Endgeräte	SaaS vom Anbieter; Speicherort der Daten: Deutschland; Webbrowser; Tablet-Nutzung im Browser keine Private Cloud; kein Hosting durch Partner; kein On-Premises; kein Hybridmodell; kein Windows-Desktop; keine App iOS; keine App Android; keine Offline-Funktionen
Compliance/E-Rechnung	ZUGFeRD nicht: GoBD; KassenSichV/TSE; DSFinV-K; XRechnung; PEPPOL
Migration	typische Laufzeit 1 Monat; Migrationsprojekt durch eigenes Team; Standardmigration: Kunden-, Fahrzeugstammdaten; Fahrzeug-/Servicehistorien; Dokumente/Fahrzeugakten; Bilder/Anhänge; Wege: API; CSV/Excel; individuelle Datenübernahme durch Anbieter/Partner nicht übernehmbar: Teile-/Lagerstammdaten; offene Aufträge; offene Posten; Fibu-/Archivdaten; nicht als Weg angekreuzt: Importwerkzeuge des Anbieters; GoBD-Datenexporte; Backups/Altsystem-Archive
Datenherausgabe	kostenlos; Keine standardisierte Regelung
Generative KI	in Planung (Pilot/Beta/Roadmap); geplante Verfügbarkeit ab 03/2027; Funktionen: Kennzahlen in natürlicher Sprache; Dokumentenauswertung; Datenquellen: Dokumente; Bilder/Videos; Webquellen; abhängig vom Anwendungsfall; kein Training mit Kundendaten; Prüfung vor Übernahme: ja; Kennzeichnung KI-generierter Inhalte: ja; Abrechnung: derzeit Pilot-/Testbetrieb ohne reguläres Preismodell nicht: Kommunikationsentwürfe; Zusammenfassung von Historien; Assistenz Serviceannahme/Auftragsanlage; Vorschläge Arbeitspositionen/Texte; Wissensassistent; Bild-/Videoauswertung; nicht als Datenquelle: DMS-Daten; Hersteller-/Katalogdaten; Freigabepflicht: keine Angabe möglich; Steuerung je Betrieb/Nutzer: keine Angabe möglich
KI-Praxisbeispiel	Automatisierte Fahrzeuganlage, wenige Fahrzeugangaben führen zum fertigen Inserat inklusive Bebilderung und Preisvorschlag.
Einführung und Service	Einführung direkt durch den Anbieter; Schulung: remote; E-Learning; Videos/Tutorials; Key-User-Schulung; Support: Telefon; E-Mail; Ticketsystem; Self-Service-Portal nicht: Schulung vor Ort; Präsenzseminare; Chat; Fernwartung; Notfallbereitschaft
Preise	pro Standort/Betrieb; pro Modul; Miete/Subscription; Preisbeispiele: k. A. Zusatzkosten möglich: Datenmigration; Schulung; API-Zugang
Vertrag	Mindestlaufzeit: 12 Monate; Kündigungsfrist: 3 Monate; vorzeitige Beendigung: Einzelfallbetrachtung und individuelle Entscheidung; Preisanpassungsklausel: nein
Kontakt	audaris GmbH part of betzemeier; Traunreuter Straße 16; 93073 Neutraubling; Tel. +49 9401 9117110; sales@audaris.de

Quelle: Anbieterangaben

Systeme für Fahrzeughandel und Vermarktung

Firmenname	AUTOHAUSEN AG
Produktname	MIA
Allgemeine Angaben	Sitz: Offenburg, DE; Website: https://autohausen.ag/ ; im deutschen Markt seit 2014; Kundenbetriebe in Deutschland: k. A.
Kurzbeschreibung	MIA ist die Enterprise-Plattform der AUTOHAUSEN AG als SAAS-Lösung. Darin werden Fahrzeugmanagement, Vermarktung, Leadmanagement, Daten, Prozesse und Schnittstellen in einem System effizient, sicher und ohne Systembrüche gebündelt. So entstehen mehr Transparenz, Automatisierung und Geschwindigkeit im Handel; von der Hereinnahme bis zum Verkauf.
Zielgruppe und Einsatz	typische Betriebsgröße: 51–150 DMS-Nutzer; Segmente: Pkw; leichte Nfz; Zielgruppen: markengebundene Servicebetriebe; markengebundene Handels- und Servicebetriebe; Mehrmarken-Autohäuser; Autohaus-/Handelsgruppen; Nutzfahrzeugbetriebe; Szenarien: Einzelbetrieb; Mehrfilialbetrieb; Mehrmarkenbetrieb; Autohausgruppe mit zentralen Funktionen; Schwerpunkt Fahrzeughandel; Schwerpunkt Werkstatt/Service; hohe OEM-Integration
Organisationsstrukturen	mehrere Standorte/Filialen; mehrere Marken; mehrere Gesellschaften/Mandanten; zentrale Stammdaten; gruppenweite Auswertungen nicht: mehrere Teilelager
Kernfunktionen	Standard: Kunden-/Fahrzeugstammdaten; Neu-/Gebrauchtwagenhandel optionales Modul: Service-/Werkstattabwicklung; CRM/Kampagnen; Dokumentenakte/Archiv; Reifeneinlagerung; über Partner: Termin-/Kapazitätsplanung; Teilelager/Bestellwesen; Kasse/OP-Verwaltung; Finanzbuchhaltung
Digitale Kundenprozesse	Standard: keine der abgefragten Funktionen optionales Modul: Online-Terminbuchung; E-Mail/SMS/Messenger; Bezahllink/QR-Code; automatischer Zahlungsabgleich; nicht verfügbar: Self-Check-in/Kiosk; digitale Serviceannahme; Foto-/Video-Check mit Kundenfreigabe; Kundenportal; Termin-/Wartungserinnerungen; Kartenzahlungsterminal
Weitere Funktionen	digitale Dialogannahme; digitale Unterschrift; Karosserie/Lack; digitale Fahrzeugauszeichnung; Börsen-Management; Zentrales Fahrzeug- und Bestandsmanagement; Fahrzeughereinnahme inkl. Workflowsteuerung; Preisfindung, Preismanagement, Marktpreisbeobachtung; Leadmanagement und Voicebotintegration; Inventur / digitale Bestandskontrolle; Webintegration der Fahrzeugbestände; Werkstattanforderungen und interne Prozesssteuerung; OEM-/Herstellerschnittstellen; Datenimporte und -exporte / Schnittstellenmanagement zu Drittsystemen; Zentrale Verwaltung von Fahrzeugbildern und Mediendaten
Auswertungen	Standard: Kennzahlen Fahrzeughandel; Excel/CSV-Export optionales Modul: frei konfigurierbare Auswertungen; Dashboard/Management-Cockpit; nicht verfügbar: Kennzahlen Service; Kennzahlen Teile/Lager
Herstellerfreigaben	A (offiziell freigegeben): Volkswagen; Audi; Škoda; Seat/Cupra; Hyundai; Nissan; Tesla. B (technisch angebunden): BMW/MINI; Mercedes-Benz/Smart; Ford; Opel; Peugeot/Citroën/DS; Renault/Dacia; Toyota/Lexus; Kia; Mazda; Stellantis-Marken; Volvo; Genesis
Schnittstellen	Börsen: mobile.de; AutoScout24; Carwow; Leasingmarkt; 45 weitere. Bewertung/Schaden: DAT; Schwacke/Autovista; mobile.de; Dekra; TÜV-Nord; TÜV Süd. Fibu: DATEV-Export; Lexware
Betrieb und Endgeräte	SaaS vom Anbieter; Speicherort der Daten: Deutschland; Webbrowser; Tablet-Nutzung im Browser; Offline-Funktionen
Compliance/E-Rechnung	Keine der genannten
Migration	typische Laufzeit 2 Monate; Migrationsprojekt durch eigenes Team; Standardmigration: Kunden-, Fahrzeugstammdaten; Bilder/Anhänge; Wege: CSV/Excel; individuelle Datenübernahme durch Anbieter/Partner; Backups/Altssystem-Archive nur als individuelles Projekt: offene Aufträge; Fahrzeug-/Servicehistorien; Dokumente/Fahrzeugakten; Fibu-/Archivdaten; nicht übernehmbar: Teile-/Lagerstammdaten; offene Posten; nicht als Weg angekreuzt: API; Importwerkzeuge des Anbieters; GoBD-Datenexporte
Datenherausgabe	kostenlos; Exit-Projekt; vertraglich geregelte Rückgabe nicht: strukturierter Export Stamm-/Bewegungsdaten; Export Dokumente/Akten; GoBD-Bereitstellung; API-Export
Generative KI	in Planung (Pilot/Beta/Roadmap); geplante Verfügbarkeit ab 01/2027; Funktionen: Kommunikationsentwürfe; Vorschläge Arbeitspositionen/Texte; Kennzahlen in natürlicher Sprache; Voicebot; Pricing; Datenquellen: abhängig vom Anwendungsfall; Freigabepflicht: ja; Abrechnung: Abhängig vom Modul
KI-Praxisbeispiel	Über die MIA-Enterprise-Plattform können Fahrzeugbestände automatisiert für Google Vehicle Ads bereitgestellt werden. KI-Agenten optimieren die Ausspielung anhand von Suchintention und Nutzerverhalten. So werden passende Fahrzeuge gezielter beworben, Streuverluste reduziert, Leadkosten reduziert und qualifizierte Leads erzeugt.
Einführung und Service	Einführung direkt durch den Anbieter; Schulung: vor Ort; remote; Präsenzseminare; Videos/Tutorials; Key-User-Schulung; Zielgruppenorientierte Webinare; Support: Telefon; E-Mail; Ticketsystem; Fernwartung; Notfallbereitschaft nicht: E-Learning; Chat; Self-Service-Portal
Preise	pro Standort/Betrieb; volumen-/transaktionsabhängig; Preisbeispiele: k. A. Zusatzkosten möglich: Datenmigration; Schulung; Drittanbieter-/Branchen-Schnittstellen; API-Zugang; Support-/Servicevertrag
Vertrag	Mindestlaufzeit: keine; Kündigungsfrist: keine; vorzeitige Beendigung: Zum Preismodell treffen wir keine öffentliche Aussage. Regelung bei vorzeitiger Vertragsbeendigung ist nicht pauschal zu beantworten.; Preisanpassungsklausel: k. A.
Kontakt	Matthias Schmidt Director Sales; support@autohausen.ag; https://autohausen.ag/ ; Tel. +49 - (0)781 611204; AUTOHAUSEN AG; In der Spöck 4; 77656 Offenburg

Quelle: Anbieterangaben



Systeme für Fahrzeughandel und Vermarktung

Firmenname	Autaxo GmbH
Produktname	Autaxo
Allgemeine Angaben	Sitz: Essen, Deutschland; Website: https://autaxo.de/ ; im deutschen Markt seit 2025; Kundenbetriebe in Deutschland: k. A.
Kurzbeschreibung	Cloud-DMS für freie Gebrauchtwagenhändler: Bestand, Kaufverträge, Rechnungen, Kassenbuch, mobile.de und AutoScout24. Steuerfall je Fahrzeug automatisch (§25a, Regelbesteuerung, EU, Export), Buchungen per DATEV-Schnittstelle zum Steuerberater. KI-Assistent Carlo und KI-Fahrzeugfotos inklusive. Ab 49 € netto im Monat.
Zielgruppe und Einsatz	typische Betriebsgröße: bis 5 DMS-Nutzer; Segmente: Pkw; leichte Nfz; schwere Nfz; Motorrad; Caravan/Reise-mobile; Zielgruppen: markengebundene Handels- und Servicebetriebe; Mehrmarken-Autohäuser; Autohaus-/Handelsgruppen; Nutzfahrzeugbetriebe; Freie, markenungebundene Gebrauchtwagenhändler ohne eigene Werkstatt; Szenarien: Einzelbetrieb; Mehrmarkenbetrieb; Schwerpunkt Fahrzeughandel; Gebrauchtwagenhandel mit Differenzbesteuerung (§25a UStG) und EU-/Exportgeschäft
Organisationsstrukturen	mehrere Standorte/Filialen; mehrere Marken; mehrere Gesellschaften/Mandanten nicht: zentrale Stammdaten; mehrere Teilleger; gruppenweite Auswertungen
Kernfunktionen	Standard: Kunden-/Fahrzeugstammdaten; Neu-/Gebrauchtwagenhandel; CRM/Kampagnen; Dokumentenakte/Archiv; Kasse/OP-Verwaltung; Finanzbuchhaltung
Digitale Kundenprozesse	Standard: Online-Terminbuchung; Termin-/Wartungserinnerungen; E-Mail/SMS/Messenger; Bezahllink/QR-Code; automatischer Zahlungsabgleich
Weitere Funktionen	digitale Unterschrift; digitale Fahrzeugauszeichnung; Börsen-Management nicht: digitale Dialogannahme; HU-/AU-Workflows; Garantie/Kulanz; digitales Serviceheft; Rückruf/Kampagnen; Ersatz-/Mietwagen; Karosserie/Lack; Fahrzeugvermietung; Teile-Webshop/B2B; Personal-/Urlaubsplanung
Auswertungen	Standard: Kennzahlen Fahrzeughandel; frei konfigurierbare Auswertungen; Excel/CSV-Export; Dashboard/Management-Cockpit
Herstellerfreigaben	A (offiziell freigegeben): keine. B (technisch angebunden): keine. Autaxo richtet sich an markenungebundene Gebrauchtwagenhändler, Herstelleranbindungen sind kein Bestandteil des Produkts. Fahrzeugdaten werden markenübergreifend per FIN-Abfrage über DAT und Vincario übernommen.
Schnittstellen	Börsen: mobile.de; AutoScout24; Autaxo Marketplace. Bewertung/Schaden: DAT (Bewertung und FIN-Abfrage); Vincario. Fibu: DATEV-Export; DATEV Unternehmen online; weitere Fibu-Schnittstellen; SKR 51; DATEV Buchungsdienst; SKR03; SKR04 nicht: Carwow; Leasingmarkt; Schwacke/Autovista; Audatex/Solera; keiner der vorgegebenen Teilkataloge angekreuzt (TecDoc, WM, LKQ, PV, CARAT, Coparts, ATR)
Betrieb und Endgeräte	SaaS vom Anbieter; Speicherort der Daten: Deutschland; Webbrowser; App iOS; App Android; Tablet-Nutzung im Browser; Responsive App keine Private Cloud; kein Hosting durch Partner; kein On-Premises; kein Hybridmodell; kein Windows-Desktop; keine Offline-Funktionen
Compliance/E-Rechnung	GoBD; XRechnung; ZUGFeRD nicht: KassenSichV/TSE; DSFinV-K; PEPPOL
Migration	typische Laufzeit 1 Monat; Migrationsprojekt durch Anbieter und Partner gemeinsam; Standardmigration: Kunden-, Fahrzeugstammdaten; Dokumente/Fahrzeugakten; Bilder/Anhänge; Fibu-/Archivdaten; Wege: CSV/Excel; Importwerkzeuge des Anbieters; individuelle Datenübernahme durch Anbieter/Partner; GoBD-Datenexporte; Backups/Altsystem-Archive nur als individuelles Projekt: offene Posten; Fahrzeug-/Servicehistorien; nicht übernehmbar: Teile-/Lagerstammdaten; offene Aufträge; nicht als Weg angekreuzt: API
Datenherausgabe	kostenlos; strukturierter Export Stamm-/Bewegungsdaten; Export Dokumente/Akten; GoBD-Bereitstellung nicht: API-Export; Exit-Projekt; vertraglich geregelte Rückgabe
Generative KI	integriert, produktiv seit 09/2025; Funktionen: Kommunikationsentwürfe; Zusammenfassung von Historien; Vorschläge Arbeitspositionen/Texte; Wissensassistent; Kennzahlen in natürlicher Sprache; Dokumentenauswertung; Bild-/Videoauswertung; KI-Fahrzeugfotos (Freistellung und Showroom-Hintergründe), KI-gestützte Fahrzeuganlage aus Rechnungs-Upload oder VIN, Onboarding per Website-Scan, Website-Generator; Datenquellen: DMS-Daten; Dokumente; Bilder/Videos; Webquellen; kein Training mit Kundendaten; Prüfung vor Übernahme: ja; Freigabepflicht: ja; Kennzeichnung KI-generierter Inhalte: ja; Abrechnung: im Grundpreis enthalten
KI-Praxisbeispiel	Ein Händler lädt die Einkaufsrechnung eines Fahrzeugs hoch. Carlo liest Fahrzeug, Lieferant und Preis aus, legt Fahrzeug und Einkauf als Entwurf an und ordnet den Steuerfall zu (§25a oder Regelbesteuerung). Der Händler prüft und bestätigt. Bestand, Beleg und DATEV-Buchung entstehen in einem Schritt statt aus drei getrennten Eingaben.
Einführung und Service	Einführung direkt durch den Anbieter; überwiegend durch den Kunden selbst; Schulung: vor Ort; remote; E-Learning; Videos/Tutorials; Support: Telefon; E-Mail; Chat; Fernwartung; Notfallbereitschaft nicht: Präsenzseminare; Key-User-Schulung; Ticketsystem; Self-Service-Portal
Preise	pro Standort/Betrieb; Miete/Subscription; Preisbeispiele (netto): Werkstatt (bis 5 Nutzer): k. A. monatlich, k. A. einmalig für Einführung/Datenmigration; Autohaus (ca. 15 Nutzer): 49 € monatlich, 0 € einmalig für Einführung/Datenmigration; Gruppe (5 Standorte, 60 Nutzer): 245 € monatlich, 0 € einmalig für Einführung/Datenmigration Zusatzkosten möglich: OEM-Schnittstellen; KI-Bildbearbeitung wird separat berechnet
Vertrag	Mindestlaufzeit: 1 Monat; Kündigungsfrist: keine; vorzeitige Beendigung: Monatsabo: jederzeit zum Ende des laufenden Abrechnungsmonats kündbar, keine Restkosten. Jahresabo: Laufzeit 12 Monate, keine anteilige Erstattung, danach monatlich kündbar. Daten bleiben bis Vertragsende exportierbar.; Preisanpassungsklausel: ja, Höchstens zweimal pro Kalenderjahr bei wesentlich veränderten Kosten (§ 315 BGB, Senkungen werden berücksichtigt) oder bei wesentlichen Funktionserweiterungen. Ankündigung 6 Wochen vorher in Textform.
Kontakt	kontakt@autaxo.de ; https://autaxo.de/ ; Tel. +49 15565 128070

Quelle: Anbieterangaben

Systeme für Fahrzeughandel und Vermarktung

Firmenname	Bundesverband freier Kfz-Händler e.V.
Produktname	AAgent24
Allgemeine Angaben	Sitz: Bonn, Deutschland; Website: www.agent24.de ; im deutschen Markt seit 2020; 200 Kundenbetriebe in Deutschland (alle BVfK-Mitglieder haben Zugang)
Kurzbeschreibung	Der AAgent24 ist das vom BVfK entwickelte DMS für seine rund 1.050 Mitgliedsbetriebe inklusive Fahrzeug- Kunden und Dokumentenverwaltung, Handelsplattform, Schnittstellenanbindungen zu Fahrzeugbörsen, Google Vehicle Ads-Anbindung, digitalen (Vertrags-)Dokumenten uvm.
Zielgruppe und Einsatz	typische Betriebsgröße: bis 5 DMS-Nutzer; Segmente: Pkw; leichte Nfz; Motorrad; Caravan/Reisemobile; Zielgruppen: freie Kfz-Händler, die Mitglied im BVfK sind; Szenarien: Einzelbetrieb; Mehrmarkenbetrieb; Schwerpunkt Fahrzeughandel Segment nicht genannt: schwere Nfz; Zielgruppen nicht genannt: freie Werkstätten; freie Karosserie-/Lackierbetriebe; Reifenhandel/-service; markengebundene Servicebetriebe; markengebundene Handels- und Servicebetriebe; Mehrmarken-Autohäuser; Autohaus-/Handelsgruppen; Nutzfahrzeugbetriebe; als Szenario nicht genannt: Mehrfilialbetrieb; Autohausgruppe mit zentralen Funktionen; hoher Teile-/Großhandelsanteil; Schwerpunkt Werkstatt/Service; Schwerpunkt Karosserie/Lack/Schaden; hohe OEM-Integration
Organisationsstrukturen	mehrere Standorte/Filialen, mehrere Marken nicht: mehrere Gesellschaften/Mandanten; zentrale Stammdaten; mehrere Teilelager; gruppenweite Auswertungen
Kernfunktionen	Standard: Kunden-/Fahrzeugstammdaten; Neu-/Gebrauchtwagenhandel; Dokumentenakte/Archiv; Schaden-/Versicherungsabwicklung; Termin-/Kapazitätsplanung optionales Modul: Kasse/OP-Verwaltung; nicht verfügbar: Service-/Werkstattabwicklung; Teilelager/Bestellwesen; CRM/Kampagnen; Finanzbuchhaltung; Zeiterfassung; Reifeneinlagerung
Digitale Kundenprozesse	Standard: E-Mail/SMS/Messenger; Online-Terminbuchung; Termin-/Wartungserinnerungen nicht verfügbar: Self-Check-in/Kiosk; digitale Serviceannahme; Foto-/Video-Check mit Kundenfreigabe; Kundenportal; Bezahllink/QR-Code; Kartenzahlungsterminal; automatischer Zahlungsabgleich
Weitere Funktionen	digitale Unterschrift; Garantie/Kulanz; Börsen-Management; Digitale vorausgefüllte Vertragsdokumente, B2B-Handelsplattform, Webseitenanbindung, Google Vehicle Ads-Anbindung, digitale Fahrzeugauszeichnung nicht: digitale Dialogannahme; HU-/AU-Workflows; digitales Serviceheft; Rückruf/Kampagnen; Ersatz-/Mietwagen; Karosserie/Lack; Fahrzeugvermietung; Teile-Webshop/B2B; Personal-/Urlaubsplanung
Auswertungen	Standard: Dashboard/Management-Cockpit nicht verfügbar: Kennzahlen Service; Kennzahlen Teile/Lager; Kennzahlen Fahrzeughandel; frei konfigurierbare Auswertungen; Excel/CSV-Export
Herstellerfreigaben	A (offiziell freigegeben): keine. B (technisch angebunden): keine nicht verfügbar: Volkswagen; Audi; Škoda; Seat/Cupra; BMW/MINI; Mercedes-Benz/Smart; Ford; Opel; Peugeot/Citroën/DS; Renault/Dacia; Toyota/Lexus; Hyundai; Kia; Mazda; Nissan; Stellantis-Marken; Volvo
Schnittstellen	Börsen: mobile.de; AutoScout24; autoborse.de, classic-trader.de, Faaren. Bewertung/Schaden: Fahrzeugbewertung auf Basis von Fahrzeugbörsen; DAT; Fibu: PDF mit XML-Daten nicht: Carwow; Leasingmarkt; Schwacke/Autovista; Audatex/Solera; keiner der vorgegebenen Teilekataloge angekreuzt (TecDoc, WM, LKQ, PV, CARAT, Coparts, ATR); keine der vorgegebenen Fibu-Schnittstellen angekreuzt (DATEV-Export, DATEV Unternehmen online, weitere Fibu-Schnittstellen, SKR 51)
Betrieb und Endgeräte	SaaS vom Anbieter; Speicherort der Daten: Deutschland; Webbrowser; Tablet-Nutzung im Browser keine Private Cloud; kein Hosting durch Partner; kein On-Premises; kein Hybridmodell; kein Windows-Desktop; keine App iOS; keine App Android; keine Offline-Funktionen
Compliance/E-Rechnung	ZUGFeRD; GoBD nicht: KassenSichV/TSE; DSFinV-K; XRechnung; PEPPOL
Migration	typische Laufzeit 1 Monat; strukturiertes Migrationsprojekt: nur im Einzelfall; Standardmigration: Kunden-, Fahrzeugstammdaten; Dokumente/Fahrzeugakten; Bilder/Anhänge; Wege: API; CSV/Excel
Datenherausgabe	kostenlos; Export Dokumente/Akten; API-Export nicht: strukturierter Export Stamm-/Bewegungsdaten; GoBD-Bereitstellung; Exit-Projekt; vertraglich geregelte Rückgabe
Generative KI	in Planung (Pilot/Beta/Roadmap); geplante Verfügbarkeit ab Anfang 2027
KI-Praxisbeispiel	k. A.
Einführung und Service	Einführung direkt durch den Anbieter; Schulung: remote; Support: Telefon; E-Mail
Preise	Aktuell im Mitgliedsbeitrag enthalten; Preisbeispiele: k. A. Zusatzkosten möglich: Vereinzelte Zusatzfunktionen
Vertrag	Mindestlaufzeit: Nutzung ist an Mitgliedschaft gebunden
Kontakt	digital@bvfk.de ; www.aagent24.de ; Tel. 0228 85 40 90

Quelle: Anbieterangaben



Systeme für Fahrzeughandel und Vermarktung

Firmenname	Moor IT Solutions GmbH
Produktname	automotiveDMS
Allgemeine Angaben	Sitz: Cham, Schweiz; Website: https://www.automotivedms.ch/de ; im deutschen Markt seit 2023; Kundenbetriebe in Deutschland: k. A.
Kurzbeschreibung	automotiveDMS ist die zentrale Plattform für Autohäuser. Sie verbindet Fahrzeugbestand, Leads, Kunden, Verkauf, Dokumente, Aufgaben und Auslieferung in einem durchgängigen Prozess. Automatisierung, Echtzeit-Daten und klare Zuständigkeiten reduzieren Reibung, verkürzen Standzeiten und schaffen mehr Kontrolle im Tagesgeschäft.
Zielgruppe und Einsatz	typische Betriebsgröße: 21–50 DMS-Nutzer; Segmente: Pkw; leichte Nfz; Caravan/Reisemobile; Zielgruppen: freie Werkstätten; freie Karosserie-/Lackierbetriebe; Reifenhandel/-service; markengebundene Servicebetriebe; markengebundene Handels- und Servicebetriebe; Mehrmarken-Autohäuser; Autohaus-/Handelsgruppen; Nutzfahrzeugbetriebe; Szenarien: Einzelbetrieb; Mehrfilialbetrieb; Mehrmarkenbetrieb; Autohausgruppe mit zentralen Funktionen; Schwerpunkt Fahrzeughandel
Organisationsstrukturen	mehrere Standorte/Filialen; mehrere Marken; zentrale Stammdaten; gruppenweite Auswertungen
Kernfunktionen	Standard: Kunden-/Fahrzeugstammdaten; Neu-/Gebrauchtwagenhandel; CRM/Kampagnen; Dokumentenakte/Archiv; Reifeneinlagerung über Partner: Finanzbuchhaltung; Schaden-/Versicherungsabwicklung; nicht verfügbar: Werkstattabwicklung; Termin-/Kapazitätsplanung; Teilelager/Bestellwesen; Kasse/OP-Verwaltung; Zeiterfassung
Digitale Kundenprozesse	Standard: Online-Terminbuchung; Kundenportal; Termin-/Wartungserinnerungen; E-Mail/SMS/Messenger über Partner: Bezahllink/QR-Code; nicht verfügbar: Self-Check-in/Kiosk; digitale Serviceannahme; Foto-/Video-Check mit Kundenfreigabe; Kartenzahlungsterminal; automatischer Zahlungsabgleich
Weitere Funktionen	digitale Dialogannahme; digitale Unterschrift; digitale Fahrzeugauszeichnung; Börsen-Management; KI-Fahrzeugbeschreibungen; Hintergrund-Editor; Kundenportal; Verkaufs-/Auslieferungsworkflow; Dashboards & Reporting nicht: HU-/AU-Workflows; Garantie/Kulanz; digitales Serviceheft; Rückruf/Kampagnen; Ersatz-/Mietwagen; Karosserie/Lack; Fahrzeugvermietung; Teile-Webshop/B2B; Personal-/Urlaubsplanung
Auswertungen	Standard: Kennzahlen Service; Kennzahlen Teile/Lager; Kennzahlen Fahrzeughandel; frei konfigurierbare Auswertungen; Excel/CSV-Export; Dashboard/Management-Cockpit
Herstellerfreigaben	A (offiziell freigegeben): keine. B (technisch angebunden): keine nicht verfügbar: Volkswagen; Audi; Škoda; Seat/Cupra; BMW/MINI; Mercedes-Benz/Smart; Ford; Opel; Peugeot/Citroën/DS; Renault/Dacia; Toyota/Lexus; Hyundai; Kia; Mazda; Nissan; Stellantis-Marken; Volvo
Schnittstellen	Börsen: mobile.de. Bewertung/Schaden: DAT. Fibu: weitere Fibu-Schnittstellen; Bexio
Betrieb und Endgeräte	SaaS vom Anbieter; Speicherort der Daten: abhängig vom Kundenvertrag; Webbrowser; Tablet-Nutzung im Browser
Compliance/E-Rechnung	ZUGFeRD nicht: GoBD; KassenSichV/TSE; DSFinV-K; XRechnung; PEPPOL
Migration	typische Laufzeit 1 Monat; Migrationsprojekt durch eigenes Team; Standardmigration: Kunden-, Fahrzeugstammdaten; Dokumente/Fahrzeugakten; Wege: CSV/Excel; Importwerkzeuge des Anbieters; individuelle Datenübernahme durch Anbieter/Partner; GoBD-Datenexporte; Backups/Altsystem-Archive; Übernahme strukturierter und unstrukturierter Altdaten inkl. Bereinigung, Normalisierung, Mapping und Import durch automotiveDMS. nur als individuelles Projekt: Teile-/Lagerstammdaten; offene Aufträge; offene Posten; Fahrzeug-/Servicehistorien; Bilder/Anhänge; Fibu-/Archivdaten; nicht als Weg angekreuzt: API
Datenherausgabe	kostenlos; strukturierter Export Stamm-/Bewegungsdaten; Export Dokumente/Akten; Exit-Projekt; vertraglich geregelte Rückgabe nicht: GoBD-Bereitstellung; API-Export
Generative KI	integriert, produktiv seit 01/2026; Funktionen: Vorschläge Arbeitspositionen/Texte; KI-generierte Fahrzeugbeschreibungen und Inserattexte; KI-basierte Fahrzeugdatenanreicherung auf Basis bereits bekannter technischer Daten; Ermittlung möglicher Serien- und Sonderausstattungen unter Berücksichtigung von Modell und Baujahr mit anschließender Prüfung und Auswahl durch den Mitarbeiter; sowie KI-gestützte Hintergrundersetzung und professionelle Aufbereitung von Fahrzeugbildern; Datenquellen: DMS-Daten; Dokumente; Bilder/Videos; Hersteller-/Katalogdaten; abhängig vom Anwendungsfall; kein Training mit Kundendaten; Steuerung je Betrieb/Nutzer: ja; Abrechnung: derzeit Pilot-/Testbetrieb ohne reguläres Preismodell
KI-Praxisbeispiel	Eine Fahrzeugofferte wird als PDF hochgeladen. Sensible Daten können vor der KI-Verarbeitung geschwärzt werden. OCR liest Inhalte aus, KI ordnet sie den passenden Feldern zu. Zusätzlich erstellt sie Fahrzeugbeschreibungen und reichert technische Daten sowie mögliche Serien- und Sonderausstattungen an.
Einführung und Service	Einführung direkt durch den Anbieter; Schulung: vor Ort; remote; Präsenzseminare; Key-User-Schulung; Support: Telefon; E-Mail; Ticketsystem; Chat; Fernwartung nicht: E-Learning; Videos/Tutorials; Self-Service-Portal; Notfallbereitschaft
Preise	volumen-/transaktionsabhängig; Miete/Subscription; individuelles Angebot; Preisbeispiele (netto): Werkstatt (bis 5 Nutzer): 1.200 € monatlich, 8.000 € einmalig für Einführung/Datenmigration; Autohaus (ca. 15 Nutzer): 3.510 € monatlich, 24.000 € einmalig für Einführung/Datenmigration; Gruppe (5 Standorte, 60 Nutzer): 11.550 € monatlich, 84.000 € einmalig für Einführung/Datenmigration Zusatzkosten möglich: Datenmigration; Schulung; OEM-Schnittstellen; Drittanbieter-/Branchen-Schnittstellen; API-Zugang; Hosting; Support-/Servicevertrag; GenAI-Funktionen; Kundenspezifische Entwicklungen, Integrationen und Enterprise-Anforderungen
Vertrag	Mindestlaufzeit: keine; Kündigungsfrist: keine; vorzeitige Beendigung: Keine Mindestlaufzeit oder Kündigungsfrist; bei Kündigung bleiben der laufende Abrechnungszeitraum bzw. bereits bezahlte Jahreszeitraum geschuldet, und die einmalige Plattform-Investition wird nicht zurückerstattet. Kein Vendor Lock.; Preisanpassungsklausel: k. A.
Kontakt	Herr Vitalij Moor; vitalij.moor@automotivedms.ch ; https://www.automotivedms.ch/de ; Tel. +41 (0) 77 446 14 06

Quelle: Anbieterangaben



Systeme für Fahrzeughandel und Vermarktung

Firmenname	two S GmbH
Produktname	two Sales
Allgemeine Angaben	Sitz: Sittensen, Deutschland; im deutschen Markt seit 1997; 1.100 Kundenbetriebe in Deutschland
Kurzbeschreibung	two Sales ist das modulare DMS für den Fahrzeughandel. Es bündelt Fahrzeugverwaltung, Kundenmanagement, Börsenexporte, Fuhrpark und Controlling. Mit dem Modul Car Ranking Plus zur Margenoptimierung und KI-Modulen zur Automatisierung unterstützt two Sales effizientere Prozesse und bessere wirtschaftliche Ergebnisse.
Zielgruppe und Einsatz	typische Betriebsgröße: 51–150 DMS-Nutzer; Segmente: Pkw; leichte Nfz; schwere Nfz; Motorrad; Caravan/Reise-mobile; Baumaschinen, Quad/ATV, Anhänger, Auflieger; Zielgruppen: freie Werkstätten; freie Karosserie-/Lackierbetriebe; markengebundene Servicebetriebe; markengebundene Handels- und Servicebetriebe; Mehrmarken-Autohäuser; Autohaus-/Handelsgruppen; Nutzfahrzeugbetriebe; Banken, Flottenanbieter, Expeditionen, Marketingunternehmen; Szenarien: Einzelbetrieb; Mehrfilialbetrieb; Mehrmarkenbetrieb; Autohausgruppe mit zentralen Funktionen; Schwerpunkt Fahrzeughandel; hohe OEM-Integration; Mehrmarkenbetriebe
Organisationsstrukturen	mehrere Standorte/Filialen; mehrere Marken; mehrere Gesellschaften/Mandanten; zentrale Stammdaten; gruppenweite Auswertungen
Kernfunktionen	Standard: Kunden-/Fahrzeugstammdaten; Neu-/Gebrauchtwagenhandel; CRM/Kampagnen; Finanzbuchhaltung optionales Modul: Dokumentenakte/Archiv; über Partner: Werkstattabwicklung; Termin-/Kapazitätsplanung; Teile-/Bestellwesen; Kasse/OP-Verwaltung; Zeiterfassung; Reifeneinlagerung; Schaden-/Versicherungsabwicklung
Digitale Kundenprozesse	Standard: E-Mail/SMS/Messenger; Bezahllink/QR-Code; automatischer Zahlungsabgleich optionales Modul: Kundenportal; Termin-/Wartungserinnerungen; über Partner: Online-Terminbuchung; Self-Check-in/Kiosk; digitale Serviceannahme; Foto-/Video-Check mit Kundenfreigabe; Kartenzahlungsterminal
Weitere Funktionen	digitale Unterschrift; HU-/AU-Workflows; Ersatz-/Mietwagen; Fahrzeugvermietung; digitale Fahrzeugauszeichnung; Börsen-Management; Teile-Webshop/B2B; Zubehörshop
Auswertungen	Standard: Kennzahlen Fahrzeughandel; frei konfigurierbare Auswertungen; Excel/CSV-Export; Dashboard/Management-Cockpit über Partner: Kennzahlen Service; Kennzahlen Teile/Lager
Herstellerfreigaben	A (offiziell freigegeben): Mercedes-Benz/Smart; Ford; Kia. B (technisch angebunden): Volkswagen; Audi; Škoda; Seat/Cupra; BMW/MINI; Opel; Peugeot/Citroën/DS; Renault/Dacia; Hyundai; Mazda; Nissan; Stellantis-Marken; Volvo. Ohne Statusangabe: BYD, Xpeng, MG nicht verfügbar: Toyota/Lexus
Schnittstellen	Börsen: mobile.de; AutoScout24; Carwow; Leasingmarkt; ca. 50 weitere europäische Börsen. Bewertung/Schaden: DAT; Schwacke/Autovista. Fibu: DATEV-Export; DATEV Unternehmen online; weitere Fibu-Schnittstellen; SKR 51; SAP
Betrieb und Endgeräte	SaaS vom Anbieter; Private Cloud; Hosting durch Partner; On-Premises; Hybridmodell; Datenspeicherort: Deutschland; Webbrowser; Windows-Desktop; Apps iOS/Android; Tablet-Nutzung im Browser; Offline-Funktionen
Compliance/E-Rechnung	XRechnung; ZUGFeRD nicht: GoBD; KassenSichV/TSE; DSFinV-K; PEPPOL
Migration	typische Laufzeit 3 Monate; Migrationsprojekt durch eigenes Team; Standardmigration: Kunden-, Fahrzeugstammdaten; Fahrzeug-/Servicehistorien; Dokumente/Fahrzeugakten; Bilder/Anhänge; Wege: API; CSV/Excel; Importwerkzeuge des Anbieters; individuelle Datenübernahme durch Anbieter/Partner; GoBD-Datenexporte; Backups/Altsystem-Archive nur als individuelles Projekt: Teile-/Lagerstammdaten; Fibu-/Archivdaten; nicht übernehmbar: offene Aufträge; offene Posten
Datenherausgabe	kostenpflichtig; strukturierter Export Stamm-/Bewegungsdaten; Export Dokumente/Akten; API-Export; Exit-Projekt; vertraglich geregelte Rückgabe nicht: GoBD-Bereitstellung
Generative KI	integriert, produktiv seit 2023; Funktionen: Kommunikationsentwürfe; Zusammenfassung von Historien; Wissensassistent; Kennzahlen in natürlicher Sprache; Dokumentenauswertung; Bild-/Videoauswertung; Datenquellen: DMS-Daten; Dokumente; Bilder/Videos; Webquellen; abhängig vom Anwendungsfall; kein Training mit Kundendaten; Prüfung vor Übernahme: ja; Freigabepflicht: ja; Kennzeichnung KI-generierter Inhalte: ja; Steuerung je Betrieb/Nutzer: ja; Abrechnung: nutzungsabhängig
KI-Praxisbeispiel	Der KI-Leadassistent beantwortet E-Mails und Leads in wenigen Minuten. Ein Chatbot führt Gespräche mit Interessenten oder Kunden und dokumentiert die wichtigsten Infos im CRM. Mit CarMetrics KI werden relevante Kennzahlen aus dem Fahrzeughandel in Sekunden für Management- und Entwicklungsgespräche aufbereitet.
Einführung und Service	Einführung direkt durch den Anbieter; über zertifizierte Partner; durch Anbieter und Partner gemeinsam; Schulung: vor Ort; remote; Präsenzseminare; E-Learning; Videos/Tutorials; Key-User-Schulung; Support: Telefon; E-Mail; Ticketsystem; Chat; Fernwartung; Self-Service-Portal; Notfallbereitschaft
Preise	pro Nutzer; pro Arbeitsplatz; pro Standort/Betrieb; pro Modul; volumen-/transaktionsabhängig; Miete/Subscription; individuelles Angebot; Preisbeispiele (netto): Werkstatt (bis 5 Nutzer): k. A. monatlich, k. A. einmalig für Einführung/Datenmigration; Autohaus (ca. 15 Nutzer): 250 € monatlich, 2.800 € einmalig für Einführung/Datenmigration; Gruppe (5 Standorte, 60 Nutzer): 1.900 € monatlich, 9.500 € einmalig für Einführung/Datenmigration Zusatzkosten möglich: Datenmigration; Schulung; OEM-Schnittstellen; Drittanbieter-/Branchen-Schnittstellen; API-Zugang; Hosting; Support-/Servicevertrag; GenAI-Funktionen
Vertrag	Mindestlaufzeit: 12 Monate; Kündigungsfrist: 3 Monate; vorzeitige Beendigung: Bei vorzeitiger Vertragsbeendigung erfolgt die Abrechnung fair und transparent nur für die bis dahin tatsächlich erbrachten Leistungen. Bereits im Voraus gezahlte, nicht genutzte Leistungen werden anteilig gutgeschrieben oder erstattet.; Preisanpassungsklausel: Ja, der Vertrag enthält eine Preisanpassungsklausel. Anpassungen erfolgen nur angemessen und nachvollziehbar, etwa bei veränderter wirtschaftlicher Lage, gestiegenen Kosten oder inflationsbedingten Entwicklungen.
Kontakt	vertrieb@twos.de; www.two-sales.de; Tel. 04282-59440

Quelle: Anbieterangaben



Systeme für Fahrzeughandel und Vermarktung

Firmenname	Werbas KSR GmbH
Produktname	Claris Sale
Allgemeine Angaben	Sitz: Holzgerlingen, Deutschland; Website: https://claris.net ; im deutschen Markt seit 2001; Kundenbetriebe in Deutschland: k. A.
Kurzbeschreibung	Claris ist die Software- und Prozesslösung für Autohäuser. Mit Claris-Sale steuern Sie Fahrzeug- und Unternehmensmanagement, Claris-Drive unterstützt Berichtswesen, Controlling und Datenmeldung. Ergänzt wird das Portfolio durch Online-Dashboards, individuelle Apps, Prozessberatung und Fahrzeugfoto-Services für effiziente digitale Abläufe im Alltag.
Zielgruppe und Einsatz	typische Betriebsgröße: 51–150 DMS-Nutzer; Segmente: Pkw; leichte Nfz; schwere Nfz; Motorrad; Caravan/Reise-mobile; Zielgruppen: Reifenhandel/-service; markengebundene Handels- und Servicebetriebe; Mehrmarken-Autohäuser; Autohaus-/Handelsgruppen; Nutzfahrzeugbetriebe; Szenarien: Einzelbetrieb; Mehrfilialbetrieb; Mehrmarkenbetrieb; Autohausgruppe mit zentralen Funktionen; Schwerpunkt Fahrzeughandel; hohe OEM-Integration
Organisationsstrukturen	mehrere Standorte/Filialen; mehrere Marken; mehrere Gesellschaften/Mandanten; zentrale Stammdaten; gruppenweite Auswertungen nicht: mehrere Teilelager
Kernfunktionen	Standard: Kunden-/Fahrzeugstammdaten; Neu-/Gebrauchtwagenhandel optionales Modul: CRM/Kampagnen; Reifeneinlagerung; über Partner: Service-/Werkstattabwicklung; Termin-/Kapazitätsplanung; Teilelager/Bestellwesen; Dokumentenakte/Archiv; Kasse/OP-Verwaltung; Finanzbuchhaltung; Schaden-/Versicherungsabwicklung; nicht verfügbar: Zeiterfassung
Digitale Kundenprozesse	Standard: Online-Terminbuchung; E-Mail/SMS/Messenger über Partner: Bezahllink/QR-Code; automatischer Zahlungsabgleich; nicht verfügbar: Self-Check-in/Kiosk; digitale Serviceannahme; Foto-/Video-Check mit Kundenfreigabe; Kundenportal; Termin-/Wartungserinnerungen; Kartenzahlungsterminal
Weitere Funktionen	digitale Unterschrift; Rückruf/Kampagnen; Ersatz-/Mietwagen; Fahrzeugvermietung; digitale Fahrzeugauszeichnung; Börsen-Management; Personal-/Urlaubsplanung; Liquiditätsplanung, Rechnungsstellung, Disposition, Provisionsabrechnung, Workfloworganisation, Prozesssteuerung, Controlling und Auswertungen, Fotomanagement mit Collagen und Störern, Lohnabrechnung, digitales Angebotswesen, KI nicht: digitale Dialogannahme; HU-/AU-Workflows; Garantie/Kulanz; digitales Serviceheft; Karosserie/Lack; Teile-Webshop/B2B
Auswertungen	Standard: Kennzahlen Fahrzeughandel; frei konfigurierbare Auswertungen; Excel/CSV-Export optionales Modul: Kennzahlen Service; Kennzahlen Teile/Lager; Dashboard/Management-Cockpit
Herstellerfreigaben	A (offiziell freigegeben): Mercedes-Benz/Smart. B (technisch angebunden): Volkswagen; Audi; Škoda; Ford; Stellantis-Marken; Volvo in Einführung: Seat/Cupra; Opel; Peugeot/Citroën/DS; Renault/Dacia; nicht verfügbar: BMW/MINI; Toyota/Lexus; Hyundai; Kia; Mazda; Nissan
Schnittstellen	Börsen: mobile.de; AutoScout24; Carwow; Leasingmarkt; CarGurus, hey car, Leasingmarkt.de, carwow, Yes Car, Facebook Marketplace, eAutoseller, CSI Junge Sterne, CSI Smart, Eigene Internetseite (individuell mit dem WG-Autofinder >), Zeitungen (NOZ etc.), pkw.de, gebrauchtwagen.de, GW Skoda. Bewertung/Schaden: DAT; Schwacke/Autovista; carobserver. Fibu: DATEV-Export; DATEV Unternehmen online; weitere Fibu-Schnittstellen; SKR 51; Gypsilon nicht: Audatex/Solera; keiner der vorgegebenen Teilekataloge angekreuzt (TecDoc, WM, LKQ, PV, CARAT, Coparts, ATR)
Betrieb und Endgeräte	On-Premises; Private Cloud; Hosting durch Partner; Speicherort der Daten: Deutschland; Webbrowser; Windows-Desktop; Tablet-Nutzung im Browser; Offline-Funktionen kein SaaS vom Anbieter; kein Hybridmodell; keine App iOS; keine App Android
Compliance/E-Rechnung	XRechnung; ZUGFeRD nicht: GoBD; KassenSichV/TSE; DSFinV-K; PEPPOL
Migration	typische Laufzeit 1 Monat; Migrationsprojekt durch eigenes Team; Standardmigration: Kunden-, Fahrzeugstammdaten; Fahrzeug-/Servicehistorien; Dokumente/Fahrzeugakten; Bilder/Anhänge; Fibu-/Archivdaten; Wege: API; CSV/Excel; Importwerkzeuge des Anbieters; individuelle Datenübernahme durch Anbieter/Partner; GoBD-Datenexporte; Backups/Altsystem-Archive nur als individuelles Projekt: offene Aufträge; offene Posten; nicht übernehmbar: Teile-/Lagerstammdaten
Datenherausgabe	kostenpflichtig; Keine standardisierte Regelung
Generative KI	in Planung (Pilot/Beta/Roadmap); geplante Verfügbarkeit: k. A.; Datenquellen: DMS-Daten; abhängig vom Anwendungsfall; Abrechnung: derzeit Pilot-/Testbetrieb ohne reguläres Preismodell
KI-Praxisbeispiel	k. A.
Einführung und Service	Einführung direkt durch den Anbieter; Schulung: remote; Videos/Tutorials; Key-User-Schulung; Support: Telefon; E-Mail; Fernwartung; Notfallbereitschaft nicht: Schulung vor Ort; Präsenzseminare; E-Learning; Ticketsystem; Chat; Self-Service-Portal
Preise	pro Standort/Betrieb; pro Modul; Miete/Subscription; Preisbeispiele: k. A. Zusatzkosten möglich: Datenmigration; Schulung; OEM-Schnittstellen; Drittanbieter-/Branchen-Schnittstellen; API-Zugang; Hosting; GenAI-Funktionen
Vertrag	Mindestlaufzeit: 12 Monate; Kündigungsfrist: 6 Monate; vorzeitige Beendigung: individuell; Preisanpassungsklausel: k. A.
Kontakt	vertrieb.cla@werbas-ksr.com; www.claris.net ; Tel. +49 (0) 7031-2117-0

Quelle: Anbieterangaben

Systeme für Fahrzeughandel und Vermarktung

Firmenname	Verendus GmbH
Produktname	Verendus
Allgemeine Angaben	Sitz: Augsburg; Website: www.verendus.de ; im deutschen Markt seit 2019; 132 Kundenbetriebe in Deutschland
Kurzbeschreibung	Web-Basiertes DMS für Verkauf, Werkstatt, Lager, Zubehörshop, Kasse, Vermietung. Nahtloser Workflow zwischen den Bereichen. Integration zu Datev, mobile.de, caraworld. Einkaufskorb-Upload zu Großhändlern. Preislisten von 75 Marken und 55 Teilelieferanten. Alle Formulare inkl. Preisschild bereits vorhanden. Online-Showroom, Konfigurator, Website.
Zielgruppe und Einsatz	typische Betriebsgröße: 6–20 DMS-Nutzer; Segmente: Motorrad; Caravan/Reisemobile; Zielgruppen: freie Werkstätten; markengebundene Servicebetriebe; markengebundene Handels- und Servicebetriebe; Caravan- und Reisemobilhändler; Szenarien: Einzelbetrieb; Mehrfilialbetrieb; Mehrmarkenbetrieb Segmente nicht genannt: Pkw; leichte Nfz; schwere Nfz; Zielgruppen nicht genannt: freie Karosserie-/Lackierbetriebe; Reifenhandel/-service; Mehrmarken-Autohäuser; Autohaus-/Handelsgruppen; Nutzfahrzeugbetriebe; als Szenario nicht genannt: Autohausgruppe mit zentralen Funktionen; hoher Teile-/Großhandelsanteil; Schwerpunkt Fahrzeughandel; Schwerpunkt Werkstatt/Service; Schwerpunkt Karosserie/Lack/Schaden; hohe OEM-Integration
Organisationsstrukturen	mehrere Standorte/Filialen; mehrere Marken; mehrere Gesellschaften/Mandanten; zentrale Stammdaten; mehrere Teilleger; gruppenweite Auswertungen
Kernfunktionen	Standard: Kunden-/Fahrzeugstammdaten; Service-/Werkstattabwicklung; Termin-/Kapazitätsplanung; Teilelager/Bestellwesen; Neu-/Gebrauchtwagenhandel; Dokumentenakte/Archiv; Kasse/OP-Verwaltung; Schaden-/Versicherungsabwicklung optionales Modul: Zeiterfassung; über Partner: Finanzbuchhaltung; nicht verfügbar: CRM/Kampagnen; Reifeneinlagerung
Digitale Kundenprozesse	Standard: Termin-/Wartungserinnerungen; E-Mail/SMS/Messenger; Kartenzahlungsterminal nicht verfügbar: Online-Terminbuchung; Self-Check-in/Kiosk; digitale Serviceannahme; Foto-/Video-Check mit Kundenfreigabe; Kundenportal; Bezahllink/QR-Code; automatischer Zahlungsabgleich
Weitere Funktionen	digitale Unterschrift; Garantie/Kulanz; Fahrzeugvermietung; digitale Fahrzeugauszeichnung; Börsen-Management; Teile-Webshop/B2B nicht: digitale Dialogannahme; HU-/AU-Workflows; digitales Serviceheft; Rückruf/Kampagnen; Ersatz-/Mietwagen; Karosserie/Lack; Personal-/Urlaubsplanung
Auswertungen	Standard: keine der abgefragten Funktionen optionales Modul: Kennzahlen Service; Kennzahlen Teile/Lager; Kennzahlen Fahrzeughandel; Dashboard/Management-Cockpit; nicht verfügbar: frei konfigurierbare Auswertungen; Excel/CSV-Export
Herstellerfreigaben	A (offiziell freigegeben): keine. B (technisch angebunden): keine nicht verfügbar: Volkswagen; Audi; Škoda; Seat/Cupra; BMW/MINI; Mercedes-Benz/Smart; Ford; Opel; Peugeot/Citroën/DS; Renault/Dacia; Toyota/Lexus; Hyundai; Kia; Mazda; Nissan; Stellantis-Marken; Volvo
Schnittstellen	Börsen: mobile.de; Caraworld. Teile: über 55 Lieferanten aus der Caravaning-Branche. Fibu: DATEV-Export; SKR 51 nicht: AutoScout24; Carwow; Leasingmarkt; Bewertung/Schaden: keine (DAT, Schwacke/Autovista, Audatex/Solera nicht angekreuzt); keiner der vorgegebenen Teilekataloge angekreuzt (TecDoc, WM, LKQ, PV, CARAT, Co-parts, ATR); DATEV Unternehmen online; weitere Fibu-Schnittstellen
Betrieb und Endgeräte	SaaS vom Anbieter; Speicherort der Daten: Deutschland; Webbrowser keine Private Cloud; kein Hosting durch Partner; kein On-Premises; kein Hybridmodell; kein Windows-Desktop; keine App iOS; keine App Android; keine Tablet-Nutzung im Browser; keine Offline-Funktionen
Compliance/E-Rechnung	GoBD; KassenSichV/TSE; DSFinV-K nicht: XRechnung; ZUGFeRD; PEPPOL
Migration	typische Laufzeit 1 Monat; Migrationsprojekt durch eigenes Team; Standardmigration: Kunden-, Fahrzeug-, Teile-/Lagerstammdaten; Wege: individuelle Datenübernahme durch Anbieter/Partner nicht übernehmbar: offene Aufträge; offene Posten; Fahrzeug-/Servicehistorien; Dokumente/Fahrzeugakten; Bilder/Anhänge; Fibu-/Archivdaten; nicht als Weg angekreuzt: API; CSV/Excel; Importwerkzeuge des Anbieters; GoBD-Datenexporte; Backups/Altssystem-Archive
Datenherausgabe	kostenlos; strukturierter Export Stamm-/Bewegungsdaten nicht: Export Dokumente/Akten; GoBD-Bereitstellung; API-Export; Exit-Projekt; vertraglich geregelte Rückgabe
Generative KI	in Planung (Pilot/Beta/Roadmap); geplante Verfügbarkeit ab 10/2027 Funktionen: Keine Angabe möglich; Datenquellen: Keine Angabe möglich; Training mit Kundendaten: keine Angabe möglich; Prüfung vor Übernahme: keine Angabe möglich; Freigabepflicht: keine Angabe möglich; Kennzeichnung KI-generierter Inhalte: keine Angabe möglich; Steuerung je Betrieb/Nutzer: keine Angabe möglich; Abrechnung: keine Angabe möglich
KI-Praxisbeispiel	k. A.
Einführung und Service	Einführung direkt durch den Anbieter; Schulung: vor Ort; remote; Videos/Tutorials; Support: Telefon; E-Mail; Self-Service-Portal nicht: Präsenzseminare; E-Learning; Key-User-Schulung; Ticketsystem; Chat; Fernwartung; Notfallbereitschaft
Preise	pro Modul; Miete/Subscription; Preisbeispiele (netto): Werkstatt (bis 5 Nutzer): 476 € monatlich, 3.200 € einmalig für Einführung/Datenmigration; Autohaus (ca. 15 Nutzer): 795 € monatlich, 4.650 € einmalig für Einführung/Datenmigration; Gruppe (5 Standorte, 60 Nutzer): 3.123 € monatlich, 14.400 € einmalig für Einführung/Datenmigration Zusatzkosten möglich: Datenmigration; Schulung; Drittanbieter-/Branchen-Schnittstellen; API-Zugang
Vertrag	Mindestlaufzeit: 12 Monate; Kündigungsfrist: 1 Monat; vorzeitige Beendigung: Individuelle, kundenfreundliche und kulanter Regelung; Preisanpassungsklausel: nein
Kontakt	Verendus GmbH; Andreas Neu; Tel. 0821 / 45 53 98 60; andreas.neu@verendus.de ; www.verendus.de

Quelle: Anbieterangaben

Follow us on



www.linkedin.com/company/kfz-betrieb



www.facebook.com/kfzbetrieb



www.instagram.com/kfz_betrieb



www.xing.com/pages/kfz-betrieb



www.x.com/kfz_betrieb



www.youtube.com/kfzbetrieb

IMPRESSUM



VOGEL COMMUNICATIONS
GROUP

Vogel Communications Group GmbH & Co. KG
Max-Planck-Str. 7/9
97082 Würzburg
www.vogel.de
info@vogel.de

Registergericht: Amtsgericht Würzburg
Handelsregisternummer: RA 245
Umsatzsteueridentifikationsnummer: DE 169343403

Komplementär GmbH:
Vogel Communications Group Verwaltungs GmbH
Registergericht: Amtsgericht Würzburg

Handelsregisternummer: HRB 10

Geschäftsführung:
Matthias Bauer (Vorsitz)
Dennis Hirthammer

Redaktionell verantwortlich:
Dr. Martin Achter