



AMAG Automobil und Motoren AG, Switzerland



«Wir freuen uns mit proaxia einen strategischen Partner zu haben, der uns mit dem Dealer Management System proaxia VSS kontinuierlich Innovation bietet und mit vereinfachten, kundenorientierten Prozessen die langfristige Weiterentwicklung der AMAG Automobil und Motoren AG unterstützt.»

René Lázaro, Head of IT Retail & IT Service Center

amag

ÜBER DIE AMAG GRUPPE

AMAG Gruppe ist das grösste Autohandelsunternehmen der Schweiz und strebt danach, führender Anbieter nachhaltiger individueller Mobilität zu sein. Das Unternehmen umfasst verschiedene Bereiche wie AMAG Import, AMAG Automobil und Motoren AG, AMAG First, AMAG Services, AMAG Parking, AMAG Corporate Services, mobilog AG, AMAG Leasing, AMAG Energy & Mobility sowie AMAG Innovation & Venture LAB:

- **Achtgrösster Automobilhändler** in Europa (nach Umsatz)
- über **5'000 Mio. Franken** Umsatz
- über **7'500 Mitarbeitende**
- in der ganzen Schweiz tätig

AMAG Automobil und Motoren AG

- **90 Standorte** schweizweit
- über **3'900 Mitarbeitende**
- Hauptmarken : **Volkswagen, Audi, SEAT, Škoda, CUPRA, VW Nutzfahrzeuge und Bentley**

PROJEKTZIELE

- **Effizienzsteigerung durch Standardisierung:** Einheitliche und standardisierte Prozesse reduzieren Komplexität und minimieren Anwendungsfehler. Optimierte Abläufe führen zu höherer Effizienz und Transparenz im Tagesgeschäft.
- **Stärkung der Kundenbindung durch digitale Integration:** Die nahtlose Integration des ERP-Systems in die digitale Web-Landschaft – inklusive Kundenportal – schafft echte Mehrwerte. Digitale Services verbessern das Kundenerlebnis und erhöhen die Interaktion entlang der Customer Journey.
- **Zukunftssichere Plattform für den Aftersales:** Mit proaxia VSS erhält der Retail-Aftersales eine moderne, technologisch zukunftsfähige Lösung, die kontinuierlich weiterentwickelt werden kann. Releasefähigkeit, Wartbarkeit und Skalierbarkeit bilden die Grundlage für nachhaltiges Wachstum.

WARUM HAT SICH DIE AMAG FÜR PROAXIA VSS ENTSCIEDEN?

- **Tiefes Branchen-Know-How im Automotive Retail:** proaxia verfügt über langjährige Erfahrung in der Automobilbranche und ein ganzheitliches Verständnis der End-to-End-Prozesse im Handel. Durch zahlreiche Projekte mit namhaften Handelsgruppen agiert proaxia seit vielen Jahren als verlässlicher und geschätzter Partner.
- **Integrierte und standardisierte Aftersales-Prozesse:** proaxia VSS ermöglicht durchgängig integrierte Prozesse im Aftersales – von der digitalen Kundeninteraktion bis ins ERP-System. Medienbrüche werden reduziert, Daten konsolidiert und die Prozessqualität nachhaltig gesteigert. Das Ergebnis ist ein konsistentes, modernes Kundenerlebnis.
- **Ganzheitlicher Ansatz über das Consulting hinaus:** Neben klassischer Beratung bietet proaxia moderne Support- und Schulungskonzepte. So wird nicht nur die technische Implementierung sichergestellt, sondern auch eine nachhaltige Verankerung in Organisation und Betrieb.

VSS & SAP S/4HANA

- ERP-gestützte Effizienz mit finanzieller Transparenz und Kontrolle in Echtzeit.
- Entwickelt, um Wachstum über Marken, Märkte und Geschäftsmodelle hinweg zu skalieren.
- Datenbasiertes Upselling, das Kundeninteraktionen in Wachstumschancen verwandelt.
- Eine durchgängige End-to-End-Serviceplattform, die konsistente Kundenerlebnisse sicherstellt und gleichzeitig das Aftersales-Geschäft effizient steuert.
- Effiziente Multi-Brand-Operationen durch standardisierte OEM-Integration mit lokaler Flexibilität.
- Ein bewährtes SAP-DBM-Erbe, modernisiert zur Unterstützung zukünftigen Erfolgs.



TECHNISCHES PROFIL

SAP S/4HANA Release:	S/4HANA 2023
VSS Release:	VSS 7.0
Sprachen:	DE, FR, IT
VSS-Users:	3001

Implementation partner

proaxia



Mehr Informationen über proaxia VSS

proaxia

proaxia consulting group ag Industriestrasse 176 8957 Spreitenbach, Schweiz
Telefon +41 56 418 20 80 Fax +41 56 418 20 81 info@proaxia-consulting.com

www.proaxia-group.com

Spreitenbach Nürnberg Breslau Dubai Beaver Creek Tokyo Nagoya Osaka Singapur Jakarta