



Ralf Turowski hat gemeinsam mit seinen Mitarbeitern – hier Stephanie Wittke – verschiedene DMS auf Herz und Niere getestet: Loco-Soft ging als Sieger aller Klassen hervor.

Neue Software: Warum Hyundai Turowski mit Loco-Soft motiviert und effizienter ist

ASFI – Alles super fix integriert

Freie Unternehmer hassen Eins, wenn sie gegängelt werden. „Ich wäre Sklave dieses Software-Anbieters geworden“, fasst Ralf Turowski seine Gefühle zusammen, als 2006 sein Softwarelieferant versuchte, ihm durch Kündigung ein neues System aufzuzwingen. Gelassen hat er mit seinen Mitarbeiterinnen alle Hyundai-Empfehlungen getestet und sich aus tiefer Überzeugung für Loco-Soft entschieden. „Ich bin kein EDV-Freak und will auch keiner werden,“ begründet Turowski, „das System muss uns entlasten!“ Stephanie Wittke ergänzt: „Vor allem die Schnittstellen bringen eine enorme Zeitersparnis. Aus dem elektronischen Teilekatalog Microcat können die Teile direkt auf den Auftrag übernommen werden. Unsere Fahrzeuge werden automatisch in die Börsen wie mobile eingestellt. Und

seit kurzem können wir aus dem Hyundai ASFI automatisch alle Fahrzeugdaten übernehmen.“ ASFI, das könnte bei Loco-Soft stehen für „Alles super fix integriert“, so beschreiben Stephanie Wittke und Ralf Turowski, wie bei Loco-Soft gearbeitet wird.

Was Loco alles kann!

Hauptbetrieb und Filiale arbeiten auf einem Server. Zwischen den Daten beider Betriebe wird einfach durch Klick auf einen Button gewechselt. So können beide Läger ebenso eingesehen werden wie die Miet- und Ersatzwagen-Planer. Der Vorteil: Es wird sofort erkannt, ob der Kunde sich schon im anderen Betrieb ein Angebot geholt hat. Turowski: „Wir sprechen das auch direkt an: Ach, Sie haben sich ja schon ein Angebot in unserem Betrieb xy geholt.“

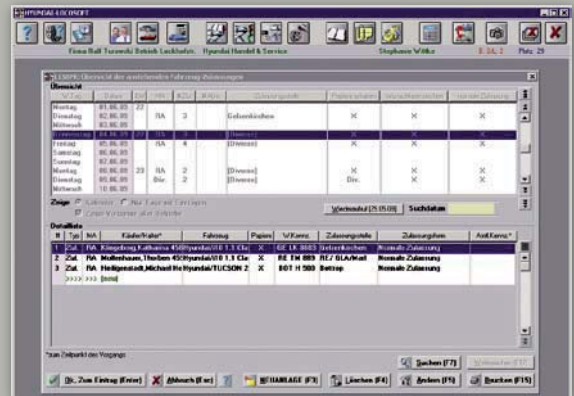
Bei der Umstellung wurden die Monteure einen knappen halben Tag geschult. Jetzt ist die Stechuhr mit Loco-Soft verknüpft. Wenn ein Kunde anruft, wie weit sein Fahrzeug ist, kann jeder Mitarbeiter Auskunft geben. Bei Turowski wird jetzt mit Vorgabezeiten gearbeitet. Morgens um sieben Uhr plant der Meister die Werkstatt. Tagsüber wird der Terminplaner auch von den Mechanikern bedient. Sie suchen sich die Teile aus Microcat und buchen diese direkt auf den Werkstatt-Auftrag.

Alleine beim Formularwesen schätzt Wittke die jährliche Einsparung auf 1000 Euro: „Ob Kaufverträge, Reparatur-Kosten-Übernahme etc. – wir haben jetzt immer die rechtlich neueste Version im Einsatz. Veraltete Formulare müssen nicht mehr entsorgt wer-

„...weils einfach ist!“



Schon jetzt nutzen Loco-Soft Anwender die Hyundai ASFI-Schnittstellen ohne Aufpreis. Über ASFI stellt Hyundai Motor Deutschland (HMD) seinen Händlern elektronische Fzg.-Lieferscheine zur Verfügung. Loco-Soft Anwender übernehmen diese per Mausklick in ihren Fahrzeugbestand.

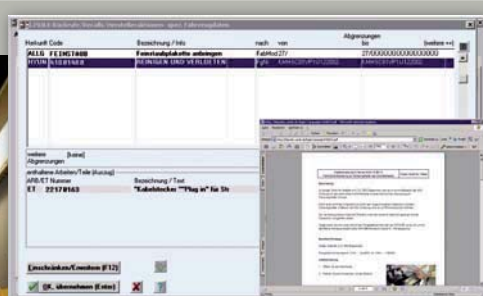


Da steht keiner mehr ohne Unterlagen beim Straßenverkehrsamt: Loco-Soft gibt Übersicht über alle anstehenden An-, Ab- und Ummeldungen. Fehlt etwas, kommt der Biep.

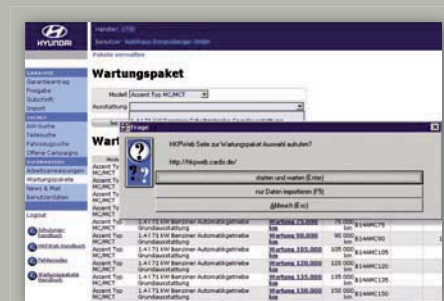


Kinderleicht für Mechatroniker Ingo Beeskow. In der Zeiterfassung sieht er, wo er gerade steht. Der Werkstatt-Termin-Planer zeigt, welcher Auftrag als nächstes wartet. Er sucht die entsprechenden Teile heraus und bucht sie direkt auf den Auftrag.

den.“ Wie komplex vernetzt Loco-Soft ist und quasi mitdenkt, macht Turowski an folgendem Beispiel deutlich: „Eine Gutschrift wird nur geschrieben, wenn die USt-IdNr. eingegeben wird. Und die wird wiederum automatisch online geprüft. Oder gehen wir in den Fahr-



Umsatzbringer! Durch Online Abfrage werden alle offenen Kampagnen zum Fahrzeug angezeigt und mit Arbeitsnummer, Ersatzteilen und Garantiescodes übernommen.



Aus Loco-soft heraus wird HKPWeb gestartet und schon werden die Wartungsdaten in den Werkstatt-Auftrag übernommen.

zeug-Verkauf. Früher hatten wir für jede Zulassung einen Zettel, auf dem alle Daten, Angaben und Formalien standen, die zu erledigen waren. Loco-Soft macht's einfach über Checklisten, die elektronisch abgehakt werden.

Updates – wie Weihnachten

Wittke schwärmt: „Wenn heute die Updates kommen, das ist für uns wie Weihnachten. Frau Ignacy und ich probieren immer gleich alles aus und haben Spaß, wie die Verbesserungen oft ironisch lustig beschrieben werden. Angst, etwas falsch zu bedienen, braucht man bei Loco nicht zu haben.“ Und was lässt das Unternehmer-Herz höher schlagen? Ralf Turowski: „Updates, neue Schnittstellen integrieren, super Hotline – und das alles, ohne einen Cent bezahlen zu müssen.“ Wovon andere reden, das bietet Loco-Soft seit Firmengründung 1987: die monatliche Flate-Rate! Alles klar, alles ASFI!

Daten Autohaus Turowski

- **Autohaus Turowski**
Lockhofstr. 4, 45881 Gelsenkirchen
Telefon: 0209 - 4083390
Fax: 0209 - 4083393
Internet: www.turowski.hyundai.de
- **Kennzahlen:**
Vertrieb 2009 180 NW / 180 GW p.a.
16 Mitarbeiter in 2 Betrieben davon 3 VK, 1 Dispo, 1 Meister, 3 Mechatroniker, 2 SB + T&Z, 1,5 Buchhaltung, 1 mech. Azubi, 1 Azubi Aufokfm.
- **IT-Konfiguration:**
Server, 15 PC Arbeitsplätze,
11 Drucker
DMS seit 1.1.2007:
Loco-Soft Vertriebs GmbH,
Schlosserstr. 33, 51789 Lindlar,
Telefon: 02266 - 8059-0
Fax: 02266 - 8059-222
E-Mail: vertrieb@loco-soft.de
Internet: www.loco-soft.de

