

# DREI AUS LOCO

**Mit Loco-Soft drei Fabrikate verwaltet und IT- und Formular-Kosten gesenkt und Zeit gespart!**



**Von Peugeot über Hyundai zu Citroën. Das ist die Kurzfassung der Firmengeschichte des Autohauses Schnaitheim vom einstmaligen Peugeot- zum heutigen Mehrmarkenhändler mit Hyundai Händlervertrag und Peugeot – aller guten Dinge sind drei – und Citroën-Vertrag als Service Vertragswerkstatt. So glücklich die Heidenheimer heute mit ihren drei Marken sind, so unglücklich waren sie mit ihrer alten EDV beim Start in die drei Markenwelten. Die Suche nach einem neuen Dealer Management System begann.**

**G**eschäftsführer Volker Reichstein beauftragte seinen neuen Mitarbeiter Kemal Özdemir, ein passendes Dealer Management System (DMS) zu suchen. Özdemir beschreibt sein Anforderungsprofil an die neue Lösung: „Es muss mehrmarkenfähig sein, DAT-

Anbindung haben und eine gute Hotline.“ Wann ist eine Hotline gut? Özdemir wie aus der Pistole geschossen: „Sie muss gut erreichbar sein. Wir wollen nicht stundenlang in der Warteschleife hängen. Und sie muss kompetent sein, d.h. ihre eigenen Programme kennen

und sofort Auskunft geben können. Nur das spart uns Zeit!“ Geprüft wurden drei Anbieter. Entschieden haben sich die Heidenheimer für das DMS Loco-Soft aus folgenden Gründen:

Der Außendienst kam zeitnah zum Präsentieren und hatte Ahnung. Das Programm ist absolut auf dem Stand der Zeit und mehrmarkenfähig. Das Preis-Leistungsverhältnis passt. Es ist preiswerter als das alte Programm, hat keine endlos langen Vertragslaufzeiten und kann einfach viel mehr. Und die Datenübernahme aus dem alten Programm war nicht nur sichergestellt sondern klappt zur Installation im Juli 2007 auch tatsächlich.

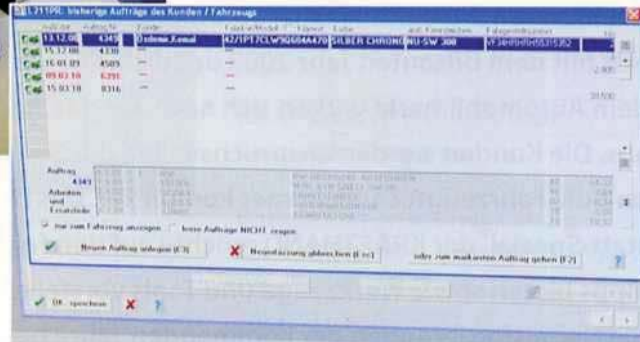
Zeit muss dem Kunden gehören, nicht den IT-Programmen! Özdemir beschreibt den Bedienkomfort: „Wir



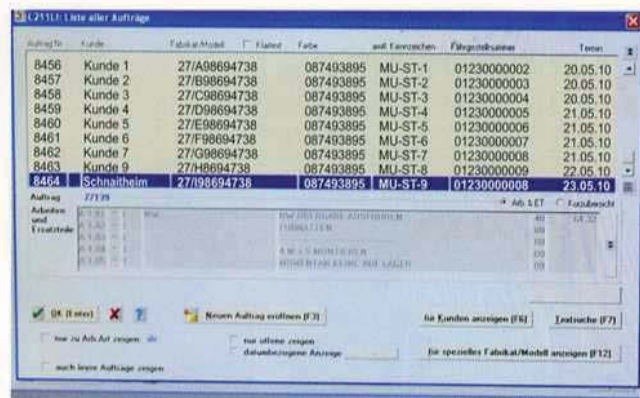
◀ Kemal Özdemir: „Bei Unfällen oder wenn sonst wie Beschädigung vorliegen, hinterlegen wir die Fotos. Wenn der Kunde nachfragt, können wir da gemeinsam nachschauen.“

haben eine Oberfläche für alle drei Marken! Der Kunde bekommt alle Belege in jeweiliger Marken-CI, ohne dass wir teure Formularsätze brauchen. Ich bekomme viel Info in kurzer Zeit ohne Programme wechseln zu müssen oder nervige Tastenkombinationen.“ Da laufen die Hyundai Datenupdates im Hintergrund, ohne dass sich die User abmelden müssen. Die Fahrzeuglieferscheine werden automatisch eingespielt. Es gibt somit keine Tippfehler, alle relevanten Daten sind befüllt, ohne auch nur einen Knopf drücken zu müssen. Özdemir schätzt die Zeitersparnis alleine hier pro Fahrzeug auf fünf bis zehn Minuten. Loco-Soft war auch bei PSA einer der ersten DMS-Anbieter, der die PSA V12 Schnittstelle realisierte. Über eSTORY wird die elektronische Fahrzeug-History abgefragt. Wird der Werkstatt-Auftrag eröffnet, wird automatisch in eRECA abgefragt, ob eine Werkstatt-Aktion offen ist.

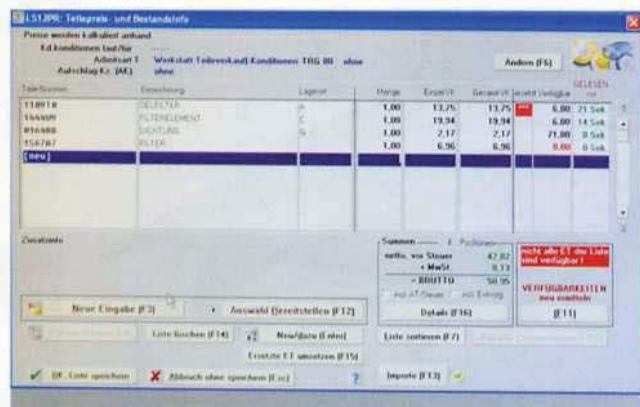
Und was sagt die Buchhalterin Petra Mattern? „Mir gefällt besonders gut, dass ich zum Beispiel nachträglich gezahlte Provisionen direkt auf das Fahrzeug buchen kann. Jeder Bevollmächtigter kann sehen, mit welchem Anschaffungswert es steht, wieviel Prämie wir bereits erhalten haben, wie wir evt. neu kalkulieren können?“



▲ Es sind die vielen sinnvollen Details, die den Alltag erleichtern und Zeit sparen: In Rot wird beim Kunden sofort angezeigt, wenn Rechnungen offen sind wie hier die noch nicht abgerechnete Garantie.



▲ Wird man in der Auftragsbearbeitung durch Telefon etc. aus der Arbeit gerissen, zeigt die Liste sofort, was gerade in Bearbeitung ist.



▲ Bei mündlicher oder telefonischer Preisauskunft wird Nicht-Verfügbarkeit rot angezeigt. Die Zusammenstellung kann in einen Warte-Auftrag bis zu 90 Tagen gespeichert werden. Fotos: Friedel-Beitz

### Betriebskennzahlen

## Autohaus Schnaitheim GmbH & Co. KG

Ziel 2010 k.A.; 12 Mitarbeiter

davon 2 Geschäftsleitung, 3 Zentrale/Info, 1 Teile & Zubehör, 1 SL, 4 Mechatroniker, 1 Buchhaltung

IT-Konfiguration 9 PC Arbeitsplätze, 5 Drucker; ohne TK-Integration

DMS seit 07/2007

Loco-Soft Vertriebs GmbH,

Schlosserstraße 33, 51789 Lindlar,

Tel. 0 22 66/80 59-0; Fax 0 22 66/80 59-2 22;

vertrieb@loco-soft.de; www.loco-soft.de