

AUTOMOBILVERBÜCKT UND EDV-BEGEISTERT

3 Häuser und 7 Fabriken mit Loco-Soft verwaltet

Ein Grundstück – zwei Marken in Dippoldiswalde und sieben insgesamt in der Firmenzentrale im Mobilforum Dresden. Gesteuert wird die Gruppe über das DMS Loco-Soft.



Das Mobilforum Dresden ist eine prosperierende Autohausgruppe mit mittlerweile drei Standorten. Im Juli wird der vierte folgen. Vertreten werden die Marken Opel, Saab, Suzuki, Infiniti, Cadillac, Hummer und Corvette. Mit Übernahme des insolvent gegangenen Autohauses Schneider in Dippoldiswalde im vergangenen Herbst musste ein leistungsfähigeres Dealer Management System (DMS) her, das in der Lage ist, diese Markenvielfalt abzubilden: Loco-Soft packts!

Wer glaubt, mit Nischenmarken lassen sich kein Geld verdienen, den belehrt das Mobilforum Dresden eines besseren: Mit der Übernahme des Autohauses Schneider mit den Marken Opel und Suzuki wurde die Unternehmensleitung allerdings vor neue Herausforderungen gestellt. Dynamisch wachsen und entsprechenden Erträge erzielen, geht nur wenn die Organisation einer Gruppe entsprechend mitwächst. Genau das war mit dem vorhandenen Opel-DMS des Schneiders Betriebes und auch des DMS im Hauptbetrieb nicht mehr möglich (vgl. Interview). Im Januar hat sich das Mobilforum Dresden mit Oliver Somya als Niederlassungsleiter einen alten, jungen Haussen mit reichlich Opel- und DMS-Er-

Niederlassungsleiter Oliver Somya (l.), Serviceleiter Michael Naecke (r.) und ihr Team schaffen den Turn Around zu einem wieder wirtschaftlichen Betrieb u. a. mit dem DMS-LoCo Soft.



Das schaffen die Opel-Schnittstellen im Hintergrund:

- Immer aktuelle Ersatzteilpreise durch tägliche Online-Aktualisierung
- Übernahmen aus Opel EPC & TIS

effizienter als irgendwelche Tages-schulungen an theoretischen Beispielen, wo man dann eh nichts mehr aufnimmt. Und wo es dann noch Fragen gegeben hat, konnten wir auf die Hotline zurückgreifen. Die sind so etwas von kompetent am Telefon. Vergleichbares habe ich noch nie erlebt!"

Gerade die funktionierenden Schnittstellen mit den Marken Opel und Suzuki sparen Zeit, reduzieren mögliche Fehlerquellen und verdienen somit sogar Geld, meint Somya.

Monteur oder Verkäufer geleistet hat. Ich lasse mir anzeigen, wieviel Nachlass gegeben wurde. Und wenn ich etwas nachvollziehen will, kann ich mich auch jede Rechnung dazu aufrufen. Anschließend öffne ich den Werkstatt-Planer und bin sofort über die Auslastung der nächsten Tage informiert."

**Betriebskennzahlen
Autohaus SCHNEIDER**

Ziel 2010 NW: 150 Opel, 70 Suzuki

GW: 150

20 Mitarbeiter davon 1 Niederlassungsleiter, 4 VKB, 3 Zentrale/Info,

3 Teile & Zubehör, 3 SB, 4 Mecha-

troniker, 1 Buchhaltung, 2 Azubi

IT-Konfiguration 16 PC Arbeits-

plätze, 1 Zentraldrucker, 1 Drucker

Buchhaltung, pdf-Drucker

25 Server-Login Gesamtgruppe,

Server 2008 R2

DMS seit 01/2010

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

Simone Hentschel, das Mädchen für alles am Info-Schalter, findet das Fakturieren und Kassieren über Loco-Soft viel einfacher im Vergleich zum Vorgänger-System: "Viel Zeit spart mir, dass ich immer wieder in die Aufträge und Rechnungen rein kann." Fotos: Friedel-Beltz



- KIS Online Kampagnen-Abfrage
- Übernahme der Opel-Paketdaten
- ET-Bestellungen, -Rückmeldungen & RIM
- Garantianträge & -Rückmeldungen
- Datenübergabe für MAP, MAP MOB & BOB
- Ausgabe des Opel-BPI-Betriebsver-
- gleichs.

Und das läuft bei Suzuki:

- EPC ist eingebunden
- Suzuki ET-Preisdatei einspielbar
- ET-Bestellausgabe an Suzuki-DCS
- Einlesen elektronischer ET-Liefer-
- scheine
- Einspielen von Richzeiten,
- Wartungsplänen und Realldaten
- Ausgabe von Garantien im
- ASAP-Format

- Fahrzeug Modelldaten-Abgleich
- Interessenten- & Händlerfahrzeug-
- meldungen an Marketing-Center
- Übertragung der Suzuki Treueboni
- an die almeda GmbH
- Suzuki Service Meldungen
- Suzuki Service / Inspektion Return
- Ermittlung
- Loco-Soft Ersatzteillpool

Am Beispiel des OpelCar-Configura-
tors macht Somya deutlich, warum sich
NW-Angebote so prima schreiben las-
sen. Über den Button „Konfigurator“
öffnet er aus Loco direkt den Opel Car-
Configurator. Anschließend werden die
Daten des Opel Car-Configurators di-
rekt in Loco übernommen. Tipp- und
Bestellfehler entfallen. Hat er ein An-
gebot abgegeben, dann terminiert er
sich das telefonische Nachfassen direkt
über IBN, die innerbetrieblichen Nach-
richten. Erkennt ihn die IBN, dann



**Zwei Fragen an Tobias Kaboth, Geschäftsführer
Mobilforum Dresden**

**Redaktion: Welche Gründe gab es für Sie auf ein neues
DMS umzusteigen?**

Kaboth: Gleich mehrere. Ich wollte nicht zwei un-
terschiedliche DMS-Anbieter parallel fahren müssen.
Wichtig war mir auch, mit einem Partner zusammen-
zuarbeiten, der noch nicht zu groß ist, der noch weiß,
wie er seine Kunden zu behandeln hat. Außerdem
wollte ich endlich einfach alle Anwendungen aus ei-
nem System und dabei möglichst viele Schnittstellen zu den Herstellern
Opel und Suzuki nutzen. Mehr Zeit und Geld sparen kann ich gar nicht.

Aber ist so eine komplexe Umstellung nicht teuer? Alleine was die Schulung

der Mitarbeiter betrifft?

Im Gegenteil. Mit Loco-Soft habe ich einen Anbieter, wo das Preis-Leis-
tungsverhältnis absolut passt. Das Übernehmen der Daten funktionier-
te einwandfrei. Und das Programm ist so selbsterklärend, nach 14 Tagen hat
aber wirklich jeder den Durchblick. Bei uns hat mittlerweile sogar jeder
Mechaniker seinen PC am Arbeitsplatz. Und ich habe jetzt sauber Auswer-
tungen pro Betrieb und für die gesamte Gruppe und zwar auf Knopfdruck.