



Chefin krempelt Lager um

Loco-Soft - Teileertrag deutlich gesteigert, Fehler in Prozesskette werden sofort erkannt, DV-Kosten drastisch gesenkt

Wenn eine Chefin rot sieht, dann gibt es kein Erbarmen. Beate Winkler, Geschäftsführerin für den kaufmännischen Bereich beim Laufer Peugeot und Kawasaki Autohaus Herold hatte die Faxen im Lager dick: „Wissen Sie, wir stellen in unseren Betrieben doch alle gelernte Lageristen ein und gehen davon aus und vertrauen auch darauf, dass die einen ordentlichen Job machen.“ Doch was ist ein ordentlicher Job? Sie hatte es leid, sich in den Teamgesprächen immer anhören zu müssen: „Beate, Du erwartest zu viel.“ Ein Jahr hat sie kurz entschlossen, das Lager selbst geführt und neu organi-

siert. Denn was sie vorfand, hätte sie sich in ihren schlimmsten Alpträumen nicht vorgestellt. Stapelweise nicht abgerechnete Teile, Pfandteile zog sie im Wert von 12.000 Euro aus den Ecken, von denen die Pfandbelege weg waren. 40 gleiche Steuergeräte, die falsch bestellt aber nicht eingebucht waren! Das war selbst für den Peugeot Teile- und Zubehörstützpunkt zu viel. Damit war für Winkler auch klar, worauf sie beim Umstieg auf ein neues Dealer Management System (DMS) achten wird. Heute ärgert sie sich eigentlich nur noch, dass sie nicht früher auf Loco-Soft umgestiegen ist. Sie bezahlt heute für das komplette Programm mit sämtlichen Modulen, seinen umfangreichen Schnittstellen und einer super Hotline weniger als beim alten System alleine für den Support, der trotzdem nicht funktionierte. Heute erhält sie die Lagerdifferenzen angezeigt, die Lieferscheine werden elektronisch zugespielt, was Zeit spart und Tippfehler vermeidet. Die elektronischen Lieferscheine kontrolliert Loco-Soft automatisch mit den eingehenden Rechnungen. So kommen für die Buchhaltung korrekte Zahlen an. Wurde zum Beispiel vergessen, Teile an Vermittler zu berechnen oder sind Differenzen entstanden, weil es

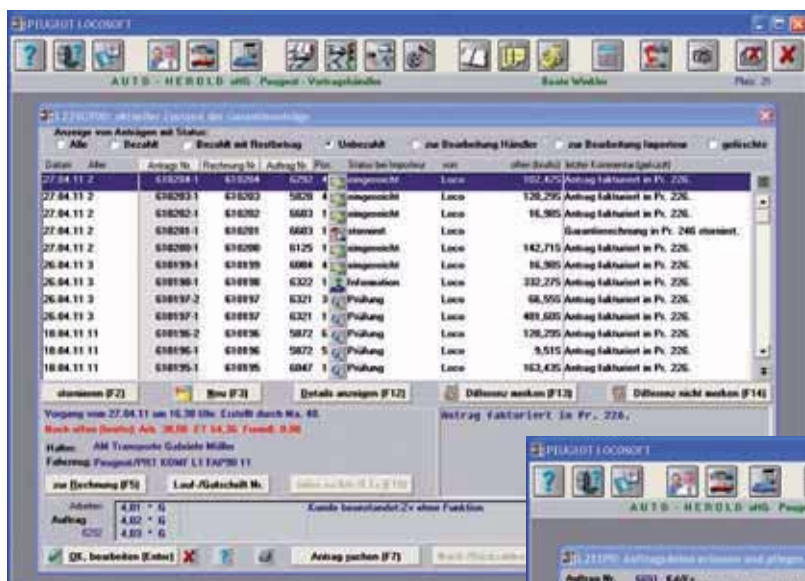
einen Zahldreher beim Erfassen auf den Auftrag gegeben hat, können heute diese Differenzen fast immer geklärt werden. Sämtliche Umbuchungen werden von Loco-Soft protokolliert und können somit von Frau Winkler kontrolliert werden. Mit Umstellung auf Loco-Soft wurden die Serviceprozesse geändert. Heute liegt der Direktannahme-Anteil in Lauf bei 70 Prozent. Mit dem Vereinbaren des Service-Termins wird direkt der Auftrag eröffnet und eine innerbetriebliche Nachricht (IBN) über den Teilebedarf ans Lager erzeugt. Durch diese geänderten Service-Prozesse werden im Teilebereich mittler-



Direkt an der Werkstatt-Ausgabe kann der Teilekatalog aus der Peugeot Servicebox aufgerufen werden, wenn knifflige Teilefragen gelöst werden müssen. Mit der Loco-Soft Schnittstelle wird das Teil direkt dem Auftrag zugebucht.

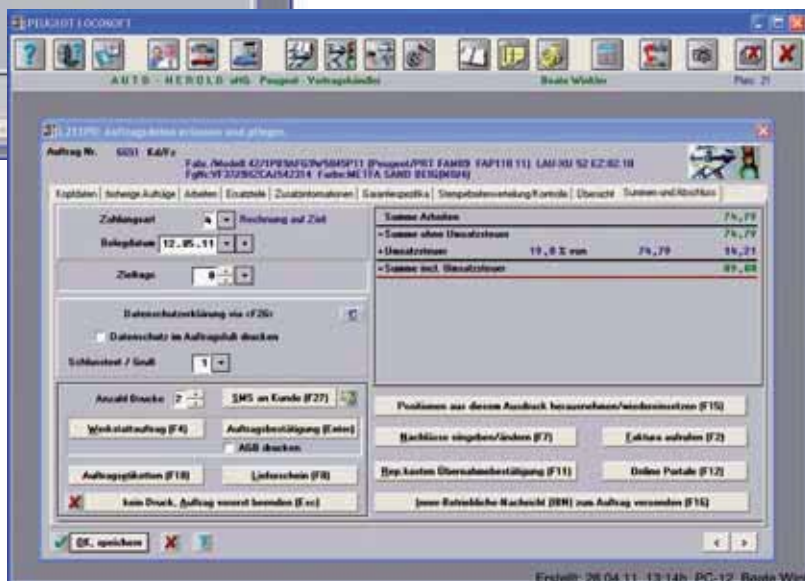


Laufer Frauenpower: Geschäftsführerin Beate Winkler und ihre Tochter Johanna decken dank Loco-Soft sofort auf, wenn Service-Prozesse wieder einschlafen.



Garantiestatus per Knopfdruck:
Da springt jedes Händler-Herz höher. Endlich ist transparent, wo das Geld steckt

Wer hier liest, was über die einzelnen Button gesteuert werden kann, erkennt sofort, dass Loco-Soft von Autohaus-Praktikern geschrieben ist.



weile mindestens 50 Prozent des Bedarfs über Wochenbestellung abgewickelt, was drei Prozent mehr Bruttoertrag bedeutet. Im Geschäftsjahr 2010 wurden insgesamt dadurch 35.000 Euro mehr Bruttoertrag im Lager erzielt. Beate Winkler verlangt heute, dass die Teile-IBN täglich aufgearbeitet sein müssen: "Dann stimmen auch meine Erträge," weiß die Unternehmerin. Ihre einjährige Analyse im Lager kam übrigens zu der Erkenntnis, dass das, was vorher ein Mitarbeiter über den ganzen Tag gemacht hat, locker in der Hälfte der Zeit zu schaffen ist. Als fest definierte Eckdaten für die Arbeitsorganisation im Lager gibt sie heute vor: Dienstags buchen der Garantieteile, Mittwochs buchen der Pfandteile. Und: die Lageristen müssen Service-Berater und Mechaniker erziehen. Das Ausgeben von einzelnen Teilen wird nur noch in begründeten Ausnahmefällen akzeptiert. Ansonsten muss die Teile-IBN

über die Direktannahme generiert sein! Wenn das organisatorisch wieder einzuschlafen droht, erkennt das Beate Winkler direkt, wenn der wöchentliche Teile-Bestellvorschlag aus Loco-Soft rückläufig ist. Verschiebt der Kunde einen vereinbarten Service-Termin, wird dem Service-Berater sofort angezeigt, ob bestellte Teile für den Auftrag schon vorrätig sind oder noch nicht geliefert wurden, ohne dass dafür andere Systeme angezogen werden müssten. Damit sind Doppelt- und Fehlbestellungen deutlich zurück gegangen.

Beate Winkler fasst zusammen, was sie an Loco-Soft neben der Teileabwicklung besonders beeindruckt hat: „Loco-Soft wird allen Bereichen eines Autohauses gerecht und nicht nur einem Teilbereich. Besonders transparent ist die Historien-Datei, die Suchfunktionen sind sehr praxisgerecht. Deshalb ist auch unser Verkäufer sehr zufrieden. Prämienverwaltung und die Brutto-Ertragsrechnung sind für ihn absolut nachvollziehbar, weil transparent.“



Werkstattleiter Thomas Strobel holt sich an der Peugeot Service Box die technischen Infos. Mit Umstieg auf Loco-Soft kann er mit dem integrierten Zeiterfassungsprogramm die Werkstatt noch besser steuern.

Daten Autohaus Herold

- **Marken:** Peugeot, Kawasaki, Shell
- **Ziele 2011** 230 NW, 120 GW
- **18 Mitarbeiter** (nur Pkw) davon 2 Geschäftsleitung, 1 Teile & Zubehör, 1 Serviceberater, 2 Service- /VK-Assistentinnen, 1 Meister, 7 Mechatroniker, 3 Azubi Mechatroniker, 1 Verkäufer
- **Teilebestand** 6.576 Positionen im Wert von 268.000 € (Peugeot Teile- und Zubehörstützpunkt)
- **IT-Konfiguration** wurde komplett von altem System übernommen mit Server, 13 PC Arbeitsplätze, 8 Loco-Soft Server Login, ohne TK-Integration
- **DMS umgestellt 01/2010** auf Loco-Soft Vertriebs GmbH, Schlosserstr. 33, 51789 Lindlar, Tel. 02266 8059-0; Fax 02266 8059-222; vertrieb@loco-soft.de; www.loco-soft.de

