



Carina Wegener mit dem Plan zur Schulung des neuen Programmes: „Wäre Loco nicht so flexibel gewesen und hätte uns drei Trainer gleichzeitig zur Verfügung gestellt, hätten wir die Umstellung nie und nimmer innerhalb von vier Wochen geschafft.“



Verkäufer Michael Meyer ist von der Probefahrtenplanung begeistert: „Jetzt haben wir alle Vorführwagen der Gruppe sofort auf dem Schirm.“

IT-Parforceritt

Loco-Soft: Das Autohaus Wegener stellte seinen neuen DMS-Anbieter mit einem detaillierten Pflichtenheft und einer Systemumstellung in Rekordzeit auf eine harte, aber mit Bravour bestandene Probe

Erstens kommt es anders, zweitens als man denkt. Monatelang hatte die Familie Wegener um einen neuen Standort in Berlin verhandelt. Kurz vor Weihnachten 2010 wurde man sich plötzlich einig. In Spandau übernahmen die Wegeners in hervorragender Lage an der Automeile Am Juliusturm den vierten Betrieb. Und mit dem beschenkte sich die Unternehmerfamilie zum zwanzigjährigen Firmenjubiläum quasi selbst. Doch nicht genug der Arbeit: Jetzt sollte endlich eine neue DMS-Lösung gefunden werden, welche die v i e r

rechtlich selbstständigen Unternehmen über getrennte Mandanten abbildet und gleichzeitig ein Gesamtbild der Gruppe liefert.

Termindruck versetzt bekanntlich Berge! Tochter Carina Wegener, die für die IT verantwortlich zeichnet: „Wir mussten uns innerhalb von vier Wochen entscheiden und die Umstellung durchziehen, wollten wir kein Geld verschenken.“ Den Parforceritt beschreibt Wegener treffend mit: „Holla die Waldfee!“ Sie zog alle verantwortlichen Mitarbeiter zum „Wunschkonzert des Anforderungsprofils“ zusam-

men mit dem Ziel, die fehlenden Schnittstellen zu analysieren, um zukünftig doppelte Arbeitsgänge zu vermeiden und die Finanzbuchhaltung zu integrieren. Das mündete in die Wegener Pflichtenheft-Partitur.

Positive Überraschungen

Der DMS-Anbieter, mit dem die Gruppe zuvor zusammenarbeitete, sowie drei weitere Wettbewerber erhielten sie zum Spielen. Erste Überraschung für Carina Wegener: „Loco-Soft hat meine Anfrage mit dem Termin-Hilferuf freitags erhalten. Am nächsten Tag, also Samstag, lag die Beantwortung unseres Pflichtenheftes vor. Die nehmen ihre Kunden wirklich ernst. Alle anderen kamen erst 14 Tage später aus dem Quark.“ Akribisch wurden die Systeme auf Herz und Nieren geprüft und verglichen. Warum sich das Team für Loco-Soft entschied, begründet Wegener: „Die waren und sind am flexibelsten, haben mit Abstand die meisten Schnittstellen und decken viele unserer Wünsche schon



Die Unternehmerfamilie Marlies, Bernd und Carina Wegener (v.l.n.r.).



v.r.n.l.: Thomas Walther, Zonen Manager Aftersales Nissan Deutschland, Claudia Solf, Carsten Schneider und Andrea Hentschel im Erfahrungsaustausch rund um die Garantieabwicklung über Loco-Soft.



Das „Wunschkonzert der Mitarbeiter“ mündete in ein vergleichendes Anforderungsprofil das Loco-Soft für sich entschied.

im Paket ab. Ich habe keine Knebelverträge mit überzogenen Kündigungsfristen mehr. Und das alles für 'nen schmalen Taler.“ Die zwanzigjährige Geschäftsbeziehung zum alten DMS-Anbieter kommentiert die Jungunternehmerin: „Als Dank darf ich bis zum Jahresende die Lizenzgebühren zahlen, ohne das Programm noch zu nutzen.“

Clevere Vernetzungen

Und was schätzen die Mitarbeiter an Loco-Soft? Zuallererst wird immer wieder der klar strukturierte und logische Aufbau des Programms genannt. Bedient werden kann das DMS über Maus, Tastatur oder Kurzbefehle (Short-Cuts), so dass jeder Anwender die Bedienung auf seine persönlichen Bedürfnisse abstimmen kann. Weil jetzt viel mehr Programme, wie die Reifenlagerung oder die Garantieverlängerung, miteinander vernetzt sind, gehen die Erfassung und das Überwachen schneller. Adress-Doubletten entstehen kaum noch, da die vier getrennten Mandanten auf einen gemeinsamen Kundenstamm zugreifen. So gelingt es Kunden auch nicht mehr, die einzelnen Standorte gegeneinander auszuspielen.

Der Werkstatt-Terminplaner mit integrierter VfW- und Ersatzwagenplanung druckt sofort den VfW- oder Ersatzwagen-Vertrag mit aus, was pro

Vorgang mindestens fünf Minuten spart. Service- und Verkaufsassistentin Claudia Solf schätzt ihre Zeiterparnis bei der Garantieabstimmung allein auf eine halbe bis eine Stunde pro Woche, weil Loco z.B. die Gutschrift-Nummern für die Buchhaltung hinterlegt und protokolliert. Carina Wegener benötigt für die Provisionsabrechnungen der Verkäufer jetzt nur noch 30 Minuten statt vorher einen halben Tag, weil sie sich die Daten in Excel exportieren und individuell auswerten kann.

Jörg Clemens, Filial- und Serviceleiter in Potsdam, ist überrascht, wie einfach aus einem verkauften NW ein GW gemacht werden kann. Mit Suzuki hat er jetzt den Datenaustausch in beide Richtungen. Bei Nissan ist jetzt CPL verknüpft. Dadurch werden Kostenvoranschläge auf Knopfdruck erstellt. Auch die DAT-Schnittstelle spart Zeit, weil alle Daten in Rechnungen übernommen werden können. Besonders lobt Clemens die Hotline: „Die haben echt Ahnung von unserem Geschäft und geben sich immer Mühe. Keiner der Kollegen möchte mehr zum alten System zurück.“

Prozessverbesserung geplant

Phase Eins der Umstellung mit Auftrags- und Rechnungsschreibung ist Ende Juli zu Ende gegangen. Gerade

arbeitet Carina Wegener an der Umstellung auf einen sechsstelligen Kontenplan. Wenn die FIBU läuft, soll mit Unterstützung von Loco-Soft an der Prozessverbesserung im Service gefeilt werden. Dazu gehört dann auch die Verknüpfung der Telefonanlage mit Loco. Und die neue Homepage soll im Sommer live gehen. In Spandau wird weiter Parforce geritten.

Daten Wegener Gruppe

- **Marken:** Nissan, Suzuki
- **Ziele 2011** 1100 NW, 560 GW
- **77 Mitarbeiter** davon 3 Geschäftsleitung, 5 Teile & Zubehör, 5 Serviceberater, 5 Service- /VK-Assistentinnen, 5 Meister, 15 Mechatroniker, 12 Azubi, 10 Verkäufer
- **IT-Konfiguration** wurde komplett vom alten System übernommen plus neuem Server, 13 PC Arbeitsplätze, pro Standort ein Hochleistungs-Multifunktions-Drucker mit 3 Papierschächten, 10 Arbeitsplatz-Drucker, 30 Loco-Soft Server Login, TK-Integration in Vorbereitung
- **DMS umgestellt 02/2011** 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

**LOCO
SOFT**
THE NEW DMS