

# Schlafende Hunde **wecken**

**OPTIMIERUNGSPOTENZIAL** – Wo sich aus Sicht von Loco-Soft-Geschäftsführer Ralf Koke bei DMS innerbetriebliche Prozesse optimieren lassen.

VON PROF. ANITA FRIEDEL-BEITZ

**M**it über 1.800 Autohäusern als aktive Kunden ist Loco-Soft heute drittgrößter Anbieter für markengebundene kaufmännische Autohaus-Software. Mehr als 320 Programm-Module werden permanent aktualisiert oder ergänzt.

**AH:** Herr Koke, Sie offerieren als erster DMS-Anbieter im Kfz-Gewerbe seit letztem Jahr Webinare. Was hat Sie dazu bewogen?

**R. Koke:** Es gehört ja zu unserer Firmenphilosophie, die IT für den Händler bezahlbar zu halten. Es geht uns um das berühmte Preis-Leistungs-Verhältnis. Das Webinar als Verknüpfung von Seminar und Web bietet sich für einen DMS-Anbieter geradezu an. Wir sparen unseren Kunden Arbeits- und Reisezeit. Und da wir lediglich eine Buchungsgebühr erheben, rechnen wir mit einer steigenden Teilnahmebereitschaft und noch höherer Anwenderzufriedenheit.

**AH:** Werden Sie sich von klassischen Seminaren verabschieden?

**R. Koke:** Nein, auf keinen Fall. Wir werden immer die Vor-Ort-Schulungen beibehalten, wenn ein Händler auf Loco-Soft umstellt. Da schulen wir im Echtbetrieb, denn das bringt dem einzelnen Anwender den höchsten Nutzen. Webinare eignen sich hervorragend zur Schulung von allem, das sich in kleine Sequenzen aufteilen lässt, zum Beispiel unserem Werkstattplaner.

Aber ein komplexes Thema wie beispielsweise die Finanzbuchhaltung wird immer besser in einem Präsenzseminar vermittelt. Hier geht es ja nicht nur um das Bedienen des Programms, sondern auch um die ganzen rechtlichen Aspekte, die teilweise diskutiert werden wollen. Das ist leichter, wenn sich Trainer und Teilnehmer persönlich kennenlernen. Da bilden sich soziale Netze unter den Teilnehmern, sie unterstützen sich gegenseitig beim Lernen und daraus entstehen weiterbringende Diskussionen.

**AH:** Stichwort Finanzbuchhaltung. Was zeigen da Ihre Erfahrungen als DMS-Anbieter?

**R. Koke:** Da wird in vielen Betrieben doch die Pandora-Büchse schön zugehalten. In der Werkstatt wird jedem AW hinterhergelaufen und der Monteur bis ins letzte Detail durchleuchtet, während das alteingesessene Buchhalter-Urgestein vieles blockiert. Gerade in der Buchhaltung werden viele Erleichterungen und Beschleuniger nicht genutzt, wie der Zahlungsverkehr, das Ausziffern von Konten oder das Nutzen von Buchungsvorlagen, weil es eben schon immer anders lief.

**AH:** Haben Sie Beispiele für mögliche Prozessoptimierungen?

**R. Koke:** Die gibt es zuhauf. In vielen Händlerbetrieben wurden DMS vor zehn oder zwanzig Jahren eingeführt. Damals wurden



## LESEN SIE HIER...

... warum sich Händler mit veralteten Systemen quälen, wie sich die Programmschulung der Mitarbeiter preiswert gestalten lässt sowie wann Webinare und wann Präsenzseminare zu empfehlen sind.



**Präsenz-Seminare haben auch bei Loco-Soft unverändert Bedeutung. Hier der Blick in das Loco-Soft-Schulungszentrum (o.)**

**Ralf Koke, Geschäftsführer der Loco-Soft Vertriebs GmbH mit Sitz in Lindlar (L.)**

Prozesse oft den Systemen angepasst. Manche Systeme sind mitgewachsen, andere nicht. Da ist der Händler einer Premiummarke, der in seinen Filialen für andere Marken auf unser Programm umgestellt hat. Er stellt im direkten Vergleich fest, dass die Software seines Premiumherstellers gerade mal Kleinwagen-Niveau hat.

Oder nehmen Sie die Garantien. Da werden die Anträge im Herstellersystem von Hand erfasst und dann im DMS abgerechnet. Wir haben Garantieschnittstellen, wo in der Auftragsabrechnung direkt ein Garantiedatensatz für den Hersteller erzeugt wird. Also Schluss mit dem Eröffnen von zwei oder drei separaten Aufträgen. Es gibt viele Beispiele von unnötigen Zeiträubern.

**AH:** Warum halten sich solche DMS-Dinosaurier immer noch?

**R. Koke:** Häufig aus einer Mischung von Unkenntnis, falschen Glaubenssätzen und Angst. Viele Händler wollen keine schlafenden Hunde wecken, kennen die Möglichkeiten moderner Systeme nicht, glauben, dass neue IT teurer wird als die alte, die Daten sich nicht übernehmen lassen, die Schulung zu aufwändig ist und so fort. Und da kann ich jetzt natürlich nur für unser Programm sprechen: Bei uns bekommt der Händler deutlich mehr Leistung häufig für viel weniger Geld als bisher.

**AH:** Herr Koke, vielen Dank für das Gespräch!