



Seite

1

Der KfzPilot® Verkäuferarbeitsplatz

Seite

2

Die KfzPilot® SUBARU Schnittstelle
HYUNDAI Servicemeldungen HGSI übermitteln
Neue Schnittstellen:
PROFI PARTS und PARTS ON
Die Vorgangsakte - Den Kunden immer im Blick

Seite

3

DMS Wechsel im Autohaus Krella in Magdeburg
Jubiläum: 20 Jahre Autohaus Hanstedt

Seite

4

Wer ist attRiBut - Mitarbeiter stellen sich vor
Gute Qualität Autohaus Leuna erhält
FORD A1-Award
Kunden der ersten Stunde: Autohaus Brose

Liebe Leserinnen, liebe Leser,

wieder einmal haben Sie in Ihrem Autohaus die Hürden eines Jahres mit Ihrer Mannschaft gemeistert.

Auch wir blicken auf ein turbulentes Jahr voller Herausforderung zurück, so mussten unsere neuen Mitarbeiter die an verschiedenen Standorten in Deutschland arbeiten, in das Team integriert werden. Neben unseren Standard Schulungen haben wir ein Webinar-Konzept entwickelt, das große Zustimmung fand und im nächsten Jahr fortgesetzt wird. KfzPilot® wurde um etliche Markenschnittstellen erweitert und der neu geschaffene Kfz-Börsenexport bietet eine reibungslose Vermarktung Ihrer Fahrzeuge in Internetbörsen. Die Umsetzung des neuen Branchenkontenrahmens SKR 51 war eine weitere große Aufgabe in diesem Jahr.

Wir sagen Ihnen einen ganz herzlichen Dank für unser gemeinsames, erfolgreiches Wirken in 2013 und wünschen Ihnen und all den Menschen, die Ihnen nahestehen, besinnliche und frohe Feiertage, Glück und Erfolg im neuen Jahr 2014!

Beste Grüße aus Bargteheide

Ihr gesamtes KfzPilot®-Team

Der KfzPilot® Verkäuferarbeitsplatz

Früher reichte es in seinem Glaspalast zu warten und irgendwann störte der Autokaufinteressent von ganz alleine. Dann dem Störer noch etwas Desinteresse entgegengebracht und der „Neue“ war schon so gut wie verkauft.

Das ist schon lange her! Inzwischen hat es sich herumgesprochen, dass ein gut organisierter Verkäufer „seine“ Interessenten vom ersten Leadkontakt bis hin zum Verkaufsabschluss fest im Blick und damit im Griff haben muss, um erfolgreich zu sein.

Dies haben auch viele Hersteller bereits erkannt und bieten eigene Lösungen für den sogenannten Verkäuferarbeitsplatz, mit Leadverarbeitung, Wiedervorlagen, Konfiguratorenbindung bis hin zum Formularwesen und Auslieferungskalender. Viele dieser Lösungen sind sehr gute Organisationshelfer, solange es um die eine einzige Marke des einzelnen Herstellers geht. Doch was tun, wenn mehrere Marken unter einem Dach angeboten und verkauft werden sollen? Dann wird es mit mehreren Verkäuferarbeitsplätzen sehr schnell unübersichtlich und kaum noch handhabbar.

Aus diesem Grunde haben wir von attRiBut in KfzPilot® bereits von Anfang an einen herstellerunabhängigen und markenübergreifenden Verkäuferarbeitsplatz geschaffen, der zudem allen Mitarbeitern mit Kundenkontakt im eigenen Unternehmen alle notwendigen Werkzeuge zur Organisation der eigenen Aufgaben erlaubt. Herstellerprozesse und –schnittstellenvorgaben werden hierbei so tief wie irgendwie möglich integriert, sodass auch über Hersteller und Marken hinweg ein stets einheitliches Vorgehen den Ablauf im Alltag eben vom Leadeingang

über die Wiedervorlagen bis hin zur Auslieferung maßgeblich unterstützt.

Speziell unsere weit über 200 Opel Anwender dürfen sich jetzt schon darauf freuen, dass wir die Verkäuferarbeitsplatz-Funktionalitäten speziell für Sie in 2014 nochmal deutlich ausbauen werden, indem wir dann sowohl die LeadIT als auch den E-Mail Baukasten und die GMAC-Anbindung in die vertraute Oberfläche von KfzPilot® integrieren.

Wir halten Sie auf dem Laufenden.



Rolf Bastian,
Geschäftsführung attRiBut



Dealer-Management-System
programmierter Erfolg für Ihr Autohaus.

Highlights aus der KfzPilot® Welt

In den letzten 12 Monaten haben wir erneut weit über 150 neue Funktionen in KfzPilot® geschaffen.

Nahezu jede neue Funktionalität basiert auf wertvollen Tipps und daraus resultierenden Sonderentwicklungen unserer Kunden aus der alltäglichen Praxis. Wir stellen Ihnen hier interessante Neuerungen vor - damit Sie immer den maximalen Nutzen aus KfzPilot® ziehen können.

Die KfzPilot® SUBARU Schnittstelle

Auf Wunsch vieler unserer Kunden wurde KfzPilot® um die auf Fadis basierende Subaru-Schnittstelle erweitert. Der Funktionsumfang reicht von der Ersatzteilebestellung über den Garantieantrag bis zum Import der Fahrzeug-, Auftrags- und Rechnungsdaten für bestellte Fahrzeuge. So kann z. B. eine im Bestellwesen von KfzPilot® erzeugte Bestellung ohne Zusatzaufwand an Fadis gesendet werden. Nach Eingang der Lieferbestätigungen werden automatisch Lieferscheine erstellt. Auch bei Garantieanträgen können Sie sich viel manuelle Arbeit sparen. Lesen hier ein erstes Kundenfeedback:



Taddaus Döring
Entwickler bei attRiBut

Sehr geehrtes attRiBut Team,

seit kurzer Zeit haben wir das neu entwickelte Subaru-Connect, die Schnittstelle zu Subaru Deutschland im Einsatz. Hiermit hat uns attribut die Möglichkeit einer unkomplizierten und schnellen Übertragung der Teilebestellung, der Garantieeinreichung und der Fahrzeugdisposition ermöglicht. Eine zusätzliche und umständliche Pflegearbeit der Daten im Herstellerprogramm bleibt uns somit erspart. Weiter wird eine Übermittlung von Kampagnendaten des Herstellers unterstützt. All dies wurde von unseren Mitarbeiter als erhebliche Arbeitserleichterung begrüßt.

An dieser Stelle möchten wir unseren Dank für die Bemühung und den Einsatz der attRiBut Mitarbeiter zum Ausdruck bringen. Eine schöne Adventszeit und besinnliche Weihnachtstage wünscht das Team der Zimpel und Franke GmbH in Schwarzenberg

Nie wieder runde Geburtstage vergessen

Heute bietet fast jedes Dealer Management System die Möglichkeit, den Kunden via Serienbrief zum Geburtstag zu gratulieren.



In den meisten Fällen wird jedoch der Aufwand in den Autohäusern erst gar nicht betrieben. Wie wäre es z. B. die Kunden nur an runden Geburtstagen anzuschreiben?

Diese Möglichkeit bietet Ihnen KfzPilot® in einer von uns erstellten individuellen Abfrage. Sie legen fest, welche Zusatzinformationen (Ort, Telefon, Adresse, Geburtsjahr und Alter) auf der Liste erscheinen sollen. Sie können Listen mit Geburtstagen aus einem bestimmten Zeitraum (Alles/Heute/Morgen/Diese Woche/Diesen Monat) zusammenstellen. Per Knopfdruck werden die runden Gerbstage dann ermittelt und angezeigt.

Anschließend haben Sie die Möglichkeit die Ansicht nach Excel zu exportieren und als Datenquelle für Mailings, Anrufe oder Serienbriefe nutzen. Damit haben Sie ausreichend Zeit, Blumen oder Kundengeschenke zu ordern und auf den Weg zu bringen.

Denn Geburtstagswünsche sind eine elegante Art, sich dem Kunden in Erinnerung zu bringen. Und für wichtige Geschäftspartner ist es ein unerlässliches Signal der Wertschätzung.

Wenden Sie sich gerne an Ihre Kundenbetreuung, wenn Sie auch von dieser oder einer anderen individuellen Lösung profitieren möchten.

HYUNDAI Servicemeldungen HGSI übermitteln

In den KfzPilot® Monatsauswertungen können Sie jetzt auch die Hyundai Servicemeldungen (HGSI) erstellen. Es können nun wöchentlich die Werkstattbesuche inkl. Garantien Ihrer Hyundai Kunden aus KfzPilot® als csv-Datei bereitgestellt werden.

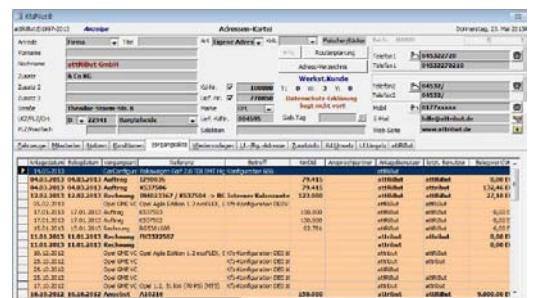
Neue KfzPilot® Schnittstellen zu PROFI PARTS und PARTS-ON



Zwei neue Anbindungen an PROFI PARTS, Fahrzeugteile Großhandelsgesellschaft mbH und PARTS-ON, dem Ersatzteilespezialist für die Marken Citroën und Peugeot, stehen unseren Kunden ab sofort zur Verfügung.

Die KfzPilot® Vorgangsakte - Den Kunden immer im Blick

Ob es um Kundenrechnungen, Aufträge, Fahrzeugangebote, Briefe oder Telefonate geht – der Vorgangsakte bleibt nichts verborgen. Sie bildet einen zentralen Anlaufpunkt für Kunden- und Fahrzeugdaten und gibt Auskunft über alle Ereignisse. Sie haben sämtliche Belege mitsamt Kilometerstand und



Belegwert ebenso im Blick wie Korrespondenzen (Telefonate, Briefe, Dokumente etc.) oder Fahrzeugangebote. Per Doppelklick (oder F5.Details) gelangen Sie sofort in den entsprechenden Datensatz. So steht Ihnen jederzeit eine lückenlose Übersicht aller Vorgänge zur Verfügung. Über eine Filterfunktion (F8. Filter) können Sie den Umfang der Vorgangsakte auf bestimmte Vorgangsarten, wie z. B. Konfiguration, Abwicklung, Kontaktart, Wiedervorlagen uvm. einschränken. Gerade dann, wenn die Liste länger wird, ist es manchmal sinnvoll, sich nur bestimmte Vorgänge anzuschauen. Neue Word-Vorlagen, Serienbriefe aus OTM-Aktionen und natürlich manuell angelegte Vorgänge werden sofort hinzugefügt und sind für alle Anwender sichtbar.

Moderne Kommunikation durch integrierte SMS-Funktionen und Anbindung an E-Mail-Systeme, sowie eine filial- und bereichsübergreifende Kundenbetreuung ermöglichen Ihnen, dass die Fäden in Ihrem Autohaus übergreifend zusammenlaufen.



Daniel Schlieckmann
Entwickler bei attRiBut

FORD AUTOHAUS Krella in Magdeburg

„Hohe Innovationsfähigkeit des DMS: der kontinuierliche Ausbau ist bereits in den ersten 10 Monaten nach unserer Umstellung spürbar gewesen.“



Eckhardt Krella & Boris Krella, Geschäftsführung

Die Ausgangssituation - Ursprünglich waren wir gar nicht auf der Suche nach einem neuen DMS. Aber als wir uns mit dem Gedanken auseinandersetzten, stellten wir fest, dass unser bisheriges DMS in Bezug auf Kundenanforderungen und interne Abläufe langsam an seine technischen Grenzen gestoßen war. So war beispielsweise die Werkstattplanung lediglich als zusätzliches Programm einsetzbar, nicht aber in das eigentliche DMS zu integrieren. Selbst Kleinigkeiten, wie der Wunsch, eine Rechnung oder einen Kostenvorschlag auch als PDF mit vollständigem Unternehmensbriefkopf an Kunden per Mail verschicken zu können, waren nicht möglich. Das war einfach nicht zeitgemäß. Die Präsentation von KfzPilot® hat uns dann erst richtig aufgezeigt, welche Möglichkeiten unser altes DMS nicht oder nur sehr aufwendig bieten konnte.

Das Projekt - Vor der Entscheidung für einen DMS Wechsel und auch vor der tatsächlichen Umstellung waren unsere größten Sorgen, dass wir unsere Kunden- und Fahrzeugdaten nicht problemlos übernehmen könnten und dass wir über einige Wochen in unserer Arbeitsfähigkeit eingeschränkt sein würden. Es gab keinerlei Probleme bei der Datenübernahme und durch eine wirklich ausgesprochen professionelle Umstellung und Schulung unserer Mitarbeiter vor Ort, waren auch diese Ängste schnell zerstreut. Sowohl vor Ort, während der Umstellung als auch in den Folgewochen telefonisch, fühlten wir uns durchweg gut begleitet und waren überraschend schnell mit KfzPilot® vertraut. Nachdem wir nun nach einigen Wochen und Monaten genauso sicher und schnell mit dem neuen DMS arbeiten wie zuvor mit dem alten, freuen wir uns nun auch ganz besonders über die vielfältigen Zusatzmöglichkeiten, z.B. im Bereich der Auswertungen.

Die Vorteile im Autohaus nach dem DMS Wechsel

- Tagesaktuelle und einfach zu produzierende Auswertungsmöglichkeiten für die Geschäftsführung.
- Bemerkenswerte Übersicht der Kunden- und Fahrzeughistorie in der Vorgangsakte.
- Ausgesprochen kompetente und bewegliche Support-Mitarbeiter, die mit schnellen Lösungen helfen.
- Ausgesprochen intuitive Bedienung, sodass auch neue Kollegen sehr schnell im System arbeitsfähig sind.
- Eine Vielzahl neuer Möglichkeiten bei geringeren Kosten.
- Echte Ertragspotentiale: Beispielsweise durch die automatische Suche nach offenen *Rückrufaktionen* für Fahrzeuge aus dem Kundenstamm, die dann entsprechend direkt angesprochen werden können.



AUTOHAUS Krella
Autohaus am Silberberg GmbH
Silberbergweg 10
39128 Magdeburg

Tel.: 0391 28970-0 Fax: 0391 28970-23
E-Mail: info@krella.de
Web: www.krella.de

20 Jahre Autohaus Hanstedt GmbH & Co. KG

attRiBut gratuliert zum Jubiläum

Am 29.09.2013 feierte das Team des Opel und ISUZU Autohaus Hanstedt zusammen mit Kunden, Freunden und Geschäftspartnern *20-jähriges Jubiläum*. Der Tag wurde auf dem Werkstattgelände in Hanstedt mit verschiedenen Aktionen für Groß und Klein gestaltet:

Livemusik vom Seevetaler Blsorchester, Kinderprogramm mit Hüpfburg, Zauberhexe und Kinderschminken, Essen & Trinken. Das Fest, zu dem etwa 500 Menschen kamen, sei auch ein *Dankeschön* an alle treuen Kunden, so Florian Menke, Sohn des Firmengründers und leitender Geschäftsführer.

So konnten die Besucher nicht einfach nur feiern, sondern direkt auch aktuelle Opel und ISUZU Modelle begutachten, mit dem Personal der Werkstatt über Motoren fachsimplen und über anstehende Reparaturen sprechen.

Man spürte an diesem Tag, die Leidenschaft der Mitarbeiter für den Betrieb und für den Service prägen die Erfolgsgeschichte des Autohauses mit angeschlossener Tankstelle und Waschanlage.

Der Kunde steht 100 % im Mittelpunkt.



v.l. Herr Manfred Menke Senior-Chef vom Autohaus Hanstedt, Kirstin Koppehele, attRiBut, Nancy Nachtigall-Dabelstein, Kundenbetreuerin bei attRiBut und Florian Menke Geschäftsführer vom Autohaus Hanstedt.

Wer ist attRiBut? Mitarbeiter stellen sich vor:



**Damian Ahrens arbeitet
seit 2008 bei attRiBut.**

*Eigentlich wollte ich Tierarzt werden-
heute „verarzte“ ich geplagte Autohaus-
anwender.*

*Während meiner Schulzeit wurde man
verdonnert mehrere Praktika zu absol-
vieren und so landete ich u.a. in einem
Autohaus. Seitdem hat mich die
Automotive-Welt in ihren Bann gezogen
und nie mehr losgelassen. Nach der
Bundeswehrzeit machte ich erst eine
klassische, kaufmännische Ausbildung
zum Automobilkaufmann und fing da-
nach ein Wirtschaftsinformatik-Studium
an. Schon während meiner Ausbildung
stand ich mit dem damaligen Dealer-
Management System auf Kriegsfuß,
kritisierte einige Programmfunktionen
und steuerte den einen oder anderen
praxisnahen Input bei.*

*Es dauerte nicht lange, bis ich zum
Anwenderkreis des Anbieters eingela-
den wurde und einige Zeit später ein
Jobangebot in einem großen Autohaus
erhielt. Der Tausch vom Anwender zum
Berater war eine neue Sichtweise auf
die Software. Bis heute profitiere ich von
meiner Ausbildung im Autohaus, wenn
es um das Verstehen der Geschäftspro-
zesse geht, besonders in den Bereichen
Organisation und Controlling. In meiner
Freizeit entwickelte ich DMS unterstüt-
zende Programme.*

*Schließlich wechselte ich wieder in die
DMS-Branche, zu der Firma attRiBut.
Aus dem Ruhrgebiet in die schönste
Stadt der Welt, nach Hamburg. Hier
arbeite ich seit 5 Jahren und bin Projekt-
leiter, eine lebende Schnittstelle
zwischen Autohausanwender und Soft-
wareentwicklung. Migration von
Systemen sowie die Aufnahme komple-
xer Sonderentwicklungen ist mein
Steckenpferd. Inzwischen bin ich 13
Jahre in diesem Beruf, habe über 250
Autohäuser installiert und kann aus
vollster Überzeugung behaupten, dass
das mein Traumberuf ist. Als Tierarzt
hätte ich aber vermutlich weniger
Stress.*



Ihr Damian Ahrens



Gute Qualität Autohaus Leuna erhält FORD A1-Award

Auch in diesem Jahr zeichneten die Kölner Ford-Werke und die Car-Garantie Versicherungs-AG Händler für die professionelle Umsetzung des Ford A1 Gebrauchtwagenprogramms aus: Unser Kunde, das Autohaus Leuna gehörte 2013 mit zu diesen Qualitätsgaranten.



v.l.n.r. Herr Andreas Brückner, Verkaufsberater im Autohaus Leuna, Thomas Hähnel, Geschäftsführer im Autohaus Leuna und Herr Thomas Buchwald, Distriktleiter Car-Garantie.

Der A1-Award wird im Rahmen des Gebrauchtwagenkonzepts und der darin enthaltenen A1-Euro-Garantie überreicht. Er geht an Autohäuser, die eine erstklassige Gebrauchtwagen-Auslieferungsqualität bieten. Das Anliegen ist die qualitativen Standards in den Händlerbetrieben zu fördern.

Die Auszeichnung bestätigt dem Ford-Partner eine gewissenhafte Fahrzeughereinnahme, eine vorbildliche Fahrzeugaufbereitung und eine intensive Qualitätskontrolle.

Herzlichen Glückwunsch zu diesem Erfolg!

Jahresabschluss - Inventur ohne Stress

Nur noch eine Woche bis Weihnachten, die Jahresabschlussarbeiten sind auch im Automobilgeschäft in vollem Gang. Zum Jahreswechsel haben wir für KfzPilot® Anwender die *Inventur-Anleitung* zum Download in den **Kundenbereich** unserer Homepage gestellt. Diejenigen von Ihnen, die sich bereits für unsere Speicherscannerlösung entschieden haben, erhalten dort zusätzlich eine *Inventuranleitung für Speicherscanner*.

Kunden der ersten Stunde...

Seit 25 Jahren arbeitet die freie Werkstatt Autohaus Brose in Flintbek vor den Toren Kiels mit der Software von attRiBut. Herr Brose erzählte, wie sie 1988 weg wollten von Karteikästen und ein Werkstattplanungssystem für freie Werkstätten suchten. Ein Händlerkollege aus Kiel empfahl KfzPilot®, das der attRiBut Firmengründer Rolf Bastian damals für den väterlichen Nissan-Betrieb in Bargteheide entwickelte. Bis heute schätzt man den persönlichen Kontakt zu attRiBut und die kontinuierliche Weiterentwicklung der Software.



v.l.n.r. Herr Klaus-Jürgen Brose, Nancy Nachtigall-Dabelstein, Kundenbetreuerin bei attRiBut, Frau Sabine Brose

**Wir danken unserem langjährigen
Kunden für die vertrauensvolle und
konstruktive Zusammenarbeit!**

Wir begrüßen neue Kunden die sich für KfzPilot® entschieden haben:

Autohaus Otwin Hoffmann
in Sohren

Autohaus Schiffgens-Wehner
GmbH in Heinsberg

Autohaus Ralf Weber
in Hungen

Autocentrum Wenner
GmbH in Werne

Autohaus Wallishäuser
Jens Wallishäuser e.K. in Triberg **u.a.**

Impressum

Herausgeber: attRiBut GmbH
Theodor-Storm-Str. 8
22941 Bargteheide
Tel.: +49 (0) 4532 2702-0
Fax: +49 (0) 4532 2702-10
Mail: info@attribut.de
Net: www.attribut.de

Verantwortlich für
Redaktion/Inhalt:
Rolf Bastian
Kirstin Koppehele
Layout: nordisch:arts gbr



Dealer-Management-System
programmierter Erfolg für Ihr Autohaus.