

„Mehr als Sie erwarten“

25 JAHRE LOCO-SOFT – Ein Gespräch mit Firmengründer Wolfgang Börsch zum 25. Jubiläum der Softwareschmiede VON KAROLINA ORDYNIEC

LESEN SIE HIER...

... wie sich Loco-Soft über 25 Jahre zu einem erfolgreichen Unternehmen entwickelte, das über 2.200 Autohäuser betreut.

Was mit einem selbst entwickelten Programm fürs Lager im elterlichen Betrieb begann, entwickelte sich über die Jahre zu einem erfolgreichen Softwarehaus für über 20 Fahrzeugmarken. AUTOHAUS sprach mit Wolfgang Börsch, Firmengründer, Gesellschafter und Leiter der Entwicklung über die Anfänge und wo die Softwareschmiede heute nach 25 Jahren steht.

AH: *In diesem Jahr wird Ihr Unternehmen 25 Jahre alt. Ein Grund zum Feiern und auch für einen Rückblick. Wie kamen Sie dazu, Software für Autohäuser zu entwickeln?*

W. Börsch: Als mein Vater sich 1982 entschied, Suzuki-Händler zu werden, brauchte er jemanden, der das Ersatzteillager in Schuss hielt. Seine Wahl fiel auf mich, also verbrachte ich einen Großteil meiner Freizeit nach der Höheren Handelsschule damit, Ersatzteile mit Hilfe von Karteikarten zu organisieren. Erst war es nur ein Karton, dann zwei, dann drei und irgendwann waren es so viele, dass eine Bestandsführung auf diesem Weg schlichtweg viel zu langwierig und umständlich war. Das brachte mich auf die Idee, ein einfaches Programm zu schreiben, mit dem sich das bewerkstelligen ließ. Und das klappte.

Ein paar Jahre später wählte ich am Ende meines Studiums an der FH Köln das Thema „Lagerkostenoptimierung durch EDV-Einsatz“. Hierfür machte ich damals eine Umfrage unter Händlern, welche EDV-Funktionen sie sich im Handel wünschen würden. Das Feedback war so groß, dass ich darin eine Markt-

lücke sah und mich in die weitere Entwicklung reinkniete.

AH: *Und wie haben Sie Ihre Software dann bekannt gemacht?*

W. Börsch: Das Leben besteht ja bekanntlich aus Zufällen, und einer dieser Zufälle war, dass ich jemanden kannte, der auf Messen arbeitete. Ich fragte ihn, ob es denn möglich wäre, mit meinem kleinen Budget einen Stand auf der Automechanika 1988 zu bekommen. Das funktionierte. Der Stand war winzig, aber so groß genug, um einige Visitenkarten einzusammeln und Kontakte zu knüpfen. Nach der Messe machte ich mich daran, die Software weiterzuentwickeln, und schließlich bekam sie auch einen Namen: Loco-Soft, was für Low-Cost Software steht. Schon damals war mir klar, dass man die Händler nur mit einem günstigen Preis-Leistungs-Verhältnis erreichen konnte. Und das steht bei uns sogar im Namen. Im Jahr 1989 dann gründete ich die Firma. Zu den Marken der ersten Stunde gehörten Suzuki, Fiat und Subaru.

AH: *Was waren die weiteren Stationen und wo stehen Sie heute?*

W. Börsch: Im Jahr 1997 wurde die Loco-Soft Vertriebs GmbH gegründet. Kurz nach der Firmengründung übernahm Ralf Koke die Geschäftsführung für den Vertrieb von Loco-Soft und ich war Firmengründer, Gesellschafter und Leiter der Entwicklung. Inzwischen gibt es unser Dealer Management System für über 20 Marken und in über 2.200 Autohäusern in Deutschland, Österreich und in der Schweiz. Ich bin stolz darauf, dass wir hier ein so gutes Team sind. Über 50 Menschen arbeiten an unserem Standort und ich muss sagen: ohne ihren Einsatz wäre unser Erfolg so nicht möglich. Dass es in der Mitarbeiterschaft kaum Fluktuation gibt, zeigt uns, dass wir ein gutes Team sind und ein guter Arbeitgeber. Wir haben auch



Firmengründer Wolfgang Börsch setzt auf Weitblick, auch bei der IT-Entwicklung.

einen ganz engen Draht zu dem örtlichen Gymnasium und der Fachhochschule. Dadurch haben wir schon einige sehr gute Auszubildende fördern können.

AH: *Der Slogan Ihrer Firma lautet „Mehr als Sie erwarten“. Was genau ist das Mehr?*

W. Börsch: Unsere Kunden haben mit uns nicht nur einen Systemdienstleister, sondern auch einen Partner, der schnell auf Marktveränderungen reagiert und Kundenwünsche immer ernst nimmt. Wir betreuen überwiegend inhabergeführte Betriebe, wie wir es selbst auch sind, und begegnen unseren Kunden immer auf Augenhöhe. Auch halten wir über all die Jahre an unserer Low-Cost-Strategie fest, bieten ein faires Preismodell und sind immer bemüht, unsere Kundenwünsche schnell zu erfüllen. Der kontinuierliche Erfahrungsaustausch mit Kunden, Interessenten, Herstellern und Importeuren ist uns sehr wichtig, denn Loco-Soft soll immer praxisnah bleiben.

AH: *Herr Börsch, herzlichen Dank für das Gespräch.*