

Seite 1 Serverbasierte IT-Konzepte: Autohaus Claas Wehner setzt auf virtuelle Desktops
Neu: Warnwestenpflicht ab 01.07.2014

Seite 2 FORD Motorcraft: Holen Sie Fahrer älterer Fahrzeuge in Ihre Werkstatt!
Nutzen Sie schon die Möglichkeiten der KfzPilot® Service-Kennzahlen?
Was ist eigentlich ein Werkstattdurchlauf?

Seite 3 Rückblick: Das erste Teile & Zubehör Training für attRiBut an der GM Academy am 19./20.05.2014
Vorschau: Webinar Kfz-Börsenexport

Seite 4 25 Jahre attRiBut: Im Nissan Autohaus Mohr Malwettbewerb Sommer 2014
Mitarbeiter stellen sich vor

Liebe Leserinnen, liebe Leser,

Autohaus-Geschäftsführer und IT-Verantwortliche sind mit steigenden IT-Leistungs- und Sicherheitsanforderungen bei gleichzeitigem Zwang zum Energie- und Kostensparen konfrontiert. Thin Clients und Virtualisierung bzw. serverbasiertes Arbeiten am Arbeitsplatz (Server based Computing) bieten eine ökologisch wie ökonomisch außerordentlich vorteilhafte Alternative zu klassischen PC-Netzwerken. Wir stellen Ihnen in dieser Ausgabe die moderne IT-Strategie unseres langjährigen Kunden Autohaus Claas Wehner vor, der zu den größten Hyundai-Händlern Europas gehört.

Daneben berichten wir über eine neue One-Touch Marketing Aktion und informieren Sie über die KfzPilot® Service-Kennzahlen, die Ihnen ein tagesgenaues Controlling in Service & Werkstatt ermöglichen. Damit können Sie schneller und flexibler auf die Anforderungen Ihrer Kunden reagieren und bleiben am Puls der Zeit. Viel Spaß bei der Lektüre!

Herzliche Grüße aus Bargteheide
Ihr gesamtes KfzPilot®-Team

Serverbasierte IT-Konzepte im Autohaus: Autohaus Claas Wehner setzt auf virtuelle Desktops

Liebe Leserinnen, liebe Leser,

aufbauend auf meinen letzten Artikel möchte ich Ihnen heute die Einrichtung der neuen Filiale des Autohauses Claas Wehner in Buchholz i.d.Nordheide im April 2014 vorstellen, denn das Autohaus hat sich in dieser Filiale für ein sehr modernes, serverbasiertes IT-Konzept entschieden:

Das Autohaus Claas Wehner wurde 1973 in Hamburg Eimsbüttel gegründet und ist nach dem Umzug in die Geschäftsräume in Hamburg Stellingen stetig gewachsen. Mit der Eröffnung der Filiale in Lüneburg 2007 wurde das Autohaus auch über die Stadtgrenze von Hamburg hinaus erweitert und hat nun einen vierten Standort in Buchholz i.d. Nordheide eröffnet. Dieser Standort wurde von Anfang an mit modernsten IT-Komponenten ausgestattet und arbeitet über eine Remote-Desktopanbindung direkt auf dem Hauptserver im Standort Hamburg Stellingen. Das Besondere dabei ist, dass an den Arbeitsplätzen der Mitarbeiter keine kompletten Computer stehen, sondern nur noch so genannte ThinClients, die vom Systembetreuer inklusive netzwerkfähiger Drucker geliefert und aufgebaut wurden.

Neu: Warnwestenpflicht ab 01.07.2014 für private Fahrzeuge



Ab 1. Juli 2014 gilt auch für private Pkws eine Warnwestenpflicht. Autofahrern drohen 15 Euro Geldbuße, wenn sie keine Warnweste im Fahrzeug mitführen.

Nutzen Sie diese neue gesetzliche Regelung, indem Sie z.B. Kunden, die in einem bestimmten Zeitraum in Ihr Autohaus kommen, kostenlose Warnwesten anbieten. So können Sie ins Gespräch kommen und Folgegeschäfte generieren. Viel Erfolg!



Markus Mundt, Netzwerk-Systemadministrator, attRiBut



Autohaus Claas Wehner in Buchholz i. d. Nordheide

Diese ThinClients stellen nach dem Start eine direkte Verbindung zur eigentlichen Arbeitsumgebung auf dem Hauptserver her, enthalten dabei selber aber keine gespeicherten Daten. Die platzsparenden und lautlosen Endgeräte bilden einen kosteneffizienten Ersatz für die wartungsintensiven PCs mit Lüftern und Festplatten. Hinzu kommt, dass sie deutlich weniger Strom verbrauchen. Bei Einbruch, Diebstahl oder Gebäudeschäden können keine wichtigen Daten mehr verloren gehen. Zusammenfassend kann man sagen, dass die Einrichtung anfänglich zwar etwas Zeit und Geld kostet, aber die mittel- und langfristigen Vorteile im Bereich Kostenersparnis und IT-Sicherheit deutlich überwiegen.

Sollten auch Sie über ein solches Konzept für Ihre Filialanbindung nachdenken, so beraten wir Sie gern zu dem Thema und sprechen auch mit Ihrem Systembetreuer über den technischen Weg dort hin.

Ihr Markus Mundt



Dealer-Management-System
programmierter Erfolg für Ihr Autohaus.

FORD Motorcraft

Holen Sie Fahrer älterer FORD Fahrzeuge in Ihre Werkstatt!

2,24 Mio Fahrzeuge der Marke Ford in Deutschland sind fünf Jahre oder älter. Der Hersteller bietet deshalb seit Kurzem unter der globalen Marke **FORD Motorcraft** preislich attraktive Ersatzteile, Reparaturlösungen und Servicepakete an, um bei Besitzern älterer Fahrzeuge zu punkten. Die Händler profitieren davon und können mit dieser Initiative Ihre Kundenbindung und Werkstattauslastung ausbauen.

Wir haben deshalb für unsere Kunden eine OTM-Aktion entwickelt, die es Ihnen ermöglicht, eine Marketingaktion für alle FORD Kunden, deren Fahrzeuge fünf Jahre oder älter sind und die seit einem Jahr nicht mehr in der Werkstatt waren, zu starten - damit betroffene FORD Kunden nicht irgendwo hingehen, sondern exakt zu Ihnen.

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

attRiBut Hotline: In eigener Sache

E-Mails haben sich in unser aller Alltag als unverzichtbares Kommunikationsmittel inzwischen vollkommen integriert. Vorteil ist, dass der Gegenüber jeweils nicht direkt erreichbar sein muss und auch nicht sofort antworten muss, sondern sich die Flut von hereinkommenden Anfragen, selbst innerhalb seiner Arbeit einteilen kann. Dies birgt aber natürlich auch Gefahren, weil E-Mails im Gegenzug natürlich auch dem Absender keinerlei Möglichkeit bieten, zu „sehen“, ob der Gegenüber, die gesendete E-Mail überhaupt absehbar zur Kenntnis nehmen kann, weil er vielleicht im Außendienst, im Urlaub oder krank ist.

Wir versuchen dies, soweit irgend möglich, durch entsprechende Abwesenheitsnotizen zu regeln, die wir Absendern zukommen lassen. Dennoch kann es natürlich nie ganz vermieden werden, dass Abwesenheitsnotizen eventuell nicht eingerichtet werden (konnten). Aus diesem Grunde sollten E-Mails bitte niemals nur an einen Einzelnen gesendet werden, wenn eine zügige Rückmeldung erwartet wird. In administrativen Fragen sollten E-Mails immer in **cc** an info@attribut.de und in technischen Angelegenheiten immer in **cc** auch an hilfe@attribut.de verschickt werden. Nur so ist sichergestellt, dass wir die Mail bei uns im Haus schnell weiterleiten und Ihre Fragen schnellstmöglich beantworten können.

Nutzen Sie schon die Möglichkeiten der KfzPilot® Service-Kennzahlen?

In welche Richtung entwickelt sich der Bereich Service & Werkstatt in meinem Autohaus? Wo besteht noch Handlungsbedarf? Die KfzPilot® Service-Kennzahlen liefern Ihnen zu diesen Fragen, wichtige Auswertungen:

- Erträge T+Z
- Umsatz Teileverkäufe
- fakturierte AWs
- Anzahl Werkstattdurchgänge, uvm.

Diese Service-Kennzahlen sind topaktuell, keine Abschlüsse, Abendroutinen, Monatsabschlüsse usw. sind dazu nötig. Sie erkennen mit diesen Auswertungen frühzeitig die Entwicklung in der Werkstatt. Warten Sie nicht mehr auf den Monatsabschluss, der Ihnen nur die Zahlen zu einem abgelaufenen Monat zeigt. Überprüfen Sie diese Zahlen stattdessen, z.B. am 5., 10. oder 15. des laufenden Monats. Dann haben Sie noch die Möglichkeit, Einfluss zu nehmen und gegebenenfalls Aktionen zu veranlassen, die das Ergebnis noch nach vorne bringen. Hier unterstützt Sie KfzPilot® mit: *gezielten Kampagnenabfragen, automatischen OTM Marketing-Aktionen, individuellen Selektionen, intelligenten Wiedervorlagenschablonen* uvm. Auch Zahlen zu den einzelnen Werkstattmitarbeitern stehen Ihnen immer aktuell zur Verfügung. Damit sind Sie näher am Geschehen, können schneller reagieren und den Erfolg von Service & Werkstatt aktiv beeinflussen.

Sprechen Sie uns gern an, wenn Sie an der Nutzung dieser Funktionen interessiert sind. Wir können auf viele gute Ideen speziell unserer Kunden zurückgreifen.

Jörg Sommer,
Vertrieb attRiBut



Was ist eigentlich ein Werkstattdurchlauf?

Was ist eigentlich ein Werkstattdurchlauf? Es ist doch eigentlich ganz einfach! Ein Werkstattdurchlauf ist der gezählte Durchlauf eines Fahrzeuges durch eine Betriebsorganisation. Klar! Ein Auto, ein Tag, ein Durchlauf. Was aber, wenn wir Werkstattdurchläufe unterscheiden wollen nach zuständigem Kundendienstmeister? Oder, wenn Durchläufe auch nach Service, Blech und Elektrik



unterschieden werden sollen? Dann kann es ganz schön kompliziert werden... Wenn nämlich 2 KD-Meister für unterschiedliche Bereiche zuständig sind und wir zusätzlich nach Bereichen gruppieren/zählen, vermehren sich die Durchläufe in der Summe plötzlich ohne unser Zutun. Kann positiv sein – muss aber nicht. Allein dieses Beispiel zeigt, wieviel Vorarbeit manchmal zu leisten ist und wie schnell man in philosophische Tiefen abgleiten muss, bevor man anfangen kann, die allererste Zeile Programmcode zu schreiben. Mit „*Mal eben*“ ist es dann sehr schnell vorbei und mehrere Kunden haben in solchen Fällen durchaus auch mehrere Sichtweisen, womit wieder ein Parameter her muss ;-). Sie sehen aber, wie wichtig es ist, sich vorher Gedanken zu machen und sich detailliert zu einigen, was abschließend gewollt ist. Sonst kommt es schnell erneut an den sprichwörtlichen Punkt „*Kunde wünschte sich eine Hollywoodschaukel – geliefert wurde ein Portalkran*“. Übrigens, ab unserer KfzPilot® Version 5.45 haben wir eine Lösung geschaffen, die Werkstattdurchgänge gruppiert je Kundendienstmeister für einen bestimmbareren Zeitraum zu berechnen. – Wir würden uns freuen, auch Ihre Sichtweise damit „*getroffen*“ zu haben. Wenn nicht: Reden wir drüber.

Rolf Bastian, Geschäftsführung attRiBut



**Haben Sie weitere Fragen zu diesen Themen?
Dann schicken Sie uns einfach
eine E-Mail: support@attribut.de**

Rückblick: Das erste Teile & Zubehör Training der GM Academy für attRiBut Anwender – TZB2A, Perfekter Service durch Dispositions- und Bestellverfahren – am 19./20.Mai 2014

Nach der positiven Resonanz der Teilnehmer auf die GWM2A (Garantie) Trainings der GM Academy wurde jetzt das erste TZB2A Training für attRiBut-Kunden über die GM Academy von Uwe Klaus (TGM) und Björn Leu (attRiBut) in Rüsselsheim durchgeführt.

12 motivierte und auf Input wartende Teilnehmer wurden in zwei Tagen durch das gesamte Themenfeld von der Bestellung bis zur Teilereklamation geführt: Teilebestellung inkl. Bonusplan, Sonderformen der Bestellung, Teiledisposition und Kennzahlen wie z.B. Umschlaghäufigkeit, Lagerbestandswert usw., Opel Austauschteile, die Reklamation von Pfandwerten, Opel Teilekonten mit Kontierungsübersicht, Wareneingang, Abwicklung von Transportschäden und Teilereklamationen uvm.

Während und auch nach dem Training hatten die Teilnehmer die Möglichkeit, Fragen zu stellen und an den Schulungslaptops sowie auf Papier Übungen durchzuführen. Während des Trainings wurde über Vor- und Nachteile unterschiedlicher Vorgehensweisen bei den verschiedensten Themen diskutiert.

Die Bilanz des ersten TZB2A Trainings: Die Veranstaltung ist deshalb so positiv für die Teilnehmer, weil die Opel spezifischen Abläufe erklärt und dann direkt in KfzPilot® gezeigt werden.



Bekanntes wurde wieder aufgefrischt und in Erinnerung gerufen, aber auch viele kleine Neuigkeiten und Tipps machten die Veranstaltung lohnend. Wenn auch „nur ein Punkt erfolgreich im Betrieb umgesetzt wird, hat sich das Training schon gelohnt“ war man sich beim Erfahrungsaustausch mit den Teilnehmern einig.

Wolfgang Schröder, Leiter Teile & Zubehör, Autohaus Böhler zog zum Schluss die interessante Parallele von KfzPilot® zur Meeresforschung: „Wir glauben immer, wir wüssten schon so viel darüber, und doch wird bei jedem Tauchgang Neues entdeckt. Eigentlich müsste jeder Betrieb seinen Mitarbeitern mindestens 1-2 solcher Trainings pro Jahr ermöglichen.“

Die genauen Inhalte des TZB2A Trainings und des GWM2A Trainings können auf den Seiten der GM Academy nachgelesen werden. Dort finden Sie auch die nächsten geplanten Termine. Die Teilnahme an allen Trainings wird auf den Opel Schulungsfaktor angerechnet. Das nächste TZB2A Training für attRiBut Anwender findet am 18./19.09.2014 in Rüsselsheim statt.

Vorschau: Webinar Kfz-Börsenexport am 25.06.2014



Mit einem „Knopfdruck“ speist KfzPilot® Ihre Fahrzeuge in verschiedene Internetbörsen ein. Unser Projektleiter Damian Ahrens zeigt Ihnen in diesem Webinar die vielen Vorteile dieser Anbindung: Übermitteln Sie unbegrenzt viele Fahrzeugbilder; diese werden automatisch und ohne Qualitätsverlust auf die passende Größe skaliert. Sehen Sie, wie Sie Inseratstexte erfassen und Fahrzeugzubehöre automatisch übermitteln können. Mit dem Kfz-Börsenexport sind alle Informationen sofort online für Interessenten verfügbar und Fahrzeuge können schneller verkauft werden.

attRiBut Trainingsreihe 2014

Informieren Sie sich auf unserer Homepage ausführlich über unseren **Trainingsplan 2014**.

Webinar am 25. Juni:

Kfz-Börsenexport - Übermittlung an Fahrzeugbörsen mit KfzPilot®



Azubi-Workshop am 04. Juli:

Wir laden die Auszubildenden unserer Kunden nach Bargteheide ein. Sie erhalten einen spannenden Einblick in die Arbeit einer Softwarefirma und das Dealer-Management-System KfzPilot®.

Webinar am 07. August:

Fibu SKR51 Umstellung

Sie möchten sich für ein Training / Webinar anmelden oder brauchen Sie eine Beratung? Dann wenden Sie sich bitte an:

Karin Sternberg, Tel. +49 (0) 4532 2702-24

Nancy Nachtigall-Dabelstein, Tel. +49 (0) 4532 2702-20

Viola Beeck, Tel. +49 (0) 4532 2702-49

Udo Gatermann, Tel. +49 (0) 4532 2702-23 oder mailen Sie uns training@attribut.de



25 Jahre attRiBut: Im Nissan Autohaus Mohr „Den Verrückten muss ich mir ansehen...“



v.l.n.r. Rolf Bastian Geschäftsführung
attRiBut, Ute und Marco Mohr vom
Autoservice Mohr in Elmshorn

Wer ist attRiBut? Mitarbeiter stellen sich vor:



Hallo, mein Name ist Yvonne Sonnrein. Seit dem 01.08.2012 bin ich bei der Firma attRiBut und mache hier eine Ausbildung zur Kauffrau für Bürokommunikation. Bevor ich zu attRiBut gekommen bin, habe ich eine Ausbildung als Drogistin abgeschlossen und anschließend ein Jahr in diesem Beruf gearbeitet. Während dieser Zeit wurde mir klar, dass ich meine berufliche Zukunft im kaufmännischen Bereich sehe. Durch ausgiebige Recherche habe ich die Stellenausschreibung von attRiBut im Internet gefunden und mich sehr gefreut, als ich nach einem Vorstellungsgespräch die Zusage für meine Ausbildung bekam.

Bisher lernte ich eine Vielzahl an administrativen Tätigkeiten kennen. In der Telefonzentrale lernte ich das sichere Telefonieren mit Kunden. Zur Zeit bin ich an der Organisation von Schulungen und Trainings von attRiBut beteiligt.

Ich wurde von allen Mitarbeitern herzlich aufgenommen. Fragen durfte ich immer gern stellen. Ich bin sehr zufrieden, meine Ausbildung bei attRiBut absolvieren zu dürfen und freue mich auf weitere spannende Aufgaben.

Ihre Yvonne Sonnrein

... soll laut Ute Mohr, ihr Mann gesagt haben, als er 1987 in der Zeitung las, dass es auf der Computer Nord Messe in Hamburg ein neues, aber erstmals bezahlbares Computerprogramm, speziell für Nissan-Partner, geben soll. Und ein bisschen verrückt war es schon, dass Rolf Bastian neben seiner Tätigkeit im elterlichen Nissan-Betrieb, „mal eben“ eine Verwaltungssoftware auf PC-Basis geschaffen hat – damals fast nicht vorstellbar. Somit passten sie durchaus gut zusammen, die beiden Verrückten Hans-Arthur Mohr und Rolf Bastian! Und das nunmehr seit über 25 Jahren. Nach Autohaus Lohmann aus Heidenau im Jahr 1986 war Autoservice Mohr in Elmshorn das zweite Autohaus, das sich beherzt für KfzPilot® aus der Hand von Rolf Bastian entschieden hat. 25 Jahre, die zeigen, dass eine Partnerschaft auch heute noch über Jahrzehnte andauern kann, wenn beide Seiten den anderen respektieren und sich in den Gegenüber hineinversetzen können.

So war es auch ein sehr schöner Moment, sich kurz an die Zeiten zurück zu erinnern, als alles begann und festzustellen, dass beide Seiten in den letzten 25 Jahren viel voneinander gelernt haben, aber insbesondere auch Autoservice Mohr in der Zeit sich zahlreiche Herstellerempfehlungen schlichtweg sparen konnte, was zumindest einen kleinen Teil am Erfolg des Unternehmens ausmachte.

Wir wünschen Ute und Marco Mohr, die das Geschäft von Hans-Arthur Mohr seit vielen Jahren erfolgreich fortführen, weiterhin alles erdenklich Gute und stets ein gutes Händchen für das automobilen Umland von Elmshorn. Bei Bedarf stehen wir auch in Zukunft sehr gern mit unseren Lösungen unterstützend bereit! Versprochen!

Rolf Bastian, Geschäftsführung attRiBut

Malwettbewerb Sommer 2014

zum 25. jährigen Firmenjubiläum startet attRiBut jetzt einen neuen Malwettbewerb, für die Kinder unserer Kunden.

*Wir suchen bunte und
fantasievolle Oldtimer-Bilder für die
Wände in unserem Eingangsbereich*



Auf die Stifte fertig los...

... jede(r) hat die Chance einen Fußball zur WM 2014 zu gewinnen.



Einsendeschluss ist der **18.07.2014**. Der Rechtsweg ist ausgeschlossen. Unter allen Einsendungen verlosen wir zehn Fußbälle zur WM 2014.

P.S. Für jedes eingesandte Bild spendet attRiBut 2,- Euro zugunsten des Kinderhauses Blauer Elefant in Bargteheide.

Viel Spaß beim Malen!

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

Autohaus Brüggemann
GmbH & Co. KG in Rheine

Autohaus Stelzer
GmbH & Co KG in Rattenberg

RSP Autohandel und Service
GmbH in Oberfrohna

MTH Ehlers GmbH
GmbH in Parchim

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



Dealer-Management-System
programmierter Erfolg für Ihr Autohaus.