



Vielfach profitieren

Loco-Soft: Das Autohaus Bäumer verbessert mit Loco-Soft Kommunikation und Prozesse.

Als Thomas Bäumer das Portfolio seines Volvo- und Hyundai-Autohauses im Jahr 2008 mit der Marke Seat erweitert, wird schnell klar, dass die damalige EDV-Lösung die Anforderungen eines Mehrmarken-Betriebes nicht erfüllen kann. Die Suche nach einem neuen System begann, und der Anbietervergleich gestaltete sich sehr einfach. „Denn unser heutiger Serviceleiter Sebastian Busch betreute während seines Studiums immer unsere EDV und schrieb seine Diplomarbeit über Softwareanwendungen im Mehrmarken-Autohaus“ erklärt Thomas Bäumer, Geschäftsführer des Autohauses in Ibbenbüren. Die Entscheidung fiel auf Loco-Soft, da dies damals „mit Sicherheit die einzige realistische Alternative zu einer individuellen Programmierung war – nur eben weitaus günstiger“ begründet Serviceleiter Sebastian Busch.

Schnelle Einarbeitung

Die Umstellung erfolgte Anfang 2009. Bäumer erinnert sich: „Die Winterferien sind vorbei, alle Mann da. Wir hat-

ten gerade das alte System abgeschaltet, da verkündet Frau Merkel die Abwrackprämie. Keiner kannte Loco-Soft – da wollten wir ja gemeinsam in den folgenden Tagen reinwachsen. Sebastian Busch stand im fliegenden Wechsel von Einzelbetreuung und Feuerlöschen.“ Dank des verständlichen und



Der Schlüsselkasten in Loco-Soft vergibt die Nummern, die Schlüsselwand verwaltet. Bei zwei Werkstätten und sieben Verkäufern gab es zuvor immer viel Sucherei.

logischen Aufbaus des Systems hatten sich aber alle schnell eingearbeitet.

Fahrzeugakten digital

Mit der Einführung von Loco-Soft wurde im Fahrzeugverkauf von händischen auf digitale Verkaufsakten umgestellt. Alle spezifischen Informationen wurden eingescannt: Hereinnehmerprotokolle, Fahrzeugbriefe und -scheine, Kundeninformationen und gegebenenfalls Fotos. Serviceleiter Sebastian Busch: „Bei Firmenkunden zum Beispiel schlüsseln wir die Fahrzeuge zwar unter der Firma, listen aber auch weitere nutzerrelevante Informationen wie Fahrer und Telefonnummer. Es kann ja individuell definiert werden, was davon etwa beim Serviceauftrag ausgedruckt wird.“

Top Kundenkommunikation

Sehr gerne und intensiv wird mit Pop-Up-Funktionen gearbeitet, also individuellen Informationen über den Kunden, die in Zusatzfenstern verknüpft sind. Besonderheiten wie „Rechnung an spezielle Anschrift“ oder „Kunde-

will kein Raucherfahrzeug als Ersatzfahrzeug“ sind so für alle Mitarbeiter sichtbar. Busch erklärt: „Wir sind acht Leute in der Serviceannahme. Das sind viele mögliche Kontaktpersonen, und so besitzen alle in etwa den gleichen Kenntnisstand über den Kunden.“ Doch nicht nur das trägt dazu bei, dass die Kommunikation mit den Kunden stimmt. „Unser Team ist recht jung, und das Zusammenspiel von Kompetenz und Jugendlichkeit ist wirkungsvoll im Kontakt mit den Kunden“ sagt Geschäftsführer Bäumer.

Mehrmaliger Pilothändler

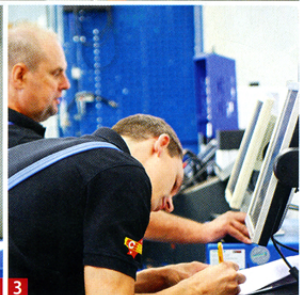
Heute werden im Autohaus Bäumer mit den drei Marken Hyundai, Seat und Volvo auf 25.000 Quadratmetern 1.300 Fahrzeuge gehandelt – immer mit dabei: Loco-Soft. Nicht umsonst waren die Ibbenbürener bereits mehrfach Pilothändler – etwa bei der SEAT Garantieausgabe SAGA II und der ELSA Pro-Schnittstelle. „Dazu war hier im Haus ein Loco-Soft-Mann aus Lindlar, und wir konnten erleben, wie tief er in der Materie drin ist“, so Bäumer.

Barcode-Scanner

Seit kurzem ist ein Barcode-Scanner im Einsatz, der spätestens zur Inventur vollintegriert sein soll. „In solchen Phasen zeigt sich dann auch immer die Qualität, die Loco-Soft im Support bietet“ betont Serviceleiter Busch und fährt fort: „Wir nutzen das System weitaus intensiver als viele andere Händler. Etwa beim Fahrzeugverkauf das Einschannen oder die Funktion Schlüsselkasten zur Verwaltung der Fahrzeugschlüssel. Sie glauben ja gar nicht, wie viel Zeit man mit Schlüsseluschen verbringen kann bei sieben Verkäufern und zwei getrennten Werkstätten.“ Mit einem Grinsen fügt sein Chef hinzu: „Unsere Schlüsselwand ist seither nicht mehr der Ort der verlorenen Zeit, der überflüssigen Suche und unnützen Wege, sondern ein akkurat funktionierendes, zeitsparendes und effizientes System.“ Auch das Räderlager mit einer Kapazität von 1.600 Radsätzen wird übersichtlich über Loco-Soft gesteuert.

Nachkalkulation entscheidend

Bei Geschäftsführer Thomas Bäumer laufen die Fäden zusammen. E-Mail-Anfragen landen zuerst auf seinem Rechner, er verteilt sie dann an die sie-



1 Service- und IT-Leiter Sebastian Busch will als Nächstes Telefonie und Direktannahme mit Loco-Soft verknüpfen. 2 Geschäftsführer Thomas Bäumer bei der Nachkalkulation seiner Lieblingsseite. 3 Das Werkstattgeschäft profitiert von der Vordisposition über Loco-Soft.

ben Verkäufer und den Verkaufsleiter. „Ich mache auch die Nachkalkulation“ sagt Bäumer. „Die Seite, auf der ich die Kalkulation der Fahrzeuge sehe, ist meine Lieblingsseite. Ich habe meine Standtage, Boni, Verkaufshilfen und Kosten drin und erkenne, wie mein Deckungsbeitrag ist.“

Werkstatt disponieren

Ähnlich souverän gestaltet sich der Umgang in der Auftragsannahme. Vereinbart ein Kunde einen Termin, wird sofort ein Auftrag erstellt, alle Teile werden nach Auftrag bestellt und Vorgabezeiten aktiviert. „Kommt der Kunde dann ins Haus, können wir am Termin den Auftrag bereits ausdrucken, haben alles vorrätig sowie eine zweckmäßige Stempelübersicht. Letzten Endes ist es eine vernünftige und gewissenhafte Vordisposition mit Loco-Soft, die uns auszeichnet und woran viele Werkstätten krank“ resümiert Thomas Bäumer.

Autohaus Bäumer

- **Marken:** Hyundai, Volvo, Seat
- **Ziele 2013:** 650 NW (400 Hyundai, 90 Seat, 60 Volvo), 350 GW, 300 JW
- **55 Mitarbeiter:** 1 Geschäftsleiter, 1 Verkäufer, 1 Dispo, 1 Buchhaltung, 4 Zentrale/Info, 1 Serviceleiter, 3 Serviceberater, 1 Werkstattmeister, 12 Mechatroniker, 2 Teile und Zubehör, 2 Karoseriemeister, 1 Aufbereiter, 5 kaufmännische Azubi, 5 gewerbliche Azubi
- **IT-Konfiguration:** 2 Server, 45 PC Arbeitsplätze, 15 Arbeitsplatz-Drucker, 3 Multifunktions-Drucker, TK-Integration geplant, 25 Login Loco-Soft Lizenz
- **DMS seit September 2009**
Loco-Soft Vertriebs GmbH
Schlosserstr. 33
51789 Lindlar
Tel. 02266 8059 0
Fax 02266 8059 222
vertrieb@loco-soft.de
www.loco-soft.de

