

Die richtige Entscheidung

Thomas Sühs hat den Standort Freistadt von Auto Günther übernommen und mit Loco-Soft eine Softwarelösung gefunden, die seine Anforderungen perfekt erfüllt



Persönliche Kundenbeziehung in Freistadt und Umgebung: Thomas Sühs

Ich habe 1987 als Lehrling im Freistädter Opel Günther-Betrieb begonnen und nach Positionen als Mechaniker und Verkäufer den Standort 13 Jahre lang geleitet“, erinnert sich Thomas Sühs. Sein Angebot, den Betrieb zu übernehmen hat im Hause Günther zwar etwas Bedenkzeit gebraucht, seit zwei Jahren ist er nun Eigentümer und Geschäftsführer des Standortes, der heute die Logos von Opel, Kia und Isuzu trägt. Im gut funktionierenden Unternehmen, für das er ja lange Zeit

als führender Mitarbeiter verantwortlich war, hat der Oberösterreicher freilich wenig verändert, lediglich für das Dealer Management System wollte er eine eigenständige Lösung. „Nach einigen Angeboten und Empfehlungen von Händlerkollegen habe ich mich für Loco-Soft entschieden und bin heute mehr denn je überzeugt, die richtige Entscheidung getroffen zu haben.“ Nach der professionellen Beratung hat die rasche und engagierte Installationsphase Sühs Entscheidung bestätigt. „Zwischen 30. Dezember und 2. Jänner haben wir mit Loco-Soft Vertriebsmitarbeiter Gregor Pülzl vor Ort und dem Loco-Soft Team in der Zentrale alles komplett umgestellt und es läuft seitdem perfekt.“, berichtet Sühs von der Installation.

Hotline: schnell, kompetent und kostenfrei

Anfangs haben Sühs und sein Team naturgemäß den Helpdesk noch öfter frequentiert: „Immer rasch, kompetent und kostenfrei. Und wenn es sein muss auch nach 18 Uhr“, weiß Sühs zu schätzen. „Das was ich für meine Kunden bieten will, erwarte ich auch von meinen Lieferanten. Der Zeitfaktor ist heute so entscheidend und wenn etwas nicht funktioniert, ist das ganze System blockiert, das kostet



Mitarbeiterin Kathrin Stütz ist von der einfachen Bedienung und effizienten Nutzung von Loco-Soft ebenso begeistert wie die Kollegen im Autohaus Sühs.

nicht nur Zeit, sondern auch Geld und Nerven.“ Apropos Geld: Auch wenn die Kosten nur das drittgerühmte Kriterium waren, ist Sühs von der Preisgestaltung sehr beeindruckt. „Die monatlichen Kosten sind sehr günstig und vor allem: alles ist inkludiert.“ Es kommen keine weiteren Gebühren für Helpdesk, Freischaltungen oder Schulungen dazu.

Das System erfüllt alle Anforderungen, von der Werkstattplanung, Lagerverwaltung über Auftragsabwicklung, Verkäuferarbeitsplatz bis zur Buchhaltung. „Und wir nutzen mittlerweile wirklich das gesamte Programm“, erklärt Sühs. Die verschiedenen Varianten von Serienbriefen und Mailings sind ebenso selbstverständlich wie alle relevanten Auswertungen. „Während seiner Zeit als Standortleiter für das vergleichsweise große Unternehmen Auto Günther hat Sühs gelernt, mit Kennzahlen zu arbeiten und tut es auch für sein eigenes Unternehmen. „Ich mag es, Zahlen schnell und überschaubar zu analysieren“, so der Jungunternehmer.

Der persönliche Kundenkontakt

Was macht heute den Erfolg des kleinen, nun als Familienbetrieb geführten Autohauses aus. Eben genau die familiäre Atmosphäre, die nur in Betrieben dieser Größe zu spüren ist: „Jeder meiner Mitarbeiter nimmt die Kunden in Empfang. Jeder aus unserem Team redet mit jedem Kunden, jeder grüßt, jeder bietet Getränke oder Café an.“ Auch wenn der Verkäufer oder der Kundendienstberater gerade im Gespräch oder gerade gar nicht im Betrieb sind, der Kunde fühlt sich empfangen und gut aufgehoben. „Der Kunde kommt, weil er sich bei uns wohlfühlt, nicht weil ich Opel verkaufe oder so billig bin“, berichtet Sühs, der mit etwa 80 Prozent seiner 1.700 Kunden per du ist. „Der persönliche Kontakt ist das wichtigste. Und die Software unterstützt uns dabei.“ • (GEW)