

100 Prozent Loco-Soft

Bezahlbar, zuverlässig, zweckmäßig – das sind die Grundvoraussetzungen, die ein Dealer Management System für Bajram Bekirovski, Inhaber und Geschäftsführer des Autohauses Bekirovski in Dormagen erfüllen muss. Entscheidend ist eine funktionierende Kommunikation und der Support des DMS Anbieters.



Rheinisches Schmuckkästlein: So aufgeräumt wie außen ist innen die Organisation. (Fotos: Autohaus Bekirovski)

Es war keine Frage für Bajram Bekirovski, als er im November 2013 sein erstes eigenes Autohaus eröffnete, welches Dealer Management System er dort installieren würde: Von Beginn an setzte der gelernte Automobilkaufmann auf Loco-Soft. Das umfangreiche Paket des Lindlarer Softwarehauses hatte ihn bereits während seiner vorherigen Tätigkeit überzeugt. „Ich habe im vorigen Betrieb, wo ich noch angestellt war, alle wesentlichen Dealer Management Systeme ausprobiert. Loco-Soft ist mit Abstand das umfangreichste, bezahlbarste und zu hundert Prozent zweckmäßigste DMS auf dem Markt“, so Bekirovski. „Es ist hervorragend geeignet für den Autohaus Betrieb. Somit sind wir jetzt Loco-Soft Anwender für unsere zwei Marken SsangYong und Kia und haben 10 Lizenzen.“

Zum Start seines Autohauses, damals zunächst mit der Marke SsangYong, „stand alles auf Null“ erinnert Bekirovski sich. „Nach der Loco-Soft Installation wurden Drucker eingebunden, unsere Stammdaten erfasst und die Herstellerschnittstellen eingerichtet. Alles weitere wächst ja mit der Zeit. Und seit dem Tag arbeiten wir ausschließlich mit Loco-Soft.“ Im August 2017 kam die Marke Kia dazu, die Schnittstellen wurden auch hier problemlos eingerichtet. Ein wichtiger Aspekt für Bajram Bekirovski: „Loco-Soft hat einen guten Draht zu den Herstellern. Wenn der Hersteller irgendetwas Neues hat, bespricht er das mit Loco-Soft und dann wird das in die Realität umgesetzt, so dass die Anwender es auch einfacher haben.“ Schnittstellen sparen Arbeitszeit

der Mitarbeiter, die wiederum zum Wohle der Kunden eingesetzt werden kann.

Herzlichkeit dank Loco-Soft

Wer im Autohaus Bekirovski anruft oder persönlich erscheint, erlebt eine Betreuung, Wärme und Herzlichkeit, wie man es sich als Kunde wünscht und doch immer seltener erlebt. Tatsächlich wird hier der Slogan „Bekirovski bewegt das Rheinland“ gelebt. Was nach außen so verbindlich und selbstverständlich wirkt, wird nach innen unter anderem durch das Dealer Management System Loco-Soft getragen. Eingesetzt wird Loco-Soft im Autohaus Bekirovski in allen Bereichen, im Verkauf, im Service, im Lager und der Buchhaltung. Die Mitarbeiter arbeiten gerne und intensiv damit. „Es gibt keinen Tag ohne Loco-Soft hier, das geht nicht“ erklärt der Chef. Alle Informationen sind im System, alles ist nachvollziehbar. Angefangen von der Arbeitszeiten-Übersicht. Weiter über die Tätigkeiten, also wer arbeitet gerade an welchem Auftrag. Abgerundet durch die Informationen welcher Firmenwagen mit welchem Kunden unterwegs ist oder war. So lässt sich immer nachvollziehen, welches Auto wann bewegt wurde. „Wir sind den Kunden gegenüber jederzeit aussagefähig“, ist sich Bekirovski sicher.

Die Bedienung ist einfach, das Programm schnell zu erfassen. Ein Vorteil ist auch die große Verbreitung der Software. Über

2.900 Kfz-Betriebe arbeiten damit. „Wenn jetzt Kollegen wechseln von einem Betrieb in den anderen Betrieb, hat das natürlich auch große Vorteile, viele kennen das Programm dann schon.“

Loco-Soft App für unterwegs

Immer alles im Blick zu haben ist für Bajram Bekirovski elementar. Deshalb war er auch sofort begeistert, als Pilot-Händler die neue Loco-Soft App zu testen. Jetzt kann er betriebliche Daten von unterwegs einfach auf dem Smart Phone abrufen. Dabei meint unterwegs nicht nur im Außendienst sondern auch unterwegs im Betrieb und auf dem Betriebsgelände. So wird ihm mit dem Fahrzeug-Ortungssystem der App genau gezeigt, wo das gesuchte Fahrzeug bei dem über 100 Einheiten großen Bestand zu finden ist. Mit einem Blick auf die Arbeitszeiten-Übersicht, weiß er sofort, welche Mitarbeiter im Haus sind.

„Ich bin ein Fan von Loco-Soft“, sagt Bajram Bekirovski. Er kann das Programm nur empfehlen. „Es ist bezahlbar, es funktioniert, es läuft stabil, Ausfälle gibt es so gut wie gar keine. Die machen es einfach sehr gut. Das ganze Schulungsthema ist sehr gut, die Webinare, die man online absolvieren kann. Top, einfach nur top. Nicht umsonst haben die ja auch fast 3.000 Kunden. Was nicht bedeutet, dass ich keine Kritik habe, ich habe durchaus die eine oder andere inhaltliche Kritik schon geäußert. Aber da sind die Kollegen auch empfänglich und versuchen Dinge umzustellen. Oder zu erweitern sofern es passt. Und die Ansprechpartner sind alle fähig und haben auch immer ein Ohr für Kundenwünsche und Anregungen.“

Die können Hotline

Als einen ganz besonderen Vorteil im Vergleich zu anderen DMS Anbietern sieht Bekirovski die Loco-Soft Hotline: „Immer dann, wenn du nicht weiterkommst, hast du einen Ansprechpartner, und das ist in dem schnelllebigen Tagesgeschäft, in dem wir unterwegs sind, wichtig. Um eben nicht stehenzubleiben und auf Rückruf zu warten oder auf das Abarbeiten einer Anfrage nach einem Ticketsystem. Bei Loco-Soft hat man einen kompetenten Ansprechpartner am Telefon, der die „Maschine“ (wie Bekirovski die Software gerne nennt) sehr gut in der Tiefe kennt. Der kann dann schnell fundierte Hilfe liefern. Darüber hinaus können sie sich aufschalten an den jeweiligen Arbeitsplatz, warum wieso weshalb etwas nicht funktioniert. Manchmal sind es auch nur banale Dinge, mein Drucker geht nicht was mach ich jetzt. Die sind extrem hilfsbereit. Wenn irgendetwas nicht funktioniert, habe ich immer jemand dran der mir helfen kann. Dabei ist die komplette Hotline kostenfrei. Und die geben auch Hilfe zur Selbsthilfe. Das ist bei vielen anderen Softwarelösungen nicht der Fall.“

Ein weiteres wichtiges Kriterium erwähnt Bekirovski noch: die für Loco-Soft benötigte Hardware. Sie muss nur die Systemanforderungen erfüllen, ansonsten ist der Anwender völlig frei in seiner Entscheidung, weshalb er seine Hardware-Kosten extrem niedrig halten konnte. „Auch eine wichtige Information für Händlerkollegen, die heute nicht mit Loco-Soft arbeiten. Du musst keine Millionen Euro in die Hand nehmen, um das machen zu können.“



Modern ausgestattete Direktannahme. Die Bosch-Tester lassen sich über die asanetwork-Schnittstelle mit Loco-Soft vernetzen. Messdaten werden direkt beim Kunden gespeichert.



Inhaber und Geschäftsführer Bajram Bekirovski (m.) war einer der Piloten für die neue Loco-Soft App. Loco-Soft Gründer und Entwicklungschef Wolfgang Börsch (l.) mit Sohn Leon freuen sich mit dem erfolgreichen Anwender. (Foto: Cornelia Kliegl)

„Man kann fast schon sagen, wir sind Loco-Soft Musterhändler: Teamakzeptanz 100 %, Schwerpunkt 100 % in jeder Abteilung des Autohauses. 100 % zweckmäßig, Kosten- und Nutzenverhältnis stimmt. Nach diesen Kriterien habe ich mich für Loco-Soft entschieden“ fasst Bajram Bekirovski zusammen.

Cornelia Kliegl, Prof. Anita Friedel-Beitz

AUTOHAUS BEKIROVSKI GMBH

www.autohaus-bekirovski.de

Marken: SsangYong, Kia

Ziele 2020:

NW: 235, GW: 230
VFW: 90, JaWa 100

Mitarbeiter: 14 – davon 1 GL, 1 Zentrale/Info, 2 VKB (NW/GW), 1 Dispo, 1 Aufbereiter, 1 Buchhaltung, 2 Service-Berater, 1 Werkstattmeister, 4 Mechatroniker, 1 Azubi gewerblich

IT-Konfiguration:

2 Server; 12 PC-Plätze; 7 Multifunktionsdrucker, Investition Hardware 10.000 €, 10 flexible DMS-Lizenzen 356,60 € monatlich

DMS seit 2013

Loco-Soft Vertriebs GmbH
Schlosserstr. 33 | 51789 Lindlar | Tel. 02266 8059-0
vertrieb@loco-soft.de | www.loco-soft.de