



Im innerstädtischen Bereich bedeutet Wachstum für ein Autohaus oft Grundstücksarrondierung. Stadtauswärts kommt zunächst der an einer Straßenkreuzung gelegene GW-Platz. Die Steingruppe im Vordergrund hat sich bei schönem Wetter zu einem Treffpunkt gegenüber der Eisdielen entwickelt.

# Wie ein IT-System Marktanteile verschiebt

„Nach der Entscheidung für meine Frau war die Entscheidung für Loco-Soft die zweitbeste meines Lebens.“ Mit diesem markigen Satz unterstreicht der Ford-, Opel- und Chevrolet-Händler Andreas Witschke aus Bruchhausen-Vilsen die Wichtigkeit eines DMS für den unternehmerischen Erfolg.

Mit der Loco-Soft App hat Witschke seinen Betrieb „in der Hosentasche“. Hier die „innerbetrieblichen Nachrichten“, die sofort abgearbeitet werden können. Ruft er vom Handy aus zurück, wird dem Kunden die Festnetznummer angezeigt.

Andreas Witschke, der das Autohaus heute in der zweiten Generation führt, war schon immer Vorreiter in Sachen EDV. Bei Ford war er 2006 der zweite Anwender, der auf ein damals neu angebotenes DMS umstieg. Und seither ärgerten ihn die riesigen Auflagen des Anbieters bezüglich der Hardware: Der „Zwang“, in eine Cloud-Lösung zu wechseln, gab ihm den Rest. Auf einer Händlerveranstaltung lernte er Loco-Soft kennen, traf dann über den Ford-Partnerverband und andere Veranstaltungen immer wieder auf den Lindlarer Anbieter, bis er sich zu einer Präsentation entschloss. Doch was war das? Bei der Präsen-

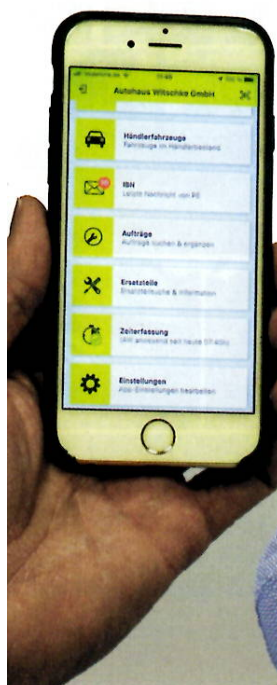


» Die Mitarbeiter von Loco-Soft sind wie Händlerkollegen. «

Andreas Witschke, Geschäftsführer Autohaus Witschke

tation keine Rede von Hardware! Ein überschaubarer Invest zeichnete sich ab. „Die sind ja wie Händlerkollegen!“ Witschke fühlte sich verstanden, und das motivierte ihn, sich mit dem System auseinanderzusetzen. Denn ein kleiner Betrieb in einem Flächenland wie Niedersachsen kann sich am Markt nur über exzellente Kundenbindung, Qualität und straffes Kostenmanagement behaupten. „Ich bin mein eigener Administrator. Ich habe alle Präsenzseminare für Geschäftsführer oder Marketing in Lindlar besucht. Die sind alle top. Deshalb nutze ich wahrscheinlich das DMS intensiver, als das in vielen anderen Betrieben der Fall ist. Ich lerne jeden Tag hinzu und

„Unsere E-Mail-Quote haben wir mit Loco-Soft von 35 auf über 80 Prozent gesteigert“, so Andreas Witschke. „Heute verschicken wir Rechnungen per Mail und sparen uns so zwischen 3.000 und 4.000 Euro an Porto und Handlingskosten.“



Die Kosten für Geschäftspapiere gehen dank der komfortablen, einfachen Formulargestaltung gegen null.





Der ehemalige, von Witschke übernommene Ford-Betrieb spricht als freie Werkstatt mit dem Konzept Eurorepar Fremdfabrikatsfahrer an (Bild mittig). Getrennt durch Wohn- und Geschäftshaus folgt die Witschke-Keimzelle mit moderner Ausstellungshalle und der dahinterliegenden Direktannahme und Werkstatt.

setze um.“ Ganz nebenbei hat sich aus den Händlerveranstaltungen eine Opelener Loco-Soft Gruppe von vier Freunden entwickelt. Heute kauft Witschke gemeinsam mit seinen Opel-Kollegen Ralph Orlea, Volker Schmidt und Frank Beck ein, man tauscht sich unternehmerisch aus und trifft sich auch privat.

**BEDÜRFNISSE DER MECHATRONIKER**

Früher stand bei seinen Mechanikern das Finanzielle im Vordergrund. Heute ist es die Freizeit, gerade weil er ein sehr junges Team hat, alle mit Familie. Deshalb hat Witschke schon 2015 Arbeitszeitkonten eingeführt. „Wir sind auf dem Land und arbeiten, bis die Arbeit fertig ist!“ Alle Mitarbeiter haben Eigenzeitkontrolle. Die Mechaniker entscheiden, ob sie zur Monatsabrechnung lieber die Auszahlung der geleisteten Überstunden oder Freizeit als Ausgleich haben möchten. Alles wird dafür über die elektronische Zeiterfassung aus Loco-Soft abgebildet. Überhaupt ist für Witschke die Zeiterfassung ein ganz wichtiges Instrument, nicht nur wegen der Garantieabwicklung. „Wir haben ja keinen Leitstand. Der Mechaniker erfasst die Auftragsverteilung und die benötigten Teile selbst. Hier kommt aus Loco-Soft bei Rechnungslegung ein Hinweis, wenn die

Vorgabezeit überschritten wird. Zum 1. April 2020 hat Witschke nach drei Anläufen konsequent den alten Werkstattplaner abgeschaltet und den Loco-Soft Planer gestartet. Jetzt werden die Aufträge vorbereitet, Servicekampagnen der Hersteller berücksichtigt und Teile vorkommissioniert. Was vorher doppelt geführt wurde, kommt jetzt automatisch aus einem System.

**EINFACHE VERKAUFSABWICKLUNG**

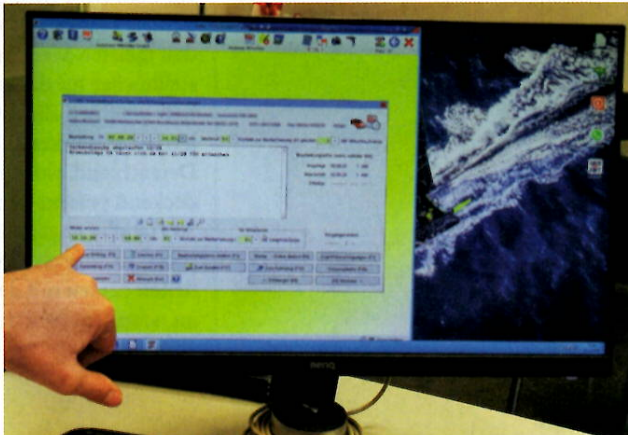
Was für den Mechaniker das Zeitkonto ist, ist für den Verkäufer der administrative Zeitaufwand. „Auch wenn mein Herz immer noch für Opel schlägt, verkaufen wir heute mehr Ford, weil da der Zeitaufwand für das Erstellen des Angebots wesentlich geringer ist. Über FHDSales mit den Loco-Soft Schnittstellen brauche ich inklusive Finanzierung/Leasing 45 Minuten. Mein Kunde erhält ein PDF mit fünf Seiten. Bei Opel brauche ich für ein vergleichbares Angebot mehr Zeit und der Kunde erhält mehrere PDFs.“ Witschke kommt zu dem Schluss, dass die Qualität des DMS auch ganz stark die Mitarbeiterzufriedenheit beeinflusst. Sein Motto: „Jeder Mitarbeiter soll morgens ein Lächeln im Gesicht haben. Und das soll abends, wenn er nach Hause geht, auch noch da sein.“ Gerade die Loco-Soft Schnittstellen zu den Hersteller-

programmen von Opel und Ford machen seinen Mitarbeitern das Leben leichter. Diese seien sogar oft früher fertig, als die Programme vom Hersteller avisiert werden.



Durch Loco-Soft nicht nur Händlerkollegen, sondern Freunde (v. l.): Ralph Orlea (Autohaus Orlea, Bremen), Andreas Witschke, Volker Schmidt (Autohaus Schmidt, Ehrenburg) und Frank Beck (Auto Deters, Osnabrück)

Innerbetriebliche Organisation wird mit Loco-Soft effizienter. Mitarbeiter stellen ihren Urlaubsantrag direkt im System (l.). Und an noch nicht in Auftrag gegebene Arbeiten wird zum gewünschten Termin automatisch erinnert (r.).



**AUTOHAUS WITSCHKE GMBH**

**Webseite:** www.witschke.com

**Marken:** Opel, Ford, Chevrolet

**Ziele 2021:** 120 Neuwagen, 280 Gebrauchtwagen

**Mitarbeiter:** 18 bis 23 (Ruhehändler puffern Spitzen ab), davon 1 Geschäftsleitung, 2 Verkaufsbereiter (NW/GW), 1 Aufbereiter (extern), 1 Buchhaltung, 6 Mechatroniker, 2 Auszubildende gewerblich, 1 Auszubildender kaufmännisch

**IT-Konfiguration:** 1 Server, 12 PC, 5 Laptops, 4 Arbeitsplatzdrucker, 3 Multifunktionsdrucker, Investition Hardware 11.500 €, 10 DMS-Lizenzen, Lizenzkosten pro Monat: 356,50 €

**DMS seit 2010**  
Loco-Soft Vertriebs GmbH  
51789 Lindlar  
Schlosserstr. 33  
Tel. 02266 / 8059-0  
vertrieb@loco-soft.de  
www.loco-soft.de



Fotos: privat (Gruppenfoto), Alfred Jungmann (übrige)