

AUTOHAUS RAPP, SCHEMMERHOFEN

Zeit für Kunden, Mitarbeiter und sich selbst

4-Tage-Woche für den gesamten Betrieb, im regionalen Einzugsbereich immer auf Platz Eins oder Zwei mit den Marken Renault und Dacia. Gleichzeitig im Renault Händlerverband engagiert: Die Geschwister Rapp setzen Zeichen und sind voller Ideen.



In Schemmerhofen im Kreis Biberach in Baden-Württemberg ist das Autohaus Rapp mit Renault und Dacia als Local Hero beheimatet. Der Erfolg kommt nicht von ungefähr! Die Geschwister Andrea Rapp-Kübler, BFC-Absolventin und 2010 mit dem Kfz-betrieb Womans Award ausgezeichnet, und Kfz-Meister Jörg Rapp leben ihren Firmenslogan: familiär, nah, kompetent, mit Herzblut. Andrea Rapp-Kübler ist Geschäftsführerin und Verkaufsleiterin und Bruder Jörg zeichnet als Geschäftsführer für den Service verantwortlich. Um mitarbeitend immer Zeit für ihre Kunden zu haben, kommt es auf eine effiziente Betriebsführung an. 2019 stellten die Geschwister das Dealer Management System auf Loco-Soft um. Seitdem wächst das DMS mit den beiden dynamischen Unternehmern mit und bildet die nötigen Prozesse und Informationen sowie **sämtliche** Renault- und Dacia-Schnittstellen (siehe QR-Code) ab.

Vor drei Jahren entschloss sich Jörg Rapp zur Einführung der 4-Tage-Woche. Die Werkstatt drohte aus allen Nähten zu platzen und statt teuer zu erweitern, sollten die vorhandenen Kapazitäten besser genutzt werden. Seitdem ist der Service zehn Stunden pro Tag besetzt mit dem angenehmen Nebeneffekt, dass der Kunde abends sein Fahrzeug bei demjenigen Serviceberater abholt, dem er es morgens anvertraut hat. Die Anzahl der geleisteten Wochenstunden ist gleich geblieben, eben nur auf vier Tage verteilt. Die Google-Rezensionen sprechen für sich. Eine 4-Tage-Woche zu implementieren, verlangt akribische Planung. Erziehungszeiten, Urlaub, Krankheit, Schulung, Ausgleichstage - mit der Loco-Soft Zeiterfassung und der Lohnbuchhaltung werden alle Parameter erfasst und verwaltet. Über den Button „Schichtplan“ ist dieser pro Mitarbeiter und Gesamtbetrieb jederzeit einseh- und ausdrückbar. Andrea Rapp-Kübler hat dann die 4-Tage-Woche auf Vertrieb und Verwaltung ausgerollt. „Das Arbeitszeit-Modell kommt bei unseren Mitarbeitern sehr gut an. Die freien Tage sind für das gesamte Jahr bereits geplant und den gewonnenen Freizeiteffekt will niemand mehr missen.“ Zum Optimieren der Prozesse gehört



Bild: Alfred Jungmann





Umsetzungsstark und voller Ideen: die Geschwister Andrea Rapp-Kübler und Jörg Rapp

das papierlose Büro. „Das ist ein steiler Weg“, unterstreicht Rapp-Kübler, „es gibt nur noch einen zentralen Drucker im Verkauf und einen im Service. Da überlegte anfangs jeder, was gedruckt werden muss.“ Bei der Endarchivierung unterstützt Loco-Soft über die DOCBOX.

Noch heute zeigen sich die Geschwister von der Umstellungsphase begeistert. Dank der guten Vorbereitung über Checklisten und die Unterstützung des Loco-Soft Außendienstes lief der Start schnell und alle Daten konnten übernommen werden. Der damals bereits eingeführte elektronische Terminplaner für den Service konnte ebenfalls angebunden werden, genau wie SilverDAT3. Andrea Rapp-Kübler fasst heute zusammen: „Loco-Soft hat so viele Feinheiten, die man in der Startphase nicht sofort erkennt, die einem das Leben jedoch enorm erleichtert.“ So konnten die Rapps auf das in Loco-Soft integrierte CRM-Programm umstellen. Aus Loco-Soft können die Kunden per Mail oder dem Papier-Serienbrief angeschrieben werden. Rapps greifen teilweise wieder auf die Papierform zurück, weil sie damit bei ihrer überwiegenden Privatkundschaft die bessere Resonanz haben.

Ob Verkauf oder Service, als enorme Arbeits-erleichterung beschreiben die Geschwister die

vielen bereits angelegten Standardauswertungen, die Zahlen auf Wunsch immer auch grafisch abbilden. Die beiden Unternehmer schwören zudem auf die Loco-Soft App. Damit haben sie ihren Betrieb in der Hosentasche. Mit dem steigenden Anspruchsverhalten der Kunden wollen die Rapps als nächstes über die TAPI-Funktion in Loco-Soft ihre Telefonanlage einbinden und die elektronische Kasse einsetzen. Für das Nutzfahrzeuggeschäft entwickeln sie eine neue Konzeption und wissen bereits heute, dass alles Organisatorische über Loco-Soft abgebildet wird. **PROF. ANITA FRIEDEL-BEITZ**

AUTOHAUS RAPP GmbH & Co.KG	www.autohaus-rapp.com
Marken:	 Renault, Dacia
Mitarbeiter	 52
Ziele 2021	 500 NW, 500 GW
DMS seit 2019	 Loco-Soft Vertriebs GmbH, www.loco-soft.de
DMS-Lizenzen: 30	Lizenzkosten / Monat: 760,73 €