

SYSTEMWECHSEL

Damit alles fließt

Eine Klammer über alle Marken und Standorte hat das Autohaus Brüggemann mit der Umstellung auf ein neues DMS gesetzt. Das betrifft nicht nur die klassischen Vertriebs- und Serviceprozesse, sondern auch Sonder-Module für den Großhandel und die Live-Auktionen.

KURZFASSUNG

Das Autohaus Brüggemann hat auf Basis des DMS Kfz-Pilot von Attribut sein Management auf ein neues IT-Fundament gestellt. Die stark vertriebsorientierte Gruppe vereinheitlicht und beschleunigt damit interne Prozesse und steigert die Transparenz.

Masse und Klasse können im Kfz-Handel Hand in Hand gehen. Den Beweis tritt das Autohaus Brüggemann als Mehrmarken-Vertreter mit einer großen Gebrauchtwagensparte an. Insgesamt rund 12.000 Einheiten vermarktet die Gruppe standortübergreifend über die drei Vertriebskanäle Einzelhandel, den europaweiten Großhandel und B2B-Auktionen. „Dieses Volumen müssen wir auf allen Ebenen abbilden und managen können. Dazu brauchen wir ein effektives IT-System für das Management“, sagt Christoph Grafmüller.

Der Geschäftsführer des Autohauses Brüggemann erläutert damit den Grund, warum er sich in Abstimmung mit Uwe Beckmann, Prokurist und Leiter Einzelhandel / Filialen sowie den Verantwortlichen der anderen Geschäftsbereiche, vor etwa drei Jahren für die Umstellung auf ein neues Dealer Management System (DMS) entschieden hat: „Das bis dahin im Einsatz befindliche System war für uns als Mehrmarkenbetrieb primär durch die Vorgaben der Hersteller im Service, der Buchhaltung durch den SKR 51 und den Schnittstellen sowie der Kommunikation mit den Herstellern nur noch eingeschränkt nutzbar.“ Aber auch bei den eigenen Entwicklungen, wie der Anwendung für die Live-Auktionen und den Großhandel ist das System an seine Grenzen gestoßen.

„Im Zuge der Marktsondierung haben wir verschiedene Anbieter kontaktiert und uns auf die Empfehlung eines Händlerkollegen Kfz-Pilot von Attribut angeschaut“, sagt Uwe Beckmann. In der Bewertung hat sich herauskristallisiert, dass das DMS den individuellen Bedarf softwareseitig auf den größten gemeinsamen Nenner bringen kann. Nach den ersten Gesprächen und der Erstellung des Pflichtenheftes ist ab November 2013 eine fünfmonatige Phase gefolgt, in der die IT-Experten des Dienstleisters mit den internen Ansprechpartnern das DMS auf Basis des Kfz-Pilot entwickelt und zum Geschäftsjahreswechsel im Autohaus am 1. April 2014 scharf geschaltet haben. Seither setzt die Gruppe alle Module plus Sonderlösungen ein.

System über alle Marken hinweg

Im DMS hat Brüggemann prinzipiell sämtliche Vertriebs- und Serviceprozesse nach eigenen Vorgaben definiert, in denen die Herstellerstandards eingebunden sind. Dadurch kann jedes Fahrzeug über ein Verfahren laufen. In der Praxis sind damit beispielsweise die Verkäuferarbeitsplätze über alle Filialen vereinheitlicht, so dass etwa die Formulare, Vertragsinhalte und Plausibilitätsprüfungen stets die gleichen sind. Zudem muss der Verkäufer beim Ausfüllen der Kaufverträge für Neu- und Gebrauchtwagen bestimmte Pflichtfelder ausfüllen und Haken setzen, um das Geschäft tätigen zu können. Diese sind farblich umrahmt und markiert, um effizient durch den Prozess zu führen.

Daneben gibt es einen Auslieferungskalender, über den die Verkäufer schon beim Schreiben des Vertrages die Kapazitäten einsehen und mit dem Kunden einen Termin abstimmen müssen. Sonst ist der Abschluss ebenfalls nicht möglich. „Auf diese Weise vermeiden wir in der Auslieferungsabteilung Engpässe und



Beschleunigung der Arbeitsschritte im Großhandel: Dazu gibt es für das B2B-Geschäft etwa eine Schnellerfassung und -faktura.

Service auslasten: Dazu dienen Kapazitäts-Planung und die Verzahnung mit Modulen wie dem Auslieferungskalender.

Überschneidungen. Des Weiteren hängt die technische Vorbereitung inklusive Aufbereitung und technischer Prüfung an diesem Modul, um auch in der Werkstatt eine optimale Planung und Transparenz zu erreichen“, erläutert Grafmüller.

Schnellerfassung und -faktura für Großhandel

Zugleich deckt das System alle Bereiche ab, um Arbeitsschritte beschleunigen. Das ist Grafmüller und Beckmann vor allem im Großhandel wichtig. Denn hier kommen zum Teil hunderte Stückzahlen auf



Christoph Grafmüller, Geschäftsführer im Autohaus Brüggemann (3. v. l.), Uwe Beckmann (3. v. r.), Leitung Geschäftsbereich Einzelhandel/Filialen und Prokurist in der Gruppe, Reinhard Hallmeier, Prokurist sowie Leiter Finanzbuchhaltung und Personalwesen (links), Kai Schütte, IT-Administrator (rechts) sowie Rolf Bastian, Geschäftsführer von Attribut (2. v. l.), und Attribut-Projektleiter Sebastian Heymann

den Hof, die schnell registriert und in den Verkauf gehen müssen. Dafür hat der Händler eine Schnellerfassung programmieren lassen. Wenn nun große Volumina von fast identischen Modellen angeliefert werden, müssen die Mitarbeiter nur noch eines komplett erfassen. Die Merkmale wie Motorisierung und Ausstattung werden dann bei den anderen automatisch kopiert und lediglich die Fahrgestellnummer, Laufleistung und Farbe geändert. Die Ergänzung zur Schnellerfassung ist die Schnellfakturierung. Durch Angabe weniger Daten wie Kunden-, Fahrzeugnummer und Preis wird hierdurch eine Stapelverarbeitung gestartet, mit der im B2B-Geschäft größere Mengen fakturiert werden. Dies greift auch speziell bei den Live-Auktionen.

Individuelles Tool für Live-Auktionen

Zehn bis zwölf Mal pro Jahr finden solche Versteigerungen mit eigenen Auktionatoren seit etwa 13 Jahren statt. Für diesen Zweck hat Attribut das vormals vorhandene Auktions-Tool nachgebaut und in das DMS integriert. Zwischen 180 bis 200 Fahrzeuge werden darüber pro Event mit

durchschnittlich 70 Bietern vor Ort gemangt. Dabei werden vor allem Inzahlungnahmen, Vielfahrerautos und Exportdiesel mit durchschnittlichen Preisen von 3.500 bis 4.000 Euro veräußert. Denn das Autohaus hat vier Parameter festgelegt, nach denen Fahrzeuge nur noch im B2B-Handel unter den Hammer kommen: wenn sie eine Laufleistung von mehr als 100.000 Kilometern haben, älter als sieben Jahre, Gasumbauten oder Unfallfahrzeuge sind. Trifft eines der Kriterien zu, werden die Fahrzeuge zwar mit dem Bestand erfasst, aber sofort mit einem „A“ versehen und damit standortübergreifend für jeden erkennbar als Auktionsfahrzeug deklariert. „Ab diesem Zeitpunkt tauchen die Fahrzeuge auch nur noch im Bestand der zu verauktionierenden Fahrzeuge auf, weil wir die Auktionen analog einer Filiale als Profitcenter führen“, sagt Beckmann.

Danach wird im Modul disponiert, welche Fahrzeuge in die nächste Auktion gehen und in welcher Reihenfolge. Für das interne Controlling sind ferner Einkaufspreis, der erwartete Verkaufspreis und bei Einlieferungen andere Händler Mindestpreise hinterlegt. Im Vorfeld entsteht au-

ßerdem ein Katalog mit den Angeboten, der gedruckt ausliegt und als PDF auf der Website von Brüggemann einige Tage vorher abrufbar ist.

Am Tag der Auktion müssen sich die Händler respektive deren Vertreter mit ihrer Bieternummer registrieren und werden für die Teilnahme frei geschaltet. Die Auktionatoren sehen die Daten des Fahrzeugs, Startpreis und Ausstattung des jeweiligen Fahrzeuges „Das steuern wir alles über das DMS“, so Beckmann. Ist die Versteigerung zu Ende, erhalten die Händler ein Protokoll mit dem Hammerpreis, dem Aufgeld und dem Gesamtbetrag, so dass sie ihre Aufzeichnungen mit denen im System abgleichen können. Anschließend werden die Daten in zwei Tastenkombinationen in die Großhandelsfaktura übernommen und die Rechnungen angestoßen.

Aufwendungen und künftige Ziele

Für diese individuelle Lösung hat Brüggemann investiert. Die Software selbst hat zirka 200.000 Euro gekostet. Hinzu kommen rund 100.000 Euro für die Zusatzmodule und Dienstleistungen, die sukzessive angefallen sind. Die Lizenzen betragen zirka 2.100 Euro pro Monat und im Moment noch zirka 3.000 Euro für Dienstleistungen wie Absprachen, Termine für Änderungen, Erweiterungen und Betriebsberatung. Grafmüller resümiert: „Schließlich entstehen immer wieder neue Anforderungen und Ideen. Wir haben uns bereits deutlich nach vorne bewegt und sind auf einem guten Weg. Jetzt arbeiten wir an der Feinjustierung.“

Annenmarie Schneider ■

AUTOHAUS BRÜGGEMANN

Die Autohaus Brüggemann GmbH & Co. KG hat ihre Wurzeln im 1962 von Ewald Brüggemann gegründeten Betrieb in Rheine-Mesum. Am Stammsitz leitet er heute die Geschäfte zusammen mit Christoph Grafmüller. Die Ursprünge des Handelshauses liegen im Kfz-Import. Inzwischen vertritt Brüggemann die Marken Abarth, Alfa Romeo, Fiat Pkw, Fiat Professional, Jeep, Kia, Mazda und Nissan sowie als Servicepartner die Marken Chevrolet, Ford und Lancia. Insgesamt rund 250 Mitarbeiter arbeiten an den sechs Standorten in Rheine-Mesum, Wietmarschen, Dortmund, Rostock, Neubrandenburg, Brandenburg und Bitterfeld.