



Geschäftsführung im Autohaus Otterndorf, v.l.
Michael Hahn und Thomas Wieboldt

Autohaus Otterndorf

Ganz neue Möglichkeiten

Erfolgreiches Fazit ein Jahr nach Betriebsstart und DMS Einführung

Das Opel Autohaus mit Sitz im Niedersächsischen Otterndorf ist von KfzPilot® begeistert. In allen Abteilungen des Autohauses ist der Nutzen spürbar.

Als das Opel Autohaus Voß in Otterndorf am 30.05.2014 seinen Geschäftsbetrieb einstellte, entschlossen sich die beiden ehemaligen Angestellten Michael Hahn und Thomas Wieboldt die Filiale in Otterndorf als eigenen Betrieb weiterzuführen.

„Opel ist eine Traditionsmarke und hat einen sehr treuen Kundenstamm hier in der Region.“ Diese Kunden aufzufangen und ihnen am gewohnten Standort in Otterndorf mit einer Servicewerkstatt eine Anlaufstelle zu bieten, sei die eigentliche Motivation für die Übernahme der ehemals von der Firma Voß geführten Autohausfiliale gewesen, erzählt Thomas Wieboldt. Hilfreich bei dem Weg in die Selbstständigkeit waren zudem die guten Beziehungen zum Vermieter der Immobilie. Dieser hatte hier in den 1970 iger Jahren das Opel Autohaus Reuter betrieben, in dem Wieboldt und Hahn ihren Weg ins Autohausgeschäft mit einer Ausbildung begonnen hatten.

Bei der Suche nach einem passenden Dealer-Management-System (DMS) im Herbst 2015 waren die Anforderungen klar definiert: „Wir wollten ein modernes Komplettsystem, mit dem wir alle Bereiche in unserem Autohaus reibungslos organisieren können, zuverlässig, ausfallsicher, kostengünstig und mit sehr guter Anbindung an die Herstellerprozesse der Adam Opel AG“, schildert Thomas Wieboldt. Schnell fiel nach einem kurzen Auswahlprozess die Entscheidung für das DMS KfzPilot® von attRiBut. Eine Woche vor dem Echtstart führte attRiBut Projektleiter Sebastian Heymann Vorortschulungen für alle Mitarbeiter durch und begleitete die letzten Vorbereitungen, wie die nötige Freischaltung zum Opel Connect, unabdingbar, um den Geschäftsbetrieb aufnehmen zu können. „Trotz der knappen Zeit konnten wir vom Start weg am 01.12.2015 die ersten Kunden begrüßen und produktiv arbeiten“, erinnert Thomas Wieboldt.

Kompletter Ablauf in Service und Werkstatt abgedeckt

Die Akzeptanz der Mitarbeiter an das DMS sei hoch, sagt er. Mit einer benutzerfreundlichen, windowsbasierten Oberfläche deckt die Software den kompletten Ablauf im Servicebereich, von der Auftragsannahme bis zur Servicerechnung perfekt ab. Vorteile gibt es in jeder Abteilung betont der Unternehmer. Beispielsweise kann die Inventur mit KfzPilot® durch die automatische Bestandsaktualisierung deutlich schneller und einfacher durchgeführt werden, als ehemals im Autohaus Voß. Die KfzPilot® Lagerortverwaltung bietet zudem eine chronologische und sehr transparente Systematik.





Gleiches gilt für die Werkstattabläufe, „dank der KfzPilot[®] Werkstattplanung haben wir auch in diesem Bereich immer den Überblick über die aktuelle Auslastung und können effizient planen“, unterstreicht Thomas Wieboldt, denn Service und Qualität steht im Autohaus Otterndorf im Vordergrund. In der großzügig ausgestatteten Werkstatt mit modernster Technik wartet und repariert das motivierte Mechatroniker Team Fahrzeuge aller Marken und aller Baujahre.

Für mehr Durchblick sorgt auch die integrierte KfzPilot[®] Reifeneinlagerung. 400 Kunden Reifensätze sind im System hinterlegt. Zu jedem Räder-/Reifensatz können umfassende Daten erfasst werden: Reifengröße, -typ, Felge, Profil, Zustand, die DOT-Nr. und Angaben zum Drucksensor. Jedem Reifensatz wird ein Lagerort zugeordnet. So kann jeder Mitarbeiter im Autohaus schnell Auskunft über eingelagerte Reifensätze geben.



Durch regelmäßige Schulungen verfügen die Mitarbeiter über das aktuellste technische Knowhow, um jedes Fahrzeug kompetent zu betreuen. Alle Mitarbeiter können auf Teilekataloge, Arbeitswerte und Fahrzeugdaten zugreifen.

Hersteller Schnittstellen – Hebel für mehr Ertrag

Das DMS KfzPilot[®] von attRiBut wird im engen Schulterschluss mit dem Handel entwickelt und unterstützt alle Schnittstellen der Marke Opel. „Das ist sehr gut umgesetzt, aus unserem Ersatzteillager findet z.B. ein regelmäßiger Datenversand über verwendete Ersatzteile zum Opel Retailer Inventory Management (RIM) statt. RIM sorgt dann im Hintergrund für eine automatische Nachbestellung, so dass unser Lager zu einem bestimmten Teil automatisch bestückt wird. Die in KfzPilot[®] integrierte Kampagnenabfrage oder die Anbindung an den Elektronischen Service-Assistenten (ESA) von Opel erhöhen zudem unsere Professionalität im Serviceprozess“, erzählt der Geschäftsführer.

Erfolg durch Kundennähe

Mit regelmäßigen, gut besuchten Veranstaltungen, wie einem großen Oldtimertreffen am letzten Septemberwochenende oder einer Adventsausstellung, ist das Autohaus auch immer wieder Treffpunkt für persönliche Kontakte. „Kundennähe wird bei uns auf dem Land selbstverständlich erwartet und gelebt. Man kennt sich hier. Ausgezeichneter Service, Kompetenz und Begeisterung für die Marke Opel und Autos im Allgemeinen ist unser Markenzeichen“ sagt Thomas Wieboldt. „Das leisten wir gerne und aus Überzeugung. Das Dealer-Management-System von attRiBut unterstützt uns dabei.“