



(v.li.) Katrin Dorau (Attribut), Ulrike Mayrhörmann (AH Mayrhörmann), Klaus Meier (Attribut) und Hansjörg Mayrhörmann (AH Mayrhörmann)

DEALER MANAGEMENT SYSTEM

Geben und Nehmen

Als Pilotpartner bei der Integration der FCA-Schnittstellen im DMS Kfz-Pilot profitiert das Autohaus vom engen Austausch mit dem Systemanbieter Attribut – und umgekehrt.

Wer vor den Toren Augsburgs durch das kleine und idyllische Biburg fährt, der staunt nicht schlecht über das große Autohaus Mayrhörmann. In Zeiten fortschreitender Konsolidierung des Autohandels gibt der inhabergeführte Betrieb ein sehr gutes Beispiel dafür, dass hier, im Kleinen, einiges richtig gemacht wird. Seit über 40 Jahren verkauft die Familie Mayrhörmann mit der Unterstützung von 40 Mitarbeitern Fahrzeuge aus der FCA-Markenwelt (Fiat-Chrysler-Automobile) und Kia an überwiegend regionale, aber über die Gebrauchtwagenbörsen auch zunehmend überregionale Kunden. Im vergangenen Jahr waren es 650 Gebrauchte und 600 Neuwagen – für 2018 plant Geschäftsführer Hansjörg Mayrhörmann mit ca. 1.200 verkauften Einheiten. Zur Unterstützung der internen Prozesse nutzt das Autohaus bereits seit 2009 das Dealer Management System (DMS) Kfz-Pilot des IT-Dienstleisters Attribut. „Wir hatten vorher

ein anderes System im Einsatz, allerdings waren wir mit der Handhabung nicht zufrieden“, erklärt Ulrike Mayrhörmann, Schwester des Geschäftsführers und IT-Leiterin im Autohaus. „Zum richtigen Zeitpunkt kam dann Herr Meier bei uns vorbei und wir waren recht schnell überzeugt von Kfz-Pilot, weil es zwar ein Komplettsystem ist, aber doch individuell anpassbar“, sagt sie weiter. „Herr Meier versprach uns zudem, dass alle Schnittstellen für unsere Marke Fiat kommen würden – und das hat er auch wahr gemacht“, begründet sie die Entscheidung für das neue DMS.

Pilotbetrieb für FCA-Schnittstellen

Der Startschuss für die Integration der Fiat-Schnittstellen in den Kfz-Pilot und damit die Pilotierung der Schnittstellen im Autohaus fiel im Januar 2017. Katrin Dorau, Projektverantwortliche für die Pilotierung und Kundenbetreuerin für das Autohaus Mayrhörmann, blickt zurück:

„Los ging es mit der PRIM 2-Schnittstelle für Ersatzteile und Lagerbestellung. Dann folgte die Integration von WiAdvisor.“ Letztere ist nun seit Februar 2018 durch die FCA für Attribut in der Vollversion zertifiziert. Dabei handelt es sich um eine Online-Applikation für Tablet-Computer, die den Direktannahmeprozess im Autohaus durch die Bereitstellung von Daten aus FCA-Systemen und deren Verknüpfung mit Daten aus dem Händler-DMS unterstützt. „Der Umsetzungsprozess lief bei uns unkompliziert ab“, sagt Ulrike Mayrhörmann. Wir haben die Schnittstelle getestet und sogleich Feedback gegeben, wenn etwas nicht gepasst hat. In engem Austausch mit Fiat in Turin konnten wir Unklarheiten dann schnell beseitigen“, erklärt Katrin Dorau. „So haben wir das auch empfunden“, bestätigt die IT-Leiterin. „Die Kommunikation zwischen uns und Attribut verlief und verläuft immer sehr angenehm“, sagt sie weiter. Als Nächstes ist die Integration des Logistikprogramms DLP sowie der Stammdatenabgleich über die Sincom-Nummer geplant.

Vorteile vor Augen geführt

Die Vorteile der engen Zusammenarbeit mit Attribut machen sich nicht nur bei der Pilotierung der Fiat-Schnittstellen bemerkbar. Durch den Austausch mit Katrin Dorau wurde auch schnell deutlich, welche Bereiche im Unternehmen durch den Kfz-Pilot noch verbessert werden können. „Obwohl wir das DMS schon so viele Jah-

KURZFASSUNG

Seit 2009 hat das Autohaus Mayrhörmann das mehrmarkenfähige DMS Kfz-Pilot im Einsatz und ist seit Beginn 2017 Pilotpartner für die Integration der Schnittstellen der Fiat-Chrysler-Automobile (FCA). Über den engen Austausch mit der Firma Attribut entdeckt das Autohaus immer mehr Funktionen des Komplettsystems.

re im Einsatz haben, haben wir das System nicht mit all seinen Funktionalitäten genutzt, sondern uns meist darauf beschränkt, was wir im Moment gebraucht haben. Über die Zeit lernten wir immer mehr Features kennen – und schätzen“, erklärt Ulrike Mayrhörmann. Zum Beispiel wollte man die Kommunikation zwischen der Werkstatt und dem Verkauf verbessern. Katrin Dorau machte die Mayrhörmanns darauf aufmerksam, dass der im Kfz-Pilot integrierte Auslieferungskalender genau das zum Ziel hat. Der Verkäufer kann nun den Auslieferungstermin eintragen und gleichzeitig wissen der Werkstattmitarbeiter oder die Aufbereiter, wie sie ihre Termine entsprechend legen können, um die Werkstattabläufe möglichst effizient zu planen.

Beide Seiten profitieren

Außerdem profitiert das Autohaus nun auch von der überarbeiteten, im Kfz-Pilot



Das Autohaus Mayrhörmann in Dieburg ist seit der Gründung 1974 kontinuierlich gewachsen. 2005 kam die Marke Kia dazu.

integrierten Kassenlösung. Neben der Touchpadfunktion wird den Mitarbeitern nun das Erstellen kleinerer Rechnungen erheblich erleichtert und die Eingabe über die 32 möglichen Kostenkonten vereinfacht. Hinzu kommt die Möglichkeit, bei Tagesabschluss eine Zählliste zu erstellen.

Seit kurzem profitiert das Autohaus Mayrhörmann nun auch von der Anbindung an die Gebrauchtwagenbörsen über den Kfz-Pilot. Bislang erfolgten die Börseneingaben manuell. Jetzt läuft das Einspielen der Fahrzeuge bequem per Knopf-

druck aus dem DMS. „Darin sehe ich schon eine erhebliche Zeitersparnis“, sagt Geschäftsführer Hansjörg Mayrhörmann. „Durch den regen Austausch untereinander haben wir ein schönes Geben und Nehmen: Wir profitieren als Systemanbieter davon, weil wir Anregungen bekommen für Weiterentwicklungen, und das Autohaus lernt über die Zeit alle Funktionalitäten des Kfz-Pilot kennen – und vereinfacht sich so das Geschäft“, sagt Attribut-Geschäftsführer Klaus Meier abschließend.

Karolina Ordyniec ■

Erkennen, was erfolgreich macht.

- Werkstattplanung
- Ressourcenmanagement
- Einlagerungsmanagement
- Zeitwirtschaft

NEU Online-Terminanfrage



HRF[®]
SOFTWARE SOLUTIONS

HRF GmbH & Co. KG ■ Darmstädter Straße 62 ■ 64354 Reinheim
Fon +49 [0] 6162 9492-0 ■ Fax +49 [0] 6162 9492-92 ■ hrf@hrf.de ■ www.hrf.de