

V. li.: Attribut-Projektleiter Jörn Zingelmann und Attribut-Geschäftsführer Rolf Bastian haben während der Pilotierung eng mit Marco Mohr, Geschäftsführer des Elmshorner Autohauses Autoservice Mohr zusammengearbeitet.



Bild: Mauritz

DEALER-MANAGEMENT-SYSTEM

# Mit französischem Siegel

Renault hat die Software Kfz-Pilot von Attribut zertifiziert. Ein halbes Jahr wurden die nötigen Schnittstellen im Elmshorner Renault-, Dacia- und Nissan-Autohaus Mohr eingerichtet und getestet. Ein Mammutprojekt, durch das der Händler viel Zeit spart.

Es war ein hartes Stück Arbeit, bis der Softwarespezialist Attribut endlich Renaults Zertifizierung für sein Dealer-Management-System Kfz-Pilot in den Händen hielt: In rund einem Jahr musste das Bargtheider Unternehmen knapp 30 Schnittstellen umsetzen, zeitweise waren bis zu drei Entwickler mit der Programmierung beschäftigt. Der geschäftsführende Gesellschafter von Attribut, Rolf Bastian, beziffert die Investitionen auf einen gut sechsstelligen Betrag.

Als Pilothändler für die aufwendige Renault-Zertifizierung hatte sich Attribut für einen langjährigen Partner entschieden: Seit 31 Jahren arbeitet das Elmshorner Renault/Dacia- und Nissan-Autohaus mit dem DMS Attribut. Eine lange Zeit, in der es im Betrieb schon einige Markenwechsel gab, die beide Partner gemeinsam meisterten. Der Startschuss für das jüngste Projekt fiel beim angeschlossenen Renault-Partner, der täglich 20 bis 25 Werkstattdurchläufe hat und jährlich rund 150 Renault- und Dacia-Neuwagen vermarktet, im Oktober 2017: „Wir haben Schnittstelle für Schnittstelle abnehmen lassen, diese dann vor Ort in der Autohausdatenbank umgesetzt und gemeinsam mit Renault getestet“, schildert der zuständige Projektleiter Jörn Zingelmann das Vorgehen und lobt die gute Erreichbarkeit und das

Engagement des Kölner Importeurs. Unter dem Strich dauerte dieser Prozess rund ein halbes Jahr: „Natürlich hat es an der einen oder anderen Stelle auch mal geklemmt, aber wir waren zu jedem Zeitpunkt arbeitsfähig“, versichert Autohausgeschäftsführer Marco Mohr.

### Reibungsloses Zusammenspiel

Seit dem Frühjahr dieses Jahres liefen alle Schnittstellen im Vertrieb, im Service und im Teilbereich reibungslos. Den größten Vorteil, den der Autohausgeschäftsführer in der tiefen Herstellerintegration des DMS sieht, ist der deutlich geringere händische Aufwand: „Früher mussten wir Daten vielfach doppelt im DMS und im Herstellersystem eingeben. Jetzt müssen wir das nur noch einmal tun.“ Per Knopfdruck lassen sich die Fahrzeugdaten im DMS über die Renault-Fahrzeugdatenbank aktualisieren. Das Serviceportal MPO empfängt Fahrzeugdaten aus dem DMS, sodass der Serviceberater zügig ein Angebot erstellen kann. Renault übermittelt unter anderem Daten von Vorlauffahrzeugen, die im DMS automatisch angelegt und aktualisiert werden. Auch Rückrufaktionen des Herstellers lassen sich im DMS jetzt über die Fahrgestellnummer verwalten. Insgesamt bietet Attribut den Renault-Händlern vier verschiedene

Pakete mit verschiedenen Funktionen an: ein Basispaket Werkstatt und Teilehandel, ein Basispaket Fahrzeughandel, ein Premiumpaket Werkstatt und Teilehandel und ein Premiumpaket Handel. Die Kosten für die verschiedenen Pakete beziffert Rolf Bastian auf 50 bis 100 Euro monatlich pro Standort.

Trotz des enormen Entwicklungsaufwands ist Renaults Herstellerzertifizierung für Rolf Bastian eine verlässliche Vorgehensweise für alle Beteiligten: „Wir wissen als Softwarespezialist, was wir zu liefern haben, der Händler weiß, was er zu erwarten hat, und der Hersteller weiß, dass die Kommunikation zwischen dem DMS und seinen IT-Systemen reibungslos funktioniert“, unterstreicht er. Mit der jüngsten Zertifizierung verfolgt Attribut weiter seine ganzheitlich ausgerichtete Mehrmarkenunterstützung für den Autohandel.

Schon seit vielen Jahren bietet das Unternehmen eine tiefe Opel- und Ford-Markenintegration, erst vor wenigen Monaten hatte es erfolgreich die FCA-Zertifizierung durchlaufen. Auch für die Marken Nissan, Hyundai, Iveco, Kia, Subaru, Peugeot und Citroën bietet Kfz-Pilot entsprechende Schnittstellen an. Die Integration der beiden letzteren französischen Fabrikate will der Softwarehersteller in den kommenden Monaten noch intensivieren.

JULIA MAURITZ

### kfz-betrieb DIGITAL

Unter [www.kfz-betrieb.de/DMS-marktuebersicht-2018](http://www.kfz-betrieb.de/DMS-marktuebersicht-2018) findet sich eine Marktübersicht führender Dealer-Management-Systeme inklusive Schnittstellen und Funktionalitäten.