

IT-OPTIMIERUNG

Konsequenter Systemwechsel

Das Autohaus Creutzner hat innerhalb weniger Wochen ein neues Dealer Management System implementiert. Damit hat der Ford-Händler die Datenqualität an seinen Standorten auf Vordermann gebracht und die Prozesse in allen Bereichen optimiert.

von Annemarie Schneider

Wenn Ilja Leinweber die monatlichen Berichte an Ford fertig macht, braucht er nur etwa eine Stunde. Die Zahlen holt sich der Leiter Verwaltung im Ford Store Creutzner mit einem Klick aus dem Dealer Management System (DMS), ergänzt diese mit den geforderten Statistiken und schickt sie raus. Für ihn ist dieser Vorgang mit einer enormen Zeitersparnis und Verbesserung der Arbeitsprozesse verbunden, seit Kfz-Pilot von Attribut implementiert ist. Dafür haben sich Geschäftsführer Thomas Prumbaum und Leinweber nach einer kurzen Vergleichs- und Verhandlungsphase zwischen vier Anbietern im Sommer 2018 entschieden. Prumbaum begründet: „Das Gesamtpaket hat einfach gestimmt, vom DMS mit seinen Modulen über die Glaubwürdigkeit der Ansprechpartner und das Preis-Leistungs-Verhältnis bis hin zur Bereitschaft, kreative Wege zu gehen, um ein solides Fundament zu legen.“

Bei der Bezahlung hat sich das Autohaus mit dem IT-Dienstleister auf ein Mietmodell über eine bestimmte Laufzeit geeinigt. Dabei fällt laut Attribut-Geschäftsführer Klaus Meier inklusive aller Dienstleistungen keine Erstzahlung an, wenn die Bonität stimmt. Über die Höhe machen Meier und Prumbaum keine Angaben. Nur soviel: Es hat keine Erstzahlung gegeben und im Vergleich zu vorher seien die monatlichen Kosten gleich geblieben.

Die Beratung entscheidet

Seine Leistungsfähigkeit hat der DMS-Anbieter direkt nach Vertragsabschluss Ende Juli 2018 unter Beweis stellen müssen. Denn der Händler hat an seinen beiden Standorten in Erfstadt und Kerpen mit 65 Mitarbeitern bereits das neue Geschäftsjahr zum 1. September mit dem neuen System starten wollen. In Koopera-



Die Zeiterfassung in der Werkstatt läuft via Scanner und Barcode.

tion mit Projektleiterin Katrin Dorau von Attribut ist das gelungen.

Gemeinsam mit dem betriebseigenen IT-Experten wurden in der ersten Augustwoche die Systemvoraussetzungen geschaffen und anschließend das DMS per Fernwartung auf einer Terminal-Service-Lösung mit Remote-App inklusive klarer Zugriffsrechte in drei Tagen eingerichtet. Zu diesem Zweck haben die Mitarbeiter im Vorfeld auch Checklisten erhalten, in die sie relevante interne Daten wie die Stundenverrechnungssätze eingetragen haben.

Eine Woche vor Echtstart ist die Projektleiterin angereist und hat die Mitarbeiter geschult. Am Wochenende hat dann die Datenkonvertierung stattgefunden und am Montag den 3. September ist das DMS in Betrieb gegangen. Bei Creutzner

laufen bis auf die Lohn- und Gehaltsabrechnung seither alle Module von Kfz-Pilot für Vertrieb und Service.

„Insbesondere die Schulungen haben die Leute mitgenommen und dafür gesorgt, dass der Wechsel außerordentlich gut geklappt hat“, lobt Prumbaum. Er ergänzt: „Ein USP ist außerdem die Erreichbarkeit. Wenn wir bei Attribut anrufen, bekommen wir sofort Hilfe oder einen Rückruf in einer vernünftigen Zeit.“ Ein weiterer Pluspunkt, den die IT registriert hat: Im Vergleich zur vorherigen Anwendung brauche Kfz-Pilot von der Programmierung her wesentlich weniger Server-Kapazitäten.

Neuer Grad an Transparenz

Ilja Leinweber freut sich vor allem über die verlässlichen Zahlen: „Wir haben beim

Datentransfer vom DMS in die Buchhaltung bis heute keinen Fehler entdeckt.“ Er und Prumbaum beobachten, dass sich die grundlegenden Abläufe prinzipiell verbessert haben. Das reicht von der Zeiterfassung in der Werkstatt mittels Barcode via Scanner und der Mietwagenvergabe über den Terminkalender bis zur Auftragseinplanung.

Daneben hat die digitale Dokumentenverwaltung Einzug gehalten, so dass jedes Dokument eingescannt wird und jeder Berechtigte darauf Zugriff hat. Für das Autohaus Creutzner mit einer Absatzmenge von rund 750 neuen Pkw und Nutzfahrzeugen plus 270 Gebrauchtwagen im vergangenen Jahr ein wichtiger Schritt hin zum papierlosen Büro.

Zusätzlich haben sich etliche Prozesse beschleunigt, weil Excel-Tabellen von digitalen Diensten abgelöst wurden. Das betrifft beispielsweise die Prämienverwaltung, die jetzt mit dem Verkaufs-Tool gemanagt wird. Auch der Teile- und Zubehörleiter kann mehr Auswertungen fahren und etwa den Minus-Bestand oder Werte für eine bestimmte Erlösart tagesaktuell abrufen. Die Daten dazu liefert der Hersteller, welche zu bestimmten Uhrzeiten im DMS eingelesen werden. „Generell funktionieren die Schnittstellen zum Hersteller problemlos“, so Prumbaum. „Das gilt auch für die Schnittstellen zu den Fremdsystemen. Nur die Anwendung für den Transfer in die Kfz-Börsen ist noch über eine Sonderprogrammierung angebunden.“

Weiteres Optimierungspotenzial

Inzwischen ist das System 14 Monate im Einsatz. Deshalb ist Karin Dorau momentan damit betraut, das Wissen der Mitarbeiter wieder aufzufrischen. „Für mich ist die IT-Handhabung mit dem Skifahren vergleichbar. Nur wer regelmäßig trainiert, kann optimal mit dem Werkzeug arbeiten. Hinzu kommt Schulungsbedarf durch eine gewisse Fluktuation“, sagt Prumbaum.

Vom Training nehmen sich der Autohaus-Geschäftsführer und der Leiter Verwaltung nicht aus. Auf ihrer Agenda der kommenden zwölf Monate steht, sich intensiver mit dem Management-Tool Kfz-Pilot Select zu beschäftigen. Ziel ist es, individuelle Controlling-Abfragen zu konzipieren und detaillierte Auswertungen über alle Geschäftsbereiche zu generieren. Ein Beispiel aus der Praxis: Zu jedem Kfz-Verkauf können in der Liste neben dem Bruttoertrag alle Prämien abge-



Teileleiter Reiner Keller kann nun bestimmte Warengruppen nach Zeiträumen von drei, sechs und zwölf Monaten abrufen.



Thomas Prumbaum (rechts), Geschäftsführer im Autohaus Creutzner, und Attribut-Geschäftsführer Klaus Meier haben das Gesamtpaket verhandelt.



Ilja Leinweber, Leiter Verwaltung bei Creutzner, hat mit Katrin Dorau, Projektleiterin bei Attribut, an der Implementierung gefeilt.

bildet werden. „Auch Fahrzeugkonten sind darstellbar, in die alle Belege bis hin zur Aufbereitung und zu Reparaturen einfließen“, sagt Klaus Meier.

Für das Teile- und Zubehörgeschäft bei Creutzner gibt es darüber schon neue Möglichkeiten der Auswertung, die der Teileleiter gefordert hat. Er kann inzwischen nicht nur sogenannte Renner- und Penner-Listen über zwölf Monate erstellen, sondern Bestand und Nachfrage nach bestimmten Warengruppen über den Zeitraum von

drei, sechs und zwölf Monaten abrufen. Hintergrund sind Vereinbarungen mit einem Lieferanten, an den der Händler die Materialien in unterschiedlichen Zeiträumen zurückgeben kann.

Prumbaum resümiert: „Durch die Zuverlässigkeit des DMS, die Qualität der Betreuung fühlen wir uns sicher aufgestellt und gewappnet für die Veränderungen, die auf den Handel zukommen.“ Ein Thema für die Zukunft ist, noch die Lohn- und Gehaltsabrechnung zu integrieren. ■