



Ein Klick, viele Funktionen

Loco-Soft: Wie das Dealer Management System zum Erfolg der Autohausgruppe Gottschalk beiträgt – unter anderem mit der Anbindung an CoverCheck zum Versicherungsvergleich.

Vom Harz bis zur Elbe hat das Unternehmer-Ehepaar Anke und Carlo Gottschalk sein Unternehmen ausgedehnt. Mit vier Filialen an den Standorten Schönebeck, Aschersleben, Quedlinburg und Halberstadt liegt der Schwerpunkt auf den Marken Peugeot, Hyundai und Citroën. Geschenkt bekamen die Gottschalks nichts. Auf dem Weg zur heutigen Größe mussten auch Marken gewechselt werden. Eines ihrer Erfolgsgeheimnisse war, auf die richtige Dealer Management Software gesetzt zu haben. Als Suzuki-Händler sattelten sie 1993 auf Loco-Soft um. Carlo Gottschalk fasst zusammen: „Unser Glück waren die Mehrmarkenfähigkeit, die Preiswürdigkeit und die bis heute unschlagbar schnelle Umsetzung der Schnittstellen.“ Dabei sind

die Gottschalks an ihren Standorten extrem schlank aufgestellt. „Das schafft man nur, wenn die Mitarbeiter die Programme von Loco-Soft verinnerlicht haben und alles nutzen“, sagt Anke Gottschalk. Unterstützt werden die Gottschalks dabei maßgeblich von IT-Leiterin Conny Grebe, die praktisch den Standort Schönebeck verwaltungstechnisch mit aufgebaut hat, und Verkaufsleiter Frank Rennecke, der verantwortlich ist für Halberstadt.

CoverCheck

Gerade testen die Autohäuser Gottschalk mit CoverCheck ein Programm zum Vergleich von Kfz-Versicherungen. „Unsere Verkäufer und Serviceberater haben damit eine völlig neue Beratungsqualität für das Versicherungsgeschäft“, betont Carlo Gottschalk. In Loco-Soft ist das

Loco-Soft-Schnittstellen		
	Peugeot	Hyundai
Verkauf		
Cover Check	x	x
Fahrzeuginternetbörsen	x	x
Elektronische Fahrzeuglieferfcheine	x	x
Service und Teile		
Ersatzteil-, Richtzeiten-, Modelldaten	x	x
Ersatzteilbestellung u. Rückmeldung	x	x
Garantieausgabe u. Rückmeldung	x	x
Rückrufaktionen	x	x
Ersatzteil-Umsatzmeldungen	x	
PKMS / AURA (Kundenmonitor)	x	x
SPEEDER (Schnittstelle)	x	-
Buchhaltung		
Betriebsvergleich	x	x
SKR 51	x	x
Dienstleister		
Schwacke, Audatex und mobile	x	x
CarGarantie und Real Garant	x	x



Programm des Versicherungsmaklers Martens & Prahl integriert. Auf Knopfdruck kann der Autohaus-Mitarbeiter dem Kunden unkompliziert und schnell zehn Versicherungsvorschläge unterbreiten und dabei auf die vielen Fußangeln der Anbieter hinweisen, z. B. ob auch die Marder-Folgeschäden versichert sind. Das ist gelebte Kompetenz für den Kunden und ein Gegenpool für die Schadensteuerung einiger namhafter Versicherungen. Nur so kann der Kunde selbst entscheiden, ob er im Schadenfall die bewährte Gottschalk-Betreuung nutzen kann.

Alles auf Knopfdruck

Bei der Frage, was denn auf Knopfdruck so alles aus Loco-Soft läuft, kommt das Gottschalk-Team ins Schwärmen. Hintergrund dafür sind die funktionierenden Schnittstellen. Als Beispiele nennen die Mitarbeiter die Ersatzteil-Eilbestellung für Citroën und Peugeot: Die in Loco-Soft zusammengestellte Bestellung wird einfach als

Datei ausgegeben und im Bestellsystem hochgeladen. Doppelerfas-

sung ade. Ebenso einfach: die Fahrzeug-Bewertungen über Mobile, Schwacke und Audatex. Und: „Ob ich die Umsatzsteuer-Voranmeldung mache, die Kundenmonitor-Abfrage, die Service-Bonusmeldung oder das Anzeigen der Garantiehistorie aus dem Auftrag – es geht alles per Knopfdruck“, freut sich IT-Leiterin Conny Grebe.

Effizienz durch Updates

Doch wie schafft es die Gottschalk-Mannschaft, so effizient zu arbeiten? „Voraussetzung ist, dass alle Mitarbeiter mit offenen Augen die teils wöchentlichen Updates registrieren und umsetzen. Da schicke ich meinen Mitarbeitern zum Beispiel die Info, wie ich den Auftrag direkt in den Terminplaner bekomme. Und das muss mir dann jeder unterschreiben“, erklärt Conny Grebe das Erfolgsgeheimnis.

Nur ein Klick

Das Prüfen der USt.-ID-Nr. bei innergemeinschaftlichen Lieferungen wird ein-



Setzen auf Loco-Soft: (v. l.): Die Geschäftsführer der Autohausgruppe Gottschalk, Anke und Carlo Gottschalk, mit IT-Leiterin Conny Grebe und Verkaufsleiter Frank Rennecke.

Den Versicherungsvergleich CoverCheck startet der Verkäufer aus der Auftragsdatenerfassung (links). Schnell und einfach klickt er die Spezifikationen zur Kfz-Versicherung an und erhält im Nu zehn Vergleiche.

fach aus dem Kundenstamm gestartet. Und wieder wird mit nur einem Klick entschieden, ob eine Standardabfrage ohne amtliche Bestätigung oder eine qualifizierte Anfrage mit amtlicher Bestätigung per Post erfolgen soll.

Klare Aufteilung

Anke Gottschalk sieht auch unter Marketing-Aspekten beim Reparaturauftrag große Vorteile in der getrennten Darstellung von Garantie-, Reparatur- und Kulanzarbeiten. Insgesamt gibt es neun Darstellungsmöglichkeiten der Faktura mit Einzel- und Sammelabrechnungen. Für die Werkstattleiter ist der „Wer macht was“-Monitor ein wichtiges Steuerungselement.

Weitere Schritte

In Schönebeck ist mittlerweile die Telefonanlage mit Loco-Soft verknüpft. Damit werden bei eingehendem Anruf sofort die entsprechenden Kundenstammdaten geöffnet. Das soll auch für die anderen Standorte eingerichtet werden. Als nächstes wird eine Anbindung an ein Dokumentenmanagementsystem umgesetzt. So wollen Gottschalks die Prozesse weiter verschlanken und optimieren.

Autohaus Gottschalk

- **Marken:** Peugeot, Hyundai
- **Ziele 2014:** 235 Neuwagen Peugeot, 30 Transporter Neuwagen Peugeot, 50 Neuwagen Hyundai, 300 Gebrauchtwagen, 30 Transporter Gebrauchtwagen, 100 Jahreswagen
- **26 Mitarbeiter:** davon 1 Geschäftsleiter, 1 Verkaufsleiter, 5 Verkäufer, 1 Buchhaltung, 4 Zentrale/Info, 1 Serviceberater, 2 Meister, 6 Mechatroniker, 1 Teile und Zubehör, 1 Aufbereiter, 2 Azubi
- **IT-Konfiguration:** 2 Server, 18 PC-Arbeitsplätze, 2 Thin Clients, 18 Arbeitsplatzdrucker, 2 Multifunktionsdrucker, 50 DMS-Lizenzen für 3 Standorte
- **DMS seit 1997:**
Loco-Soft Vertriebs GmbH
Schlosserstr. 33, 51789 Lindlar
Tel. 02266 8059-0
Fax 02266 8059-222;
vertrieb@loco-soft.de
www.loco-soft.de
(Zahlen nur für Standort Halberstadt)

LOCO
SOFT
Mehr als Sie erwarten!