



Optimale Prozesse sind mit ein Grund für den Erfolg bei Schmelter in Lennestadt



Thomas Burghardt ist zufrieden. Loco-Soft wird jetzt von seinen zwanzig Mitarbeitern noch effizienter genutzt

Foto: Autohaus Schmelter

DAS NEUE POTENZIAL-PAKET

Mit Loco-Soft die Prozesse optimiert

Wie Chef und Mitarbeiter das Dealer Management System für ihre betrieblichen Abläufe noch besser nutzen

Bekannt ist Loco-Soft ja dafür, dass sein DMS Paket praxisnah ist und sich dessen Weiterentwicklungen an den Anforderungen seiner Anwender orientiert. Mit dem neuen Potenzial-Paket hat das Lindlarer Softwarehaus dies wieder einmal unter Beweis gestellt. Diesmal allerdings nicht mit der Entwicklung eines neuen Programmmoduls, sondern mit einem Angebot, das mit dem Thema Schulung der Mitarbeiter begann und heute eine neue Art der Verzahnung einer Händlersoftware mit den individuellen betrieblichen Abläufen darstellt.

Initialzündung aus dem Breisgau

Auslöser für die Entstehung des Loco-Soft Potenzial-Pakets war ein Anruf aus dem Autohaus Gräßlin Ende 2015. Der Händlerbetrieb aus dem Markgräflerland hatte sich 2013 für Loco-Soft entschieden, „weil das Programm alles geboten hat, was wir für die Zukunft vorhatten“, so Service Assistentin Claudia Siebeck, die im Hause Gräßlin für das Dealer Management System zuständig ist. Der Grund des Anrufs in Lindlar im November 2015 war der Wunsch, zukünftig den Werkstattplaner aus Loco-Soft für die Terminplanung zu nutzen. Claudia Siebeck: „In den alten Werkstatt Terminplaner hat jeder etwas reingeschrieben, jeder hat eine andere Handschrift, das war ein ziemliches Durcheinander, und wir wollten uns den Terminplaner in Loco-Soft noch einmal genau erklären lassen.“

Aus dieser ursprünglichen Anfrage gestaltete sich dann eine Schulungsveranstaltung der be-

sonderen Art im Autohaus. Weil die betroffenen Mitarbeiter von Anfang an mit dabei waren, wurde gleichzeitig der gesamte betriebliche Ablauf optimiert. Und „nebenbei“ wurde auch der Loco-Soft Terminplaner geschult. „Ab dem 1.1. hatten wir einen Kaltstart“, erinnert sich Claudia Siebeck. „Und es hat von Anfang an funktioniert! Loco-Soft hat bei der Schulung alles toll erklärt, viele Fragen nach unseren internen Abläufen gestellt und sich ganz auf unsere Anforderungen eingestellt.“

Potenziale finden

Für das Loco-Soft Team war die Begeisterung des Kunden über diese etwas andere Schulungsveranstaltung Anlass, weiter darüber nachzudenken, wie man auf diesem Weg noch mehr Potenzial aus einem Autohaus herausholen könnte. Resultat: das Loco-Soft Potenzial-Paket – mit den Lösungen, Funktionen und Schnittstellen von Loco-Soft individuell auf die Gegebenheiten des jeweiligen Betriebs abgestimmt werden.

Jede Menge Tipps und Kniffe

Einer der ersten Kunden, die das „fertige“ Loco-Soft Potenzial-Paket gebucht haben, ist das Opel Autohaus Schmelter aus Lennestadt. Geschäftsführer Thomas Burghardt ist „froh darüber, dass wir das gemacht haben. Das war sehr sinnvoll. Alle Bereiche des Betriebes haben davon profitiert, ob die Buchhaltung, das Ersatzteillager oder der Servicebereich.“ Anregungen

aus der Schulung wurden sofort umgesetzt. Den Vorteil im Vergleich zu regulären Schulungen sieht Thomas Burghardt darin, dass gezielt die Themen angesprochen werden können, die für den jeweiligen Betrieb wichtig sind. „Das ist das Schöne an diesem Paket, es für uns individuell passend zu machen. Jeder Betrieb ist anders gestrickt.“ Für sehr wichtig hält er es allerdings, dass man sich auf die Schulung gut vorbereitet. „Man muss sich vorher hinsetzen und aufschreiben, was verstehe ich nicht, was will ich genau wissen.“

Hat sich die Investition von 1.840 Euro für das Paket gelohnt? Thomas Burghardt ist davon überzeugt: „Ja, wenn ich bei jedem Auftrag Zeit spare, amortisiert sich das schnell. Es kommt natürlich darauf an, was der Betrieb daraus lernt. Für uns war es auf jeden Fall sinnvoll.“

Loco-Soft Potenzial-Paket

Zwei Tage vor Ort im Anwenderbetrieb:

- Betrachten der derzeitigen Abläufe und der Anforderungen des Autohauses
 - Ermitteln der besten Lösungen, Funktionen und Schnittstellen von Loco-Soft
 - Individuelle Schulung der Mitarbeiter
- Preis 1.840,00 EUR inkl. An- & Abfahrt und Übernachtung.



Claudia Siebeck hat im Autohaus Gräßlin auf den elektronischen Werkstatt-Terminplaner umgestellt

Foto: Autohaus Gräßlin