

Erfolgreiches Wachstum

Ob 5-Sterne-Bewertungen bei Google oder von Peugeot – sie spiegeln die hohe Zufriedenheit der Kunden des Autohauses Müllejans. Zwei Mal in Folge gewann das Autohaus 2008 und 2009 die „Trophée Qualité de Service“. Extrem schlank organisiert und mit gutem IT-Einsatz schafft das Familienunternehmen zehn Prozent Marktanteil.

PEUGEOT SCHNITTSTELLEN

- Garantieausgabe
- Garantierückmeldung
- Service Box V13a
- eStory / eRECA
- Ersatzteil-, Richtzeiten-, Modelldaten
- Ersatzteilbestellung
- Elektr. Ersatzteil- & Fahrzeuglieferscheine
- Vamoso Mietwagenportal
- Ersatzteil-Umsatzmeldungen
- Service-Kennzahlen APM Collect
- EQC-Daten
- PiD Data Pool
- Betriebsvergleich
- C-King / S@lesCockpit
- ESSOR Fahrzeugprämien



Musterbeispiel einer Bebauung in Hanglage. Auf der Direktannahme des Autohaus Müllejans thront ein Parkdeck. Die Kapazitätsgrenze beider Grundstücke ist mittlerweile erreicht.



Zwei Generationen Müllejans vor der modernen Direktannahme (v.l.): Stefan (Verkaufsleiter Businesskunden), Willi (Geschäftsführer, Werkstattmeister), Hans (Geschäftsführer, Verkaufsleiter) und Marvin Müllejans (Verkäufer) mit Maria Breuer (geb. Müllejans, Buchhaltung/Controlling).

In nordrhein-westfälischen Nideggen-Schmidt, am Rande des Nationalparks Eifel, präsentiert sich eindrucksvoll das Autohaus Müllejans: durch die Hauptstraße getrennt auf der einen Seite der Peugeot-Ausstellungsraum und auf der anderen Seite der Servicebereich. Gestartet mit Renault über Simca-Chrysler-Peugeot, kam das Familienunternehmen zum Peugeot-Vollhändlervertrag. Seit fünf Jahren sind Hans und Willi Müllejans außerdem Citroën-Service-Partner. Kfz-Meister und Werkstattleiter Willi Müllejans erinnert sich: „Vor 30 Jahren waren wir auch Pioniere beim EDV-Einsatz und mit dem alten DOS-System eigentlich vollauf zufrieden. Nur war es halt nicht mehr zeitgemäß. Vor fünf Jahren war es dann für uns allerhöchste Zeit, auf ein neues System umzusteigen!“

ÜBERSCHAUBARES INVEST

Willi Müllejans entschied sich aus mehreren Gründen für Loco-Soft. Das Nachfolgesystem des alten Anbieters hätte gekauft werden müssen. Neben der räumlichen Nähe zu Loco-Soft hatten ihn das überschaubare Invest (nur mieten statt kaufen), keine Hardware-Vorschriften sowie die Möglichkeit, bei Nichtgefallen nach drei Monaten einfach aussteigen zu können, überzeugt. Der Umstieg lief einfach. Die Loco-Soft-Mitarbeiter hatten die Kundenhistorien mit Kunden- und Fahrzeugstamm übernommen. Außer der Einweisung vor Ort waren weitere Schulungen nicht erforderlich. Willi Müllejans: „Die kleinen Erklärvideos haben fast alle unsere Fragen beantwortet. Und an-

ZEITERSPARNIS GEGEN FACHKRÄFTEMANGEL

Mit dem Start in die Windows-Welt gehören auch die endlos langen Bandsicherungen der Vergangenheit an. Bei Loco-Soft läuft die Datensicherung über einen Zeitplan nachts automatisch auf einen USB-Stick. Tagsüber ist nichts mehr blockiert. Sollte ein Fehler bei der Datensicherung aufgetreten sein, benachrichtigt eine E-Mail den Admin. Die teuren durchschreibenden Endlos-Rechnungssätze, die die lauten und lärmenden Nadeldrucker erforderten, sind abgelöst von preiswertem Normalpapier. Rechnungsdruck ist jetzt von jedem Arbeitsplatzdrucker bzw. den beiden Multifunktionsdruckern möglich. „Angesichts des Personalmangels müssen wir einfach sehen, dass wir Zeit einsparen können“, erklärt Willi Müllejans den Umstieg auf einen neuen, noch schnelleren Terminalserver. „Dabei konnten wir fast alles selbst erledigen.“ Jetzt kann sich jeder Mitarbeiter an jedem Arbeitsplatz anmelden und hat seine Daten direkt im Zugriff.

BUCHHALTUNG UND CONTROLLING

Zum Stichwort Zeitersparnis erklärt Maria Breuer (geb. Müllejans), die die Buchhal-

sonsten ist der Support einfach spitze. Die sind eigentlich immer erreichbar oder rufen zuverlässig zurück, wenn mal ein Problem nicht gleich gelöst werden kann. Früher habe ich vom anderen Anbieter immer zu hören bekommen: „Das liegt an Eurer Hardware.“ So etwas gibt es bei Loco-Soft nicht.“

tung leitet: „Loco-Soft hat den Peugeot-Kontenrahmen schon hinterlegt. Ausgangsrechnungen und Kasse werden als Buchungsstapel übernommen. Das Vorkontieren ist entfallen. Ich buche nur noch die Eingangsrechnungen manuell. So habe ich mehr Zeit für das Controlling.“ Preis-Updates, Neuwagen- und Teilelieferscheine, alles wird automatisch eingespielt. Besonders gefällt Maria Breuer das einfache Anlegen. Über die TecDoc Fahrzeugdatenbank, welche kostenfrei in Loco-Soft integriert ist, lassen sich die Fahrzeuge komplett identifizieren.

ARCHIV-SOFTWARE GE SPART

Serviceberater Lothar Bodden hat ein besonderes Hobby: die EDV. An Loco-Soft schätzt er die PSA-Schnittstellen. Über eSTORY wird die elektronische Fahrzeug-History abgefragt. Wird der Werkstatt-Auftrag eröffnet, wird automatisch in eRECA abgefragt, ob eine Werkstatt-Aktion offen ist. Genauso einfach läuft es mit der Servicebox. Bei Unfallrechnungen spare er durch die DAT-Schnittstelle heute pro Rechnung ein bis eineinhalb Stunden. Bodden hat mit Loco-Soft auch die rund 2.000 Kundenakten, die sehr viel Platz im Servicebüro benötigten, elektronisch archiviert. Über interne Links in Loco-Soft wird das Archiv auf der Festplatte gefunden. „Das spart uns eine Archivsoftware für rund 20.000 Euro“, meint Bodden.

ckeln sie über Loco-Soft ab. Die Neuwagenrechnungen von Peugeot werden mittlerweile auch über die Schnittstelle elektronisch eingespielt. Als Nächstes will man im Autohaus die elektronische Überwachung der Prämienprogramme und die automatische Befüllung der Gebrauchtwagen-Börsen starten.

AUTOHAUS MÜLLEJANS GMBH

Webseite: www.peugeot-muellejans.de

Marken: Peugeot, Citroën

Ziele 2019: 260 Neuwagen Pkw, 25 Nfz

Mitarbeiter: 35, davon 2 Geschäftsleitung, 1 Sekretariat, 1 Verkaufsleiter, 4 Verkaufserbeiter (NW/GW), 1 Aufbereiter, 1 Buchhaltung, 1 Serviceleiter, 1 Serviceberater, 1 Teile & Zubehör, 1 Werkstattmeister, 5 Mechatroniker, 1 Spengler, 1 Lackierer, 1 gewerblicher Auszubildender

IT-Konfiguration: 1 Server, 11 PC-Plätze, 4 Arbeitsplatzdrucker, 2 Multifunktionsdrucker, Telefonie integriert, Investition in Hardware: 45.000 Euro, 10 flexible DMS-Lizenzen, Kosten: 356,50 Euro monatlich

DMS seit 2014

Loco-Soft Vertriebs GmbH
Schlosserstr. 33 | 51789 Lindlar
Tel. 02266 8059-0, Fax -222
vertrieb@loco-soft.de
www.loco-soft.de

LOCO SOFT
Mehr als Sie erwarten!



Serviceberater Lothar Bodden fungiert gleichzeitig als IT-Administrator.