



HIRO Filiale in Oldenburg mit der neuen Stellantis Gebrauchtwagen-Cl Spoticar



Focko Westerbur ist sehr zufrieden: Loco-Soft hat HIRO eine neue Leichtigkeit in die Verkaufs- und Serviceprozesse gebracht.

## Die neue IT-Leichtigkeit

Die niedersächsische HIRO Gruppe wechselte zu Loco-Soft, um Verkaufs- und Service-Prozesse weiter zu digitalisieren. Dass das neue System die Arbeit der Mitarbeiter so erleichtert und dabei auch noch Betriebskosten senkt, hätte das Führungsteam nicht für möglich gehalten.

Der alte DMS-Anbieter kündigte immer wieder Neuerungen an, die nicht eingehalten wurden. Geschäftsführer Focko Westerbur, bei HIRO für Service und IT verantwortlich, war es leid. Aus allen fünf Häusern wurde ein zehnköpfiger Arbeitskreis gebildet, der letztlich 60 Fragen bzw. Anforderungen aus allen Bereichen des Tagesgeschäfts zusammenstellte. Verschiedene Anbie-

damit eine sechste virtuelle Filiale ein. Alle Mitarbeiter konnten mit ihnen bekannten Kunden- und Fahrzeugdaten spielen, was reichlich genutzt wurde. Zeitgleich zum 1. März erfolgte in allen Filialen der Echtstart mit gleichzeitiger Umstellung auf den SKR51. Jeweils zwei Loco-Soft Mitarbeiter trainierten pro Filiale on-the-job. Abstimmungen, Einstellungen, Ergänzungen, die im Test noch

nicht aufgetreten waren, wurden vor Ort in der jeweiligen Filiale gelöst. Eine eigens eingerichtete WhatsApp-Gruppe diente der Dokumentation. So waren die jeweils anderen Filialen fast in Echtzeit bis zum Tagessende immer auf gleichem Stand. Dazu Westerbur: „Diese Art der Einweisung und Schu-

lung war das Effizienteste, was ich bisher bei einem DMS-Wechsel erlebt habe. Das Geld dafür war gut investiert.“

Erstmals konnten die ausgelesenen Daten bereinigt werden, was vom alten System nicht abgebildet wurde.

Was hat sich konkret verbessert? Betriebs- und Serviceleiter Daniel Stenzel meint, er könne problemlos drei Tage darüber berichten. Exemplarisch nennt er als Bei-

spiel die Abwicklung mit den Leasinggesellschaften. „Hier nimmt uns das Programm echt das Denken ab.“ Alle Konditionen und Rabatte werden einmal zentral hinterlegt. Das Programm zieht dann automatisch die richtigen Werte. Ebenso einfach ist das Splitting der Leasingrechnungen. Ursprünglich hatten die Niedersachsen ihren stand-alone Serviceterminplaner behalten wollen. Doch bereits kurz nach dem Echtstart erkannten sie, dass der Loco-Soft Termin- und Werkstattplaner sogar noch tiefer als der im Einsatz befindliche geht. Die größte Zeitsparnis mit dem integrierten Planer liegt darin, dass aus dem Terminplaner in alle Himmels-



Daniel Stenzel ist von den zahlreichen Schnittstellen begeistert, die seinen Mitarbeitern viel Zeit schenken.

richtungen gearbeitet werden kann, ohne in die jeweiligen Programme wechseln zu müssen. Meint Serviceassistentin Friederike Janzen: „Die elende Klickerei und das permanente Springen aus den verschiedenen Anwendung ist auf ein Minimum reduziert. Das spart uns echt Zeit.“ Für HIRO ist eine neue Leichtigkeit in Prozessen und DMS-Unterstützung Realität geworden.

*Prof. Anita Friedel-Beitz*



Aufträge werden per Scanner an- und abgestempelt; so auch Einzelpositionen bei Garantien.

ter präsentierten. Es passierte, womit niemand gerechnet hatte: die drei Loco-Soft Repräsentanten konnten bis auf zwei Fragen schon in der Demoversion alle 58 Anforderungen live als vorhanden zeigen. Die zwei offenen Punkte wurden am folgenden Tag ebenfalls als gelöst gezeigt. Der Jahresanfang 2022 diente der Echtstart-Vorbereitung. Die Daten wurden zum Test vom alten System gezogen. Loco-Soft richtete

### HIRO AUTOMARKT GMBH

|                                       |  |
|---------------------------------------|--|
| Webseite:                             | <a href="http://www.hiro-online.de">www.hiro-online.de</a>   |
| Marken:                               | Opel, Ford, Kia  |
| Ziele 2022:                           | <b>Pkw: Neuwagen: 600<br/>Gebrauchtwagen: 1.700</b>  |
| Mitarbeiter:                          | 158, davon 8 kfm. und 35 gew. Azubi  |
| IT-Konfiguration:                     | 1 Server (mehrere virtuelle Server auf einer Maschine), 100 PC, 10 Laptop, 22 Arbeitsplatz-Drucker, 10 Multifunktions-Drucker<br>75 dynamische, benutzerunabhängige DMS-Lizenzen |
| Lizenzkosten inkl. Wartung pro Monat: | 1.865,46 €   |
| Investition Hardware:                 | 20.000 €,  |
| Investition Software inkl. Schulung:  | 70.000 €   |
| DMS seit 03/2022                      | Loco-Soft Vertriebs GmbH<br>Schlosserstr. 33   51789 Lindlar<br>Tel. 02266 8059-0<br><a href="mailto:vertrieb@loco-soft.de">vertrieb@loco-soft.de</a>                            |

**LOCO  
SOFT**