



# Schnell, einfach, komfortabel

**Loco-Soft:** Warum das DMS dem Autohaus Tendyck mindestens zwei zusätzliche Mitarbeiter spart.

Firmenchef Richard Tendyck bringt es pragmatisch auf den Punkt: „Das Dealer Management System ist heute für einen Händler angesichts der schmalen Margen kriegsentscheidend. Denken Sie zurück, als wir Rechnungen noch mit dem Schreibautomaten erstellten. Den Personalaufwand kann sich heute keiner mehr leisten. Die Hersteller setzen immer mehr webbasierte Programme ein. Und da brauchen Sie einen DMS-Anbieter, der schnell darauf reagiert und die Schnittstellen schafft.“ Tendyck

weiß, wovon er spricht. Denn seit 1986 hat er 2011 zum dritten Mal genau aus diesem Grund den Anbieter gewechselt. „Loco-Soft ist echt der Schnittstellen-König. Die stellen in zwei Tagen eine Schnittstelle her, während der andere Anbieter diese nach drei bis vier Monaten immer noch nicht funktionsfähig hatte, dafür aber dennoch berechnete“ erklärt Tendyck und ergänzt: „Bei dem Vorgänger-DMS haben wir uns gefühlt wie der Privatpatient beim Arzt. Selbst jeder Anruf musste teuer bezahlt werden. Bei Loco-Soft sind

eine super Hotline und jede Schnittstelle, die vom Hersteller neu kommt, im monatlichen Mietpreis enthalten.“ Richard Tendycks Sohn, Kfz-Betriebswirt Andreas Tendyck, ist unter anderem als IT-Administrator im Unternehmen tätig und hatte die Idee zum Umstellen auf Loco-Soft.

## Zwei potenzielle zusätzliche Mitarbeiter eingespart

Schnittstellen bedeuten im operativen Geschäft eine enorme Zeitersparnis. „Wenn wir Reparaturaufträge nach alter Art abwickeln würden, also weder Garantie- noch Schlüssel- oder weitere Daten hinterlegt sind, müssten wir in unserer Betriebsgröße mindestens zwei Mitarbeiter zusätzlich beschäftigen“ erklärt Richard Tendyck. Ähnlich sehe es im Fahrzeugverkauf aus. Seit Nissan mit SMIT (Sales Man Information Tool) den elektronischen Verkäuferarbeitsplatz eingeführt hat, erlebt das Tendyck-Team den Komfort der Einmal-Datenerfassung. Denn sind die Kunden- bzw. Fahrzeugdaten in SMIT oder Loco-Soft einmal erfasst, gleicht die Schnittstelle diese alle 15 Minuten miteinander ab. Loco-Soft war übrigens der erste DMS-Anbieter, der diese Schnittstelle realisiert hatte. Beim Datenaustausch werden in Loco-Soft erstellte Rechnungen an SMIT übertragen; diese Übertragung lässt sich auch

direkt gesetzt, sobald der Kunde einem der telefonischen Kontaktwege zugesagt hat. Dadurch kann der Datensatz für Zufriedenheitsumfragen verwendet werden, auch wenn einem der anderen Kontaktwege nicht zugesagt wurde. Außerdem muss nicht mehr zwingend eine Festnetznummer angegeben sein, es genügt eine Mobilnummer. Apropos Kundenzufriedenheit. Dazu formuliert Richard Tendyck einen weiteren Schnittstellenvorteil: „Für uns ist nur der praktische Wert eines DMS interessant.“

Richard Tendyck, Geschäftsführer Autohaus Tendyck

» Für uns ist nur der praktische Wert eines DMS interessant. «

## SCHNITTSTELLEN ZU VOLVO

VIDA Release H  
ET-Bestellausgabe  
Elektr. ET-Lieferscheine  
ET-Preisupdates  
Service-Plan-Generator  
Garantieausgabe  
Garantierückmeldung  
CFL-Meldungen  
Volvo Quality GW-Börse  
LDC-Bestellung  
VR-Meldung  
Betriebsvergleich

## SCHNITTSTELLEN ZU NISSAN

Richtzeiten, ET- u. Modelldaten  
FAST- und WebFAST-Katalog  
ET-Bestellausgabe  
Elektr. ET-Lieferscheine  
Garantieausgabe  
Garantierückmeldung  
CPL & EWL  
Elektr. Fahrzeuglieferscheine  
Betriebsvergleich  
CVA-Daten  
SMIT Verkäuferarbeitsplatz  
Wholesale-Reporting

## LOCO SOFT

Mehr als Sie erwarten!

## WEITERE SCHNITTSTELLEN

SilverDAT, Schwacke, DATEV, Fahrzeug-Internetbörsen, Teilekataloge u.v.m.

auf bestimmte Rechnungsarten beschränken. Aus SMIT gibt es zudem Schnittstellen zur Nissan- und Santander-Bank. So spart SMIT in Kombination mit Loco-Soft auch dem Verkäufer eine Menge Zeit. Ein weiteres Beispiel, wie das DMS administrativen Aufwand abnehmen kann, ist die CarGarantie-Schnittstelle: Auch hier holt sich die Schnittstelle alle relevanten Daten beim Start für einen Versicherungs- oder Garantieantrag. Und selbst eine Garantieverlängerung wird einfach durch Eingabe der Vertragsnummer ausgelöst.

**Mehrmarkenfähigkeit inklusive**  
Bei Loco-Soft ist auch die Mehrmarkenfähigkeit in der Programm-Miete ohne Aufpreis enthalten. Was bei Nissan das Tool SMIT für den Verkauf ist, das ist bei Volvo VIDA (Vehicle Information & Diagnostics) für Aftersales. Loco-Soft durchlief die Zertifizierung der VIDA-Schnittstelle schon im Mai 2013 erfolgreich. Nun erleichtert die neue Schnittstelle den Autohaus-Mitarbeitern die Arbeit: Aus VIDA heraus können sie auf die Loco-Soft Fahrzeugdaten zugreifen und sich die passenden Kundendaten sowie die Fahrzeughistorie anzeigen lassen. Arbeitswerte und Teile können in VIDA zusammengestellt und in den Loco-Soft Reparaturauftrag übergeben werden. Die VIDA-Fahrzeuginformationen lassen sich in Loco-Soft zudem zur Neuanlage von Fahrzeugen oder

zum Ergänzen der Fahrzeugakte übernehmen. Kurz: schneller als mit SMIT und VIDA waren im Autohaus Daten noch nie da.

## Komfortable Datenausgabe

Gisela Tendyck wickelt für die Standorte in Nettetal und Dormagen die Buchhaltung mit Loco-Soft ab, während Kempen, wo ein reiner autofit-Betrieb geführt wird, völlig autark arbeitet. Sie erinnert sich noch an ein weiteres Ärgernis mit dem alten DMS-Anbieter:

Wem gehören die Daten im System

und wie bekommt der Händler seine Daten da raus? Auch hier punktet Loco-Soft. Denn zahlreiche Daten können komfortabel sogar in Excel ausgegeben werden, wie etwa die terminbezogenen Kunden- und Fahrzeuginfos, Abschlags- und Refinanzierungszahlungen, das Fahrzeugausgangsbuch oder die Liste der unausgeglichenen Personenkonten.

## Zufriedenheitsumfragen

In vielen Autohäusern ist auch das saubere Steuern der Datenschutzvorgaben eine ewige Baustelle. Bei Loco-Soft wird die grundsätzliche Kennzeichnung, dass ein Kunde sein Einverständnis zur Kontaktierung gegeben hat, für die Nissan CVA-Ausgabe

direkt gesetzt, sobald der Kunde einem der telefonischen Kontaktwege zugesagt hat. Dadurch kann der Datensatz für Zufriedenheitsumfragen verwendet werden, auch wenn einem der anderen Kontaktwege nicht zugesagt wurde. Außerdem muss nicht mehr zwingend eine Festnetznummer angegeben sein, es genügt eine Mobilnummer. Apropos Kundenzufriedenheit. Dazu formuliert Richard Tendyck einen weiteren Schnittstellenvorteil: „Für uns ist nur der praktische Wert eines DMS interessant.“

Richard Tendyck, Geschäftsführer Autohaus Tendyck

» Für uns ist nur der praktische Wert eines DMS interessant. «

Der Kunde will ja nicht 20 Minuten zusehen, wie schön ich das DMS bedienen kann. Der möchte einfach und schnell gut beraten werden.“ Dieser kleine Auszug aus den Loco-Soft Funktionalitäten unterstreicht, warum das Lindlarer Software-Haus im Vergleich zu anderen DMS-Anbietern ein solch faires Preis-Leistungs-Verhältnis bietet.

**Autohaus Tendyck GmbH**  
[www.tendyck.de](http://www.tendyck.de)

■ **Marken:** Nissan, Volvo Service

■ **Ziele 2014:** 230 Neuwagen, 30 Nissan Transporter NW, 260 Gebrauchtwagen, 10 Transporter GW, 80 Jahreswagen

■ **34 Mitarbeiter:** davon 2 Geschäftsleiter,

1 Verkaufsleiter, 5 Verkäufer, 2 Disposition, 2 Buchhaltung, 2 Zentrale/Info, 0,5 IT-Administration, 1 Serviceleiter, 1 Serviceberater, 2 Serviceassistent, 2 Meister, 7 Mechatroniker, 2 Teile und Zubehör, 2 gewerbliche Azubi

■ **IT-Konfiguration:** 1 Server, 15 PC Arbeitsplätze, 20 Workstations, 10 Arbeitsplatzdrucker, 2 Multifunktionsdrucker, 14 DMS-Lizenzen

■ **DMS seit September 2011:** Loco-Soft Vertriebs GmbH Schlosserstr. 33, 51789 Lindlar, Tel. 02266 8059-0, Fax 02266 8059-222, [vertrieb@loco-soft.de](mailto:vertrieb@loco-soft.de), [www.loco-soft.de](http://www.loco-soft.de)

(alle Zahlen nur für Standort Nettetal)

**LOCO SOFT**  
Mehr als Sie erwarten!



Unternehmerfamilie: Richard, Gisela und BFC-Kfz-Betriebswirt Andreas Tendyck (v. l.) haben innerhalb von zwei Tagen inklusive Datenübernahme aus der alten IT auf Loco-Soft umgestellt.

Foto: Tendyck; Friedl-Beitz