

FORD, SUZUKI AUTO SCHOLLENBERGER, WEINHEIM

Mit Ford VMI die Prämien im Griff

Arbeit sei ihr schönstes Hobby, beschreiben die Unternehmer Edeltraud Schollenberger und Manfred Neumann ihr Autohaus-Geschäft. Dazu unterstützt sie das DMS Loco-Soft. Es nimmt jede Menge Verwaltungsaufwand ab.

Die Unternehmensnachfolge ist schon lange geregelt und erledigt. Zur Mitarbeiterbindung gibt es schon seit 1995 eine Umsatzbeteiligung und eine betriebliche Altersversorgung. Und zur Kundenbindung setzt man mit dem Spar-Depot auf Belohnen der Kundentreue. Drei Eckdaten, die deutlich machen, hier im kleinen Oberflockenbach arbeitet ein local hero für die Marken Ford und Suzuki. Und Edeltraud Schollenberger merkt an: „Für uns ist die Arbeit Hobby.“ Dazu trägt im großen Maß die effiziente Unternehmensführung über das Dealer Management System Loco-Soft bei. Bereits 2003 stellten sie auf die mehrmarkenfähige Software um. „Mit Übernahme der kompletten Kunden- und Fahrzeug-Historie“, merkt Manfred Neumann mit einem Augenzwinkern an. Sein Hobby sind die Buchhaltung und die effizienten Betriebsabläufe und die sind durchaus ungewöhnlich (Text unten rechts). „Wenn das klappt, dann haben wir ausreichend Zeit unsere Kunden persönlich zu betreuen“, so sein Credo.

Während viele kleinere Ford Händler die Garantieabwicklung über ihren Haupthändler einreichen lassen, holte Neumann 2013 diese wieder in den Betrieb. „Bis da die Gutschriften kamen, da warteten wir viel zu lange auf unser Geld“, wie Neumann schnell über die Loco-Soft Auswertung „Unausgeglichene Personenkonten“ erkennen konnte. Serviceberater Maik Schifferdecker, stellt die Garantieanträge aus Loco-Soft. Und was heute eingegeben wurde, dafür ist morgen das Geld da.

Ford Fahrzeugkontodaten (Vcrede)

Jüngste Arbeiterleichterung brachte im Ford Neuwagenverkauf die Schnittstellen zu VMI (Variable Marketing Interface) und Fahrzeugkontodaten (Vcrede).

Beide Schnittstellen lesen die elektronischen Gut- und Lastschriften zu den Fahrzeugverkaufshilfen aus dem BCM (Batch Communication Manager) bzw. per Webservice ein.

Im Programm 149 werden übersichtlich alle Gut- und Lastschriften angezeigt und können bequem per Knopfdruck eingelesen und verbucht werden. So hat Neumann seine Verkaufshilfen immer auf dem aktuellen Stand.

Haben den Beruf „Autohaus“ zum Hobby gemacht: Edeltraud Schollenberger und Manfred Neumann. Dank Loco-Soft bleibt Zeit zum Lachen.



Druck des FORD Fahrzeugkontodaten-Impc
Auto Schollenberger GmbH
Ford + Suzuki - Vertragshändler
29.03.2017 09:00
Manfred Neumann

Konten-Nr.	Fahrzeugid-Nr.	Fab. VNH	Aktionscode	Aktionsbeschreibung	Belegnummer	BS	Gesamtbetrag	Zuvor erhalten	Jetzt erhalten	Kumuliert	Offene Forderungen
N 18210	WFD00GAKOHJ82187	J	PC18	D16PC18	00917042	1	426,17	0,00	426,17	426,17	0,00
N 18208	WFD00GAKOHJ45875	J	PC40	D16PC40	00917236	1	861,47	0,00	861,47	861,47	0,00
					00750697	1	-171,88	0,00	-171,88	-171,88	0,00
					00917238	1	861,47	0,00	861,47	861,47	0,00
					Summen:		1.450,82	0,00	1.450,82	1.450,82	0,00

Druck des FORD Fahrzeugkontodaten-Impc
Auto Schollenberger GmbH
Ford + Suzuki - Vertragshändler
29.03.2017 09:00
Manfred Neumann

Beleg	Verkaufshilfe	Fahrzeugart	Fahrzeug-Status
1	PC18	N	NACH Faktura

Fotos: Prof. Anita Friedel-Beitz / Alfred Jungmann

Automatisch werden über die Schnittstellen zu Ford VMI und Vcrede die Verkaufsförderungen im System erfasst und gleichzeitig verbucht (s. Liste oben). Zeiterparnis bei sieben Gutschriften ca. eine Stunde.

Wie lief es vorher? Da kamen sieben bis acht Gutschriften, die per Hand eingepflegt werden mussten. Zeitbedarf nur für das Erfassen ca. 45 Minuten. Anschließend mussten die Gutschriften einzeln noch verbucht werden. Jetzt wird überspielt, d. h. die Gutschriften sind im System erfasst und gebucht!

Schlanke Personaldecke

450 Fahrzeuge handeln die Schollenbergers ohne Disponenten dank der zahlreichen Loco-Soft Schnittstellen. Programm 158 verwaltet die ausstehenden Zulassungen. Die Verkaufsfertigung wird mit einem Tag Vorlauf automatisch in den Terminkalender eingestellt. Seit dem ist die Werkstattplanung noch mal besser geworden. Neumann schätzt die Plausibilitätsprüfun-

gen des Programmes, ob beispielsweise beim b2b Geschäft auch der Gewerbeausweis erbracht ist. „Wir nutzen immer noch nicht alles“, erklärt er. Gerade wird für die Neu- und Gebrauchtwagenzulassung das Erstellen der Papiere wie Zulassungsvollmacht oder SEPA-Lastschriftmandat (pro Zulassungsstelle mit dem richtigen Hauptzollamt möglich) auf Knopfdruck aus Loco-Soft eingeführt.

Dieses Jahr will Neumann auch die papierlose Fahrzeugakte und die elektronische Archivierung gemäß den neuen Finanzvorschriften einführen. Die Daten wird Loco-Soft wiederum über eine Schnittstelle in das neu angeschaffte Archivierungssystem übertragen. Das schafft wieder mehr Zeit fürs Hobby: den Fahrzeugverkauf an ihre Kunden.

AUTO-SCHOLLENBERGER	www.auto-schollenberger.de
Ziele 2017	NW 600, GW 450
Mitarbeiter	22, davon in 2 GL, 1 Buchhaltung, 1 Verkaufsleiter + GF, 2 Serviceberater (Werkstattmeister), 1 Garantiesachbearbeiter, 6 Mechatroniker, 2 Service-Halbtagskräfte für Hol und Bring (Di, Do, Fr), 1 kfm. Azubi, 1 gewerblicher Azubi
IT-Konfiguration	1 Terminal-Server, 16 PC, 4 s/w-Multifunktionsdrucker mit Fullservice-Verträgen, 13 flexible DMS-Lizenzen, Kosten: 422,05 €/mtl. DMS seit 2003: Loco-Soft
Loco-Soft Vertriebs GmbH	Schlösserstr. 33, 51789 Lindlar, Tel. 02266 8059-0, www.loco-soft.de