

03.2017: Suzuki, Mitsubishi und BMW Partner

Hier finden Sie Informationen zu dem Ablauf eines Potenzialpaketes. Themen aus diesem Potenzialpaket sind der Werkstatt-Termin-Planer, die Verkaufsprogramme, die Programme im gesamten Servicebereich, den Schnittstellen zu BWM und Suzuki und der Ersatzteilverwaltung.

Nachdem wir sehr freundlich von der Serviceleitung empfangen wurden, stellte sich das gesamte Team vor. Nachdem sich jeder mit seiner Position im Autohaus vorgestellt hatte, ging es um den Ablauf der nächsten zwei Tage.

Zur Ausgangssituation: Das Autohaus hat schon seit über 20 Jahren Loco-Soft im Einsatz und in all den Jahren haben sich Abläufe manifestiert, die nur einen Bruchteil von den Funktionen beinhalten, die Loco-Soft bietet.

Angefangen haben wir mit dem Verkauf. Während der Verkaufsleiter uns erzählte, was derzeit über Loco-Soft abgewickelt wird und was sie gerne ändern würden, haben wir einen Schulungsplan für die nächsten zwei Tage erstellt.

Die Kombination von Innerbetriebliche Nachrichten (IBN) und Kontakteinträge (TE) nutzt bisher nur der Chef im Autohaus und das sehr selten. An diesem Punkt haben wir also zunächst angesetzt und in dem Zuge auch an allen PC einen PDF-Drucker installieren lassen zwecks Link-Hinterlegung in TE und IBN. Hierfür wurden dann Austauschordner im Netzwerk bestimmt und ein einheitlicher Ablauf gezeigt. Dabei kamen auch die Werkstattleitung und der Geschäftsführer dazu, da alle entscheiden sollten, ob IBN, TE und Links zukünftig eingesetzt werden. Der Geschäftsführer meinte dazu: "Wieso macht ihr das nicht schon so?! Ist doch einfach.". Deshalb sollen das nun alle einmal für einen gewissen Zeitraum testen.

Dann ging es weiter mit dem Fahrzeug-Angebotsprogramm 711, was bisher noch nie genutzt wurde. Hier ist durch die neue Hinterlegung des PDF-Druckers auch die Ausgabe eines PDF-Dokumentes für den Kunden möglich geworden. Dieses PDF-Dokument kann in der Kunden- oder Fahrzeugakte abgespeichert und daraus eine Wiedervorlage per IBN z.B. für den Verkäufer erstellt werden. Außerdem wurde die Übernahme des Angebots in den Händlerfahrzeugbestand 132 inklusive der Erstellung von Kaufverträgen und Fahrzeugrechnungen gezeigt. Ein einfacher Ablauf, den jeder nachvollziehen kann. Den eigenen Terminkalender im Programm 818 kannte auch bisher niemand. Ergänzend dazu wurde der Dienst zur Versendung der Kalenderdatei per E-Mail in Programm 987 eingerichtet und gezeigt. Somit werden Loco-Soft Terminkalender Einträge auch auf den Smartphones der Mitarbeiter gezeigt. Diese Funktion erspart schon enorme Zeit und bietet einen übersichtlichen Blick über die eigenen Termine. Weiterhin das Programm 133 - die Suche der Wunschfahrzeuge im Händlerfahrzeugbestand - vorgeführt. Dadurch hat der Verkäufer die Möglichkeit die Wunschfahrzeuge des Kunden direkt gemeinsam mit ihm zu suchen und Angebote für die vorhandenen Händlerfahrzeuge zu erstellen. Die Analysemöglichkeiten des Händlerfahrzeugbestandes in den Programmen 142, 143, 144 und die Fakturaanalyse der erstellten Fahrzeugrechnungen in Programm 273 waren unbekannt und kamen sehr gut an. Somit kann jederzeit eine Übersicht generiert werden, die deutlich macht wie hoch z.B. die Marge in einem Verkaufsmonat war. Um das Ganze abzurunden haben wir im Hinblick auf mobile.de auch die Bilderhinterlegung per Drag & Drop demonstriert.

Danach ging es weiter zum Lager. Auch hier begannen wir mit der Einweisung in die Verwendung von IBN und TE. Im Lager wird so gut wie alles noch manuell gemacht, d.h. Ersatzteil-Bestellungen, Ersatzteil-Suche und selbst die Garantien. Somit haben wir zunächst die Basis geschaffen und die Schnittstellen wie BMW RSD, ETK und den Suzuki Snap-On EPC Teilekatalog eingerichtet. Wichtig war dann einmal den Ablauf über das Ersatzteil-Information Programm 512 mit Umwandlung in den Barverkauf in Programm 225, einen normalen Werkstattauftrag in Programm 211 oder einen kundenbezogenen Bestellauftrag durchzugehen. Den Barverkauf in Programm 225 nutzt bisher niemand. In den 25 Jahren Loco-Soft Nutzung wurde immer nur die Information weitergegeben, dass man einen reinen Teileverkauf nur über die 211 mit Arbeitsart T machen kann. Zusätzlich zum Barverkauf wurde noch die Übernahme von Teilen aus dem BMW RSD und ETK gezeigt. Der letzte Punkt vom ersten Tag waren die Ersatzteil-Bestellungen, die zukünftig aus Loco-Soft generiert werden soll.

Der zweite Tag begann mit dem Bereich der Buchhaltung. Hier gab es jedoch nur generelle Fragen zu den Programmen 352 (Kontenverbuchungen anzeigen und Info-Übersichtsdruck), 322 (Zahlungsanweisungen erfassen und ändern), 324 (Zahlungsausgabe als Vorschlag, Echtdruck oder Bank-Transferdatei), 331 (Stapelbuchungen erstellen und überarbeiten). Viele Kleinigkeiten zur Anlage, Bearbeitung oder Ausgabe von Belegen waren noch unklar. Derzeit steht die Überlegung im Raum am Ende des Jahres auf den Branchenkontenrahmen SKR51 umzusteigen. Der Steuerberater war auch vor Ort. Deshalb sind wir gemeinsam einmal die Vorgehensweise durchgegangen. Zusätzlich empfehlen wir immer die Umstellung zunächst in einer Testversion durchzuführen, um Fehler und Fragen vor der Echtumstellung klären zu können.

Danach ging es im Service weiter. Eine Mitarbeiterin macht u.a. die Garantie, die nun auch erfahren hat, dass diese aus Loco-Soft heraus direkt an Suzuki übermittelt werden können. Viele Abläufe, in denen sich Dinge geändert haben, wurden dem nie angepasst. Nützliche Funktionen rund um die Auftragsverwaltung in Programm 211 - Zugangsdaten für Suzuki-Wartungspläne, Fahrzeugneuanlage über die Fahrgestellnummer etc. – wurden nun in den alltäglichen Ablauf integriert. Ersatzteile werden über Wessels & Müller bestellt. Hierfür wurde der WM-Client benötigt, der dafür dann reaktiviert wurde. Unsere arbeitserleichternde Scanner-Funktion haben wir auch besprochen, zur elektronischen Zeiterfassung und um Teile auf dem Auftrag hinzuzufügen. Gestempelt wird derzeit nämlich noch über Karten.

Nach der Mittagspause haben wir dem Verkäufer und einem weiteren Mitarbeiter die Möglichkeiten in Programm 141 sowie 947 erklärt. Bisher gab es wohl Probleme mit den Standard-Preisschildern. Aus diesem Grund haben wir die selbstgestalteten Preisschilder überarbeitet und einheitlich für alle Fahrzeugarten hinterlegt. Das Ergebnis fanden alle toll, auch, dass das Bild direkt mit ausgegeben wird. Im gleichen Zuge zeigten wir dem Verkäufer direkt, wie er (falls gewünscht) die Schilder noch abändern kann und was in Programm 132 bei den Preisschildern jetzt zum Druck ausgewählt werden muss. Die Fahrzeugbörse mobile.de wird zwar schon genutzt, jedoch auch nicht über Loco-Soft. Man habe vor Jahren einmal damit angefangen, aber nie zum Abschluss gebracht. Deshalb wurde die Aktivierung noch einmal in Programm 947 vorgenommen und im Anschluss mit dem anderen Mitarbeiter zwei Fahrzeuge in 132 komplett befüllt und per Blockangebot inklusive Bilder an die Börse übertragen.

Als letztes kam dann noch ein weiterer Servicepart. Zunächst gab es einen Crashkurs in unserem Werkstatt-Termin-Planer in Programm 266. Derzeit wird noch ein externer Planer genutzt, aber nachdem hier deutlich geworden ist, dass man Termine jeweils als Kurzerfassung, Auftrag oder

Vorerfassung anlegen kann und die Mietfahrzeuge damit abgebildet werden können, wurde deutlich, dass man sich das Geld sparen kann. Des Weiteren wurden in Programm 211 die Abrechnung-Verzögerung-Gründe erwähnt, die Abgrenzungen für die Liste der offenen Aufträge in Programm 271 gezeigt, die Kundenkontaktpflege bei Faktura und Zusatzinformationen nach Adressdruck in Programm 297 gepflegt.

Vieles mehr wurde noch besprochen, was sich jedoch spontan im Gespräch ergab. Diesmal gab es viele neue Funktionen und Abläufe für alle Beteiligten. Am Ende des zweiten Tages gab es noch eine Teambesprechung, wo jede Station berichtet hat, was sie alles in Zukunft ändern möchte. Generell fanden alle das Potenzialpaket eine sehr gute und hilfreiche Sache.