

12.2018: Seat und Honda Partner – Schulung 1

Hier finden Sie Informationen zu den Verkäuferprogrammen, der Finanzbuchhaltung, der Reifeneinlagerung, dem Bestellablauf, den Teileinformationen und Bestandskorrekturen und der Verkaufshilfen- und Boni-Verbuchung.

Pünktlich um 9 Uhr traf ich im Autohaus ein und wurde auch direkt zu einem der Geschäftsführer weitergeleitet. Als erstes besprachen wir, was für Themen besprochen werden sollen, welche Reihenfolge sinnvoll ist und wo wir starten. Wir haben uns für den neuen Verkäufer entschieden. Dieser hat erst diese Woche im Autohaus begonnen. Deshalb sind wir gemeinsam die wichtigsten Programme durchgegangen: 111 – Kunden- und Lieferantendaten, 112 – Kundenfahrzeugdaten, 132 – Händlerfahrzeugbestand, 217 – Kaufverträge / Verbindliche Bestellungen, 227 – Fahrzeugrechnungen und 711 – Fahrzeugangebote. Dies sollte für den Anfang ausreichen und fand er alles super, sehr modern, selbsterklärend und aufeinander aufbauend. Die Kollegin arbeitet schon länger im Betrieb und kann ebenfalls bei kleinen Fragen im Alltag weiterhelfen. Da der Verkäufer noch neu im Unternehmen war, musste dieser noch im Pr. 811 als Mitarbeiter mit eigenem Passwort angelegt werden.

Nachdem hier alle groben Fragen geklärt wurden, wurde mit der Steuerberaterin der weitere FiBu-Ablauf besprochen. Derzeit macht der Buchhalter im Autohaus noch die Finanzbuchhaltung, jedoch soll gewährt werden, dass bei Ausfall auch jemand anders übernehmen kann. Deshalb soll die Steuerberaterin auch den Ablauf in Loco kennen, d.h. wie wird die Ausgabe gestartet und die Daten übernommen. Ein bisschen überlegt, weil derzeit FiBu-Status 2 hinterlegt ist, aber auch die Offenen Posten in Loco ersichtlich sein sollen. Es gibt jedoch die Möglichkeit über das Pr. 368 die offenen Posten über eine Textdatei aus Datev einzulesen.

Dann ging es weiter zu einem der Serviceberater. Dieser ist schon länger dabei und kennt die Programme, die er jeden Tag benutzt, gut. Im Vorhinein hatte ich schon mit dem Geschäftsführer über die automatisierten Bestellungen und elektronische Lieferscheine für die Marken Honda und Seat gesprochen. Die notwendigen FTP-Zugangsdaten für Honda hatte ich vorher in Erfahrung gebracht und schon hinterlegt. Somit haben wir den Bestellablauf für Honda und dann auch für Seat von Pr. 571/572 über Pr. 573 bis hin zu Pr. 574 durchgespielt. Hat alles super geklappt. Eine Serviceberaterin sagte selber, dass man es nur ein paar Mal gemacht haben muss. Außerdem haben wir über das Thema Reifeneinlagerung gesprochen. Diese wurden zwar gepflegt, aber nie richtig ausgelagert. Deshalb sind in dem Reifeneinlagerungsprogramm 541 jede Menge alte Vorgänge, die mal rausgenommen werden müssen. Sonst sind wir den groben Ablauf anhand von 3 Beispielen mal durchgegangen. In der Erfassung der Reifeneinlagerung gibt es auch die Möglichkeit über einen Quersprung einen neuen Auftrag hierfür anzulegen und direkt zu verknüpfen. Das fanden die Serviceberater toll und kannten diese Funktion vorher auch noch nicht. Die richtigen Eurowerte für die Vorblendung des Reifeneinlagerungspreises haben wir im Pr. 549 angepasst und die Wichtigkeit des Einlagerungsnachweises besprochen. Derzeit wurde nur die Rechnung gedruckt, ohne Unterschrift des Kunden. D.h. im Pr. 541 muss noch was aussortiert werden, damit das Programm für die nächste Wechsel-Saison genutzt werden kann.

Einer der Geschäftsführer wollte noch wissen, wie der Bestand von Teilen korrigiert und ein Lagerort für ein Teil hinterlegt werden kann. Die Bestandskorrektur wird im Pr. 581 durchgeführt und der Lagerort bei dem Teil im Pr. 511 unter Lagerort1 eingetragen.

Anschließend hatte der andere Geschäftsführer noch Fragen zu der Verkaufstatistik und der Händlerfahrzeugverwaltung im Pr. 132. Für die Verkaufstatistik sind Programme wie 273,143,144 interessant.

Hierbei haben wir bemerkt, dass die Disponentin nicht alle Unterstützungen von Seat bei den Händlerfahrzeugen im Pr. 132 erfasst. Deshalb haben wir die fehlenden Verkaufshilfen und Boni über das Pr. 391 ergänzt. Dadurch stimmen die Deckungsbeiträge im Händlerfahrzeug (Tab „Kalkulation“) derzeit auch nicht ganz. Dies soll sich nun dadurch ändern.

Danach wurde noch das Online-Update eingespielt. Es waren noch ein paar allgemeine Punkte offen und gemeinsam mit den Geschäftsführern wurde einfach mal über den allgemeinen Ablauf im Autohaus gesprochen.

Eine Kassenschublade soll auch mit Loco-Soft verknüpft werden. Die derzeitige ist wohl kaputt. Deshalb haben wir noch eine neue Kassenschublade mit Untertischmontage über unsere Homepage bestellt.

Zum Schluss habe ich einen zweiten Termin vor Ort empfohlen, der auch ein bisschen zur Potenzialanalyse dienen soll, damit sie direkt mit dem voll ausgeschöpften Potenzial in ihr Geschäft starten. Fanden beide Geschäftsführer gut und wir machen zeitnah einen zweiten Termin aus.

Offene Punkte für den nächsten Termin:

- SMS-Versand Einrichtung und Hinterlegungen für den automatisierten Terminerinnerungsversand
- Analysetools für Service und Verkauf
- Eventuell soll die elektronische Zeiterfassung, auch über den Barcode-Scanner genutzt werden?
- Hinterlegung der aktuellen Datenschutzerklärung und wie ist der richtige Ablauf in Loco-Soft?
- Wie läuft die Bestellung und Zubuchung der Lieferscheine in Loco-Soft?
- Die Nutzung der Kontakteinträge im Pr. 111, 112, 132. Wofür und wie werden sie verwendet?