

Bauchentscheidung

Es muss nicht immer die Herstellerempfehlung sein – das Peugeot-Autohaus Autoforum Schwerin setzt auf ein DMS aus dem Fiat-Umfeld

Viele Unternehmen stehen vor dem Problem, dass das über lange Jahre eingesetzte Dealer Management System beziehungsweise die Hardware nicht mehr mit der Unternehmensentwicklung mithalten können und dringend einer Erneuerung bedürfen, um sowohl das Tagesgeschäft effizient abbilden als auch jederzeit das Unternehmen mit aktuellen betriebswirtschaftlichen Kennzahlen steuern zu können.



Das Autoforum Schwerin, seit 1991 Peugeot-Vertragspartner mit zwei weiteren Service-Standorten in Güstrow und Gadebusch und 650 verkauften Neuwagen p. a. (inkl. Vermittler), sah sich auch mit dieser Thematik konfrontiert, wie sich Geschäftsführer Rüdiger Ditz erinnert:

„Unser Altsystem war extrem langsam geworden, zudem musste drei- bis viermal pro Woche der Server heruntergefahren werden – so kann man auf lange Sicht nicht effizient arbeiten.“

Vor diesem Hintergrund entschied sich das Unternehmen, auf ein neues Dealer Management System umzusteigen – wobei das Thema Herstellerempfehlung keine Rolle spielte, wie Ditz betont.

Den Zuschlag erhielt nach einer Orientierungsphase auch ein nicht vom Importeur empfohlener Anbieter: Seit dem 1. März 2006 arbeitet das Unternehmen mit dem DMS „FILAKS.PLUS“ von FREICON.

Rüdiger Ditz:

„Am Ende waren noch zwei Anbieter im Rennen – die Entscheidung für die FREICON AG war dabei nicht nur eine rationale Entscheidung aufgrund harter Fakten, sondern zum Teil auch eine gewisse Bauchentscheidung. Nicht nur das System FILAKS.PLUS hat uns überzeugt, sondern auch der Anbieter und seine Dienstleistungen an sich.“

Keine Berührungängste

Dass FREICON traditionell eigentlich aus der „Fiat-Ecke“ kommt (rund 70 Prozent der Fiat-Händler setzen nach Angaben von FREICON FILAKS.PLUS bzw. das Vorgänger-DMS FILAKS ein), sieht Ditz dabei nicht als Hemmschuh, sondern vielmehr als Chance: „Die Weiterentwicklung der Markenfunktionalitäten sowie die Realisierung von Wünschen, die von uns an FREICON herangetragen werden, erfolgen nach meiner Erfahrung ausgesprochen zügig.“ Das Engagement, mit dem neben der Hauptmarke Fiat von FREICON weitere Markenverbindungen realisiert werden, kommt nicht von ungefähr – zum einen fordert der Markt immer mehr die Möglichkeit, mehrere Marken mit einem DMS abbilden zu können, zum anderen sieht das Unternehmen auch außerhalb des Fiat-Händler-netzes langfristige Potenziale.

Thomas Doll, FREICON:

„Das DMS FILAKS.PLUS ist von Grund auf mehrmarkenfähig. Die Marken Peugeot und Citroën haben inzwischen für uns den gleichen Stellenwert wie die bisherige Hauptmarke Fiat.“

Die Umstellung auf das neue System sei verhältnismäßig reibungslos verlaufen, betont Ditz. Vier Wochen vor dem Start wurden die Mitarbeiter vor Ort geschult, auf einem „Spielsystem“ konnte bis zum Echtstart bereits mit Unternehmensdaten parallel gearbeitet werden, sodass sich die „klassischen“ Umstellungsprobleme sowohl hinsichtlich der Datenübernahme als auch der Beherrschung des Systems durch die Mitarbeiter sehr im Rahmen gehalten haben, so Ditz.

Die Service-Standorte Gadebusch und Güstrow sind per VPN mit dem Server am Hauptstandort Schwerin verbunden, was systemseitig sehr gut funktioniert, bisher sporadisch aufgetretene Geschwindigkeits-Engpässe seien immer von der Telekom verursacht gewesen.

Im Servicebereich wird das FILAKS.PLUS Modul TKP (Termin- und Kapazitätsplanung) eingesetzt, das eine zentrale Annahme in Schwerin und Verteilung der Termine auf die verschiedenen Monteure ermöglicht.

„Chef-Zahlen“ zur Verfügung

Rüdiger Ditz: „Mit FILAKS.PLUS setzen wir ein DMS ein, das unseren Anforderungen entspricht – es ist schnell, anwenderfreundlich, verständlich und variabel. Wir sparen Zeit, auch in der Fibu, und mithilfe des MIS-Moduls können wir verschiedenste Auswertungen aus dem System heraus erstellen.“ Auch wenn man sich gerade in Sachen MIS erst am Anfang befindet, was die Nutzungstiefe betrifft, so sieht Ditz vor allem hier Vorteile für sich: „Chef-Zahlen“ können z. B. kompakt und übersichtlich dargestellt werden, eine Ampelfunktion macht auf Schieflagen aufmerksam, Auswertungen, Budgets, Soll-Ist-Vergleiche etc. können bis auf den einzelnen Standort heruntergebrochen werden. Rüdiger Ditz: „Mit dem Altsystem war das undenkbar – heute haben wir alle Zahlen, die wir brauchen, zur Verfügung.“

ZWEI MARKEN

Mit FILAKS.PLUS arbeitet auch das Autohaus Anhuth im norddeutschen Mustin.

Das 1975 gegründete Unternehmen ist heute Servicepartner für Peugeot und Citroën, vermittelt zudem jährlich insgesamt rund 50 Neufahrzeuge der beiden Marken für Citroën Commerce Hamburg und das Autoforum Schwerin.

Frau Anhuth:

„Ausschlaggebend für die Entscheidung für FILAKS.PLUS war neben Funktionalität, einfacher und übersichtlicher Handhabung des Programmes und dem Service vor allem das von FREICON angebotene Mietkonzept. Damit bezahlt man nur das, was man auch wirklich braucht und nutzt.“



Frau Anhuth und Sohn Marco Anhuth, Thomas Doll (FREICON), v.l.

Bericht aus Autohaus 16 / 2006

FREICON AG – Freiburger IT Consulting

Riegeler Straße 12 Tel. +49 (0) 761 / 45 49-0 dms@freicon.de
79111 Freiburg Fax +49 (0) 761 / 45 49-119 www.freicon.de

FILAKS.PLUS