



UMGESTELLT ✓

Standard ist nicht gut genug

„Wir wollen das Optimum aus unseren Investitionen herausholen und geben uns mit Standard nicht zufrieden“, so Alexander Gohr, Geschäftsführer des Autohaus Gohr. Deshalb hat der Ford-Vertragshändler das Dealer Management System CarlT von Audev eingeführt.

Wer die Unternehmer Alexander und Tobias Gohr kennt, sollte wissen, dass beide keine kurzfristigen Entscheidungen und erst recht keine Entscheidungen aus dem Bauch heraus treffen. Fakten in Form von Ersparnispotential, Mehrwert und Ertragschancen müssen auf den Tisch, bevor sich die beiden Geschäftsführer des Autohaus Gohr überhaupt ernsthaft die Zeit für ein intensiveres Gespräch nehmen. Ihr Betrieb besteht aus dem Stammhaus in Alsdorf, das 2015 zum Ford-Store ausgebaut wurde, und dem Standort in Aachen (seit 2008). In beiden Autohäusern sind insgesamt rund 45 Mitarbeiter tätig.

BRAUCHEN WIR NICHT? VON WEGEN!

Nachdem 2007 das Warenwirtschaftssystem darts durch Autosys abgelöst wurde, entschied sich das Autohaus im Sommer 2016 für das DMS „CarlT“ von Audev, allerdings mit Wunschtermin im Januar 2018 und gleichzeitiger Umstellung auf den Kontenrahmen SKR51. Gabriele Wolters, IT-Verantwortliche im Autohaus Gohr, berichtet vom ersten Kontakt mit Audev Anfang 2015: „Norbert Schröder von Audev rief bei mir an und wollte seinem Country-Manager Franz Schmittlein das Programm autosys in einem Live-Betrieb vor-

stellen. Am Ende der Vorstellung war ich ein wenig neugierig und wollte auch einen kurzen Einblick in das DMS CarlT von Audev bekommen. Denn ich hatte erfahren, dass sich einige Händler in der Umgebung erst kürzlich für CarlT entschieden hatten.“ Zu diesem Zeitpunkt sei das für Wolters vollkommen unverständlich gewesen, konnte sie doch alle Bereiche im Autohaus mit autosys abdecken. Nach einer kurzen Präsentation des Workflow von CarlT und der Möglichkeiten der Prozesssteuerung im Autohaus war ihr Interesse geweckt:

„Wir geben uns mit Standard nicht zufrieden.“

**Alexander Gohr,
Geschäftsführer Autohaus Gohr**

„Erstaunt musste ich feststellen, dass viele Dinge in CarlT lösbar sind, die ich für nur manuell und mit viel Aufwand umsetzbar hielt.“ So überzeugte Wolters ihren Chef Alexander Gohr, sie zu einer Vorstellung von CarlT im Mai 2015 in einem Ford-Betrieb zu begleiten. „Allein in den Bereichen Verkauf und CRM lagen im Vergleich zu dem, was wir bisher kannten,

Welten. Der Blick auf den grafischen Bildschirm und die intuitive Bedienung eröffnete im Gegensatz zu unserer ASCII-Oberfläche die Gewissheit, bei den Mitarbeitern für CarIT eine hohe Akzeptanz zu erreichen. Die Präsentation war überzeugend“, erinnert sich die IT-Verantwortliche des Autohauses.

ZUKUNFTSFÄHIGE LÖSUNG

Nun galt es noch die letzte Hürde zu nehmen, denn mit Tobias Gohr, der den kompletten Service- und Werkstattbereich leitet, musste auch der zweite Geschäftsführer von CarIT überzeugt werden. „Clever von Audev war, mit Ralf Lindemann keinen Vorführer zu schicken, sondern direkt einen Fachberater, der auch schon früher die Terminplanung und Zeiterfassung geschult hat und somit mit den Abläufen in unserem Autohaus vertraut war“, erinnert sich Gabriele Wolters angetan. „Ich war positiv überrascht, was sich allein im Bereich Terminplanung seit unserer Präsentation im Mai 2015 getan hatte.“ Doch wie sollte sie ihren beiden Geschäftsführern klar machen, wie das

Audev-Mitarbeiter unser Unternehmen und unsere Arbeitsweise bereits kennen. Wir konnten sogar eine gewisse Routine bei den Fachberatern feststellen, da mittlerweile eine größere Anzahl von Autosys-Kunden umgestellt wurde“, erzählt die IT-Verantwortliche. „Das System läuft stabil, der normale Ablauf

ist wieder hergestellt und ich freue mich schon auf die nächsten Schritte, um unsere Prozesse im Autohaus noch effizienter zu gestalten. Denn bevor wir nicht alles aus CarIT rausgeholt haben, geben wir uns nicht zufrieden,“ resümiert Gabriele Wolters voller Tatendrang.



Umstellung und Schulung durch die Fachberater von Audev verliefen reibungslos.

„In CarIT ist vieles einfach lösbar, das ich für schwierig umsetzbar hielt.“

Gabriele Wolters,
IT-Verantwortliche im Autohaus Gohr

Autohaus mir CarIT Geld einsparen kann und wie sich der Mehrwert auf den Erfolg des Unternehmens auswirkt? Stand dem doch auch eine nicht zu unterschätzende Investition gegenüber. Aus folgenden Gründen hat sich das Autohaus Gohr dann für diesen Weg entschieden: „Eine Weiterentwicklung konnten wir in unserer Software nicht mehr feststellen. Dennoch waren wir gezwungen, in einen Verkäuferarbeitsplatz zu investieren“, erklärt Wolters. „Da sich unser junges Personal mit der zeichenorientierten Oberfläche und Funktionstasten außerordentlich schwer tat, musste eine zukunftsträchtige Alternative her. Bei Audev und CarIT sahen wir ein modernes Produkt, das am Anfang des Lebenszyklus steht und uns sicherlich eine lange Zeit begleiten wird.“

PRAXISNAHE FACHBERATUNG

Mit der Umstellung und dem Start im Februar 2018 sei das Autohaus sehr zufrieden gewesen, so Wolters. „Es ist schon ein Riesenvorteil, wenn die verantwortlichen



Produkt Manager Christian Dornieden von Audev erläutert die Einsatzmöglichkeiten des Workflow.



Freuen sich über den gelungenen Umstieg auf CarIT von Audev: Audev-Vertriebsmitarbeiter Norbert Schröder mit Gabriele Wolters, IT-Leiterin im Autohaus Gohr, Autohaus-Geschäftsführer Alexander Gohr, Stefan Pukall aus der Audev-Entwicklung und Audev-Fachberater Ralf Lindemann (v.l.).