

AUTOHAUS SPEZIAL

Keine Kompromisse

– Mundigl führt CarIT ein

SONDERDRUCK AUS AUTOHAUS IT-SPEZIAL

www.autohaus.de



Audev
Automotive Software Developers

Gezielt geführt

DMS – Warum im Autohaus Mundigl auf der Suche nach einem neuen System die Wahl auf Car IT von Audev fiel. VON KAROLINA ORDYNIEC

Wir legen innerhalb von zwei, drei Minuten eine neue Bestellung an und können den Status jederzeit weiter verfolgen. Und gleich danach bekomme ich binnen Sekunden den Wert des alten Gebrauchten für die Inzahlungnahme über einen Klick und Datentransfer zur DAT errechnet“, schwärmt Hartmut Mundigl. Der Geschäftsführer „surft“ routiniert durch die Anwendungen seines Dealer Management Systems (DMS) Car IT, das er seit nunmehr Jahren in seinen beiden Ford- und Volvo-Betrieben in Landshut und Vilsbiburg im Einsatz hat. „Das System bietet alles, was wir brauchen“, betont er und ist im nächsten Augenblick schon wieder dabei, die Terminplanung in der Software vorzuführen.

Von Methusalem zu Car IT

Über 20 Jahre lang hatte das Autohaus Mundigl ein Methusalem-System im Einsatz, das zwar solide lief, aber letztlich den Anforderungen des Betriebes nicht mehr gewachsen war und an seine Grenzen stieß. „Spätestens als wir die Marke Volvo

LESEN SIE HIER...

... welche Anforderungen Geschäftsführer Hartmut Mundigl an ein modernes DMS stellt und warum er davon überzeugt ist, dass Car IT diese erfüllt.

dazunahmen, war uns klar: es muss ein neues, modernes System her, das vollintegriert arbeitet, so dass wir uns über die Anbindung anderer Satellitensysteme wie z. B. einer Zeiterfassung, Werkstattplanung oder des Rädermanagements keine Gedanken mehr machen brauchen.“ Also setzte sich Hartmut Mundigl mit seiner Nichte Katrin und seinem Sohn Max sowie leitenden Mitarbeitern, zusammen, und gemeinsam begutachteten sie mehrere Tage lang verschiedene Systeme, die für ihre beiden Betriebe in Frage kamen.

Die Entscheidung für Car IT der Firma Audev fiel schnell. „Ausschlaggebend für uns war, dass es voll integriert, von Ford und Volvo empfohlen, bzw. schnittstellen-zertifiziert und für unsere Mitarbeiter gut zu bedienen ist“, unterstreicht der Geschäftsführer. Die Mitarbeiter bekommen



Hartmut Mundigl (l.) kann sich kein anderes System mehr für sein Autohaus vorstellen als Car IT von Audev. Weiter im Bild: Franz Schmittlein und Gerard Siebes (beide Audev)

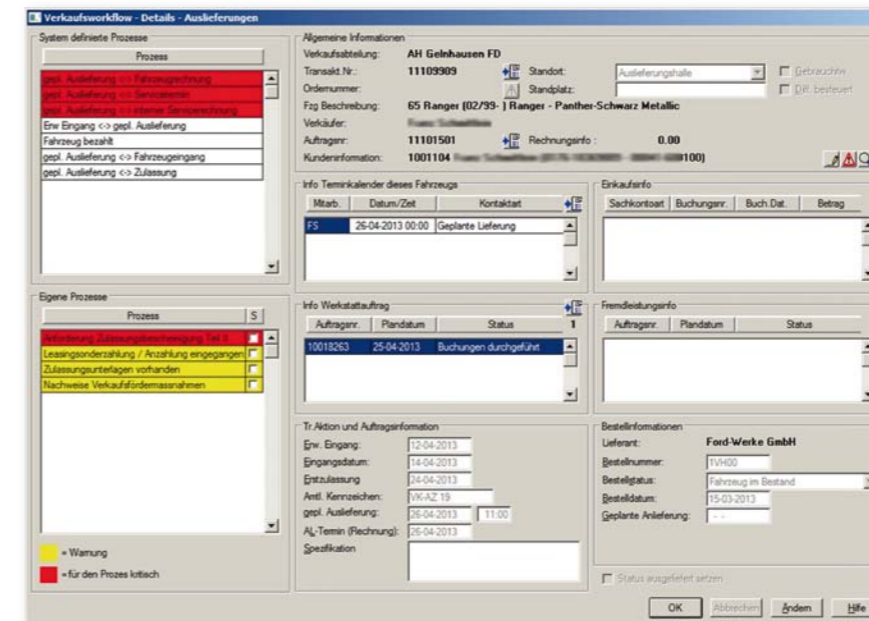
dabei im System nur Zugang zu den Bereichen, die für ihr Geschäft wichtig sind. Welche das sind, entscheidet der Geschäftsführer.

Prozessbegleitende Software

Doppeleingänge erforderlich. Nach der Preiszusammenstellung werden die Fahrzeugdaten wieder ins CRM-System für den Angebotsdruck oder die Kaufvertragserstellung. Auch die Zusammenstellung aller Neuwagen Lagerfahrzeuge erfolgt über CRM in FHD-Sales und wieder zurück, sodass alle bestellten Neuwagen sofort im CRM-System für alle Verkäufer zum Verkauf zur Verfügung stehen.

Grundsätzlich werden mit Car IT alle Abläufe im Autohaus prozessorientiert abgebildet. Konkret heißt das, dass kritische

Foto: Karolina Ordyniec



EIGENSCHAFTEN VON CAR IT

- Auswertung von Unternehmenskennzahlen aller Leitungsbereiche im Autohaus aus einem System
- Prozessorientierte Abläufe (Workflow-Systeme zur Ablaufsteuerung und Erkennung von kritischen Faktoren im Prozess)
- Automotive ERP (Integration der Finanzbuchhaltung)
- Integriertes CRM für Verkauf und Aftersales
- Drill Down Information: ohne Programmwechsel Zugriff auf alle Informationen
- Integration zu DAT-Silver DAT Online
- Integration zu FHD-Sales (Ford Verkäuferarbeitsplatz)
- Direkte Ansprechpartner
- Plattform- und datenbankunabhängig
- Offener Zugriff aus anderen Applikationen (SQL, ODBC)
- Tiefe Integration der Herstellersysteme in die Prozessabläufe im DMS
- Entwicklung unter Berücksichtigung aktueller Unternehmensstrukturen (Mehrfilialen und Mehrmarken)
- Intuitive Anwenderoberfläche (in Anlehnung an Microsoft-Applikationen)
- Einsatz in virtueller Umgebung

Faktoren im Prozess, wie z. B. eine Auslieferung verzögerung beim Neuwagen oder eine unbezahlte Rechnung im Workflow auffallen, rot untermalt dargestellt werden und so nicht aus dem Visier des Verkäufers geraten können. Darüber hinaus lassen sich mit Car IT Unternehmenskennzahlen aller Leitungsbereiche im Autohaus aus einem System auswerten. „Wichtig war mir auch, dass die Finanzbuchhaltung im System integriert ist und wir nichts neu anbinden müssen“, sagt Hartmut Mundigl.

Unter einem modernen System versteht der Geschäftsführer auch, dass es problemlos standort- und markenübergreifend einsetzbar ist: „Schließlich kann man ja nie wissen, ob irgendwann mal eine Marke dazukommt oder vielleicht sogar ein weiterer Betrieb. Ein zukunftsfähiges System muss in der Lage sein, sich diesen Veränderungen anzupassen“, unterstreicht Mundigl. Insbesondere die engen Verknüpfungen von Werkstattplanung, den Servicesystemen der Hersteller wie Ford eCat oder Volvo Vida und Auf-

Jeden Schritt des Verkaufsprozesses im Blick hat der Mitarbeiter mit dem Modul „Verkaufsworkflow“. Besonders hilfreich: Rot untermalt finden sich Faktoren, die für den Verkaufsprozess kritisch sein könnten, wie hier z. B. die bislang fehlende Zulassungsbescheinigung.

tragsabwicklung hätten die Effizienz der Serviceprozesse in den Betrieben spürbar gesteigert, ist der Geschäftsführer sich sicher. „Aber auch der Fahrzeughandel hat mit dem CRM-Verkäuferarbeitsplatz eine neue Komponente erhalten, auf die wir nicht mehr verzichten möchten“, sagt er. Die Implementierung des CRM-Moduls folgte im Jahr 2010. „Damit konnten wir im ersten Jahr bereits eine Umsatzsteigerung von ca. zehn Prozent pro Verkäufer realisieren“, sagt Mundigl. Car IT-CRM umfasst die komplette Wertschöpfungskette vor und nach einem Verkauf. „Das ist möglich, weil sich in der Software ein stringentes Adressmanagement (jede Adresse ist einem verantwortlichen Verkäufer zugeordnet) befindet. So erreichen wir eine enorme Adressqualität“, sagt Franz Schmittlein, Country Manager bei der Audev Deutschland. Das soll dem Verkäufer den gesamten Verkaufsprozess erleichtern. „Unsere Verkäufer können im Hinblick auf Adressqualität und Kontaktquantität durch entsprechende Reports gezielt geführt werden. Auch die Betreuung des Kunden nach dem Kauf, im Aftersales-Bereich, wird viel einfacher.“

„Die Transparenz im Betreuungskreislauf macht es möglich, dass bereits bei der Jahresplanung konkrete Aussagen über neue Verkäufe an Bestandskunden möglich sind“, sagt Franz Schmittlein. Besonders schätzt Hartmut Mundigl den engen Draht zu Audev. Mit Franz Schmittlein hat er einen persönlichen Ansprechpartner, mit dem sich auf Augenhöhe über neue Anregungen für Car IT diskutieren lässt und die gegebenenfalls ins System integriert werden.

So gehen derzeit beide gerade auch das neue Projekt „Kundenvitalitätsanalyse“ von VEACT an. Hierbei wird im ersten Schritt die Loyalität des Kundenstamm analysiert. Im zweiten Schritt werden mit VEACT gezielte Aktionen gestartet. Die Schnittstelle von Car-IT bietet hier die besten Voraussetzungen, um qualifizierte Auswertungen zu erhalten. ■

Ziell	Empfang	Kundeninformation	Ferresuchen	Fzg Info	Merkmal	Ge.Zeit	Planungsinformationen	Terminstatus	Auftragsstatus	Ziel
1	Gez. Robert	Firma Inzahlungnahme GmbH	LAZ 780	Ford 25 Focus 2011 (07/11)	Verkauf	2:30	Neuwagen LA 5 954 06 Focus 2009 (07)	Frtung auf Auftrag	Auftrag vorhanden	16:15
2	Maar Albert	Firma Pong/Verband	PSLD 763	Ford 26 Focus 08 (07/08)	Verkauf	3:00	Neuwagen LA 401 521 Ford Focus 1.8	Termin abgeschlossen	Auftrag vorhanden	17:00
3	Gez. Robert	Herr Johannes V. Weber	LAH 01	Ford 28 Focus (05/02)	Verkauf	1:30	Neuwagen LA 401 2108 Focus 2008 (01)	Termin abgeschlossen	Auftrag vorhanden	17:00
4	Gez. Robert	Firma Munk & Eubank Hart	LAQ2 13	Ford 08 Focus 08 (07/08)	Verkauf	2:40	Inspektion	Frtung auf Auftrag		17:00
5	Maar Albert	Firma Gubelke Dalke	LAKA 28	Ford 07 Ka 96 (09/07/08)	Verkauf	2:00	Ohl Fahrzeug	Termin bestatigt		17:00
6	Gez. Robert	Herr Ludwig Sornbier	LAJH 212	Ford 36 Mercedes 97 (09/96/04)	Bewertung	0:50	BDV-50 Jls	Termin abgeschlossen		16:00
7	Gez. Robert	Firma Barthelemy Gumpert	LAQB 223	Ford 10 Galaxy 95 (02/95/03/04)	Verkauf	0:30	Neuwagen LA 550 504 06 Focus 2008	Termin abgeschlossen	Auftrag vorhanden	10:00
8	Gez. Robert	Herr Michael Reineke	PSM 808	Ford 22 C-Max 2005 (06/05/04)	Verkauf	4:40	Neuwagen LA 525 545 06 Focus 2008	Frtung auf Auftrag	Auftrag vorhanden	17:15
9	Maar Albert	Firma Christa Koberstein	LAH 47	Ford 25 Focus 07 (11/07/06/08)	Bewertung	0:50	BDV-50 eCat/Ver. Jls	Termin abgeschlossen		10:30
10	Gez. Robert	Herr Werner Huber	LAKH 203	Ford 52 Galaxy (04/02/02/00)	Bewertung	0:50	BDV-50	Termin abgeschlossen		10:30
11	Maar Albert	Firma Barthelemy Lang	LAZ2 919	Ford 08 Focus (05/02)	Bewertung	1:40	BDV-50 MT ENL. Vtl	Termin abgeschlossen		12:00
12	Gez. Robert	Firma M-System EMBANK GmbH	PSM 1019	Ford 79 Transit 2006 (04/06)	Verkauf	3:50	Neuwagen LA 1 584 00 Transit Custom	Termin abgeschlossen	Auftrag vorhanden	17:30
13	Maar Albert	Firma Hanswiesner Pflüger	LAKP 547	Ford 06 Focus 2009 (02/09/02)	Bewertung	1:00	Bewertung/Plader eingelangt	Termin abgeschlossen		9:45
14	Gez. Robert	Firma Brunsmeier Pflüger Engelke R. 608	LAH 11	Ford 79 Transit 2006 (04/06)	Verkauf	1:50	Inspektion	Termin bestatigt		15:15
15	Maar Albert	Firma Steinhilber	LAKT 38	Seatage 2004	Verkauf	0:50	BDV-50	Frtung auf Auftrag		13:00
16	Gez. Robert	Herr Michael Hoffmann	LAH 76	Ford 27 Focus 2004 (07/04/02)	Bewertung	0:50	BDV-50 eCat/Ver. Jls	Termin abgeschlossen		9:45
17	Maar Albert	Firma Ingelborg Lippert	LAKS 123	Ford 08 Focus (05/02)	Bewertung	1:40	BDV-50 MT ENL. Vtl	Termin abgeschlossen		10:45
18	Gez. Robert	Firma Linde Hols AG Lindt	LAKH 90	Ford 79 Transit 2006 (04/06)	Bewertung	0:50	bdv	Termin abgeschlossen		11:00
19	Gez. Robert	Herr Hans-Joachim Mähling	LAKH 20	Ford 06 Focus 08 (07/08)	Bewertung	0:50	BDV-50 eCat	Termin abgeschlossen		17:00
20	Maar Albert	Herr Albert Schulte	LAKU 18	Ford 22 C-Max 2005 (06/05/04)	Bewertung	0:50	BDV-50 eCat/Ver. Jls	Termin abgeschlossen		10:15
21	Gez. Robert	Firma Andreas Oltner	LACY 90	Ford 26 Transit Connect 2002	Bewertung	0:30	BDV-50 (SME ENL. Vtl)	Termin abgeschlossen		17:15
22	Gez. Robert	Herr Friedrich Mergel	LAKV 45	Ford 52 Galaxy (04/02/02/00)	Bewertung	0:50	BDV-50 eCat/Ver. Jls	Termin abgeschlossen		10:45
23	Maar Albert	Firma Elisabeth Schell	LAKM 150	Ford 53 Max (03/06)	Verkauf	2:40	Neuwagen LA 1 995 25 Focus 11 (03)	Frtung auf Auftrag	Auftrag vorhanden	16:00
24	Maar Albert	Firma SAG GmbH	LAKB 301	Ford 25 Focus 2011 (07/11)	Verkauf	1:50	Inspektion 60 Jls	Frtung auf Auftrag		10:30
25	Gez. Robert	Herr Hans Peter Schöber	LAKM 80	Ford 25 Focus 2011 (07/11)	Verkauf	2:40	Inspektion	Frtung auf Auftrag		17:00
26	Gez. Robert	Firma Claudia Enders	LAKD 20	Ford 08 Focus 08 (07/08)	Bewertung	0:30	BDV-50 (SME ENL. Vtl)	Termin abgeschlossen		11:30
27	Maar Albert	Herr Heiner Wolf	SSDF 104	Ford 08 Mercedes 2001 (02/00)	Bewertung	0:30	Bewertung/Plader eingelangt	Termin abgeschlossen		10:30

Die integrierte Werkstattplanung gibt auf einen Blick Aufschluss über bevorstehende, andauernde oder bereits abgeschlossene Termine.

Gemeinsam schaffen wir den Absprung mit **CarU** !



**CRM + Automotive ERP =
Keine Kompromisse**

**Intuitiv - Grafisch -
Modern - Mehrmarken**



Opel zertifiziert

**Volvo
Kommunikation**

Audev
Automotive Software Developers

Workflow Management | Vorkalkulation | Prämienverwaltung |
CRM | Zertifizierte Fibu | Provisionsabwicklung | Händler-Händler-
Kommunikation | Beschwerdemanagement | Terminplanung |
Infoscreen | Rädermanager | **Communicator**



ANSPRECHPARTNER

Norbert Schröder, Tel. +49 6051 83690
Jetzt informieren unter www.audev.de



**WÜNSCH DIR ...
... MARKETING AUF
KNOPFDROCK!**

VEACT
LEADS TO PROFIT.

Web-basiertes After-Sales-Marketing Tool | Zeit und Res-
sourcenschonend | Selektion, Druck + Versand, E-Mail-Mar-
keting, Telefonmarketing-Tool (auch für In-House Telefo-
nie), Erfolgsauswertungen! **Alles aus einer Hand!**



ANSPRECHPARTNER

Philip Junge, Tel. +49 89 416158 133
Jetzt informieren unter www.veact.net