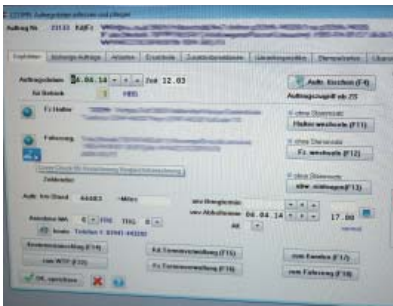


PEUGEOT, HYUNDAI DIE AUTOHÄUSER GOTTSCHALK

CoverCheck

Warum die Harz-Löwen mit Loco-Soft so erfolgreich sind

Vom Harz bis zur Elbe hat das Unternehmer-Ehepaar Anke und Carlo Gottschalk ihr Unternehmen ausgedehnt. Mit vier Filialen an den Standorten Schönebeck, Aschersleben, Quedlinburg und Halberstadt, liegt der Schwerpunkt auf den Marken Peugeot, Hyundai und Citroën. Geschenk bekam die Gottschalks nichts. Auf dem Weg zur heutigen Größe mussten auch Marken gewechselt werden. Eines ihrer Erfolgsgeheimnisse war dabei, auf richtige Dealer-Management-Pferd gesetzt zu haben. Als Suzuki-Händler sattelten sie 1993 auf Loco-Soft um. Carlo Gottschalk fasst zusammen: „Unser Glück war die Mehrmarkenfähigkeit, die Preiswürdigkeit und die bis heute unschlagbar schnelle Umsetzung der Schnittstellen.“ Wie nebenstehende Eckdaten zeigen, sind die Gottschalks in ihren Standorten extrem schlank aufgestellt. „Das schafft man nur, wenn die Mitarbeiter die Programme von Loco-Soft verinnerlicht haben und alles nutzen“, unterstreicht Anke Gottschalk.



CoverCheck, der Versicherungsvergleich startet der Verkäufer aus der Auftragsdatenerfassung

CoverCheck

Gerade testen „die Autohäuser Gottschalk“ mit CoverCheck ein Programm zum Vergleichen der Kfz-Versicherun-

gen. „Unsere Verkäufer und Serviceberater haben damit eine völlig neue Beratungsqualität für das Versicherungsgeschäft“, betont Carlo Gottschalk. In Loco-Soft ist das Programm des Versicherungsmaklers Martens & Prahel integriert. Auf Knopfdruck kann der Verkäufer unkompliziert und schnell zehn Vorschläge dem Kunden unterbreiten und dabei auf die vielen Fußangeln der Anbieter hinweisen, z. B. ob auch die Marder-Folgeschäden versichert sind.

Auf Knopfdruck

Bei der Frage, was denn auf Knopfdruck so alles aus Loco-Soft läuft, kommt das Gottschalk-Team ins Schwärmen. Hintergrund dafür sind die funktionierenden Schnittstellen. Hier einige Beispiele:

Zum Durchführen einer Citroën/Peugeot Ersatzteil-Eilbestellung wird die in Loco-Soft zusammengestellte Bestellung einfach als Datei ausgegeben und im P@rts-Bestellsystem hochgeladen. Doppelerfassung ade.

Fahrzeug-Bewertungen gehen über Mobile, Schwacke und Audatex.

„Ob ich die Umsatzsteuer-Voranmeldung mache, die Kundenmonitor-Abfrage, die Service-Bonusmeldung, das Anzeigen der Garantiehistorie aus dem Auftrag, es geht alles per Knopfdruck“, freut sich Conny Grebe.

Und sie hat auch den Geheimtipp, wie es die Gottschalk Mannschaft schafft, so effizient zu arbeiten. „Voraussetzung ist, dass alle Mitarbeiter mit offenen Augen die teilweise wöchentlichen Updates registrieren und dann auch umsetzen. Da schicke ich z. B. wie ich den Auftrag direkt in den Terminplaner bekomme. Und das muss mir dann jeder unterschreiben“, fordert Grebe.



USt.-ID-Nr. gecheckt

Das notwendige Prüfen der USt.-ID-Nr. bei innergemeinschaftlichen Lieferungen wird einfach aus dem Kundstamm gestartet. Und wieder wird mit nur einem Klick entschieden, ob eine Standardabfrage ohne amtliche Bestätigung oder eine qualifizierte Anfrage mit amtlicher Bestätigung per Post erfolgen soll.

Unter dem Aspekt der Unternehmensführung schätzen die Gottschalks die zahlreichen, leicht lesbaren und übersichtlichen statistischen Auswertungen, die teilweise sogar grafisch dargestellt werden.

Die DMS-Effizienz-Matadore (v.l.n.r.): Anke und Carlo Gottschalk, IT-Verantwortliche Conny Grebe und Verkaufsleiter Frank Rennecke

Eingesetzte Loco-Soft Schnittstellen bei Harz-Löwen

	Peugeot	Hyundai
Verkauf		
CoverCheck	X	X
Fahrzeuginternetbörsen	X	X
elektronische Fahrzeuglieferscheine	X	X
Service & Teile		
Ersatzteil-, Richtzeiten-, Modelldaten	X	X
Ersatzteilbestellung & Rückmeldung	X	X
Garantiausgabe & - Rückmeldung	X	X
Service Box/HKPWeb	X	X
Rückrufaktionen	X	X
Ersatzteil-Umsatzmeldungen	X	
PKMS / AURA	X	X
SPEEDER	X	-
Buchhaltung		
Betriebsvergleich	X	X
SKR 51	X	X
Dienstleister		
Schwacke / Audatex / mobile	X	X
CarGarantie / Real Garant	X	X

Harz Löwen Gottschalk GmbH & Co. KG

38220 Halberstadt, www.autohaus-gottschalk.de
(alle Zahlen nur für Standort Halberstadt)

Ziele 2014: 235 NW Peugeot, 30 Peugeot Trapo NW, 50 NW Hyundai, 300 GW, 30 Trapo GW, 100 JaWa

26 Mitarbeiter, davon 1 GL, 1 Verkaufsführer, 5 Verkäufer, 1 Buchhaltung, 4 Zentrale/Info, 1 Service-Berater, 2 Meister, 6 Mechatroniker, 1 Teile + Zubehör; 1 Aufbereiter, 2 Azubis

IT-Konfiguration: 2 Server, 18 PC Arbeitsplätze, 2 Thin Clients, 18 Arbeitsplatz-Drucker, 2 Multifunktion-Drucker, 50 DMS-Lizenzen für 3 Standorte DMS seit 1997

Loco-Soft Vertriebs GmbH

Schlosserstr. 33, 51789 Lindlar
Tel. 02266 8059-0, Fax 02266 8059-222
vertrieb@loco-soft.de
www.loco-soft.de

