

Auto(h)aus Europa

## Kernstück der Kommunikation

Der Berliner Skoda-Vertragshändler ist von ec@ros 1 auf ec@ros 2 umgestiegen

Vor sechs Jahren begann die Zusammenarbeit zwischen dem Berliner Auto(h)aus Europa und dem Softwarehersteller procar. Erst ein Jahr zuvor war Jürgen Harm als Einzelunternehmer ins Autogeschäft eingestiegen. Schnell wurde dem Geschäftsführer klar, dass die EDV das Kernstück der Kommunikation im Autohaus ist. Parallel zur Geschäftserweiterung investierte er in Hard- und Software und baute einen „EDV-lastigen Betrieb“ auf. Vor allem aus Wirtschaftlichkeitsgründen entschied er sich damals für das Dealer-Management-System ec@ros.

### Vom Ein- zum Mehrmarkenhändler

Heute beschäftigt der Skoda-Vertragshändler und Partner vom 1a Autoservice 50 Mitarbeiter in zwei Filialen in den Berliner Stadtbezirken Weißensee und Lichtenberg und in einer Filiale in Bernau, im östlichen Randgebiet der Hauptstadt.

Nachdem das Autohaus in diesem Jahr zusätzlich einen VW-Servicevertrag für Pkw und Nutzfahrzeuge unterzeichnet hatte, entschied sich Harm, auf das mehrmarken- und mehrstandortfähige Dealer-Management-System ec@ros 2 umzusteigen. Das System bildet nicht nur die Marke Skoda ab, sondern ermöglicht auch die getrennte Darstellung der beiden Marken.

### Die Kosten stimmen

„Das Angebot für Systeme mit Mehrmarkenprogrammen ist groß“, sagt Harm. Letztendlich sei es eine Frage der Ansprüche. Für ihn sei es wichtig, mit einem bezahlbaren Betriebssystem zu arbeiten, bei dem der Autohändler nicht gleich bei der ersten Rechnung in die Knie geht. Auch ausschlaggebend: Die neue Software muss zu seinem Ursprungsgeschäft passen. Das betrifft u.a. die Anwendungsmöglichkeiten,

die hardwareseitigen Voraussetzungen.

Der Skoda-Vertragshändler ist mit seiner Entscheidung für ec@ros 2 höchst zufrieden. „Mein Autohaus und procar sind beide mittelständische Unternehmen. Wir haben Probleme auf Augenhöhe gemeinsam gelöst und uns weiterentwickelt“, beschreibt der Autohändler die Beziehung zur hessischen Softwareschmiede.

Harm schätzt besonders die Tatsache, dass das neue DMS kompatibel mit anderen im Auto(h)aus Europa laufenden Programmen sei. Die Software sei bedienerfreundlich und auf das Alltagsgeschäft im Autohaus fokussiert: „Wir stehen unter einem enormen Wettbewerbs- und Kostendruck. Darum müssen wir professionell arbeiten. Die Zahlen, die ich brauche, liefert procar auf Knopfdruck, ohne dass ich zu einem Wissenschaftler mutieren muss und mich durch unübersichtliche unzählige Auswertungen und Statistiken kämpfen muss“, betont Harm.

### Das System hat schon viel bewirkt

Die Datenübernahme hat bei der Systemumstellung im laufenden Betrieb reibungslos geklappt. Zwei Monate nach der der Neueinführung von ec@ros 2 hat sich das DMS als ein anspruchsvolles aber auch für alle Mitarbeiter erschließbares Programm erwiesen. Partnerschaften mit jüngeren Kollegen im Autohaus erleichtern älteren Fachkollegen die Einarbeitung in das Programm. Die gesamte Rechneranlage betreut eine externe Firma, da im Autohaus keine EDV-Spezialisten arbeiten.

Noch ist die Umstellungsphase im Autohaus nicht abgeschlossen und das Autohaus schöpft längst nicht alle Möglichkeiten des Systems aus. Dennoch hat ec@ros 2 nach Aussage von Harm schon viel bewirkt: So habe das neue DMS die Werkstatt-Kapazitätsplanung an den drei Standorten mit unterschiedlichen Marken wesentlich erleichtert.

Eva Neumann

