

DEALER MANAGEMENT SYSTEM

Alles im Blick

Das Peugeot-Autohaus Henneberger entschied sich für das DMS I'Car der Softwarefirma AMS. Das System soll PSA-Händler auf dem Weg in die Digitalisierung unterstützen.

KURZFASSUNG

Intuitiv bedienbar und ausgestattet mit allen nötigen Schnittstellen zur Marke Peugeot, das waren die Anforderungen. Fündig wurde das Autohaus Henneberger bei dem DMS I'Car der Softwarefirma AMS. Mit I'Car haben die Mitarbeiter sämtliche Daten zum Kunden und zum Fahrzeug innerhalb eines Systems im Blick.

Projekte auf Augenhöhe anzugehen, ist schon einmal eine sehr gute Voraussetzung dafür, dass sie gelingen. Und wenn es sich dann dabei noch auf beiden Seiten um mittelständische Unternehmen handelt, stehen die Chancen fürs Gelingen sehr gut. So war es im inhabergeführten Peugeot-Autohaus Henneberger und der IT-Firma Automotive Systems (AMS). Als im vergangenen Jahr in dem 15 Mann (und Frau) starken Betrieb in Theilheim vor den Toren Würzburgs der Ruf nach einem neuen Dealer Management System (DMS) laut wurde, sollte die

Softwareschmiede aus Hannover schon bald in die engere Auswahl kommen.

Umbau und DMS-Suche

Zunächst aber standen im Autohaus Henneberger andere Vorhaben auf der Prioritätenliste weit oben. „2017 war für uns das Jahr der großen Veränderungen“, blickt Jürgen Henneberger zurück. „Wir haben uns zum Umbau und zur Vergrößerung des Showrooms entschlossen und sind diesen auch angegangen. Im Zuge dessen sahen wir uns bald gezwungen, die Serverlandschaft zu erneuern, also machten wir uns auf die Suche nach einem neuen, zu unseren Strukturen passenden DMS“, sagt der Geschäftsführer. Das bisherige System Carlo hatte ausgedient. Zu umständlich in der Handhabe, zu unübersichtlich in den Funktionen waren einige der Gründe, welche die Entscheidung beeinflussten.

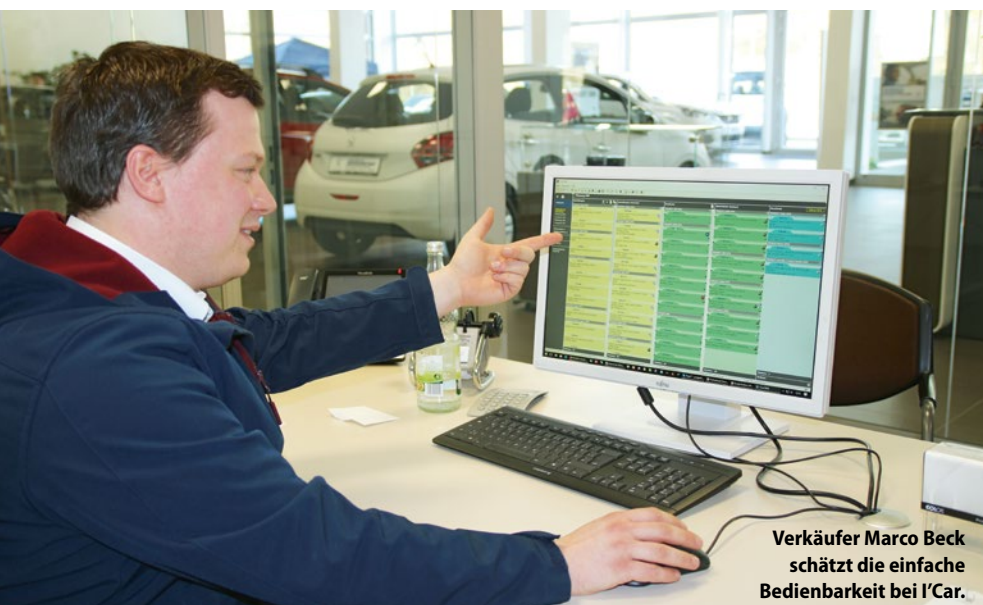
Also machte man sich auf die Suche nach einem neuen DMS. „Bei der Auswahl sind wir ganz klassisch vorgegangen“,

berichtet Jürgen Henneberger. Aus insgesamt sechs Softwareunternehmen, die Henneberger zusammen mit Marco Beck, Automobilverkäufer im Autohaus Henneberger, unter die Lupe genommen hat, kristallisierten sich schon bald zwei Favoriten heraus. „Wir hatten ganz klare Anforderungen an unser neues DMS“, sagt Beck. „Zum einen waren das die intuitive Bedienung, damit sich unsere Mitarbeiter leicht in das System einfinden können, und saubere Schnittstellen zu Peugeot.“ Diese Anforderungen sahen Jürgen Henneberger und Marco Beck in dem System I'Car DMS der Firma getroffen. „Hinzu kam, dass wir mit der Firma AMS gleich das Gefühl hatten, einen Partner auf Augenhöhe gefunden zu haben“, sagt der Geschäftsführer.

Firma mit Historie

Die Ursprünge der Firma AMS, die 2006 nach einem Management Buy-out in Hannover gegründet wurde und 30 Mitarbeiter beschäftigt, liegen in dem Zusammenschluss der Universal Computer Systems, Kalamazoo und Datapoint. AMS profitiert somit von einer gut 40-jährigen DMS-Erfahrung und ist bislang vor allem wegen seines DMS Dartsplus im Markt bekannt. Chris Albrecht, Geschäftsführer der AMS und seit 2007 mit seinem Vater im Unternehmen tätig, erklärt, wie es zur Aufnahme von I'Car ins Portfolio des Systemanbieters kam: „Wir wollten expandieren und sind im Zuge des Auslotens der Möglichkeiten auf das schon lange im franzö-

Fotos: Ordyniec



Verkäufer Marco Beck schätzt die einfache Bedienbarkeit bei I'Car.

I'CAR

In Deutschland neu, in Frankreich schon lange im Einsatz, verspricht das DMS I'Car:

- optimierte Kundenbindung
- verbesserte After-Sales-Aktivität
- verbesserte Kundenzufriedenheit
- lückenlose Herstelleranbindung
- **Margenkontrolle**
Das System deckt sämtliche Bereiche von des Neu- und Gebrauchtwagenverkaufs, Werkstattaufträge und Lagerverwaltung in einem System ab. Optionale Tools sind:
 - **MYBI:** ein Dashboard für den 360 Grad Überblick
 - **Business Box:** ein Verkaufstool für Mehrmarkenhändler
 - **SlideBoard:** ein dynamisches Infoboard fürs Autohaus

Service	Artikel	Datum	Status	Beschreibung	Werkstatt	Werkstatt	Werkstatt
DB00	10000000000000000000	2017/12/17	00000	PEUGEOT 2008 1.6 HDI 120	DB00	Peug. Henneberger	10000000000000000000
DB00	10000000000000000000	2017/12/17	00000	PEUGEOT 2008 1.6 HDI 120	DB00	Peug. Henneberger	10000000000000000000
DB00	10000000000000000000	2017/12/17	00000	PEUGEOT 2008 1.6 HDI 120	DB00	Peug. Henneberger	10000000000000000000
DB00	10000000000000000000	2017/12/17	00000	PEUGEOT 2008 1.6 HDI 120	DB00	Peug. Henneberger	10000000000000000000
DB00	10000000000000000000	2017/12/17	00000	PEUGEOT 2008 1.6 HDI 120	DB00	Peug. Henneberger	10000000000000000000

Alle Service-Aufträge, offen wie geschlossen, sind für den Mitarbeiter schnell aufrufbar.

sischen Markt bekannte und darüber hinaus noch in acht weiteren europäischen Ländern aktive Unternehmen I'Car Systems aufmerksam geworden. Dort kommt I'Car überwiegend bei Marken der PSA-Gruppe zum Einsatz und soll die PSA-Partner bei der digitalen Transformation unterstützen.“

Zunächst etwas zögerlich, weil in der Vergangenheit schon andere DMS-Anbieter mit der Aufnahme eines weiteren DMS gescheitert waren, war Albrecht aber bei genauerer Betrachtung des Systems schnell begeistert. „I'Car ist in meinen Augen so ziemlich das einfachste DMS, das man im Markt haben kann. Es ist von der Konfigurierbarkeit so simpel wie ein SAP-System, aber es lassen sich auch Core-Modelle bau-

en und es ist frei skalierbar“, erklärt er die Entscheidung. Vor vier Jahren holte er das DMS von Frankreich nach Deutschland und Schritt für Schritt wurde es dem deutschen Markt angepasst. Inzwischen gehört I'Car zu den vom PSA-Konzern favorisierten Systemen und unterläuft laut Albrecht aktuell der Zertifizierung.

Go Live ohne Probleme

Die simple Bedienbarkeit des DMS war auch das Hauptargument, weswegen man sich im Autohaus Henneberger im Oktober 2017 für I'Car entschieden hat – und sogar als Pilotbetrieb. „Wir haben uns schon kurz überlegt, ob es sinnvoll ist, den DMS-Wechsel während des Umbaus und Umzugs zu machen, da es für uns doch

ein ziemlicher Kraftakt war. Dann auch noch Teil einer Pilotierung zu sein, erschien uns zunächst schon gewagt, aber wir hatten bei I'Car und der Firma AMS ein gutes Gefühl, dass die Umstellung gut klappen würde“, sagt Jürgen Henneberger. Und tatsächlich: Bereits vier Wochen nach der Vertragsunterzeichnung stand das Go Live an. Christian Olschewski, Systemberater bei AMS und Projektleiter, berichtet vom Umstieg: „Die größte Herausforderung lag darin, allen Beteiligten die Angst zu nehmen, dass der Umstieg evtl. nicht gelingen könnte. Noch war der Showroom leer, nicht alle Arbeitsplätze eingerichtet, teilweise mussten noch Kabel gezogen werden, damit die Vernetzung der Server garantiert war. Parallel dazu haben wir auch schon den Schulungsblock organisiert. Wir bewegten uns also in mehreren Projekten gleichzeitig, was aber dem reibungslosen Start keinen Abbruch tat“, sagt Olschewski.

Die Umstellung erfolgte über das Wochenende und Ziel war es, dass die Mitarbeiter am Montagmorgen bereits den ersten Kunden in I'Car aufrufen konnten. „Das hat dann auch geklappt“, sagt Marco Beck. Während der ersten Woche nach dem Start war ein Team der AMS vor Ort und stand den Mitarbeitern beratend zur Seite. „Viel gab es aber nicht zu beanstanden, es mussten lediglich ein paar Kleinigkeiten nachjustiert werden, so zum Beispiel das Layout beim Druck von Dokumenten. Systemausfälle gab es aber keine. Und bereits nach kurzer Zeit haben sich die Mitarbeiter an das neue DMS gewöhnt“, sagt Marco Beck. „Der Datenaustausch zwischen Peugeot geht schnell, die Fahrzeugverwaltung ist absolut intuitiv und durch die grafische Darstellung haben wir jetzt auf einen Blick einen super Überblick und müssen uns nicht wie bisher durch verschiedene Masken klicken. Auch bei den Werkstattaufträgen und im Terminplaner führt das System uns logisch von Schritt zu Schritt“, sagt Beck. Wie intuitiv das neue DMS ist, lässt sich laut Jürgen Henneberger am Beispiel einer neuen Mitarbeiterin verdeutlichen. „Neu in der Branche und trotzdem hat sie das System superschnell verinnerlicht“, betont er. Auch Marco Beck zeigt sich begeistert: „Für uns war die Wahl und die Einführung von I'Car sogar unter den erschwerten Bedingungen ein voller Erfolg“, sagt der Geschäftsführer abschließend.



v.l.: Chris Albrecht (Geschäftsführer AMS), Marco Beck (Verkauf Autohaus Henneberger), AMS-Projektleiter Christian Olschewski und Jürgen Henneberger, Geschäftsführer Autohaus Henneberger

Karolina Ordyniec