

SOFTWARE FÜR DEN TEILEDIENST

Teile mit Eile

Der Dresdner Software-Anbieter Atbas kommt aus der Volkswagen-Welt, bedient nun aber zunehmend Handelspartner anderer Marken. Der Besuch beim BMW-Autohaus AHG in Horb zeigt, womit die Teiledienst-Software bei ihren Nutzern punktet.



AHG-Spartenleiter Peter Bucher (links) mit Teilvertriebsleiter Timo Heinzlmann (Mitte) und Ingo Ellguth von Atbas: „Das System ist wirklich super!“

Bild: Rosenow/»kfz-betrieb«

Der Teiledienst ist eine der Abteilungen im Autohaus, deren Wirtschaftlichkeit in der Gesamtbetrachtung gern vergessen wird. Hauptsache, die zur Reparatur nötigen Ersatzteile sind rechtzeitig da. Ob die Ein- und Auslagerung nun viel oder wenig Zeit kostet, und wie lange die Lageristen nach einem Ersatzteil suchen: Diese Frage stellen sich nicht viele Unternehmer.

Dabei kommt es auch im Lager auf Effizienz, Wirtschaftlichkeit und gut strukturierte Prozesse an. Einer, der das weiß, ist Peter Bucher, Spartenleiter Teile und Zubehör bei der süddeutschen Autohausgruppe AHG. Der Partner von BMW/Mini, Land Rover und Peugeot musste nicht lange nach einer Software suchen, die sein Teilegeschäft besser organisiert. Denn zur AHG-Gruppe gehören auch die BHG-Autohäuser, in denen Fahrzeuge der Volkswagen-Konzernmarken vertrieben werden. Und die BHG-Betriebe nutzen ebenso wie sehr viele andere VW-Partner schon seit Jahren die Teiledienst-

software des Dresdner Unternehmens Atbas.

„Aufgrund des Wachstums unserer Gruppe und des immer wichtigeren Teilegeschäfts mit B2B-Kunden haben wir nach einer einheitlichen Softwarelösung gesucht, die auch für unsere BMW-Betriebe funktioniert“, berichtet Peter Bucher. „Deshalb haben wir uns entschlossen, das Atbas-Sys-

tem auch für AHG zu adaptieren.“ Ein großer Installations- und Schulungsaufwand war dafür nicht notwendig: „Das System hat innerhalb von fünf Tagen funktioniert“, lobt der Spartenleiter.

Was die Software kann

Oft entstehen die besten Ideen in der täglichen Praxis. So war das auch bei Atbas: Am Anfang der Unternehmensgeschichte stand ein Teiledienstleiter aus einem Dresdner VW-Autohaus, der unzufrieden mit den damals verfügbaren IT-Systemen war. Er entwickelte eine eigene Software, um sich die Arbeit zu erleichtern. Ziel war es, den Teilebestand transparent zu machen und vor allem Zeit zu sparen.

Der Atbas-Teiledienstoptimierer NET hilft im kompletten Prozess vom Wareneingang bis zur Rechnungserstellung. Es fasst alle Informationen zu bestellten Teilen zusammen und macht diese Daten von überall her zugänglich. So müssen Serviceberater und -assistenten nicht mehr im Lager



Das von Atbas NET erstellte Etikett bildet die Verbindung zwischen Teil und Auftrag.

Bild: Rosenow/»kfz-betrieb«

KOSTEN/NUTZEN

kfz-betrieb

Für Kleine und Große

Für große Autohandelsgruppen wie AHG bietet die Atlas-Teiledienstsoftware vor allem Prozess- und Kostenvorteile. Denn die vielen kleinen Arbeitsschritte, die automatisiert oder ganz überflüssig gemacht werden, summieren sich zu erheblichen Einsparungen. Doch eignet sich das Produkt deshalb ausschließlich für große Betriebe? Nein, auch kleinere Autohäuser mit nur einem Standort können profitieren: Bei ihnen kommt eher der Zeitvorteil zum Tragen. Denn viele kleine Betriebe beschäftigen nur einen Lageristen, und für den kann das schnelle Scannen und Einlagern der Teile eine große Arbeitserleichterung sein.

Atlas bietet unterschiedliche Lizenzmodelle je nach Betriebsgröße an. Die Inhouse-Schulung, anzuschaffende Hardware (Scanner, Drucker) sowie eine Bedarfs- und Potenzialanalyse des Autohauses vor Ort erfordern eine Anfangsinvestition im vierstelligen Bereich.

nachfragen, ob die Ware für ihren Kunden bereits eingetroffen ist – ein Blick auf den Bildschirm genügt. Die Lieferung der Ersatzteile an die Hebebühne lässt sich ebenfalls festhalten. Sogar externe Kunden bekommen eine Nachricht, wenn ihre Ware eingetroffen ist.

Kern des Prozesses ist die Vernetzung wichtiger EDV-Systeme im Autohaus (Dealer-Management-System, Ersatzteilkatalog und Bestellsystem). Das Hauptaugenmerk liegt hierbei laut Atlas auf der Kundenzufriedenheit und der Verringerung der Kapitalbindung in der Teilelogistik. Mit einem Laserscanner werden einfach die Barcodes der eingetroffenen Ersatzteile nacheinander gescannt. Das zeitaufwendige Suchen und Abhaken von Lieferscheinpositionen übernimmt die Software. Damit entfällt auch die Vorratierung der Ware.

Jedes gescannte Teil bekommt ein Etikett, das die Verbindung zwischen Teil und Auftrag herstellt. Dabei wird

zwischen Greifteilen, die im Lager vorrätig sind, und Bestellteilen unterschieden. Auf den Etiketten lässt sich zudem der Kommissionsort ablesen. Optional lässt sich die komplette Teilefachbeschriftung mit Atlas abbilden. Die dafür notwendigen Etiketten gibt es in verschiedenen Farben. So lassen sich Teile mit Mindesthaltbarkeitsdatum oder Gefahrgüter sofort erkennen, oder bei Mehrmarkenbetrieben die getrennten Bestände eindeutig kennzeichnen.

Wie der Nutzer profitiert

Nach Angaben des Herstellers spart die Software 50 Prozent der Zeit ein, die bislang im Wareneingang für die Annahme der gelieferten Teile benötigt wurde. Auch die Automatisierung vieler Routinearbeiten reduziert den Verwaltungsaufwand und damit die Kosten. Außerdem entfallen viele unnötige Laufwege und Anrufe zwischen Servicemitarbeitern, Mechatronikern und Lageristen.

Über Schnittstellen lässt sich Atlas Net mit Dealer-Management-Systemen verknüpfen und bucht die bestellten Teile auf den Werkstattauftrag. So werden Doppelbestellungen vermieden und drohende Teileengpässe schnell erkannt. Merkt das System beispielsweise, dass zu einem bestimmten Auftrag die Teile noch nicht geliefert wurden, signalisiert es das dem Serviceberater, der dann mit dem Kunden einen neuen Termin ausmachen kann.

Weiterhin gibt das System Warnmeldungen aus, wenn Teile liegenbleiben. Dadurch kann der Betrieb beispielsweise Rückgabefristen einhalten. Sind mehrere Betriebe einer Gruppe vernetzt, lassen sich solche Ladenhüter gruppenintern weiterverkaufen. Und nicht zuletzt erleichtert die revisions-sichere Teileverwaltung die Inventur erheblich.

„Das System spart viel Zeit und ist für jeden Mitarbeiter eine Erleichterung“, fasst Peter Bucher seine Erfahrungen zusammen. Bislang hat er Atlas in 15 von 25 AHG-Betrieben ausgerollt. Im Jahr 2021 soll es dann die gesamte Gruppe nutzen.

JAN ROSENOW

NOCH FRAGEN?**Jan Rosenow, Ressortleiter**

„Eine Software, die nur für eine bestimmte Markengruppe funktioniert, ist heute nicht mehr zeitgemäß. Das hat Atlas erkannt und bietet Varianten und Schnittstellen für immer mehr Marken an.“

☎ 0931/418-2179
✉ jan.rosenow@vogel.de

Mitarbeiterkompetenzen fördern

DIE LÖSUNG MACHT DEN UNTERSCHIED.

be part of it