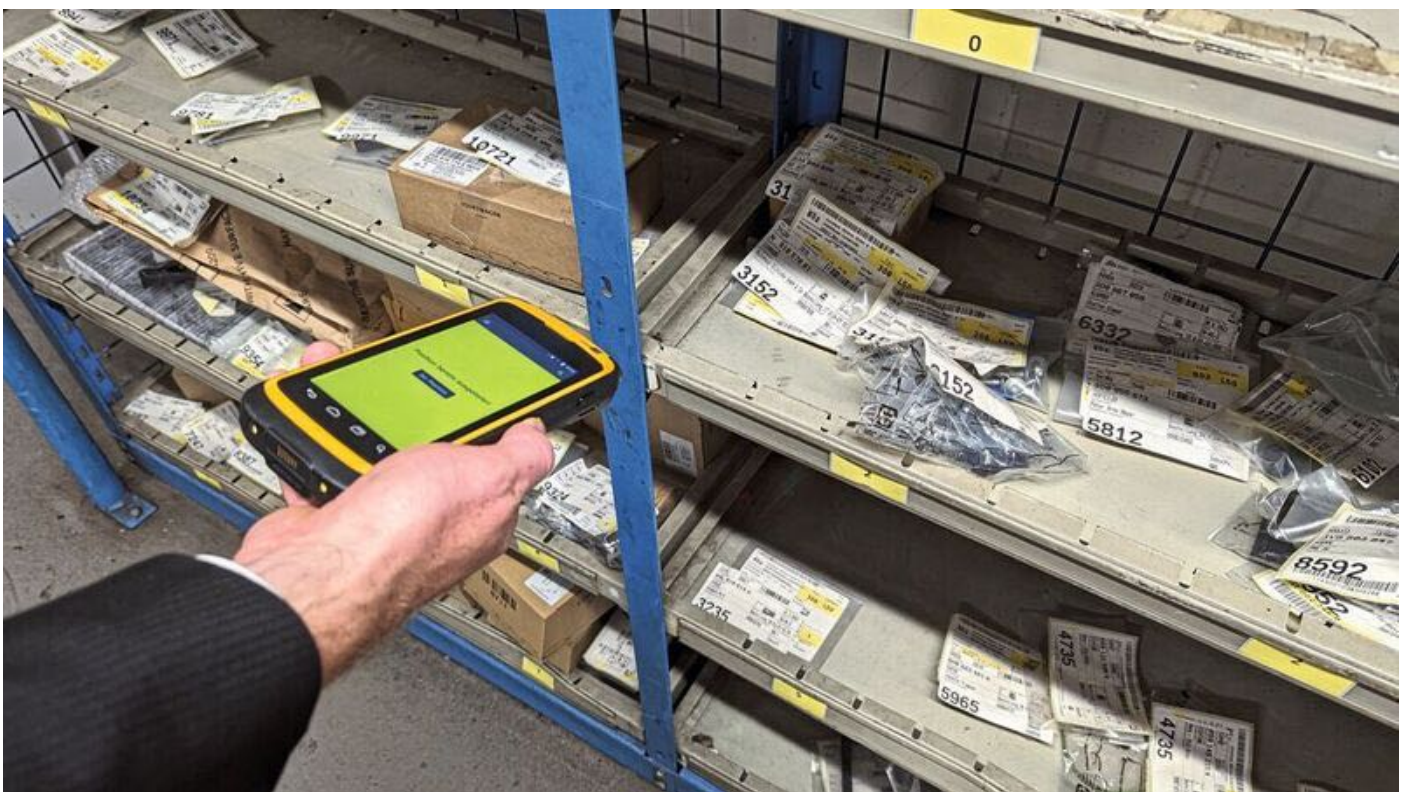


kb+ Teiledienst

Wareneingang ohne Umwege

12.01.2024 · Von Dipl.-Ing. (FH) Jan Rosenow · 4 min Lesedauer · 

Ein profitables Teilegeschäft fängt schon beim Wareneingang an. Der Softwarespezialist Atbas hat ein Tool entwickelt, mit dem die gelieferte Ware per App und Mobilgerät in einem intuitiven und ortsunabhängigen Prozess angenommen und verwaltet werden kann.



Mit dem „Mobilen Wareneingang“ und dem dazugehörigen Handgerät von Atbas können die Ersatzteile ortsunabhängig erfasst werden.

(Bild: Rosenow – VCG)

In vielen Autohäusern ist das Ersatzteillager eine Black Box mit nur einem Fenster: der Teiletheke zur Werkstatt. Und solange die Versorgung der Mechatroniker pünktlich und mit

genau den richtigen Teilen für den jeweiligen Auftrag funktioniert, dürfte das vielen Serviceleitern auch reichen.

Doch wer seinen Werkstattprozess digitalisiert und auf höchste Effizienz und Transparenz getrimmt hat, der darf damit an der Lagertheke nicht halt machen. Denn auch in diesem Geschäftsbereich gibt es Verbesserungsmöglichkeiten, die die Prozesse beschleunigen, die Transparenz der Bestände verbessern und so letztlich Geld sparen.

BILDERGALERIE



Genau das war in den Neunzigerjahren auch das Anliegen von Silvio Röthig, der als Teiledienstleiter in einem Volkswagen-Autohaus irgendwann keine Lust mehr hatte, ewig nach Teileinformationen zu suchen, langwierige Kommissionierungsprozesse durchzuführen und jede Menge Fragen aus allen Abteilungen des Betriebs zu beantworten. Das brachte ihn auf die Idee, eine Software zu entwickeln, die alle Informationen zu Ersatzteilen, Beständen und Verfügbarkeit schnell beantworten kann.

2001 gründete er die Firma Atbas; der Name steht für Auto-Teile-Bestell-Abwicklungssystem. Das Programm NET für den Wareneingang nutzen mittlerweile mehr als 60 Prozent der deutschen VW-Händler. Auch bei BMW und Mercedes-Benz hat das Dresdner Unternehmen mittlerweile Fuß gefasst.

INFO

Vom Lagerleiter zum Softwareanbieter

Das 2001 gegründete Softwareunternehmen aus Dresden hat sich als Spezialist für die Teile- und Räderlogistik im Autohaus etabliert. Seine Produkte machen

Handarbeit in der Bestandsverwaltung überflüssig und beschleunigen so die internen Abläufe. Weiterhin werden Zusatzfunktionen wie ein aktives Reifenmarketing möglich. Neben dem im Text beschriebenen „Mobilen Wareneingang“ bietet Atbas noch die Rädereinlagerungs- und Marketingsoftware Depot, das Teiledienstprogramm NET, den Wareneingangsscanner SCAN und das Kundenservicecenter KSC an.

Kontakt: www.atbas.de

Das ganze Teilegeschäft in der Hand

Die neueste Entwicklung von Atbas ist der „Mobile Wareneingang“ (MWE). Dabei handelt es sich um ein speziell für diesen Einsatz entwickeltes Handgerät in Kombination mit einer App, die die neueste Version der Atbas-Teilessoftware NET auf dem Smartphone nutzbar macht.

MWE bietet gegenüber dem bisher üblichen ortsfesten Scanner mehrere Vorteile. So ist das Gerät nicht mehr arbeitsplatzgebunden; die Lagerfachkräfte müssen die Ersatzteilkartons also nicht mehr vom Tor zum Scanner und erst dann zum Regalplatz tragen, sondern scannen sie direkt im Wareneingang. Dabei wird der Lieferschein elektronisch mit dem im System hinterlegten Datenbestand abgeglichen. Zudem haben sie einen Bildschirm zur Hand und können Fehlbelieferungen sofort feststellen und reklamieren. Mit dem Handgerät (im Prinzip ein sehr robustes Mini-Tablet) ist es auch möglich, Fotos zu machen und abzuspeichern – beispielsweise, wenn Teile beschädigt angekommen sind.

Und nicht zuletzt kann auch der Lager- und Kommissionierungsplatz per Scanner erfasst und somit im System festgehalten werden. Mit dem MWE haben Betriebe ihre Teileprozesse buchstäblich in der Hand. Bonus: Das Gerät kann mit der passenden Software namens Depot auch für die Rädereinlagerung eingesetzt werden.

Ein Atbas-Nutzer der ersten Stunde ist das Autohaus Glinicke. Der Standort Bad Langensalza in Thüringen war sogar einer der Pilotkunden für den „Mobilen Wareneingang“.

Teiledienstmitarbeiter Hannes Richter kommentiert lächelnd: „Wir waren schon immer sehr experimentierfreudig.“ Der Teileexperte lobt den guten Support durch Atbas während der Pilotphase und dass der Anbieter auch auf Verbesserungsvorschläge seitens des Autohauses eingegangen ist.

Seit über einem Jahr läuft der MWE nunmehr stabil. „Das System ist selbsterklärend und einfach zu bedienen. Wer mit dem Smartphone umgehen kann, der schafft das auch“, berichtet Hannes Richter, der seine Kenntnisse des Systems mittlerweile auch an andere Standorte der Glinicke-Gruppe weitergibt.

Besonders gelungen findet der Teiledienstexperte die Übersichtlichkeit der MWE-Software. So gibt es ein Ampelsystem für den Lieferstatus der bestellten Teile. Gelb steht für „bestellt“, grün für „geliefert“ und rot für „im Rückstand“. Zweiter großer Vorteil des Systems sind die Benachrichtigungsfunktionen, die dafür sorgen, dass kein [Serviceberater](#) oder Werkstattmitarbeiter mehr anrufen und fragen muss: „Sind die bestellten Teile schon da?“ Denn Atbas NET schickt automatisch eine E-Mail oder SMS an den voreingestellten Kontakt, wenn der Teiledienstmitarbeiter die Ware eingescannt hat. Das klappt nicht nur mit Mitarbeitern im eigenen Betrieb, sondern es kann sich auch um einen Nora-Kunden (freie Werkstatt) oder Endkunden handeln.

Auch die Zeiteinsparung durch die kürzeren Wege kann Hannes Richter bestätigen. Bei 100 Positionen mache das locker 20 Minuten aus – je nach Länge der Wege im Autohaus kann es aber auch noch mehr sein.

Rädergeschäft ist Sache des Teiledienstes

Bei Glinicke ist der Teiledienst und damit Hannes Richter übrigens auch für die gesamte Abwicklung des Räder- und Reifengeschäfts zuständig. Selbstverständlich nutzt er dafür die Rädereinlagerungs- und -marketingsoftware Depot von Atbas, die – bei entsprechender Lizenzierung – ebenfalls auf dem Handgerät des Dresdner Unternehmens zur Verfügung steht.

Mit dieser Software kann man nicht nur den Reifenzustand und den Lagerort abspeichern. Mit wenigen Mausklicks lassen sich auch Auswertungen und Statistiken über abgefahrene und beschädigte Reifen erstellen, um rechtzeitig neue Ware ordern zu können. Sogar Angebote erstellen und an die Kunden schicken funktioniert direkt in Atbas Depot – inklusive Nachfassfunktion. „Ein Angebot zu erstellen, das braucht keine fünf Klicks“, freut sich Hannes Müller.

(ID:49799638)