

KURZFASSUNG

Informationen in Echtzeit sowie eine schnellere und verbesserte Kommunikation der Mitarbeiter über das Dealernet können dazu beitragen, dass Prozesse schneller laufen und die Produktivität nachhaltig gesteigert wird. Dafür werden Insellösungen abgeschafft und Hersteller- und Markenportale einfach eingebunden.

INTRANET

Aus vielen mach eins

Digitale Hilfsmittel wie das Intranet Dealernet von Concore können den Informationsfluss im Autohaus verbessern und Prozesse automatisieren.

Um innerhalb eines Autohauses oder sogar einer Autohausgruppe an Informationen zu gelangen, müssen diese leicht zugänglich sein. Der Griff zum Hörer ist immer noch der schnellste Weg, um sich auszutauschen. Wenn es aber darum geht, Dokumente einzusehen oder sich einen Überblick über den aktuellen Status einer Fahrzeugbestellung oder einer Reparatur zu verschaffen, sieht es schon anders aus.

Ein System für alle Mitarbeiter

Wie sicher kann ich mir sein, dass der abgespeicherte Vertrag zum Beispiel auch tatsächlich die finale Version ist? „Wir können das jetzt“, sagt Andreas Weeber, Inhaber und Geschäftsführer von Autohaus Weeber, und begründet damit, warum er sich für Dealernet, eine Intranetlösung des Sindelfinger IT-Anbieters Concore, entschieden hat. „Uns war es wichtig, eine übergreifende Plattform zu haben, die Dokumente und Informationen einem

größeren Personenkreis zugänglich machen kann – und das in Echtzeit“, erklärt Weeber weiter. Dealernet ist Teil der Digitalisierungsstrategie „Überholspur 2017“, die sich die Autohausgruppe mit 600 Mitarbeitern an den vier Standorten in Weil der Stadt, Leonberg, Herrenberg und Calw auf die Fahnen geschrieben hat. „Sehr gut finde ich auch die hauseigene Unternehmenswiki, in der Informationen zu Prozessen im Autohaus in Dealernet bereitgestellt werden. Das erleichtert natürlich den Informationsfluss ungemein und sorgt für einfachere Prozesse im Autohaus“, ist der Geschäftsführer sich sicher.

Wie vielseitig das webbasierte System ist, wird bei genauerer Betrachtung des Funktionsumfangs deutlich. Neben dem Unternehmenswiki, Chatfunktionen inklusive An- und Abwesenheitsboard der Mitarbeiter, integriertem Telefonverzeichnis, Betriebs- und Abteilungskalender, Mitarbeiterumfragetools, der eingangs

erwähnten zentralen Dateiablage sowie dem Betriebs-, Gruppen- und Mitarbeiter-Aufgabenmanagement bildet der Besprechungsplaner das neueste Feature. Auch lassen sich Hersteller- und Markenportale mit einbinden. Das System ist modular aufgebaut, sodass jeder Händler individuell entscheiden kann, welche Funktionen für seinen Betrieb sinnvoll sind und welche er nicht nutzen möchte. „Besonders praktisch ist, dass die Mitarbeiter mit nur einer Passworteingabe Zugriff haben auf die Portale und sich nicht mehr umständlich bei jedem Portal einzeln anmelden müssen. „Die Mitarbeiter fühlen sich in die Digitalisierungsprozesse eingebunden und das steigert natürlich auch die Zufriedenheit“, ist er sich sicher. Außerdem spüren wir schon, dass sich die interne Kommunikation deutlich verbessert hat“, sagt Andreas Weeber.

Entscheidet sich der Händler für den Einsatz von Dealernet in seinem Betrieb, so kommt außer der Installationspauschale lediglich ein monatlicher Wartungsaufwand hinzu, der sämtliche Updates der gekauften Module abdeckt. Pro Mitarbeiter fallen keine Lizenzgebühren an.

Karolina Ordyniec ■

VORTEILE:

1. Wissen zentralisieren
Alle Portale in einer Plattform
2. Prozesse digitalisieren
3. Zentrale Dateiablage
4. Produktivität steigern