

Die eierlegende Wollmilchsau?

Mitarbeiterkommunikation verbessern, interne Prozesse digitalisieren und einen Mehrwert für jeden Mitarbeiter und das Autohaus schaffen? Die Autohaus Intranetlösung DealerNet der Concore GmbH soll all das möglich machen. Michael Bauerheim, Geschäftsführer der Concore GmbH, spricht über die Entwicklungen dieser Softwarelösung und weiß, welchen Mehrwert sein Tool dem Automobilhandel bringt.

Welche Funktionen bietet das DealerNet?

Im Basisumfang bietet das DealerNet bereits einen mächtigen Blumenstrauß an Funktionen. Neben der nahtlosen Integration sämtlicher Marken-, Hersteller- und Webportale des Händlers inklusive Single Sign On, einem eigenen Unternehmenswiki, Chatfunktionalitäten, Betriebs- und Abteilungskalender, Mitarbeiterumfrage-Tools, einer zentralen Dateiablage, sowie einem zentralen Aufgabenmanagement, bietet das DealerNet eine umfassende Integration in die bestehenden Systeme im Autohaus. Einer unserer Kernthemen ist, Medienbrüche und Insellösungen abzuschaffen.

Sie sprechen von einem Basisumfang, was ist damit gemeint?

Da die Anforderungen in jedem Autohaus unterschiedlich sind, haben wir von Anfang an sehr großen Wert darauf gelegt, ein modulares System zu entwickeln. Somit kann der Händler das DealerNet an die eigenen Bedürfnisse und Gegebenheiten anpassen. Über die Basis hinaus gibt es mittlerweile eine ganze Palette an Zusatzmodulen wie zum Beispiel ein Urlaubsantragssystem mit Teamplanungsfunktionen, ein Lieferanten-Rechnungsmanagement, Integration von bestehenden Archiven sowie einen ISO-konformen Besprechungsplaner. Das schöne an jedem einzelnen der Zusatzmodule ist, dass diese gemeinsam mit Autohäusern entwickelt werden und nicht aus der Theorie entstanden sind.

Das klingt interessant, aber wo wird das DealerNet im Hinblick auf solche unternehmenskritischen Daten installiert?

Dass das Thema Datenschutz ein kritischer Baustein im Autohaus ist sehen wir ganz genauso. Aus diesem Grund wird das DealerNet im lokalen Autohaus Rechenzentrum installiert. Hierfür ist auch in der

Regel keine neue Anschaffung nötig. Es handelt sich hierbei um einen virtuellen Container, welcher beim Händler auf bestehender Hardware installiert wird und somit sehr ressourcenschonend ist. Somit hat der Händler seine Daten permanent in der eigenen Hand.

Was benötigen Mitarbeiter, um damit zu arbeiten?

Da das DealerNet eine reine Webapplikation ist, wird keine Installation auf den PCs und Endgeräten der Mitarbeiter vorgenommen. Es wird lediglich ein Browser benötigt. Das DealerNet wird dann über das lokale Netzwerk aufgerufen. Unterstützt werden hierbei alle gängigen Browserarten und Endgeräte. Sollte für Mitarbeiter ein Zugriff von außen auf bestimmte Teile des DealerNet gewünscht sein, haben wir optional die Möglichkeit eine eigene Mitarbeiterapp für das Autohaus in den App-Stores online zu stellen. Hier werden dann je nach Einstellung extra nur für die App freigegebene Inhalte angezeigt. Das entscheidet das Autohaus aber dann individuell.

Sind separate Schulungen notwendig?

Die Administratoren bzw. die sogenannten Key-User werden während des Installationsprozesses von uns unterstützt und für die Anwendung geschult. Das DealerNet an sich ist aber so aufgebaut, dass sich auch jeder Anwender, welcher nicht IT affin ist, intuitiv im Portal zurechtfindet.

Was kostet eine so mächtige Autohaus Intranet-Lösung?

Unabhängig von der modulabhängigen Installationspauschale entsteht ein monatlicher Wartungsaufwand. Darin sind der Second-Level-Support sowie sämtliche Updates der Funktionen abgedeckt. Unser Updatezyklus liegt derzeit bei 2-3 Updates pro Monat. In jedem dieser Updates sind wieder neue Funk-



Bild: Concore

tionen enthalten, welche wir mit großen sowie kleinen Pilothändlern gemeinsam evaluiert haben. Wichtig zu wissen ist, der Händler zahlt keine zusätzlichen Lizenzkosten pro User wie es sonst so häufig der Fall ist.

Was kann der Automobilhandel noch erwarten?

Ich habe viele Jahre im Autohaus gearbeitet und weiß, wie veraltet interne Prozesse noch ablaufen. Dieses Fachwissen wird gemeinsam mit dem Best Practise von unseren Kunden und Pilotbetrieben in neuen Modulen verarbeitet.

Aktuell arbeiten wir mit Hochdruck an Themen wie zum Beispiel dem digitalen Werkstattauftrag sowie einer zentralen Datenplattform für den Händler. Dabei entwickeln wir ein Modul immer als Gesamtkonzept mit Schnittstellen zu den anderen Systemen, um keine neuen Insellösungen aufzubauen. Wir haben noch viele weitere Entwicklungen im Vorlauf, welche das DealerNet zu einem unschlagbaren System-Gesamtpaket für Autohäuser und Autohausgruppen machen wird. Der Handel darf gespannt sein.

„Das DealerNet lebt von seinen unendlichen Möglichkeiten und die Plattform wächst mit jeder Idee und jedem Modul weiter. Wir haben noch viel vor.“
(Michael Bauerheim)

ÜBER CONCORE

Das Softwareunternehmen setzt neben Individualsoftwareprojekten Portal- und Schnittstellenlösungen für den Automobilhandel um.