

DIGITALE PROZESSE

Neuer Informationsfluss



Foto: Concore GmbH, Gottstein GmbH

Letzte Lagebesprechung und Key-User Schulung vor Ort v.l. Benjamin Fügler (IT-Leitung), Jürgen Matthes (GL), Michael Bauerheim (GL der Concore GmbH)

Mit dem DealerNet hat sich die Gottstein Gruppe mit seinen vier Standorten und rund 220 Mitarbeitern für ein eigenes Intranet System entschieden. Jürgen Matthes, Geschäftsleiter der Gottstein GmbH erläutert, wie die neue Software in seinem Autohaus eingeführt wurde und bei seinen Mitarbeitern ankommt.

CC: Sie haben das DealerNet nun schon seit einigen Monaten im Einsatz, was hat sich bei Ihnen seither intern verändert?

J.Matthes: Das DealerNet wurde von unseren Mitarbeitern gut angenommen. Im Tagesgeschäft beobachten wir eine stetige Verlagerung der Kommunikation vom Kanal Email in Richtung DealerNet, was vor allem mit der Usability des Tools zu tun hat. Die Rückmeldungen zum DealerNet sind durchweg positiv. Die Mitarbeiter fühlen sich betriebsübergreifend viel besser informiert und integriert, haben diese doch auch die Möglichkeit, sich interaktiv am Geschehen zu beteiligen und für sie interessante Beiträge zu kommentieren oder auch nur zu „liken“.

CC: Welche Erfahrungen haben Sie bei der Einführung in Ihrem Autohaus gemacht

und wie haben Ihre Mitarbeiter auf das neue System reagiert?

J.Matthes: Wir hatten die Keyuser aus unseren Fachabteilungen von Beginn an mit in die Planung einbezogen, was den Go-live deutlich vereinfacht hat. Der Weg war durch den stetigen Informationsfluss in die Fachbereiche bereits geebnet und unsere Mitarbeiter fanden sich durch die selbsterklärende Oberfläche ausgesprochen schnell im DealerNet zurecht.

CC: Nutzen alle Mitarbeiter das DealerNet?

Was ist mit Mitarbeitern, die nicht unbedingt täglich am Computer sitzen?

J.Matthes: Da wir das Tool in erster Linie als internes Kommunikationsmittel einsetzen, kommt keiner ganz ohne Zugriff aus. Für die Kolleginnen und Kollegen in den Werkstätten haben wir an den Traffic-Points (Werkstatt-Theke-Teilevertrieb) große Terminals mit Touch-Funktion zur Verfügung gestellt, die ähnlich wie Kiosksysteme auch eine Interaktion ermöglichen. Das hat sich bisher sehr gut etabliert! Seit Oktober haben wir darüber hinaus auch die DealerNet Smartphone-App freigeschaltet, die es allen Mitarbeitern ermöglicht, sich ganz bequem von zu Hause aus zu informieren.

CC: Mit einem Blick auf die Zukunft, gibt es andere DealerNet Funktionen, die für Sie interessant werden könnten?

J.Matthes: Neben dem Thema „Informationsfluss“ sind zum einen die interne Aufgabensteuerung und zum anderen die digitale Urlaubsabwicklung – (hierzu gehört z.B. auch die Beantragung des Urlaubs bequem von zu Hause aus mit der App) die nächsten Schritte weg vom Papier und hin zur digitalen Abwicklung. Weiter wollen wir noch nicht in die Zukunft denken, da das Automobilgeschäft sich derart rasant weiterentwickelt und wir eigentlich nicht wissen, was uns übermorgen erwartet...

Concore GmbH ■

KIOSKSYSTEME STELLEN DEALERNET INFORMATIONEN ZUR VERFÜGUNG

Damit auch wirklich jeder das DealerNet in seinem Autohaus nutzen kann, hat sich die Gottstein Gruppe etwas ganz besonderes überlegt. Sogenannte Infoterminals mit Touch-Funktion ermöglichen den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern aus der Werkstatt-Theke und dem Teilevertrieb den Zugang zum neuen System. Die großen, interaktiven Bildschirme bieten ihnen die Möglichkeit, standortübergreifend zu kommunizieren oder sich miteinander auszutauschen und sich tagesaktuell über interne Neuigkeiten zu informieren.



Foto: Concore GmbH, Gottstein GmbH