

03.2020: Hyundai Partner

Hier finden Sie Informationen zu der Planung im Werkstatt-Termin-Planer, dem Fahrzeugverkauf, der Mitarbeiterverwaltung, der Fakturaanalyse, der Kundenkontaktpflege und der allgemeinen Terminverwaltung.

Als ich das Autohaus betrat, wurde ich direkt nett empfangen und wir starteten mit einem Plan. Dabei kamen auch schon offene Punkte und Fragen zur Sprache, die wir klären konnten.

Zunächst ging es um den Werkstatt-Termin-Planer (WTP). Der Leistungs- und Planungsindex in Pr. 811 musste bei allen Monteuren erst einmal richtig eingestellt werden. Bisher wurde damit noch nicht gearbeitet. Um die Planung in Pr. 266 jedoch richtig vornehmen zu können, ist es wichtig, dass jedem Monteur zugewiesen wird, wie viel er im WTP verplant werden kann. Sofern mit dem Planungsindex gearbeitet werden soll, muss darauf geachtet werden, dass in Pr. 266 bei allen Mitarbeitern die Zeiten auf „planbar“ anstatt „wirklich“ gestellt werden.

Ergänzend dazu bestimmt der Leistungsindex, wie schnell der Monteur eine Arbeit erledigt, in Abhängigkeit von der AW-Vorgabe im Auftrag. Ein einfaches Beispiel hierfür bei einer AW-Vorgabe, gestempelten und berechneten Zeit von einer Stunde: Bei einem Leistungsindex von 1,1 bedeutet das, dass der Monteur nur 54 Minuten benötigt. Bei einem Leistungsindex von 1 bedeutet das, dass der Monteur genau der Vorgabe entsprechend eine Stunde benötigt. Bei einem Leistungsindex von 0,5 wiederum bedeutet das, dass der Monteur doppelt so lange benötigt - also 2 Stunden. Ein Leistungsindex von 0,3 oder 0,5 sind in der Regel nur geeignet für Auszubildende, die noch länger für Arbeiten benötigen.

Zudem habe ich erläutert, wie ein Termin über mehrere Tage verteilt werden kann über den Tab „Arbeitszeitverteilung“ in dem Termin selbst.

Bisher hat wohl eine Übersicht mit Zeit und Monteuren gleichzeitig gefehlt. Keine Bekannte hat gepasst, aber die Tagesübersicht (T) hat dann alles zusammengefasst und wird ab sofort zur Planung und Übersicht verwendet.

Dann kamen noch weitere Punkte im WTP. Unter anderem die Serviceberater-Planung. Hierfür gibt es den Tab „Planung“. In diesem kann zwischen Monteuren, Stationen und Serviceberatern gewechselt werden, um die zugewiesenen Termine einsehen zu können.

Außerdem gibt es die Möglichkeit den persönlichen Verkaufsberatern der Kunden aus Pr. 111 eine innerbetriebliche Nachricht (IBN) versenden zu lassen, wenn ein Werkstatttermin ansteht. Dies soll helfen, um dem Kunden eventuell ein neues Modell seines bisherigen Autos als Werkstattersatzwagen zur Verfügung zu stellen oder den Termin direkt für ein Beratungsgespräch zu nutzen. Passen dazu haben wir eine Beispielselektion in Pr. 771 erstellt, um „alte Fahrzeugmodelle“ und deren dazugehörige Besitzer herauszufinden.

Für die Verkaufsberater kamen auch neue Programmpunkte dazu, die genutzt werden sollen. Derzeit wird noch viel von Hand gemacht. Zukünftig sollen Zulassungen über das Pr. 158 geplant werden. So kann jeder Verkaufsberater einsehen, welche Zulassungen an welchem Tag anstehen. Zusätzlich soll der eigene Terminkalender in Pr. 818 genutzt werden, damit der Geschäftsführer eine Übersicht über

alle Termine seiner Mitarbeiter hat. Diese kann er dann über ein persönliches Anzeigeprofil im Tab „Übersicht 2: alle Termine aller MA“ steuern und einsehen.

Die Liste der Wunschfahrzeuge soll dazu dienen, schneller Informationen zu Fahrzeugen zu finden, nach denen ein interessierter Kunde sucht.

Im Service ging es danach weiter mit der ARC Langzeitmobilitätsgarantie von Hyundai. Eine Arbeitsnummer zur Übertragung war schon in Pr. 291 angelegt. Allerdings fehlte hier noch die Zuweisung zu ARC. Nachdem wir diese hinterlegt haben, haben wir einen Auftrag dazu abgeschlossen und im Anschluss auch die Übertragung aus Pr. 743 besprochen.

Dem Geschäftsführer war dann noch wichtig, die Fakturaanalysen in Pr. 273 und Pr. 272 kennenzulernen und dann auch eine Händlerfahrzeugbestandslisten in Pr. 143 inkl. geforderte/erhaltene VKH ausgeben zu können.

Diverse Schnittstellen wurden bisher noch nicht genutzt und haben wir deshalb eingerichtet. Unter anderem Silver DAT II inkl. Der VIN-Abfrage, RealGarant, CarGarantie und den WM Kat SmartClient.

Den SmartClient von Wessels&Müller mussten wir erst einmal auf dem Server installieren lassen und dann freischalten. Den Ersatzteildaten-Import in Pr. 951 haben wir dann auch direkt gestartet.

Zum Schluss habe ich noch mit dem Geschäftsführer die Kundenkontaktpflege nach Fakturierung in Pr. 297 eingestellt. Für jeden Mitarbeiter, jede Fahrzeugart und Arbeitsart haben wir eine Variante angelegt. Somit soll bei jeder Rechnung der zuständige Mitarbeiter bei dem Kunden in Pr. 111 eingetragen und nach einer Woche eine IBN später eine IBN zum Nachkontakt versendet werden.

Damit wurde das zweitägige Potenzial-Paket erfolgreich beendet.