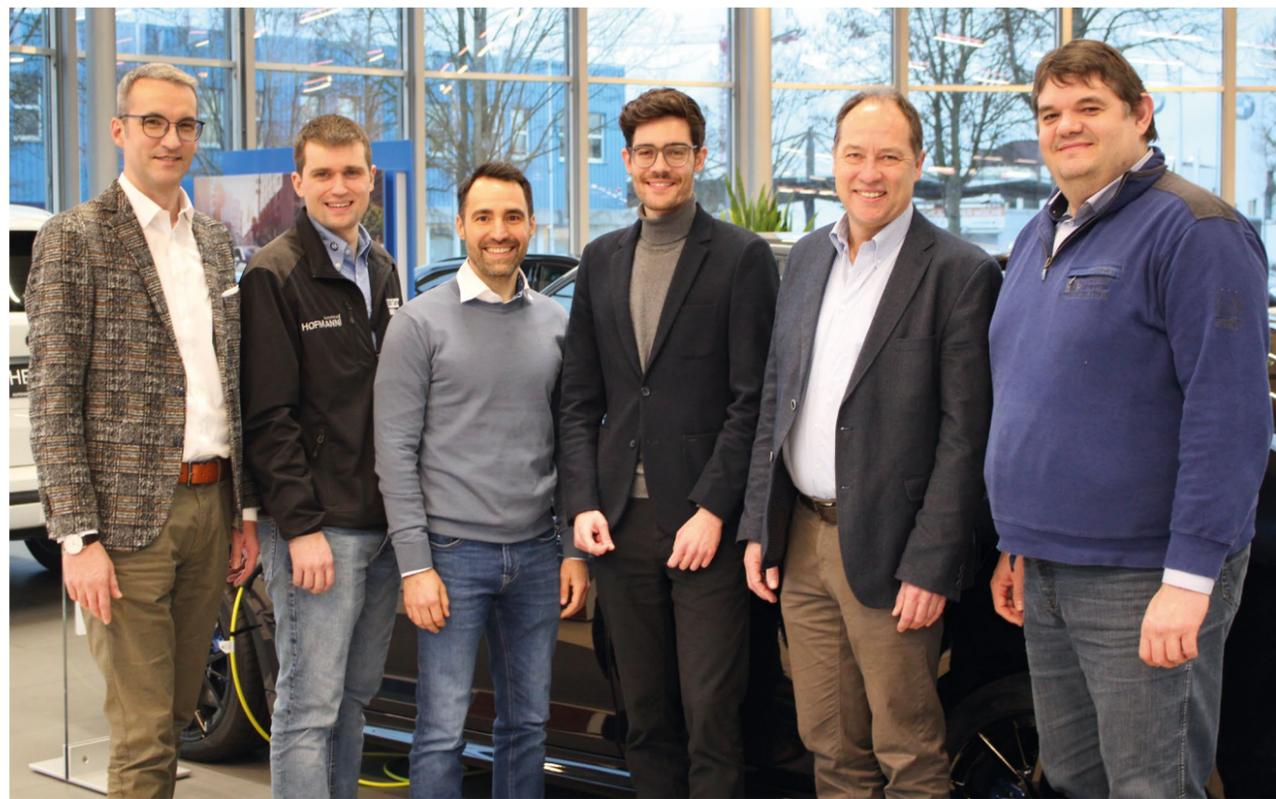


BARCODE-SCANNER

Scannen statt schreiben

Mit einem neuen Barcode-Scanner macht der DMS-Anbieter Cardis Reynolds den Mitarbeitern im Aftersales das Leben leichter. Bei Hofmann & Wittmann möchte man die Plug & Play-Lösung inzwischen nicht mehr missen.

von Felix Altmann



(v.l.n.r.) Mario Flacke, Standortleiter Pfaffenhofen u. Neuburg, Daniel Schickentanz, Teilvertriebsleiter, Johannes Widmann, Geschäftsführer von Autoscan, Florian Hofmann, Geschäftsführer, Claus Reigber, Account Manager bei Cardis Reynolds für Süddeutschland, Markus Füßl, Leiter IT

Einfach ist nicht immer einfach. Und genau das soll sie ja sein, eine digitale Lösung, die etablierte analoge Prozesse ablöst. Und gleichzeitig soll sie die Prozesse ja nicht nur digitalisieren, sondern auch optimieren. Genau das schafft die Scanner-Lösung von Autoscan im Aftersales. Genau die hat der DMS-Anbieter Cardis Reynolds standardmäßig im Portfolio. Hard- und Software kommen nun quasi aus einer Hand. Das hat enorme Vorteile für die Kunden. Wie zum Beispiel die Autohausgruppe Hofmann & Wittmann. Der Mehrmarkenhändler

(BMW, Mini, VW-Konzern) hat die Scanner in kürzester Zeit in seinen Filialen erfolgreich eingeführt.

Warum Autoscan?

Eine Frage, die Markus Füßl, Leiter der IT bei Hofmann & Wittmann, schmunzeln lässt. „Während wir in vielen digitalen Bereichen schon sehr weit sind, war unsere bisherige Scanner-Lösung doch sehr in die Jahre gekommen. Es handelte sich um eine Windows CE-Lösung, die weder komfortabel zu bedienen war, noch einen großen Funktionsumfang hatte.“ Auch entsprach

sie keinen aktuellen Sicherheitsstandards. Ein Punkt, der beim Thema Datensicherheit nicht zu vernachlässigen ist.

Folglich entschied man sich, die alte Technik durch ein modernes System zu ersetzen. Da man bei Hofmann & Wittmann das DMS Formel 1 Evolution von Cardis Reynolds nutzt, lag es für Markus Füßl nahe, sich auch die Scanner-Lösung genauer anzusehen. „Wir verstehen unseren Scanner als eine Art mobilen Arbeitsplatz“, erklärt Johannes Widmann, Geschäftsführer von Autoscan. Das System soll dabei möglichst viel können und

gleichzeitig so einfach wie möglich zu bedienen sein. „Dieser Spagat ist nicht immer leicht, denn für uns als Entwickler stellt sich dann immer die Frage, welche Funktionen wir anbieten sollten“, ergänzt Johannes Widmann. Dabei kann Autoscan im Prinzip schon beinahe alle Logistikprozesse im Autohandel wie Warenein- und -ausgang, Inventur, Greifen und seit Kurzem auch den kompletten Reifenwechselprozess inklusive Vorbereitung, Dokumentation, Räderwechsel und Einlagerung abbilden. Zum Einsatz kommen dabei lediglich mobile Handheld-Geräte.

Das Richtige muss passieren

Wie es Autoscan schafft, dass Papier und Stift im Lager oder der Werkstatt der Vergangenheit angehören? Johannes Widmann hat darauf eine ebenso einfache wie einleuchtende Antwort. „Wird ein Barcode gescannt, passiert automatisch das Richtige. Das System weiß beispielsweise, wenn ein Lieferschein gescannt wird, dass es die Wareneingangskontrolle öffnen muss. Oder handelt es sich um einen Reifencode, öffnet es die gesamte Reifendokumentation und die Infos zur Einlagerung.“

Dadurch entfällt eine komplizierte Menüführung, die den Mitarbeiter in seiner Arbeit ausbremst. Das System hat ein intelligentes Regelwerk, nach dem es beurteilt, was ein Code bedeuten könnte. Die jeweilige Funktion wird im DMS verifiziert und dann dem Mitarbeiter als Handlungsoption angeboten. Im Falle von mehreren Möglichkeiten, zum Beispiel einer doppelten Artikelnummer, was bei mehreren Herstellermarken innerhalb eines Autohauses der Fall sein kann, schlägt das System dem Mitarbeiter die auswählbaren Handlungsoptionen vor.

Plug And Play

Plug And Play bedeutet sinngemäß so viel wie anschließen und loslegen. Und diese Einfachheit ist es auch, was bei Hofmann & Wittmann schnell für Begeisterung gesorgt hat. „Das System ist selbsterklärend, weil das Gerät sofort weiß, was man damit machen will“, erinnert sich Teilvertriebsleiter Daniel Schickentanz. Listen auf Papier wurden dadurch obsolet, was am Ende die Prozesse nicht nur vereinfacht, sondern erheblich beschleunigt hat. „Die Mitarbeiter können sich nun viel mehr auf ihre eigentliche Arbeit konzentrieren, da der Verwaltungsaufwand wegfällt. Außerdem hat sich durch den fehlenden Medi-

enbruch die Gefahr für Fehler bei der händischen Datenübertragung verringert“, so Schickentanz weiter.

Dementsprechend war auch die Einführung des Systems im laufenden Betrieb kein Problem. Nach der Einrichtung konnten die Kollegen im Aftersales sofort damit arbeiten. Laut Markus Füßl kam man bei der Implementierung bei den übrigen Standorten sogar ohne die fachliche Beratung aus. Wie so oft bei solchen Umstellungen, wurde das System auch in diesem Fall von so manchem Mitarbeiter im Vorfeld kritisch hinterfragt. „Sobald diese Mitarbeiter damit das erste Mal gearbeitet hatten, wollten sie es gar nicht mehr aus der Hand legen“, erinnert sich Markus Füßl.

Hand in Hand mit dem DMS

Laut Johannes Widmann würden Scanner-Systeme oft vom DMS her gedacht. Das resultiere dann in einer eher mäßigen Usability. Autoscan dreht diesen Ansatz einfach um. „Wir fragen uns im ersten Schritt, wie wir die Bedienung am einfachsten gestalten, und überlegen dann erst, wie sich das mit dem DMS vereinen lässt“, erklärt Johannes Widmann.

Cardis Reynolds ist in Deutschland ein besonders wichtiger Partner für Autoscan. Denn der DMS-Anbieter hat das System nicht nur in seine Produktpalette aufgenommen, sondern beteiligt sich selbst an der Entwicklung, indem regelmäßige Meetings auch mit dem DMS-Kunden stattfinden. So können Kundenwünsche direkt an die Entwickler von Autoscan herangetragen werden. „Dadurch haben Kunden mit uns nur einen Ansprechpartner und müssen sich nicht an jeden ein-

zelnen Systemanbieter wenden“, ergänzt Claus Reigber, Account Manager für den süddeutschen Raum bei Cardis Reynolds. Produktneuentwicklungen wie aktuell der digitale Reifenprofiliefenmesser oder die Fotodokumentation werden durch die enge Zusammenarbeit zwischen Cardis Reynolds und Autoscan schneller und zielgerichtet auf die Bedürfnisse der Kunden umgesetzt“, so Reigber weiter.

Potenzial im Aftersales

Die Digitalisierung im Autohandel schreitet immer weiter voran. Doch gerade im Aftersales sieht Florian Hofmann, Geschäftsführer von Hofmann & Wittmann, noch einiges an Potenzial: „Wir veranstalten regelmäßig Strategietreffen, um die nächsten Digitalisierungsprojekte zu priorisieren und dies auch mit den Herstellervorgaben in Einklang zu bringen. Unser Ziel ist, den Aftersales zu digitalisieren, denn hier regieren oft vielerorts noch veraltete analoge Prozesse. Autoscan zusammen mit Cards Reynolds war hier ein wichtiger Schritt für uns. Ziel dabei sei aber nicht, Personal einzusparen und durch digitale Lösungen zu ersetzen. „Wir wollen die Mitarbeiter anders und besser einsetzen, anstatt sie mit Verwaltungsaufgaben von ihrer eigentlichen Arbeit abzuhalten“, betont Florian Hofmann.

Das nützt am Ende nicht nur den Beschäftigten, sondern auch denen, die es werden wollen. Denn durch einfache und zeitgemäße Prozesse möchte Hofmann & Wittmann auch als attraktiver Arbeitgeber für zukünftige Fachkräfte ein Zeichen setzen. Denn ein Unternehmen ist immer nur so gut wie seine Mitarbeiter. ■



Das Handheld von Autoscan zusammen mit dem neu vorgestellten digitalen Profiltiefenmessgerät