

Soft-nrg

„Alles andere als eingefahren“

Im 15. Jubiläumsjahr erneuert der IT-Dienstleister seine CI und benennt seine Software um



Soft-nrg-Geschäftsführer Ralph Landwehr hat sein Produktportalio umbenannt.

Redaktion: In diesem Jahr feiert Soft-nrg sein 15. Jubiläum – Ihr Terminplanungssystem ist aus dem Handel nicht mehr wegzudenken. Was ist Ihr Erfolgsrezept?
Ralph Landwehr: Bei der Unternehmensgründung im Jahr 1997 haben wir uns zum Ziel gesetzt, die komplexen Serviceprozesse im markengebundenen Automobilhandel IT-seitig abzubilden. Anders als unsere Wettbewerber damals haben wir uns von Anfang an als IT-Dienstleister im Markt positioniert. Das heißt, wir verkaufen nicht einfach nur ein Softwareprogramm, sondern bieten alles aus einer Hand: Wir nehmen die Serviceprozesse unserer Kunden unter die Lupe und begleiten sie während des gesamten Umstellungsprozesses. Wir vertreiben unsere Software, sind Rollout-Partner für den Handel, schulen die Autohausmitarbeiter und liefern natürlich auch den Support. Von vielen anderen Wettbewerbern unterscheidet uns auch, dass unsere Mitarbeiter allesamt spezialisiert sind: Da viele große Autohandelsgruppen zu unseren Kunden zählen, haben wir beispielsweise IT-Techniker, die sich um die technischen Installationen kümmern, während unsere Trainer ausschließlich aus dem Kfz-Gewerbe kommen – zumeist sind es ehemalige Werkstattmeister oder Serviceberater, die besonders IT-affin sind und die ihr Trainerzertifikat bei uns erlangt haben.

„Wir sind jetzt in der Lage, die Serviceprozesse IT-seitig komplett abzubauen.“

Wie viele Mitarbeiter beschäftigen Sie?
Insgesamt beschäftigen wir 57 Mitarbeiter, darunter 16 Entwickler, die über Know-how in vielen Entwicklungssprachen verfügen. Mehrsprachig sind wir übrigens auch auf einem anderen Gebiet: Neben unserem Hauptsitz in München betreiben wir Tochtergesellschaften in der Schweiz, in Rumänien und in Frankreich. Unsere

Software ist mittlerweile weltweit im Einsatz – von Japan bis Kanada.

Wie viele Betriebe setzen Ihre Software ein?
Derzeit arbeiten über 3.500 Betriebe mit unserem Produkt oder einem von uns hergestellten Derivat. Für BMW haben wir zum Beispiel eine spezielle Produktlinie auf Basis unserer Terminplanung entwickelt. Sie unterscheidet sich stark von unserem Standardprodukt und ist auch international im Einsatz. Unsere Standardprodukte sind bei rund 1.200 VW-Konzernmarkenautohäusern im Einsatz, dazu kommen rund 400 Mercedes-Benz-Betriebe und viele Mehrmarkenbetriebe. Zu unseren Kunden zählen auch viele Autohäuser, die italienische, französische und japanische Fabrikate vertreiben sowie Opel- und Ford-Händler. Auch im Nutzfahrzeugbereich sind wir aktiv. Wir haben Partnerschaften mit verschiedenen DMS- und ERP-Anbietern geschlossen, darunter T-Systems, RC-Midmarket und Freicon. Sie bieten unsere Software als Ergänzung zu ihrem System an.

Cloud-Computing ist in aller Munde. Ist Soft-nrg schon in der Wolke?

Wir bieten unsere Software so an, wie es unsere Kunden wünschen und wie es für sie wirtschaftlich und technisch am sinnvollsten ist: als Cloud-Lösung oder als Installation vor Ort zum Kauf oder zur Miete.

Und wie sieht es mit Schnittstellen zu Fremdsystemen aus?

Wir betrachten es als unsere Pflicht, Systembrüche bei den Autohäusern zu verhindern, indem wir Schnittstellen zu Fremdsystemen schaffen – und davon gibt es eine ganze Menge: Neben den Herstellersystemen bringen schließlich auch immer mehr Servicedienstleister ihre eigene Software mit – sei es im Bereich Reifen einlagerung oder im Fuhrparkmanagement.

Kürzlich haben Sie die AZE GmbH übernommen, die Softwarefirma des Erlanger

Mercedes-Benz-Autohauses Pickel. Was waren die Gründe für diesen Kauf?

Die AZE GmbH, die das Autohaus Pickel vor 30 Jahren gegründet hatte, hat die Zeiterfassungssoftware Daky Pro entwickelt. Diese ist schwerpunktmäßig im Mercedes-Benz-Bereich im Einsatz. Das Autohaus Pickel hat sich für uns entschieden, weil wir zugesagt haben, die Software weiterzuentwickeln. Durch den Kauf des Zeiterfassungssystems und die Übernahme der beiden Daky-Entwickler sowie durch die geplante Verzahnung mit unserem Terminplanungssystem sind wir jetzt in der Lage, die Serviceprozesse im Autohaus IT-seitig komplett abzubilden. Auch international spielt das Thema Zeiterfassung eine immer größere Rolle.

„Wir begleiten unsere Kunden während des gesamten Umstellungsprozesses.“

Sie sind auch auf der Automechanika mit einem Stand präsent. Was erwartet dort die Messebesucher?

In diesem Jahr lautet unser Messemotto: „15 Jahre, aber alles andere als eingefahren“. Unser Highlight ist eine große Bar, in der wir Cocktails anbieten, die sich unsere Kunden auf unserer Webseite vor der Messe selbst zusammenstellen können. Auf der Automechanika präsentieren wir



Michael Pickel (li.), Inhaber und Geschäftsführer des Autohauses Pickel, hat seine IT-Tochter AZE GmbH an Soft-nrg verkauft – rechts Geschäftsführer Ralph Landwehr.

erstmalig unsere neue CI. Wir haben nicht nur unser Look and Feel komplett überarbeitet, sondern benennen als Folge unserer internationalen Präsenz auch unsere Softwareprodukte um: Aus dem Termin- und Kapazitätsplaner TKP wird Soft-Planung, aus Daky Pro wird Soft-Clock. Darüber hinaus haben wir die Rollout-Version 2012/2013 im Messegepäck.

Auf der letzten Automechanika stand die Direktannahme mit einem mobilen Endgerät im Fokus Ihres Messeauftritts. Was ist daraus geworden?

Der Prototyp für die mobile Serviceannahme, den wir 2010 vorgestellt hatten, ist mittlerweile für einen Hersteller verfügbar.

Da die Resonanz im Handel aber derzeit noch gespalten ist und sich auch die Premiummarken in diesem Bereich engagieren, überlegen wir zurzeit noch, ob wir es auch in unser Standardangebot übernehmen. Fest steht für uns: Wir werden uns nicht von einer Plattform abhängig machen. Wir entwickeln unsere mobilen Anwendungen browserorientiert. Wir wollen unsere Kunden nicht dazu zwingen, ein teures iPad zu kaufen – vielleicht gibt es morgen bessere Hardware.

Ist der Handel aktuell bereit, in IT zu investieren?

Die wirtschaftliche Situation wird sich voraussichtlich verschlechtern. Daher schaut der Handel genau hin, wo er investiert und ob sich die Investition für ihn amortisiert. Egal ob sich der Handel für ein neues Dealer-Management-System entscheidet oder für beziehungsweise gegen die Cloud – es wird immer um Systeme gehen, die Prozesse wirtschaftlicher gestalten. Ich bin fest davon überzeugt, dass der Handel den besten Anzug für sich finden wird.

Das Gespräch führte Julia Mauritz

ZUR PERSON

Ralph Landwehr (43)

► Seit 1997 Geschäftsführer der Soft-nrg Development GmbH

automechanika
Halle 9.1, E32

Nachwuchten ist Geschichte, die Zukunft ist QuickSpan.

Präzises & sicheres Auswuchten durch automatische Schnellspannung mit doppelt wirkendem Pneumatikzylinder

Automatische Erkennung des Wuchtprogrammes beim Einlesen der Raddaten

Für Räder bis 70kg

Made in Germany mit 3 Jahren Hersteller-Garantie

* inkl. einer flexiblen Typenspannplatte kostenfrei!

Jetzt sparen und zum Automechanika Einführungspreis bestellen...



Klicken Sie auf www.QuickSpan.de



2.990 €*

Nussbaum