

Iveco Magirus AG vertraut in den eigenen Filialen auf das Dealer Management System FILAKS.PLUS der Freicon AG.

Im Schnelldurchlauf:

Die richtige Auswahl fürs richtige DMS für den richtigen Erfolg:
12 Monate Softwareauswahl,
6 Monate Anpassungsprogrammierung,
6 Monate Umstellung vom alten aufs neue DMS

Ergebnis:

530 User in 5 Gesellschaften an 25 Standorten arbeiten mit FILAKS.PLUS auf einer zentralen Plattform.

IVECO



Nicht nur das DMS wurde im laufenden Betrieb gewechselt, sondern auch Arbeitsabläufe der Mitarbeiter auf den Prüfstand gestellt. Im Ergebnis gibt es neue Abläufe, die mit FILAKS.PLUS gemeinsam besser auf den Markt und die Kunden passen.

Iveco hat sich die Auswahl nicht leicht gemacht, um unter 7 DMS Anbietern den Richtigen für die eigenen Filialen herauszufiltern. Die Umstellung auf ein neues DMS ist schließlich nur der Anfang einer langen vertrauensvollen Lieferanten-Kunden Beziehung. Denn nicht allein die verfügbaren DMS Funktionen zählen, sondern ebenso die Unterstützung der Mitarbeiter durch den DMS Lieferanten.

Projektleiter Andreas Kuntz, ICT Manager Germany / Alps Region:

„Neben FILAKS.PLUS hat die Freicon mit Ihren motivierten Mitarbeitern, einer hohen Flexibilität im der Projektierung sowie der zeitnahen und termintreuen Umsetzung gepunktet. Unsere Anforderungen in der Umstellphase wurden zur vollsten Zufriedenheit erfüllt. Jetzt heißt es diese Leistung weiter auf hohem Niveau zu halten.“

Gleich zu Anfang haben Iveco und Freicon aus ausgesuchten Mitarbeitern ein Team von 12 Leuten zusammengestellt. Klare Zielvorgabe: „Golive am 1.7.2008“.

Vielfältige Aufgaben waren zu bewältigen: Geschäftsprozesse wurden optimiert, die notwendigen Anpassungen in FILAKS.PLUS programmiert, Change Management sichergestellt, Trainingspläne, Migrationsszenarien entworfen. Last but not least war die Ausbildung der IVECO Mitarbeiter – Hand in Hand und losgelöst aus dem Tagesgeschäft mit diesem Teams ein wichtiger Bestandteil des Erfolgs.

Eingesetzt werden alle FILAKS.PLUS Module für Ersatzteilverwaltung, Servicemanagement, Fahrzeughandel, Zeiterfassung, Kasse. Die Controllingunterstützung und Kapazitätsplanung im Aftersales wird gewährleistet durch die Module MIS und TKP. Selbstverständlich wurden alle Interfaces zu den Iveco Systemen über das B2B Portal und zur Finanzbuchhaltung entwickelt.

Henrik Starup, Vorstand Vertrieb & Marketing IVECO Magirus AG:

„Der Einsatz von FILAKS.PLUS für unsere Filialen ist ein Meilenstein in der Weiterentwicklung unseres Geschäfts. Die richtige EDV als Basis für alle Arbeiten erfährt einen immer höheren Stellenwert und erhöht vor allem die Flexibilität und dient dem Kundenfokus. Schließlich verkaufen und reparieren wir LKW für unsere Kunden. Dabei hilft uns aber FILAKS.PLUS, speziell in der wirtschaftlichen Zahlenanalyse und Steuerung durch MIS. Ein einfaches aber sehr effizientes Werkzeug.“