

Familienbetrieb: Anton jun., Ulrike, Maria Bayer-Loitz sowie ihr Bruder und Chef Anton Loitz (v. l.)

AUTOHANDEL DER ZUKUNFT

Familienbetrieb

Tradition ist noch lange kein Grund, alte Technologie einzusetzen. Das Autohaus Loitz hat mit RB-Power und Werbas zuverlässige IT-Partner gefunden.

Seit 1845 ist der Name Loitz fester Bestandteil der Wirtschaft in der Mühlviertler Gemeinde Gallneukirchen. Es war der Urgroßvater von Anton Loitz, der die „Bruckschmiede“ betrieb, die bis 1960 Bestand hatte, ehe der Betrieb aus Platzgründen an seinen heutigen Standort umsiedelte. Seit 1970 ist Loitz Opel-Vertragshändler, seit 1990 leitet der heutige Chef die Geschicke des Familienbetriebes mit 22 Mitarbeitern in Werkstatt, Lackiererei, Neu- und Gebrauchtwagenhandel. Wer wissen will, wie stark sich das Geschäft in den Jahrzehnten seither verändert hat, fragt am besten Kfz-Meister Loitz.



Bei Ulrike Loitz läuft in der Buchhaltung alles zusammen



Werbas im harten Werkstatteinsatz

IT – eine Kosten- und Nutzenrechnung

Zu den gravierendsten Veränderungen gehört, dass Informationstechnologie im Betrieb immens an Bedeutung gewonnen hat. „In den 1980ern hat Opel das erste Diagnosegerät herausgebracht“, erinnert sich Loitz. Heute ist die IT das „Herz des Autohauses“ – von Annahme über Teilebestellung, Kundenkartei, Werkstattkalender und Zeiterfassung bis hin zur Abrechnung mit einer rechtskonformen Registrierkasse wird der komplette Werkstattprozess mit der Software Werbas Profi OSP Plus abgebildet.

Viele Module, viele Möglichkeiten

Die „Chefzahlen“, eine Art Management-Cockpit, bieten dem Autohausbesitzer wichtige Kennzahlen auf einen Blick. Das Modul „Werkstattkalender und Zeitmanagement“ dient dazu, die Auslastung von Betriebsmitteln und Personal zu optimieren. Die Serienbrieffunktion bietet Möglichkeiten, gezielt eingegrenzte Kundengruppen anzuschreiben. „Dafür ist Datenqualität wichtig, da sind wir selbst gefordert“, ist sich der Unternehmer bewusst, der mit den Möglichkeiten des Systems höchst zufrieden ist. „Und wir haben Glück, dass wir den Herrn Kern haben“, wirft Büroleiterin Ulrike Loitz ein. Gemeint ist Bernhard Kern, Service- und Marketingverantwortlicher von RB-Power, der „auch am Abend ans Telefon geht“, wenn es einmal wichtige Fragen oder Probleme gibt. RB-Power vertreibt und serviciert Werbas in Österreich exklusiv.

Die nächste Generation steht in Person von Anton Loitz jun. bereits in den Startlöchern. Er studiert Maschinenbau in Graz, die anstehende Diplomarbeit hat das Autohaus der Zukunft zum Thema. „Schon heute kümmere ich mich um die IT im Unternehmen“, sagt der Junior, der den Betrieb einmal übernehmen wird und die Betriebssoftware-Zukunft in der Cloud sieht. Kern dazu: „Der Grundstein ist mit dem neuen webbasierten Werbas.Blue gesetzt. In 10 Jahren könnte es so weit sein.“ • (KAT)