

OptiDealer ułatwia mi pracę

Stworzony przez firmę IT Automotive system OptiDealer działa w coraz większej liczbie stacji dealerskich. O współpracy z IT Automotive opowiada Mikołaj Szadkowski, dyrektor generalny warszawskiej firmy Motortest

Motortest otrzymał autoryzację Hyundai'a na początku lat 90. Jak wtedy wyglądało zarządzanie firmą?

Zarządzanie firmą dealerską w latach 90. czy dwutysięcznych było na pierwszy rzut oka zdecydowanie łatwiejsze. Kartki papieru, na których zapisywane były różne informacje, pozwalały na bardzo prostą i przystępną kontrolę firmy. Oczywiście można było tak działać, ponieważ w tamtych czasach systemy zarządzania nie były rozwinięte tak, jak dziś. Nie było tak wielu płatności odroczonej, skomplikowanych systemów księgowych, a także ogromu danych, które posiadamy obecnie. Również importerzy nie wymagali aż tak skrupulatnych raportów dotyczących działalności firmy. Dlatego właściciel firmy mógł wszystko „ogarnąć” sam, bez skomplikowanych DMS-ów. Od początku Motortestem zarządzał mój ojciec – Krzysztof. Ja pracę w firmie rozpocząłem w 2005 r. Zdobywałem doświadczenie na różnych stanowiskach. Zajmowałem się wprowadzaniem nowych rozwiązań informatycznych w firmie, które systematyzowały, a także integrowały informacje między nimi.

Od zawsze poszukiwałem narzędzi, które mogą wspomóc funkcjonowanie dealerstwa. Pamiętam, że pierwszą wprowadzoną przeze mnie innowacją było przekierowanie obsługi skrzynek mailowych naszych pracowników na zewnętrzny serwer. Dzięki temu przestały pojawiać się problemy ze znikającymi mailami. W 2009 r. rozpoczął się kolejny etap, czyli sukcesywne zastępowanie wysłużonych DOS-ów bardziej nowoczesnymi systemami DMS. Pokładałem w nich naprawdę spore nadzieje. I owszem, postęp był zauważalny: po zmianie systemu działającego w środowisku DOS na Windows nigdy nie doszło do sytuacji, gdzie zniknęła część bazy tylko dlatego, że zawiesił się komputer. DMS-y okazały się również dużo mniej awa-



FOT: Mikołaj Szadkowski zdobywał doświadczenie w dealerstwie Hyundai Motortest na różnych stanowiskach. Od ponad roku jest dyrektorem generalnym

ryjne, nadal jednak były to systemy wyłącznie do gromadzenia danych i prowadzenia polityki fiskalnej dealerstwa. Nie dało się dzięki nim analizować, kontrolować i planować działalności stacji. W naszym przypadku było to tym bardziej kłopotliwe, że pracowaliśmy na bazach danych z czterech różnych systemów DMS. Bardzo dużym problemem było również to, że na rynku brakowało firm, które byłyby zorientowane na biznes dealerski. Nie było też narzędzia, które scaliłoby poszczególne wyniki działów, a co za tym idzie - pozwoliłoby na ich analizę.

Starał się pan szukać rozwiązania, które spełniłoby te wymagania?

Od kilku lat poszukiwałem firmy, która stworzyłaby pewnego rodzaju hurtownię danych. Powód był prosty - przeanalizowałem, ile czasu zajmuje mi w miesiącu przygotowanie wszystkich potrzebnych raportów. Okazało się, że potrzebowałem na to około tygodnia. To ogrom czasu, który można spędzić w zupełnie inny, bardziej efektywny sposób. Natomiast jest to niezbędna praca, jeśli zarządza się firmą. Firmy dealerskie to olbrzymie podmioty, składające się z kilku lub kilkunastu działów. Ich działalność jest bardzo mocno rozdrobniona.

To właśnie podczas analizy rynku nawiązał pan współpracę z firmą IT Automotive?

Narzędziem OptiDealer zainteresowałem się podczas tegorocznego Kongresu Dealerów. Nawiązaliśmy kontakt z przedstawicielami firmy IT Automotive, którzy zaprezentowali mi system. Spodobał mi się na tyle, że postanowiłem wypróbować go na żywym organizmie, czyli w Motorteście. Nie ukrywam, że z reguły mam dość sceptyczne podejście do nowych firm działających w obszarze IT. Najczęściej bardzo dużo obiecują, wdrażając swój produkt, niestety zapominają przy tym o potrzebach klientów. Z IT Automotive było inaczej.

Czym pana zaskoczyli?

Chociażby tempem prac. Współpracujemy dopiero od trzech miesięcy, a już udało nam się przenieść do OptiDealera wszystkie dane dotyczące zarówno sprzedaży aut nowych, jak i używanych w mojej firmie. Co ważne, to nie tylko dane bieżące, ale też wszystkie informacje archiwalne, które posiadamy na temat sprzedaży od momentu wprowadzenia do Motortestu pierwszego systemu DMS. Dzięki OptiDealerowi dane z DMS-ów mam w jednym miejscu i co ważniejsze, dostępne są one online. OptiDealer jest też bardzo in-

tuicyjny i sędzę, że sprawdzi się nie tylko w dealerstwie jednooddziałowym i jednomarkowym - jak nasze - ale też w większych grupach dealerskich. Obecnie pracownicy IT Automotive pracują nad dodaniem do systemu wszystkich informacji dotyczących naszego serwisu mechanicznego.

W jaki sposób korzystanie z OptiDealera zmieniło Pana firmę?

System zaoszczędził sporo czasu, który wcześniej przeznaczałem na przygotowywanie raportów. Już teraz OptiDealer bardzo ułatwia nam pracę, a widząc tempo, w jakim się rozwija, jestem pewien, że to system, który każda osoba zarządzająca firmą dealerską powinna przetestować. Bardzo doceniam także to, że przedstawicielom IT Automotive zależy na opinii klientów. Kiedy mam jakieś pytania lub pomysły na wprowadzenie dodatkowych możliwości w OptiDealerze, przedstawiciele firmy zawsze są do mojej dyspozycji i wspólnie tworzymy kolejne rozwiązania. Często spotykam się też z Andrzejem Sochanem w naszej siedzibie, gdzie przeprowadzamy wideokonferencje z informatykami. Dzięki temu możemy na bieżąco dyskutować o kolejnych etapach wdrażania systemu. Cieszy mnie, że OptiDealer to system, który cały czas się rozwija i co chwilę zaskakuje mnie kolejnymi udogodnieniami.

A czy były już sytuacje, gdy OptiDealer wychwytił błędy popełniane przez pracowników?

W każdej firmie, także dealerskiej, zdarzają się pomyłki. Jest to po prostu nieuniknione. Dlatego bardzo ważne jest to, że OptiDealer to system, który generuje raporty na bieżąco, a nie raz na tydzień czy na miesiąc. To pomaga w sytuacjach, kiedy któryś z pracowników się pomyli. Mieliśmy sytuację, że jedna z osób pracujących w Motorteście przez przypadek wpisała w dokumencie o jedno zero za dużo. Dzięki systemowi możemy wychwytywać takie pomyłki praktycznie natychmiast, zanim dokumenty trafią do księgowości. To bardzo ułatwia pracę z zespołem, bo w dowolnej chwili możemy analizować, co dzieje się w firmie. Pozwala mi to również na kontroling zarządczy, który dzisiaj odgrywa bardzo ważną rolę w poprawnym funkcjonowaniu przedsiębiorstwa.

Czy pana pracownicy również mają dostęp do OptiDealera?

Dostęp do wszystkich danych, które znajdują się w OptiDealerze, posiada zarząd

naszej firmy. Natomiast system został pomyślany w taki sposób, że mamy możliwość udostępnienia części informacji poszczególnym pracownikom. W naszym przypadku dostęp do nich otrzymali kierownicy działów. Przeznaczone dla nich dane mają pomagać im w codziennym zarządzaniu zespołem. Na przykład kierownik działu sprzedaży aut ma m.in. dostęp do dokładnych danych na temat sprzedaży i marżowości aut, z podziałem na poszczególnych handlowców. Kiedy jakiś pracownik nie realizuje wyznaczonych celów, widzimy to i możemy mu pomóc lub dodatkowo zmotywować. Działa to też w drugą stronę. Kiedy pracownik osiąga wyniki wybijające się ponad przeciętność, możemy go w odpowiedni sposób docenić.

Poleciłby pan OptiDealera osobom, które zarządzają stacjami dealerskimi?

OptiDealer nie zmienia diametralnie prowadzenia firmy, on po prostu bardzo ułatwia codzienną kontrolę i zarządzanie. Zawsze mieliśmy dostęp do danych o liczbie aut i roboczo godzin, które sprzedaliśmy, czy marży, jaką wygenerowaliśmy. Problemem było to, że dane te nie były usystematyzowane, poza tym potrzebowaliśmy sporo czasu, aby je wygenerować. Z OptiDealerem jest inaczej: każda informacja, która pojawia się w DMS-ach Motortestu, natychmiast pojawia się także w OptiDealerze. To jest ogromna oszczędność czasu, ponieważ wcześniej sporo rzeczy należało wykonać ręcznie. Wracając do pytania: jak najbardziej polecam osobom zarządzającym ASO, aby sprawdziły OptiDealera i przekonały się czy to rozwiązanie pomoże im w zarządzaniu firmą tak, jak pomogło mnie. ●



Jeśli jesteś zainteresowany bezpłatną demonstracją naszego produktu w Twojej firmie - zapraszam do kontaktu

ANDRZEJ SOCHAN

dyrektor ds. sprzedaży

Tel: 508 38 99 99

andrzej.sochan@it-automotive.pl

<http://www.it-automotive.pl/>



opti•dealer
System Zarządzania



Historia pojazdów — USV50E1AQL*****

Model	Wzrost	Waga	Wzrost	Waga	Wzrost	Waga	Wzrost	Waga
1.1 000000-000000	1800	1500	1800	1500	1800	1500	1800	1500
1.2 000000-000000	1800	1500	1800	1500	1800	1500	1800	1500
1.3 000000-000000	1800	1500	1800	1500	1800	1500	1800	1500
1.4 000000-000000	1800	1500	1800	1500	1800	1500	1800	1500
1.5 000000-000000	1800	1500	1800	1500	1800	1500	1800	1500
1.6 000000-000000	1800	1500	1800	1500	1800	1500	1800	1500
1.7 000000-000000	1800	1500	1800	1500	1800	1500	1800	1500
1.8 000000-000000	1800	1500	1800	1500	1800	1500	1800	1500
1.9 000000-000000	1800	1500	1800	1500	1800	1500	1800	1500
2.0 000000-000000	1800	1500	1800	1500	1800	1500	1800	1500

Monitoring i Controlling

- globalne wyniki firmy
- aktywność sprzedaży i serwisu
- realizacja celów sprzedaży
- bieżąca rentowność serwisów
- monitorowanie stocku

Analiza pracowników

- efektywność pracownika
- rzeczywiste obciążenie
- analiza ilości etatów
- wyliczenie długości dnia pracy
- wypracowana stawka godzinowa
- obciążenie działu



Symulacja zmian

- marża ilościowa/jakościowa
- programy specjalne
- poziom zatrudnienia
- godziny otwarcia
- stawki pracowników

