

Flexibilität für Mehr-Marken- und Mehr-Filial-Betriebe

**AUTOHAUS
DRESSLER**
GmbH & Co. KG



Die Dressler-Gruppe aus Obertraubling vertraut im Ford-Umfeld auf C/A/R/E von der ASC AG. Zwei Autohäuser, zwei Filialen und vier Fahrzeugmarken – so hat sich die Dressler-Gruppe aus dem bayerischen Obertraubling im Markt erfolgreich aufgestellt. Doch die Umsetzung einer Mehr-Marken-Strategie erfordert nicht nur unternehmerischen Weitblick, sondern auch ein hohes Maß an Flexibilität, was nicht zuletzt auch für das eingesetzte Dealer-Management-System (DMS) gilt. Seit Juli 2006 setzt man bei Dressler deshalb im Ford-Umfeld auf das DMS C/A/R/E der ASC AG. Eine Entscheidung, die für die Zukunft alle Optionen offen lässt.



Als die Dressler-Gruppe sich entschieden hat, neben den bisher vertretenen Marken Renault und Nissan noch Ford und Dacia ins Portfolio aufzunehmen, hat man sich gleichzeitig für C/A/R/E entschieden. Dies war erforderlich, weil das für die beiden bereits vorhandenen Marken genutzte System nicht mehrmarkenfähig war. Ausschlagend für die Entscheidung für C/A/R/E war das Ergebnis der eigenen Systemvergleiche und die überzeugende Referenz bei einem befreundeten Händler, der schon C/A/R/E-User war, so Verena Thieme, die den Geschäftsbereich Ford verantwortet. „Von Anfang an hat uns vor allem die Mehrmarken- und Filialfähigkeit von C/A/R/E überzeugt“, betont Verena Thieme. „C/A/R/E ist in der täglichen Praxis sehr flexibel und kann jederzeit individuell auf die jeweiligen Anforderungen

des Händlers angepasst werden. Deshalb werde derzeit auch eine Umstellung der Marken Nissan und Renault auf C/A/R/E ins Auge gefasst“, so Verena Thieme weiter.

„Wir sind im Jahr 1994 von null gestartet und schnell gewachsen“, so Thieme, die sich mit C/A/R/E für die Zukunft und das weitere Wachstum gut gerüstet sieht. Heute verkauft das Unternehmen rund 3.000 Neu- und Gebrauchtwagen jährlich. Rund 90 Mitarbeiter sind an den zwei Standorten in Obertraubling sowie den Filialen in Ansbach und Rothenburg o. d. Tauber beschäftigt.

Sämtliche Prozesse – inklusive Wagenhandel, Finanzbuchhaltung, Kasse und Zeitwirtschaft sowie die vollständige Kommunikation zum Hersteller und den Kunden wird bei dem Ford-Autohaus über C/A/R/E abgewickelt.

Besonderen Wert legt die Dressler-Gruppe auf eine enge Bindung zu ihren rund 3.500 Stammkunden. „In eine gut funktionierende Kundenbindung zu investieren heißt, in die Zukunft zu investieren“, betont die Leiterin des Geschäftsbereiches Ford. Dafür müsse man jedoch auch auf die richtigen technischen Hilfsmittel zurückgreifen können, was für Verena Thieme durch den Einsatz von C/A/R/E jedoch keine Frage ist.



AUTOMOTIVE
SOLUTION CENTER

Wolf-Hirth-Str. 10 D-71034 Böblingen T +49(0)7031.212 65 60 F +49(0)7031.212 65 89 www.asc-ag.com