

# LÖSUNGEN MÜSSEN SO INDIVIDUELL WIE DIE DARAN GESTELLTEN ANFORDERUNGEN SEIN. NUR GEMEINSAM KÖNNEN WIR DIESE AUFGABE ERFOLGREICH BEWÄLTIGEN.

## **OrgaTech unterstützt bei der Potenzialberatung und bei der Optimierung des ERP-System**

Als ein großes Autohaus mit 4 Standorten und insgesamt 5 Verkaufshallen bietet das Autohaus Rüschkamp seinen Kunden immer die komplette Palette der neuesten Opel-, Saab-, Suzuki- und Chevrolet-Modelle mit einer qualifizierten Beratung in einer äußerst angenehmen Atmosphäre an.

Als Vertragshändler der Adam Opel GmbH zählt das Autohaus Rüschkamp zu einem der großen Opel-Händlerbetriebe mit einer Verkaufsleistung von insgesamt rund 3.000 Fahrzeugen jährlich.

Das Autohaus Rüschkamp sieht sich als Partner des Kunden für Mobilität und alle Dienstleistungen rund ums Auto. Mit seiner umfassenden Dienstleistungspalette will das Autohaus Rüschkamp jederzeit die Mobilität garantieren, die dem individuellen Kunden-Bedürfnis entspricht.

Der Dienst am Kunden oder vielmehr an seinem Fahrzeug wird bei Rüschkamp seit vielen Jahren großgeschrieben. Es ist das Bemühen vom Autohaus Rüschkamp das Kundenfahrzeug umfassend, korrekt und termintreu instandzusetzen bzw. zu warten.

### **Projektziel:**

Um den immer höheren Kundenanforderungen gerecht zu werden, setzt das Autohaus

Rüschkamp ein modernes ERP-System für die Kundenbetreuung ein.

Ziel des Projekts war die Optimierung des eingesetzten ERP – System auf die Belange des Autohauses. Die Anpassung der Prozesse, die Verbesserung der Datenqualität und die optimale Ausnutzung der Funktionen waren Inhalte des Projektes.

### **Durchführung**

In dem Lünen Beratungsunternehmen OrgaTech GmbH hat das Autohaus Rüschkamp einen Partner gefunden, der eine optimale Unterstützung bei der Umsetzung des Projektes gewährleistete.

Aufbauend auf eine umfangreiche Datenanalyse sowie der Analyse der Funktionen der eingesetzten ERP-Lösung, konnten Optimierungspotenziale aufgezeigt und erfolgreich umgesetzt werden.



# REFERENZ

