

AUTOHAUS

Fachmagazin



Offizielles Organ des
Fachverbandes Kraftfahrzeughandel
im Zentralverband des
Kraftfahrzeuggewerbes e. V. (ZDK)

11

12. Juni 1987

EDV/Büro-Organisation

Sonderdruck

Autohaus Corso-Behnke setzt auf DCM Minicomputer:

Schluß mit dem Papierkrieg!

Das Autohaus Corso-Behnke im Zentrum von München ist ein engagierter Mazda-Vertragshändler mit rund 600 NW-Verkäufen pro Jahr. Er existiert seit 1960. Für Betriebe dieser Größenordnung ist es heute geradezu Pflicht, sich mit dem Thema EDV auseinanderzusetzen. Bei

Corso-Behnke tat man dies schon 1981 und entschied sich für die Lösung von DCM-Minicomputer, München. AUTOHAUS sprach mit Corso-Behnke-Geschäftsführer Dieter Mazatis über die Erfahrungen mit diesem EDV-System.

Autohaus Corso-Behnke setzt auf DCM-Minicomputer:

Schluß mit dem Papierkrieg!

Das Autohaus Corso-Behnke im Zentrum von München ist ein engagierter Mazda-Vertrags-händler mit rund 600 NW-Verkäufen pro Jahr. Er existiert seit 1960. Für Betriebe dieser Größenordnung ist es heute geradezu Pflicht, sich mit dem Thema EDV auseinanderzusetzen. Bei Corso-Behnke tat man dies schon 1981 und entschied sich für die Lösung von DCM-Minicomputer, München. AUTOHAUS sprach mit Corso-Behnke-Geschäftsführer Dieter Mazatis über die Erfahrungen mit diesem EDV-System.

Der EDV-Einsatz in Autohäusern bringt so viele Rationalisierungseffekte mit sich, daß es heute zumindest für Betriebe ab etwa 200 Fahrzeugverkäufen pro Jahr geradezu ein Muß ist, sich mit dem Thema ernsthaft zu beschäftigen. Die verbesserte Kosten-Nutzen-Relation der Anlagen macht dies sogar schon für kleinere Betriebe interessant.

Dabei ist es nicht erforderlich, aus zeitlichen Gründen meist sogar völlig unmöglich, sich vor der Entscheidung erst zum EDV-Spezialisten weiterzubilden. Es kommt auf die praktischen Vorteile, die Leistung und nicht zuletzt auf die Kostenbelastung an. Und die kann man durch Gespräche mit bereits praktizierenden Kollegen, durch Vorfürungen und nicht zuletzt mit Beratung durch die entsprechende Fachabteilung seines Fabrikates transparent machen.

EDV-Schulung vor Ort

Auch Dieter Mazatis gibt offen zu, früher von EDV keine Ahnung gehabt zu haben. Praktische Vorfürungen bei Kollegen und das Gespräch über deren Erfahrungen gaben für ihn den Ausschlag. Was ihn dann an Wilfried Rösner, dem Macher bei DCM-Minicomputer, imponierte, waren die Kfz-Branchenkenntnisse. Rösner kommt aus dem Kfz-Gewerbe und weiß, wovon er spricht. Als vorteilhaft sah es Mazatis bei der EDV-Einführung auch an, daß seine Mitarbeiter nicht zu Schulungen geschickt werden muß-



Im Teilbereich gibt es keine Materialscheine mehr. Oberster Grundsatz: Zuerst die EDV-Eingabe und dann die Materialentnahme.

ten. DCM macht die Schulung grundsätzlich im Betrieb. „Die Einführung war für den EDV-Laien einfach, aber wirksam. Es kam jeder damit klar“, so Mazatis.

Der Einstieg erfolgte bei Corso-Behnke mit dem Lagerprogramm. Obwohl man damals noch zwei Marken vertrat, gab es trotz des damit verbundenen unterschiedlichen Teilenummernaufbaus keine Verarbeitungsprobleme. Allerdings stieß man bald an die Grenzen der Hardware, denn die Wünsche an die EDV nahmen Schritt für Schritt zu. Heute arbeitet Mazatis mit der neuen Supermini 2000 von Data General. Ein schneller 32-Bit-Rechner, vier MB-Hauptspeicher, 190 MB Plattenspeicherkapazität, acht Bildschirme und drei Drucker sind die Leistungsmerkmale.

Wo liegen nun für Dieter Mazatis die Hauptvorteile seiner EDV-Lösung?

„Eine meiner Hauptforderungen für das Lager lautete: Sowenig Papierkrieg wie möglich!“ Für Mazatis ist diese Forderung weitgehend erfüllt. Alle Teilbewegungen gibt der Lagermitarbeiter direkt in das System ein, bei der Ausgabe an Mechaniker genauso wie beim Barverkauf. Den Materialschein gibt es bei ihm nicht mehr. Dafür stehen im Lager auch zwei Bildschirme zur Verfügung (hoher Thekenverkaufsanteil!). Ist ein

Teil nicht vorrätig, wird diese Position automatisch in die Datei für die Eilbestellung oder Monatsbestellung aufgenommen. Bei der Teileeingangsverbuchung kommt dann automatisch ein Hinweis, für welchen Kunden dieses Teil reserviert ist. Damit kann sofort separat eingelagert werden.

Bestandsoptimierung senkt Kapitalbindung

Als besonders vorteilhaft sieht Mazatis die Bestandsoptimierung durch das Dispositionssystem. Dabei wer-

Fortsetzung auf Seite 86



Straffung des gesamten Betriebsablaufes, Reduzierung der Papierflut und aktuelle Transparenz des Betriebsgeschehens waren die Hauptgründe für Dieter Mazatis, EDV in seinem Betrieb einzusetzen.

den A-, B- und C-Teile unterschiedlich disponiert, aber auch wertmäßig kann unterschieden werden. Selbstverständlich kann auch manuell verändert werden. Aber wie richtig die automatischen Bestellvorschläge sind, merkte Mazatis spätestens beim Münchner Hagelunwetter im Sommer 1984. Damals glaubte man, manuell zusätzliche Teile bestellen zu müssen mit der Folge, daß sie hinterher liegenblieben.

Sehr hilfreich findet Mazatis die automatische Lageranalyse, komprimiert auf einem Blatt. „Damit habe ich einen guten Überblick, welche Teile wertmäßig wie lange stehen.“ Nicht zuletzt aber erleichtert die Inventurauswertung per EDV die Arbeit, wobei für die Wertberichtigung sechs Gängigkeitsklassen unterschieden werden. Die entsprechenden Änderungen greifen dabei automatisch bis zu den Einstandspreisen durch. „Exakt, richtig abgewertet und wahnsinnig schnell“, so faßt Mazatis kurz zusammen.

Auch im Bereich der Werkstattabwicklung liegt der Hauptvorteil der EDV für Mazatis in der Beschleunigung des gesamten Ablaufes. Die Kunden- und Fahrzeugdaten stehen zur Auftragseröffnung nach Eingabe des Kennzeichens oder des Namens oder der Fahrgestellnummer sofort zur Verfügung (sofern Stammkunde). Für die meisten Arbeiten stehen Pakete zur Verfügung (z. B. 30 000er-Inspektion) samt Arbeitstext, -zeit mit Verrechnungssatz und Teilen, dies natürlich für jeden Fahrzeugtyp. Manuelle Ergänzungen sind selbstverständlich möglich. Dabei können alle Auftragsarten, auch Garantie- und interne Aufträge, zusammen erfaßt werden, es erfolgt lediglich eine entsprechende Kennzeichnung. Beim Rechnungsdruck wird dementsprechend automatisch selektiert.

Arbeitspakete gespeichert

Für das Programm Textverarbeitung schätzt Mazatis insbesondere die gute Selektierbarkeit nach allen gespeicherten Daten bezüglich Kunde oder Fahrzeug. Gerade bei gezielten Umrüstangeboten oder bei Angeboten für den Dieselvormärmer war ihm dies aktuell im letzten Winter eine große Hilfe.

Alle Geschäftsvorfälle werden durch das DCM-System automatisch verbucht, die Erlösarten sind aufgeführt und gekennzeichnet, auf welches Konto sie automatisch verbucht wurden. Dabei können Erlöse auf verschiedene Monate oder auch noch ins alte Jahr hinein verbucht werden. Für neue Kunden legt das System automatisch bei der Abendverarbeitung neue Konten an. Die Betriebsabrechnung gliedert sich in die Kostenstellen Werkstatt, Spenglerei, Lager und Fahrzeugverkauf. Die Verwaltungskosten werden automatisch nach einem Schlüssel umgelegt.

Die Datensicherung am Abend einschließlich Auswertungen und Tagesabschluß ist in rund 18 Minuten vom Tisch, dabei erfolgt die Sicherung abteilungsweise. Andere Abteilungen werden in der Zwischenzeit nicht blockiert.

Aktuelle Transparenz

Als wichtige Instrumente zur Unternehmensführung schätzt Mazatis die Auswertungen des DCM-Systems. „Die Auswertungen der einzelnen Abteilungen werden mit deren Mitarbeitern besprochen. Damit weiß jeder, was läuft und wo Schwachstellen sind.“ Mazatis hat damit aktuelle Informationen, wieviel Leerlauf in der Werkstatt herrscht und wie der Leistungsgrad bei den einzelnen Monteuren liegt. Dazu gehören auch die Zahl



Neben der Zentrale in München betreuen zehn Außenstellen im gesamten Bundesgebiet die Kunden von DCM. Wilfried Rösner (siehe Bild), ein Mann mit Branchenerfahrung, ist der Kopf des Unternehmens.

der Durchgänge, der Umsatz und z. B. auch die GW-Standzeiten nach Typen. Damit ist das Betriebsgeschehen immer transparent, und es kann rechtzeitig gegengesteuert werden.

Demnächst werden bei Corso Behnke auch die modernen Zeiten der EDV-Kommunikation mit dem Importeur einziehen. Dazu wird ein Personalcomputer aufgestellt, der auch als normaler Bildschirmarbeitsplatz nutzbar ist. Mit dem PC kann Mazatis über Wählleitung die Kommunikationsfunktionen in Anspruch nehmen, wie sie das MACH-System von Mazda vorsieht. F. Fuchs

Der Betrieb in Zahlen:

Werkstattdurchläufe/Tag: 22	
Verkäufe:	600 NW 00 GW
Lager:	5047 Pos.
Umschlag:	A 10,7 B 3,1 C 1,8
Kundenstamm:	2300
Mitarbeiter:	22
Filiale:	7

Die EDV-Lösung:


Hardware: Data General 2000 DC (32-Bit-Rechner)
4 MB-Hauptspeicher
190-MB-Plattenspeicher
8 Bildschirme
3 Drucker

Software: DCM-Minicomputer, 8025 Unterhaching, Leonhardsweg 2

Geschäftsführer: Wilfried Rösner
DCM-Lösungen arbeiten in rund 200 Betrieben des Kfz-Gewerbes (Schwerpunkt Honda). Spezielle Programme gibt es für Zweiradhändler. Außerdem empfiehlt die Deutsche Veedol die DCM-Lösung. Zusätzlich zur Branchensoftware bietet DCM als eines der ersten Softwarehäuser ein Bürokommunikationsprogramm an. Im Augenblick läuft außerdem die Schulung für Programmiererweiterungen an, die erhebliche Verbesserungen mit sich bringen in Verkauf, Verwaltung u. a. Bereichen. Dazu zählt z. B. die komplette Leasingentwicklung, die automatische Verbuchung der verr. Anschaffungskosten mit Bonusberücksichtigung, automatische Agenturabrechnung und vieles mehr.

DCM

MINICOMPUTER

Der EDV-Partner von  **Data General** für Kfz-Betriebe

DCM-Computer Vertriebs- und Service GmbH
Leonhardsweg 2 · 8025 Unterhaching · Tel. (089) 6113018

Außenstellen: 1000 Berlin · 2000 Hamburg · 3000 Hannover · 4230 Wesel · 4000 Düsseldorf · 6800 Mannheim
6450 Hanau · 7000 Stuttgart · 7900 Ulm · 7800 Freiburg

Bankverbindung: Bayerische Vereinsbank München (BLZ 70020270) Kto.-Nr. 466660

Sitz: Unterhaching · HRB 65261 München · Geschäftsführer: Wilfried Rösner