

SONDERDRUCK AUS DER AUSGABE 3/1999 DES FACHMAGAZINS

AUTOHAUS 3

Unabhängig
Kritisch
Engagiert

1. Feb. 99

Das Magazin für erfolgreiches Management

Software im
Multi-Franchisebetrieb

Einer für alle

Peter Schwarz aus Lengefeld im Erzgebirge betreibt drei Autohäuser an drei Standorten mit den Marken Nissan und Rover.

An einem Standort ist das Fabrikat Fiat eingemietet.

Mit der Software „Integriertes Händler-System“ IHS von DCM Minicomputer, Unterhaching, setzt der Unternehmer seit 1996 auf nur ein EDV-System.

DCM

MINICOMPUTER

Der EDV-Partner
für die Kfz-Branche

Software im
Multi-Franchisebetrieb

Einer für alle

Peter Schwarz aus Lengefeld im Erzgebirge betreibt drei Autohäuser an drei Standorten mit den Marken Nissan und Rover. An einem Standort ist das Fabrikat Fiat eingemietet. Mit der Software „Integriertes Händler-System“ IHS von DCM Minicomputer, Unterhaching, setzt der Unternehmer seit 1996 auf nur ein EDV-System.

Mehrmarkenbetriebe sind in Deutschland relativ selten. Im Gegensatz zum Vertrieb von nur einem Fabrikat erfordern mehrere Marken einen höheren Organisationsgrad und eine systematische Struktur der Abläufe – schließlich will man auch Synergieeffekte nutzen, vor allem im Back-office-Bereich. Geschäftsprozesse sind aufeinander abzustimmen. Die Schwarz-Gruppe ist ein Beispiel dafür.

Der Stammbetrieb von Schwarz steht in Lengefeld im Erzgebirge. Hier stehen der Nissan-Betrieb und das Karosserie- und Lackzentrum der Unternehmensgruppe. Im Betrieb in Annaberg sind Nissan, Rover und Fiat unter einem Dach untergebracht – nach GVO-Vorgaben mit getrennter Geschäftsführung und separaten „Verkaufsräumen“. In Olbernau findet man Nissan und Rover.

Mit den drei Betrieben stiegen auch die Anforderungen an eine zentrale EDV. Während man sich in den Anfangsjahren noch mit einer MS-DOS-Lösung im Neu- und Gebrauchtwagengeschäft behelfen konnte – der K+L-Betrieb arbeitete bereits seit 1990 mit der Audatex-Software – wurde Mitte der neunziger Jahre die Zeit reif für eine zukunftsorientierte

Die Keimzelle der Schwarz-Betriebe: Nissan-Autohaus mit Karosserie- und Lackzentrum in Lengefeld



Multifranchise-Händler Peter Schwarz (Mitte) setzt nur eine Softwarelösung in seinen Betrieben ein. Mit im Bild DCM-Geschäftsführer Michael Rösner (r.) und Vertriebsleiter Michael Pietsch.



Die Mitarbeiter müssen nur mit einer Software vertraut gemacht werden

Multifranchise in Annaberg: Nissan und Rover, zusätzlich hat sich Fiat eingemietet





Autohaus Schwarz, Lengfeld

Die Firma Schwarz kann auf eine lange Historie zurückblicken. 1892 hat Kilian Schwarz in Annaberg eine Wagenbaufirma ins Leben gerufen. Ihm folgten Arno Schwarz, Lothar Schwarz und schließlich Peter Schwarz. Kilian Schwarz war Hoflieferant für den letzten Sächsischen König. Aus dem Hause Schwarz kamen damals unter dem Namen „Landaueer Kutschwagen“ bekannte und geschätzte Fortbewegungsmittel. Um 1920 wurde mit zunehmender Motorisierung der Wagenbau unrentabel, Lackiererei und Reparatur der motorgetriebenen Fahrzeuge wurden zum neuen Geschäftsgebiet. Nach dem Krieg beschäftigte das Unternehmen bereits 14 Personen. 1980 wurde der Name Schwarz mit der Eröffnung eines Karosseriebau- und Lackierungsunternehmens von Annaberg nach Lengfeld verlegt. 1989 waren es trotz restriktiver Wirtschaftsbedingungen schon zehn Mitarbeiter. Die Ereignisse der politischen Wende trafen das funktionierende Unternehmen weniger hart. 1992 erhielt man den Nissan-Vertrag. Die Partnerschaften mit Rover und Fiat folgten 1996 und 1997. Der Betrieb in Olbernaue wurde 1998 errichtet. Trotz der Händlerverträge legt Peter Schwarz weiterhin großen Wert auf seinen Karosserie- und Lackierbetrieb. Inzwischen werden insgesamt 30 Mitarbeiter beschäftigt.

Integriertes Händler-System (IHS)

Das Integrierte Händler-System (IHS) von DCM ist eine kaufmännische Anwendung für markengebundene Autohäuser ab 100 NW-Einheiten per anno. Das System deckt folgende Bereiche ab: Stammdaten-Verwaltung, Teiledienst, Kundendienst, Fahrzeughandel, Kundenpflege, Finanzbuchhaltung (FiBu) mit Mahnwesen, betriebswirtschaftliche Auswertungen, automatischer Zahlungsverkehr, Bildschirmkassenprogramm mit Anbindung an die FiBu, Online-Zeiterfassung mit Werkstatt-Terminplanung, Leitstand und Monteurauswertung, Lohn & Gehalt, Fahrzeug-Auszeichnungsprogramm, Kaufvertragsprogramm, Fahrzeug-Verfolgungssystem und elektrische Archivierung.

Außerdem umfaßt die Software Schnittstellen zu den üblichen Office-Programmen, diverse Verkäufer-Arbeitsplätze, sowie DAT- und AUDATEX, Schadenkalkulation. Herstelleranbindung gibt es für Alfa Romeo, BMW, Fiat, Lancia, Rover, Honda, Jaguar, Porsche, Peugeot, Nissan, Mazda, KIA, Chrysler, Hyundai, Daewoo, Renault, Seat, Skoda, Citroën und MMC. DCM ist zertifizierter Solution-Partner von Oracle. Gemeinsam hat man das Ziel, zu einem der führenden Anbieter von Händlersoftware in Deutschland, vor allem bei den Importmarken, sowie bei BMW und Porsche, zu werden.

Lösung, die alle Bereiche abdeckt und zugleich ausbaufähig ist. 1996 entschied sich Schwarz für die Software von DCM Minicomputer, die man schließlich im Dezember installierte. Der Unternehmer war sich bei seiner Wahl im klaren, daß getrennte Softwarelösungen für die unterschiedlichen Marken weder organisier- noch finanzierbar wären. Zu seinen Vorgaben zählte unter anderem, alles vollständig aus einer Hand zu bekommen, also Software, Hardware und umfassende Dienstleistung (Support).

Nur eine Anwendung

Die eingesetzte Software: Das IHS ist modular aufgebaut, über Herstellerkennzeichen sind die Schnittstellen, wie Teilenummer, Garantiedaten und Kommunikation usw., hinterlegt. Je nachdem wie viele Fabrikate man einsetzt, werden die Schnittstelle geöffnet. Für die unterschiedlichen Prozesse, wie Fakturierung, Kasse, Finanzbuchhaltung, Verkäuferarbeitsplatz (laut DCM im Frühjahr 1999 einsatzbereit) usw., hat der Nutzer für die vorhandenen Hersteller dieselbe Anwendung. Trotz der markenspezifischen Anbindung an die Hersteller existiert nur eine einzige Datenbasis. Die Mitarbeiter müssen dadurch nur einmal geschult werden und sind in ihrer Position bei jeder Fahrzeugmarke einsetzbar.

Ein weiterer Pluspunkt: Jeder Verkäufer erkennt sofort, ob der Kunde bereits bei einem Zweigbetrieb eine Fahrzeugbewertung erhalten hat, und kann entsprechend reagieren. Die Bankenprogramme der einzelnen Fabrikate sind allerdings noch nicht in IHS integriert. Hier verspricht DCM-Geschäftsführer Michael Röser für Nissan eine Lösung noch in diesem Jahr. Dann muß der Kunde tatsächlich nur noch einmal in den Stammdaten hinterlegt werden.

Standardsoftwarepaket

Der Unternehmer wählte das Standardsoftwarepaket von DCM, das die wichtigsten Geschäftsprozesse im Autohaus abdeckt: Dazu zählen: Kasse, Zeiterfassung, Finanzbuchhaltung und Zahlungsverkehr. Als Sonderanforderung hat DCM die bestehende Audatex-Software in IHS integriert. Im Frühjahr soll zusätzlich das Archivierungs- und Lohn & Gehalts-Modul



Hier die Einzelkomponenten des Autohauses Schwarz, ...

... das Autocenter Annaberg (Fiat, eingemietet),

... das Autohaus Schwarz (Nissan)

zum Einsatz kommen. Die Schulung am neuen System hat man innerhalb von drei Monaten durchgeführt, dabei ist zu berücksichtigen, daß die Mitarbeiter bisher noch kein Kassen- und Zeiterfassungsmodul kannten. DCM trainierte teilweise mit bis zu vier Mitarbeitern. Die grafischen Oberflächen unter Windows '95 erleichterten dabei die Einarbeitungszeit.

Unix-Server

Zur Hardware: Datenbankgestützte Systeme bieten derzeit die höchstmögliche EDV-Sicherheit. Im Autohaus Schwarz kommt eine Oracle-Datenbank zum Einsatz, die auf einem Unix-Rechner installiert wurde. DCM hat zwar Unix- und Windows NT-Server im Programm. Aufgrund der Stabilität von Unix in einer derart komplexen Anwendung sowie der breiten Installationsbasis habe sich Peter Schwarz allerdings für Unix entschieden, so Rösner. Die zwei Betriebe in Annaberg und Olbernaue sind über ISDN-Standleitung (Router) von der Deutschen Telekom mit dem Server in Lengfeld vernetzt. Am Rechner hängen derzeit 28 PC-Arbeitsplätze. Bei Bedarf kann jederzeit aufgestockt werden. Die Zugriffsberechtigungen lassen sich für jeden PC-Platz eindeutig definieren. Sämtliche Updates und Neukonfigurationen kommen vom DCM online per Wählleitung. Langfristiges Ziel sei es allerdings, daß alle neuen Daten vom Händler selbst über die Intra- bzw. Extranetverbindung des Herstellers eingespielt werden, betont Michael Rösner.

Investment

Ein wichtiges Entscheidungskriterium für die Anschaffung einer neuen Soft-



... und das Autohaus Erzgebirge (Rover)



Die drei Fabrikate teilen sich eine zentrale Werkstatt. Jedes Fabrikat verfügt über eine separate Dialogannahme.

und Hardware im Autohaus ist auch der Preis. Das Investitionsvolumen belief sich für Server und IHS-Software im Autohaus Schwarz auf rund 90 000 DM. Das sind pro Arbeitsplatz (28 PC) ca. 4000 DM. Die Betreuungskosten betragen 500 DM im Monat. Zusätz-

liche Dienstleistungen werden nach Anfall berechnet. Für Peter Schwarz hat sich das Investment nach eigenen Angaben „gelohnt“, wobei er sicher ist, daß die nun bestehenden Möglichkeiten der neuen EDV längst noch nicht ausgenutzt werden. *Ralph M. Meunzel*