

## EDITORIAL

Liebe Leserin, lieber Leser!

Nichts ist so beständig wie der Wandel, sagt schon ein altes Sprichwort. Da dies mehr denn je auch für die Wirtschaft und die Automobilbranche gilt, hat es sich ASC zur Aufgabe gemacht, stets zukunftsorientierte EDV-Lösungen für den Kfz-Handel anzubieten. Der Beweis: Als Unternehmen mit Schweizer Wurzeln waren unsere Lösungen bereits mehrfirmen-, mehrfilial- und mehrmarkenfähig – lange vor Einführung der Gruppenfreistellungsverordnung. Auch bei der Mehrsprachigkeit und Internetfähigkeit haben wir die Zukunftstauglichkeit unserer Lösungen gezeigt.

Mehr als 1.000 kleine und mittlere Betriebe, aber auch große Firmengruppen haben wir mit Fachwissen und pragmatischen Lösungen bereits überzeugt. Wer unser Dealer Management System C/A/R/E mal aus der Nähe anschauen will, hat auf der diesjährigen Automechanika in Halle 9.1 am Stand E48 die Chance dazu. Und auch für unsere bereits bestehenden Kunden lohnt sich der Besuch bei uns – die eine oder andere Überraschung haben wir mit Sicherheit dabei.

Wir sehen uns in Frankfurt! Und bis dahin: Viel Spaß beim Lesen, Ihr



Christoph Reichert  
Vorstand ASC  
Automotive Solution Center AG



## KENNEN SIE IHR EFFIZIENZPOTENZIAL? ZEIT FÜR DIE WESENTLICHEN DINGE

Wie viele Angebote muss ein Verkäufer im Durchschnitt für ein verkauftes Fahrzeug machen? Und wie lange dauert das Erstellen eines Angebots? Wie viele Fahrzeuge repariert die Werkstatt pro Tag? Und was bedeutet das dann für die Auslastung der Mitarbeiter? Die Antworten sind in jedem Autohaus vorhanden, doch viel zu selten werden sie umfassend ausgewertet, um Einsparpotenziale aufzudecken. Dabei ist die Ausschöpfung von Optimierungspotenzialen gerade in wirtschaftlich angespannten Zeiten – so wie momentan – besonders wichtig. Denn wer seine Position im Markt auch zukünftig sichern will, muss besser sein als der Wettbewerb.

### Optimierungspotenziale errechnen

Daher hat die ASC AG ein weiteres Werkzeug, den Effizienzrechner, entwickelt. „Keiner kennt seine Prozesse und deren individuelle Umsetzung besser als unsere Kunden selbst. Wir stellen eigentlich nur die richtigen

Fragen und werten die Antworten systematisch aus“, räumt Udo Herrmann, Mitglied der Geschäftsleitung der ASC AG, ein. Mit dem neuen Werkzeug beleuchten die Berater von ASC auf Wunsch die Prozesse von Bestands- oder potenziellen Neukunden. Die ermittelten Daten werden in dem Bewertungstool mit monetären Werten, zum

**„Wir stellen die richtigen Fragen und werten die Antworten systematisch aus.“**

Beispiel dem Stundenverrechnungssatz, belegt. Anschließend wird das Einsparpotenzial, das durch die Optimierung der Prozesse und deren Unterstüt-

zung durch das Händlersystem C/A/R/E realisiert werden kann, errechnet.

Diesem Ergebnis geht ein moderiertes Gespräch voraus, bei dem der Berater dem Verkaufsleiter, dem Serviceleiter und dem Teileleiter als den Kennern der Autohaus-Prozesse zahlreiche Fragen stellt. „Die Zahlen müssen aus dem Autohaus selbst kommen, denn es soll ja eine realistische und umsetzbare Empfehlung für genau diesen Betrieb sein und keine theoretische Stan-

**+NEWS++** Führt ein Unter-Zehnjähriger gegen die geöffnete Tür eines geparkten Autos, greift der Haftungsausschluss, entschied der Bundesgerichtshof +++ 11 % weniger Unfalltote im Mai 2008 gegenüber Vorjahr. Insgesamt war die Zahl 2007 die niedrigste seit Beginn der Statistik

## In-Team ASC treffen und schöner fernsehen

Wenn vom 16. bis 21. September die diesjährige **Automechanika** ihre Messehallen öffnet, zeigen über 4.600 Aussteller ihr Angebot – darunter natürlich die ASC Automotive Solution Center AG. Neben der Softwarelösung C/A/R/E mit ihren vielen Modulen lohnt sich aus einem weiteren Grund der Besuch in Halle 9.1 an Stand E48: Jeder Standbesucher der den Gewinncoupon ausgefüllt in die bereitstehende Box wirft, nimmt automatisch an der Verlosung eines Panasonic-Plasma-TV teil. Unter allen Teilnehmern entscheidet das Los.

Der TH-42PZ800E hat eine Bildschirmdiagonale von komfortablen 106 cm und bietet mit einer Auflösung von 1.920 x 1.080 Pixel brillante Farben, tiefstes Schwarz und scharfe Bilder in Full HD Qualität. Für ein ungetrübtes Heimkinovergnügen stellt der Plasma-TV die Bilder ruckelfrei dar. V-Audio Surround und SRS TruSurround sorgen zusätzlich für den passenden Kinosound der Extraklasse. Und auch Umweltfreunde können sorglos fernsehen: Dieser TV verfügt über einen Eco Mode, der die Bildhelligkeit automatisch dem Umgebungslicht anpasst und einen stromsparenden Betrieb garantiert. Und zwar lange: Die Lebensdauer beträgt bis zu 100.000 Stunden, das bedeutet bei acht Stunden Sehdauer pro Tag eine mögliche TV-Nutzung von circa 34 Jahren. So viel Heimkino kostet normalerweise 2.299 Euro (Preiseempfehlung des Herstellers) – oder eben einen Besuch bei ASC und ein bisschen Glück.



Mit einer Bildschirmdiagonalen von 106 cm bietet der Plasma-TV von Panasonic echtes Heimkinovergnügen.

## Anwendertreffen 2008

### MITTEN INS HERZ

Nachdem die ASC AG im vorigen Jahr zum Anwendertreffen in die Hauptstadt lud, soll die jährliche Zusammenkunft diesmal im beschaulichen Fulda im Herzen Deutschlands stattfinden. In der Barockstadt am gleichnamigen Fluss können Besucher auf eine Zeitreise gehen, denn zahlreiche historische Gebäude laden zum Besichtigen ein, darunter der Dom, das Stadtschloss und die alte Universität.

Von der Rückschau bis zu Zukunftsvisionen reicht auch das Programm des Anwendertreffens im Hotel Esperanto. Unter dem Ausspruch „Die höchste Form der Kommunikation ist der Dialog“ von August Everding will ASC am 25./26. November 2008 wieder mit seinen Kunden ins Gespräch kommen.

Da sich das zwanglose Get-Together in den vergangenen Jahren bewährt hat, beginnt auch das diesjährige Anwendertreffen mit diesem Programmpunkt. Bei Kaffee und einer kleinen Stärkung nach der Anreise bie-

tet sich hier in lockerer Atmosphäre die Möglichkeit, mit alten und neuen Bekannten ins Gespräch zu kommen, Erfahrungen mit Markenkollegen auszutauschen und mit den

ASC-Mitarbeitern die individuellen Fragen zu besprechen. Auch werden die ASC-Partner dann bereits ihre

Stände aufgebaut haben und mit zusätzlichen Informationen zur Verfügung stehen.

**„Die höchste Form der Kommunikation ist der Dialog“**

#### Programm mit Überraschungen

Offiziell beginnt das Programm mit dem Mittagessen, an das sich die Begrüßung durch ASC-Vorstand Christoph Reichert anschließt. Dieses Jahr stehen das Kunden-Feedback und die Anregungen aus der Praxis für die Weiterentwicklung von C/A/R/E im Mittelpunkt des Anwendertreffens, denn nach den neuen Modulen Kunden-Kontakt-Verwaltung und Auftragsdisposition wendet sich ASC nun der Optimierung des Wagenhandels zu. Da dessen Funktionen die Abläufe in den

## Fortsetzung von Seite 1

dardaussage“, unterstreicht Udo Herrmann das Anliegen. Sofern alle individuellen Daten des Autohauses vorliegen, kann innerhalb von ein bis zwei Tagen eine konkrete Handlungsempfehlung erarbeitet werden.

#### Mehrwert durch integrierte Lösungen

Das größte Einsparpotenzial liegt darin, dass heute häufig gering integrierte IT-Lösungen genutzt werden. Jeder Prozess für sich läuft zwar gut, aber sie greifen nicht ineinander und nutzen nicht denselben Datenstamm. Das bedeutet, dass Daten mehrfach eingegeben und mehrfach gepflegt werden müssen, was natürlich Mehraufwand mit sich bringt. Gerade bei großen Unternehmen mit komplexen Prozessen gibt es so zahlreiche Stellschrauben, an denen man zur Erreichung einer höheren Effizienz drehen kann.



In einem strukturierten Gespräch betrachtet der Berater die Kernprozesse im Autohaus – hier den Wagenhandel.

**+NEWS++** Jeder zweite Mann findet eine Frau im Cabrio sexy, fand eine Forsa-Umfrage heraus +++ Laut Unternehmensberatung Deloitte sinkt die Zahl der Autohändler bis 2010 um 5.000 auf 25.000 +++ Nur jeder Zweite nennt Sicherheit als wichtiges Kriterium beim Autokauf +++



Der barocke Dom ist nur eine der vielen historischen Sehenswürdigkeiten in Fulda.

Autohäusern bestmöglich unterstützen sollen, ist hier die Meinung der Anwender gefragt. Daher hat ASC den Programmablauf des Anwendertreffens so umgestellt, dass besonders viel Zeit zum aktiven Meinungsaustausch bleibt.

Der zweite Tag ist dann unter anderem den Ergebnissen aus den Kunden-Workshops gewidmet. Natürlich kommen auch Informationen über markenspezifische Themen und markenübergreifende Lösungen nicht zu kurz, denn auch hier soll ein reger Erfahrungsaustausch mit- und untereinander stattfinden.

Für ein abwechslungsreiches Abendprogramm – wer erinnert sich noch an die Trabi-Ralley durch die Straßen Berlins? – ist natürlich wie immer gesorgt. Was diesmal passiert, wird nicht verraten. Nur so viel: Warme Schuhe und dicke Jacken müssen in diesem Jahr nicht ins Gepäck. Dafür kann es nicht schaden, bei Fortuna um Glück zu bitten.

Wer bisher noch keine Einladung erhalten hat, wende sich bitte an die bekannte Telefonnummer der ASC AG 0180-5003320 oder schaue im Internet auf die Seite [www.asc-ag.com](http://www.asc-ag.com).

## News+++News+++News++



### Rauchzeichen aus Luxemburg

Die Luft wird dünn für Umweltsünder: Am 25. Juli 2007 bestätigte der Europäische Gerichtshof (EuGH) das Recht der Bürger auf saubere Luft – und zwar europaweit (Az. C-237/07). Danach kann jede Privatperson gerichtlich von ihrer Stadt einfordern, dass diese Maßnahmen gegen eine zu hohe Feinstaubbelastung ergreift. Als Folge muss die zuständige Behörde einen Aktionsplan aufstellen, um die Überschreitung der Grenzwerte „auf ein Minimum“ zu reduzieren. Eine unbedingte Einhaltung der Grenzwerte, wie von dem Münchner Kläger gefordert, schreibt der EuGH nicht vor.

Mögliche Maßnahmen sind die Einrichtung weiterer Umweltzonen oder Fahrverbote für Fahrzeuge mit roten und eventuell auch gelben Umweltplaketten. Die Einschränkungen betreffen dann rund zwei Drittel der momentan zugelassenen Diesel-Pkw. Denn nur circa 30 % der aktuell rund elf Millionen Diesel-Pkw tragen schon die Trendfarbe Grün. Für die verbleibenden Fahrzeughalter bedeutet diese Verschärfung entweder die Investition in ein neues Auto oder die Fahrt in die Werkstatt, um einen Partikelfilter nachzurüsten. Diese Möglichkeit wählten laut Kraftfahrtbundesamt bis Ende März 2008 nur 292.000 Fahrer für ihre Pkw. Experten befürchten nun eine verstärkte Nachfrage bis Ende 2009 – dann endet die steuerliche Förderung für die Nachrüstung mit Dieselpartikelfiltern –, die zu einem Engpass in den Werkstätten führen könnte.

Da das EuGH-Urteil für die ganze EU gilt, dürften auch andere Länder, die sich bisher nicht mit dem Thema Umweltzone beschäftigen, in Zugzwang geraten. Beispielsweise in Italien und Frankreich ist der Anteil der Dieselfahrzeuge am Straßenverkehr zudem deutlich höher – was den Konflikt nur verstärkt.



Speziell Unternehmen, die ein neues Händlersystem (DMS) suchen, profitieren von dem Effizienzrechner, da sie so eine handfeste Entscheidungsgrundlage bekommen. Den Kosten für die Neuanschaffung stehen hier direkt die möglichen Einsparungen durch Effizienzverbesserungen gegenüber. Die Ermittlung der Amortisationsdauer ist dann nur noch ein kleiner Schritt. Die Realisierung der ermittelten Effizienzpotenziale hängt dann unter anderem von der Integrationstiefe der Prozesse über das Händlersystem ab. Beim Thema Integrationstiefe bietet die ASC mit ihrer Lösung C/A/R/E einen echten Mehrwert und zudem eine bereits 1.000-fach in der Praxis bewährte integrierte Lösung.

Den Effizienzrechner stellt ASC erstmals auf der Automechanika vor.

## C/A/R/E Basis: Das feste Fundament

Im Mittelpunkt des C/A/R/E Basisprogramms stehen die Daten über Kunden und Fahrzeuge, die mit Informationen zu Teilen und Personal sowie den vorhandenen Katalog- und Informationssystemen vernetzt werden. Je nach Bedarf stehen dann alle Daten in der Werkstattlösung, dem Neu- und Gebrauchtwagenbereich, der Zeit- und Materialwirtschaft und im Marketing zur Verfügung. So funktionieren nicht nur die Schnittstellen intern ohne Reibungsverluste, sondern auch die elektronische Kommunikation und der Datenaustausch mit allen namhaften Herstellern sind sichergestellt.



Bei C/A/R/E können alle Module auf den zentralen Datenbestand zugreifen. Mehrfacher Pflegeaufwand und Übertragungsfehler scheiden so aus.

## Kasse: Schneller und aktueller

Durch knappe Margen und sinkende Renditen gewinnt die Sicherstellung der eigenen Liquidität und Zahlungsfähigkeit immer mehr an Bedeutung. Mit der **Kasse** sind Autohäuser in der Lage, Zahlungseingänge und offene Posten kundenbezogen und zeitnah sichtbar zu machen und so ihre Außenstände besser zu kontrollieren. Auch im direkten Kundengespräch kann so stets die Übersicht über offene Rechnungen und Zahlungseingänge gewahrt werden.

Außerdem kann auf die manuelle Erstellung eines Kassenbuches verzichtet werden. Die Übertragung der Buchungsdaten ist ebenso selbstverständlich wie die Firmen- und Filialfähigkeit der Software. Unterschiedliche Kontrollfunktionen, Listen und Protokolle sichern zu jedem Zeitpunkt den aktuellen Überblick.

Funktionsumfang:

- Erfassen von Kundenzahlungen (OP-Zuordnung/Anzahlung/Ausgleich mit Abzug)
- Abwicklung der Zahlungen über unterschiedliche Zahlungsmittel
- Erfassen von Ein- und Auszahlungen (Sachbuchungen)
- Sofortige Verfügbarkeit der im C/A/R/E fakturierten Rechnung
- Einfache Abstimmung durch Abschlussprotokolle und Kassenbuch
- Übergabe der Kassenbuchungen an die Finanzbuchhaltung

## Adresspflege: Damit die Botschaft ankommt

Was nützt das umfangreichste Mailing, wenn ein erheblicher Teil nicht beim Kunden ankommt, weil Name, Ansprechpartner oder Adresse nicht stimmen? Bisherige Adressbereinigungen bei Autohäusern haben gezeigt, dass rund 40 % der gespeicherten Kundenadressen einer Korrektur bedurften. Daher ermöglicht die **Adresspflege**, den vorhandenen Adressbestand auszulesen und für einen Korrekturlauf aufzubereiten. Anschließend können die bereinigten Daten wieder in den Kundenstamm zurückgespielt werden. Dieser Aktualisierungsprozess kann einmalig als Service oder regelmäßig auf dem eigenen Server durchgeführt werden. Die Prüfungsvarianten reichen dabei von der Prüfung der postalischen Richtigkeit und gemeldeter Umzüge bis hin zur Dubletten- und Telefonnummernkontrolle.

Funktionsumfang:

- Prüfung und Korrektur von Straße, Ort und Postleitzahl
- Ermittlung und Aktualisierung von Umzugsadressen in Deutschland
- Prüfung und Ermittlung von Dubletten
- Bestätigung, Korrektur, Ergänzung von Telefon-, Fax- und Mobilrufnummern

Mit der **Adresspflege** steigt die Qualität der Kundenadressen und damit die Wirkung und Wirtschaftlichkeit von Aussendungen.

## Zeitwirtschaft: Die Zeit läuft

Zeit spielt im Autohaus und in der Werkstatt eine zentrale Rolle, denn Zeit ist Geld. Egal, ob es um Gehaltsabrechnungen, auftragsbezogene Arbeitszeiten, Überstunden, Urlaub, statistische Auswertungen oder Arbeitswerte geht – in allen Bereichen wird ein leistungsfähiges Zeitmanagement benötigt.

Die **Zeitwirtschaft** dient nicht nur der Übersicht sowie der Reduzierung von Verwaltungstätigkeiten, sondern ist auch ein Mittel zur Personalführung. Die Geschäftsführung hat alle Kommen- und Gehen-Zeiten sowie Urlaube, Fehlzeiten, Überstunden und die individuelle Arbeitsleistung immer im Blick. Eine weitere Stärke der Zeitwirtschaft ist die Möglichkeit, eine eigene Statistik zu erstellen sowie die Richt- und Echtzeiten in der Auftragsbearbeitung miteinander zu vergleichen.

Funktionsumfang:

- Fehlzeiten wie Urlaub oder Krankheit
- Auftragsbezogene Zeiten
- Zeitkonto
- Überstundensaldo
- Urlaubsplanung
- Vergleich Richtzeit/Echtzeit
- AW-Statistiken
- Monatliche Soll/Ist-Arbeitszeit
- Verkaufte Arbeitsstunden pro Monat
- Leistungsfaktor/Produktivität
- Vorgaben für die Lohnbuchhaltung
- Zeiterfassung mit BDE-Geräten

## Navigator: Wegweiser zu Erfolgen

Um ein Unternehmen betriebswirtschaftlich erfolgreich zu führen, wird es künftig immer wichtiger, aktuelle Informationen aus jedem Geschäftsbereich zeitnah abrufen zu können. Tabellarische Listen helfen wenig, wenn sie nicht mit den nötigen Hintergründen verknüpft sind. Wird dann eine Abweichung oder auffällige Kennzahl identifiziert, ist die Frage nach dem „Warum“ nämlich noch lange nicht geklärt. Notwendige zusätzliche Abfragen machen eine schnelle Reaktion auf kritische Entwicklungen nahezu unmöglich.

Aus diesem Grund geht der **Navigator** einen anderen Weg: über die zeitnahe Abfrage von Kennzahlen aus C/A/R/E. Durch Drill-Down-Funktionen innerhalb der Berichte lassen sich Schwachstellen schnell aufdecken. Zeilen, Spalten und Berichtskriterien (Umsatz, Zeitraum, Kosten etc.) kann der Anwender beliebig aufbereiten und so Auswertungen ganz nach seinem Bedarf vornehmen.

Funktionsumfang:

- Auswertungen aus C/A/R/E und/oder Finanzbuchhaltung
- Analyse durch Drill Down/Roll Up
- Kontrollfunktionen: Ampel, Top Ten, Sortierungen
- Einfaches Navigieren innerhalb der Berichte
- Strukturiertes Ablagesystem durch Ordnerprinzip
- Durchführung eigener Berechnungen (Summen, Mittelwerte, Abweichungen absolut und in Prozent)
- Planungsszenarien
- Einzel- und Mehrplatzsystem mit Berechtigungskonzept

Der **Navigator** zeigt zusätzliche Perspektiven eines Sachverhaltes – bereits einfache Analysen führen so zu neuen Erkenntnissen.

Mit übersichtlichen Auswertungen liefert der C/A/R/E Navigator eine Entscheidungsgrundlage für Autohäuser.

## Kundenkontakte: Besser als andere

Wenn Produkte immer vergleichbarer werden, zählt ein unverwechselbarer Kundenservice als Wettbewerbsvorteil. Dazu gehört, jederzeit alle kundenbezogenen Daten verfügbar zu haben. Je mehr Informationen zu einem Kunden vorliegen, desto gezielter und damit effektiver erfolgen die Vertriebs- und Marketingaktivitäten.

Im Modul **Kundenkontakte** sind neben Ansprechpartnern und Adressen individuelle Daten, bisherige Kontakte mit dem Kunden und geplante Folgeaktionen erfasst. Wichtige Informationen können an Kollegen weitergeleitet werden. Das gesamte Wissen über die Kunden und ihre Wünsche steht somit allen Mitarbeitern zur Verfügung.

Funktionsumfang:

- Verwalten von Kontakten und Adressen
- Zugriff auf alle verfügbaren Informationen über Kunden, Fahrzeuge und Servicethemen
- Speichern von Kundenkontakten mit Wiedervorlage- und Weiterleitungsfunktion
- Selektion von Kundendaten für Mailings oder andere Marketingaktionen
- Integration von MS-Word

**Kundenkontakte** ist ein unverzichtbares Instrument für die Steigerung der nachhaltigen Kundenbindung.

## Auftragsdisposition: Alles im Blick

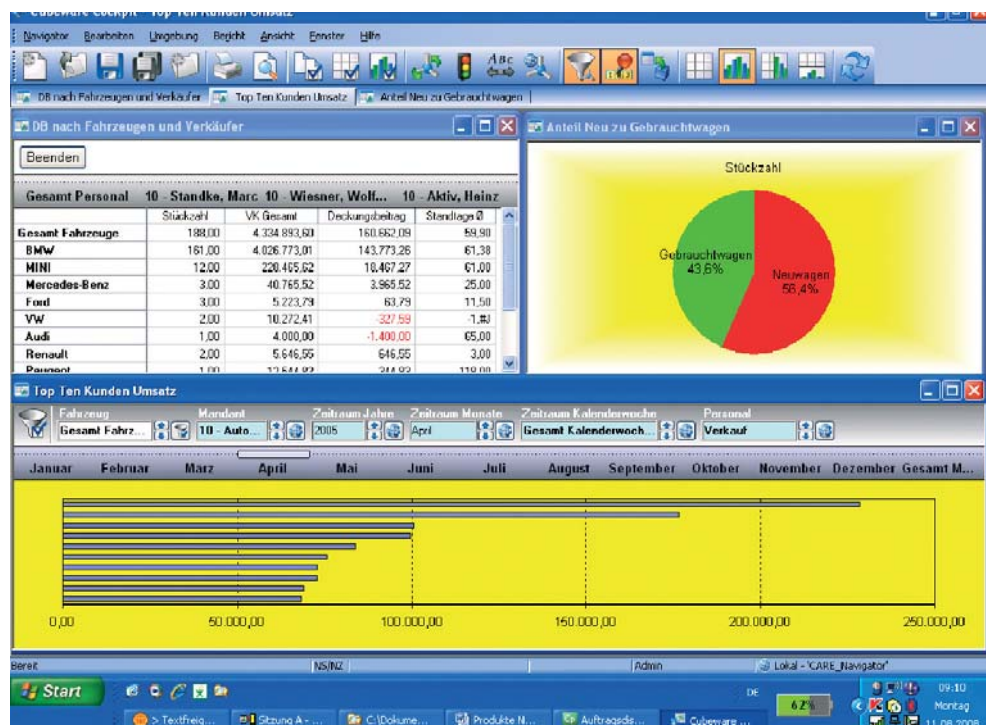
Wer seinen Werkstattbereich optimal auslasten will, muss professionell planen. Die Anforderungen gestalten sich dabei heute vielschichtig: Nicht nur die Arbeitskraft, sondern auch die Verfügbarkeit von Ersatzteilen, Diagnosegeräten, Prüfständen und Ersatzfahrzeugen muss im Voraus reibungslos planbar ein.

Einen grafischen Überblick über die Auslastung aller Werkstattkomponenten liefert die **Auftragsdisposition**. Außerdem ermöglicht dieses Modul ohne Programmwechsel die Schnellanlage von Kunden, Fahrzeugen und Aufträgen in komplett grafischer Benutzeroberfläche und hält alle Fahrzeugdaten (Historie) in Echtzeit vor.

Funktionsumfang:

- Kunden-Anlage in C/A/R/E aus dem Werkstattplaner heraus
- Fahrzeuganlage aus Schnellerfassungsmaske
- Zugriff auf Arbeitswerte
- Pop-Up über Hersteller-Aktionen zur genauen Planung des Arbeitsaufwands
- Warnung bei Überschreitung der maximalen Werkstattauslastung

Mit der **Auftragsdisposition** von C/A/R/E haben Werkstätten ihre Kapazitäten im Griff und vermeiden Überlastung und teure Leerlaufzeiten.



**+NEWS++** Die EU-Kommission reserviert Frequenzen für Informationsaustausch (z.B. Stauwarnung) zwischen Fahrzeugen +++ Die Zahl der Tankstellen sinkt: Seit 2003 um 1.000 +++ Im Juli 2008 wurden 317.084 Fahrzeuge neu zum Verkehr zugelassen – das sind + 2,8 % +++

## News+++News+++News

### Win-Win-Situation mit der betrieblichen Altersvorsorge

Wer nicht privat vorsorgt, hat im Alter in der Regel schlechte Karten. Deshalb verabschiedete die Bundesregierung bereits im Jahr 2002 das so genannte „Altersvermögensgesetz“. Danach belohnt der Staat die betriebliche Altersvorsorge mit Ersparnissen in der Steuer und Sozialversicherung. Beteiligt sich der Arbeitgeber an der betrieblichen Altersversorgung, bleiben seine Beiträge ebenfalls sozialversicherungsfrei. Möglich ist die Umwandlung von laufendem Lohn und Gehalt, von Sonderbezügen wie Weihnachtsgeld, Urlaubsgeld oder Abfindung und von vermögenswirksamen Leistungen (VL) – maximal 40 Euro monatlich.

Hier zeigen sich die Vorteile der aktuellen Gesetzeslage: Das Geld, das der Arbeitgeber für vermögenswirksame Leistungen zahlt, ist normalerweise voll steuer- und sozialabgabenpflichtig. Wer außerdem über die monatlichen 40 Euro vom Chef hinaus vorsorgen will, kann dies ebenfalls steuerbegünstigt tun. Arbeitnehmer haben einen Anspruch auf Entgeltumwandlung pro Kalenderjahr in Höhe von bis zu 4 % der Beitragsbemessungsgrenze (West) in der gesetzlichen Rentenversicherung. Im Jahr 2008 sind dies also 2.544 Euro, die insgesamt steuer- und sozialversicherungsfrei als Beitrag zur betrieblichen Altersversorgung aufgewendet werden können. Überdies ist – unter bestimmten Voraussetzungen – ein weiterer Betrag von 1.800 Euro jährlich steuerfrei.

Weitere Informationen erhalten Arbeitgeber wie Arbeitnehmer bei ASC-Partner Oliver Müller ([oliver.mueller@ruv.de](mailto:oliver.mueller@ruv.de)).



Wer über seinen Arbeitgeber Geld fürs Alter zur Seite legt, profitiert zusätzlich von Steuervorteilen.

## Archivierung und Formulare

### ORDNUNG IST DER HALBE ERFOLG

Unglaublich: Ein Unternehmen, das nur 100 Dokumente am Tag archiviert, muss in einem Jahr über 20.000 Blatt sortieren, ablegen und bei Bedarf wiederfinden. Bei größeren Betrieben schießt diese Zahl folglich schnell in einen siebenstelligen Bereich. Das ist manuell nicht mehr zu bewältigen.

Daher nutzen die meisten Unternehmen heute nicht mehr die platz- und zeitintensive Variante, die Dokumente physikalisch abzulegen, sondern greifen auf elektronische Archive zurück. So können Belege sicher und platzsparend gelagert, einfach gesucht und verteilt sowie von mehreren Personen gleichzeitig genutzt werden. Ein professionelles Dokumentenmanagementsystem stellt den Anwendern leicht zu bedienende Such- und Abruffunktionen zur Verfügung, was die Effizienz und Ergebnisqualität steigert.

#### Alle Belege an ihrem Platz

ASC kooperiert in Sachen Archivierung unter anderem mit der Firma Gräbert, die die Lösung ArchivPlus anbietet. Diese modulare Software verwaltet unternehmensexterne Dokumente wie Eingangsrechnungen und Aufträge ebenso wie im Unternehmen selbst erzeugte Dateien, beispielsweise Ausgangsrechnungen und Lieferscheine, aber auch Briefe und E-Mails. Durch die nahtlose Inte-

gration in C/A/R/E kann ArchivPlus auf die Daten des Händlersystems zugreifen.

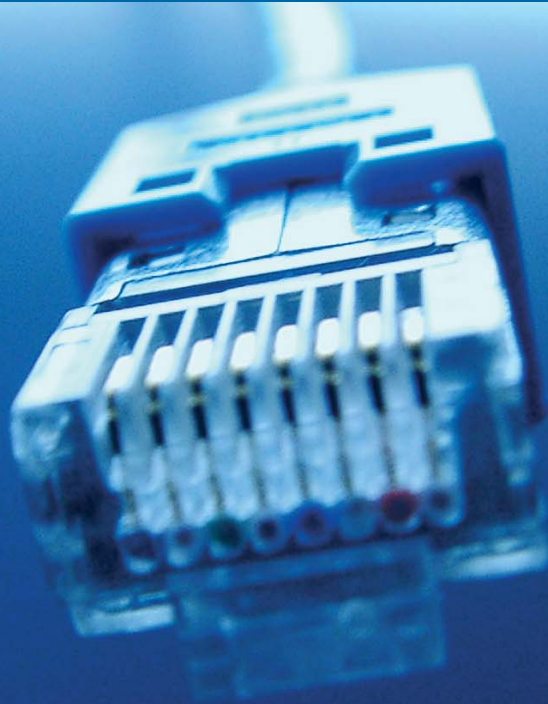
#### Formulare nach Bedarf statt auf Halde

Das gleiche Ablageproblem wie bei Dokumenten ergibt sich für Formulare, die – in Papierform vorgehalten – viel Platz brauchen. Daher bietet die Anwendung InterForm400 eine elektronische Lösung zur individuellen Gestaltung, Bearbeitung und Verteilung von Formularen. Im „PC-Designer“ können Mitarbeiter ihre Formulare anlegen, Logos, Signaturen oder Bilder einfügen und an jedem beliebigen Ducker im Netzwerk ausdrucken. Auch die Ausgabe als Pdf für den Versand per E-Mail ist möglich. Ändert sich beispielsweise die Adresse des Absenders, muss er diese nur einmal korrigieren und kann ab sofort wieder korrekte Formulare ausdrucken – anstatt wie bisher die restlichen Blanks-Formulare wegzwerfen und neue zu ordern.

So reduziert sich nicht nur der Aufwand für die Bevorratung der Formulare, sondern auch die Suche nach der richtigen Vorlage entfällt und das Risiko, verkehrt auszudrucken, schwindet. Archivieren kann man die Formulare zum Beispiel in der Schwester-Lösung InterArchive400. Dieses Werkzeug übernimmt die zu archivierenden Datei direkt aus der Druckvorbereitung und legt sie im Pdf-Format ab.



**+NEWS++** Der Bund überlegt, Autofahrern, deren Fahrzeuge mit einem fehlerhaften Rußpartikelfilter nachgerüstet wurden, die steuerliche Förderung zu entziehen +++ Gemäß eines Aufpralltests des britischen Instituts Thatcham erreichen 36 % der Auto-Sitze die Note „gut“ +++



## Application Service Providing

# NUR ZAHLEN, WAS MAN WIRKLICH NUTZT

Nicht nur in den modernen Fahrzeugen, sondern auch in Autohäusern nehmen Softwaresysteme eine immer wichtigere Rolle ein. Doch mit den wachsenden Möglichkeiten steigen auch die Kosten für Hardware, Software, Wartung und Kommunikation; nicht zu vergessen die notwendige Weiterbildung der Mitarbeiter.

Das so genannte Application Service Providing (ASP) bietet dabei einen Ausweg aus dieser Kosten- und Aufwandsspirale. Anstatt das Dealer Management System C/A/R/E auf den eigenen Rechnern zu installieren, erfolgen bei diesem

Modell Administration, Pflege und Aktualisierung der Software in einem zentralen Rechenzentrum. Vor Ort im Autohaus befinden sich nur noch die Arbeitsplätze der Mitarbeiter, die sich morgens in dem Rechenzentrum anmelden und dadurch die jeweils aktuelle Softwareversionen zur Verfügung haben. Als einer der Pioniere widmet sich ASC bereits seit dem Jahr 2000 dem Thema ASP – mit zunehmendem Interesse auf Kundenseite.

**„Autohäuser nutzen durch das Rechenzentrum stets die aktuelle Version von C/A/R/E.“**

### Mit Netz und doppeltem Boden

Um den gestiegenen Anforderungen an ein Rechenzentrum Rechnung zu tragen, gründete das Böblinger Softwarehaus zum 1. Juli 2007 die ASC InfoLog AG. Als erste wichtige Amtshandlung folgte die Anschaffung eines leistungsstärkeren Servers, um der gestiegenen Nachfrage zu begegnen. Besonderes Augenmerk liegt zudem auf dem sicheren Betrieb. In dem professionell geführten Rechenzentrum gehören daher Klimatisierung, Feuerüberwachungs- und Löschsyste-me, mehrstufige Sicherheits- und Berechtigungskonzepte sowie Videoüberwachung rund um die Uhr zur Grundausstattung. So liegen die Daten der Anwender mehrfach geschützt und gesichert auf dem Server. Auch auf Stromausfälle und andere Störungen ist das Rechenzentrum vorbereitet, Autohäuser sind es in der Regel nicht.

Einen weiteren Vorteil bieten die vorhandenen Einsparpotenziale von ASP-Lösungen, denn Investitionen in Server gehören damit der Vergangenheit an.

Die Rechenzentrums-Lösung wird heute bereits in drei verschiedenen Strukturen bei Kunden eingesetzt: Bei der klassischen Variante arbeitet das Autohaus auf den Rechenzentrums-Servern von ASC. Es kauft also weder Software noch Server, sondern nutzt beides als Dienstleistung. Um die Pflege der IT-Infrastruktur und die Aktualisierung kümmert sich ASC. Für den Kunden bedeutet dieses Modell Funktionalität aus der Steckdose.

Bei der zweiten ASP-Variante schließen sich mehrere Autohäuser als gleichwertige Partner zusammen, um ein eigenes Rechenzentrum aufzubauen und zu betreiben. ASC leistet hierbei Beratung und technische Unterstützung. Als dritte Möglichkeit kann die Einrichtung eines Rechenzentrums nach dem Modell „Großer Bruder – kleiner Bruder“ erfolgen. Dabei betreibt ein großes Autohaus ein eigenständiges Rechenzentrum und übernimmt gleichzeitig die IT-Betreuung für seine Filialbetriebe und weitere angeschlossene Werkstätten.

Welche dieser drei Lösung die richtige für ein Autohaus ist, hängt ganz von den verschiedenen individuellen Faktoren ab.



In dem Film „Frühstück für Helden“ von 1998 ist Autohausbesitzer Dwayne Hoover (Bruce Willis) kurz davor, den Verstand zu verlieren: Seine Frau ist tabletten- und TV-süchtig, sein Sohn träumt von einer Karriere als singendes Barhäuschen und sein Mitarbeiter Harry zieht heimlich Spitzendessous an ...

Ein Szenario, das – verglichen mit den Problemen, denen sich Autohausbetreiber heute stellen müssen – fast wünschenswert anmutet. Denn der Gebrauchtwagenmarkt läuft nicht gerade rund. Steigende Lebenshaltungs- und Benzinkosten machen den Verbrauchern zu schaffen, als Folge wird auch beim Autokauf jeder Euro zweimal umgedreht. Strengere Auflagen und wachsendes Umweltbewusstsein machen kritischer, besonders bei Gebrauchten: Erfüllt der Wagen die Euro-4-Norm, ist die Spartechnologie auf dem letzten Stand? Autohäuser haben es schwer, den gestiegenen Anforderungen ihrer Kunden gerecht zu werden. Es sei denn, sie nutzen AUTOonline, die erste internetgestützte Profi-Plattform für die Restwertermittlung sowie für den Verkauf und Kauf von Unfallfahrzeugen. Mit viel Sachverstand, Branchenkenntnis und Prozessanalysen ermöglicht sie seit der Gründung 1996 allen Beteiligten, automatisiert und schnell den gesamten deutschen Markt auf den heimischen Schreibtisch zu holen.

**700.000 Autos pro Jahr – auf einen Klick** Pkw-Fahrer stellen hier ihr beschädigtes Fahrzeug ein, für das autorisierte Profi-Käufer aus ganz Deutschland mit nur einem Klick Gebote abgeben. So entstand nicht nur Europas heute führendes Online-Portal für den Profihandel mit Unfallfahrzeugen, sondern auch

eine bedeutsame Marktgröße in der Vermarktung von Flottenfahrzeugen aus Fuhrparkbeständen – sei es für große Kaufparks, für Hersteller und ihre Banken, für Leasinggesellschaften oder für Autovermieter. 700.000 Fahrzeuge werden auf diesem Weg pro Jahr weitervermarktet.

Auch für Autohausbetreiber birgt AUTOonline einige Chancen: So bieten sich bei über 3.000 gehandelten Fahrzeugen pro Tag gute Gelegenheiten, Unfallfahrzeuge für die eigene Werkstattauslastung zu erstehen. Durch die angebotenen Flottenfahrzeuge bekommen angeschlossene Autohäuser auch Zugang zu neuen Bezugsquellen für unbeschädigte Pkw.

#### Entspannt Fahrzeuge verkaufen

Gegen eine Gebühr können Autohäuser über die AUTOonline-Plattform auch Fahrzeuge verkaufen. Nach dem Prinzip „What you see is what you get“ sind die Gebote potenzieller Käufer bindend, für Verkäufer entfällt die Sachmängelhaftung. Entscheidungsfreiheit nach der Gebotsrunde, der zügige Verkaufsprozess durch automatisierte und standardisierte Abläufe sowie die Verminderung des internen Aufwands bei absoluter Transparenz und Revisionssicherheit entlasten den Autohändler. Da die Plattform bundesweit agiert, finden die meisten Pkw schnell und unkompliziert neue Besitzer. Immer häufiger auch im europäischen Ausland: AUTOonline ist mittlerweile in über 20 Ländern aktiv.

Wenn's das zu Dwayne Hoover's Zeiten schon gegeben hätte ... Den Film hätte das auch nicht gerettet, aber das Leben des Autohausbesitzers hätte diese Internetseite auf jeden Fall leichter gemacht: [www.autoonline.de](http://www.autoonline.de).

## Kalender

### • INTERMOT Köln

(08.10. – 12.10.2008)

Bei der internationalen Motorrad- und Rollermesse werden über 1.100 Aussteller aus aller Welt erwartet, die das gesamte Produktspektrum und Neuheiten rund um das Thema Motorrad/Roller präsentieren. Tageskarte: 12 Euro, 2-Tages-Karte: 19 Euro. Öffnungszeiten: täglich 9-18 Uhr, letzter Tag 9-20 Uhr. Mehr Informationen gibt es unter: [www.intermot-koeln.de](http://www.intermot-koeln.de)

### • CAR style 2008 Hamburg

(10.10. – 12.10.2008)

Nach der gelungenen Premiere im Vorjahr, zeigt die CAR style auch 2008 alles, was Autoliebhaber begehren: von Neufahrzeugen, Tuning, Multimedia, Navigation, Soundsystemen, Breitreifen sowie Leichtmetallfelgen bis Styling und Service. Tageskarte: 10 Euro. Öffnungszeiten: täglich 9-20 Uhr, Sonntag bis 18 Uhr. Mehr unter: [www.carstyle-hamburg.de](http://www.carstyle-hamburg.de)

### • Essen Motor Show

(29.11. – 07.12.2008)

Zum 41. Mal wird Essen Treffpunkt automobiler Leidenschaft. Voriges Jahr besuchten über 350.000 Gäste die Weltmesse für Autos, Tuning, Motorsport und Classics. Öffnungszeiten: täglich 10-18 Uhr, Sa-So 9-18 Uhr. Mehr Informationen im Internet: [www.essen-motorshow.de](http://www.essen-motorshow.de)

## Vorschau

+++ Neues aus Fulda: Anwendertreffen 2008 +++ Professionelle Personalauswahl im Autohaus +++

## Impressum

#### Redaktion

Springer Transport Media GmbH  
Neumarkter Straße 18, 81673 München  
Telefon: +49 (0) 89 / 43 72 – 22 38

#### Redaktion:

Anne Katrin Peters  
Christian Ort (verantwort.)

#### Projektkoordination:

Uta Unkel

#### Art Direktion/Grafik:

Dierk Naumann

#### Druck:

F & W Mediacenter, Kienberg