

# NEWSLETTER

► **TITEL**

Anwendertreffen in Goslar  
Seite 1

► **SOFTWARE**

InfoStore  
Seite 2

► **BUSINESS**

Personalfragen  
Seite 4

## EDITORIAL

Liebe Leserin, lieber Leser!

Und wieder geht ein Jahr zur Neige – mit unserem Anwendertreffen ist der November bei ASC traditionell der Monat der Rück- und Ausblicke.

Wenn wir nun zurückblicken, tun wir das nicht ohne Stolz. Eine ganze Menge Projekte liegen hinter uns, zum Beispiel die Erweiterung bei DaimlerChrysler für Smart, Renaultp@rts und die Einbindung der Seat- und Skoda-Teilekataloge bei VW, um nur wenige zu nennen. Zusätzlich haben sich insgesamt 44 neue



Betriebe in diesem Jahr für den Einsatz von C/A/R/E entschlossen. Mit diesen Ergebnissen können wir zufrieden und beruhigt die bevorstehenden Feiertage genießen.

Aber natürlich ruhen wir uns auch im kommenden Jahr nicht aus. Beispielsweise steht die Integration des Ford Händlerportals auf der Projektagenda ebenso wie die endgültige Ablösung des Kfz-Pakets durch C/A/R/E bei BMW. Eine Pause ist also nicht in Sicht – immerhin gibt es auch noch Punkte, an denen wir besser werden wollen und können.

Das ganze ASC-Team wünscht Ihnen besinnliche Festtage und einen guten Start ins neue Jahr. Und natürlich viel Spaß beim Lesen!

Ihr  


Christoph Reichert  
Vorstand ASC Automotive Solution Center



Neben den Workshops bot ASC seinen Anwendern wieder einige Überraschungen: ein Ausflug ins Bergwerk und Spaß mit einem Lach-Trainer



## Die Mischung macht's

Auf die Frage, warum sie die teilweise weite Reise nach Goslar auf sich genommen haben, antworten die rund 150 Besucher des ASC-Anwendertreffens fast einstimmig: Es lohnt sich einfach. Besonders schätzen sie den Erfahrungsaustausch mit anderen Anwendern. „Wir haben alle die gleichen Probleme mit den Automobilherstellern. Da freuen wir uns, wenn wir uns gegenseitig bei Fragen mit der Software helfen können“, weist Reinhard Henkel vom Autohaus Göthling in Kelkheim die Frage nach Konkurrenzdenken von der Hand. Dieser Geist der Zusammenarbeit prägt nicht nur die Veranstaltung auf Seiten der Anwender, sondern auch die Gespräche

mit den Vertretern des Böblinger Softwareunternehmens ASC. „Unsere Kunden sind es gewöhnt, dass wir ehrlich und partnerschaftlich miteinander umgehen. Da nutzen wir eine Veranstaltung wie diese, um auch mal offen über Schwierigkeiten zu reden“, erläutert Christoph Reichert, Vorstand von ASC Automotive Solution Center.

### Chancen zum Umdenken

So findet Christoph Reichert beispielsweise während seines Workshops mit den IT-Fachleuten der BMW-Autohäuser klare Worte. „Um unsere

Fortsetzung auf Seite 2



In-Team

# ASC-Bindeglied

Die Administration bildet bei ASC das Bindeglied zwischen den einzelnen Abteilungen und den Kunden. Bei Sabine Lenhardt und Micha Fraas laufen 1001 Sachen unter dem Oberbegriff „Verwaltung“ zusammen, die zum reibungslosen Ablauf des gesamten Unternehmens beitragen. Die hier genannten Aufgaben können daher nur einen Ausschnitt aus dem Büroalltag des Administrations-Doppels zeigen:

Sabine Lenhardt fühlt sich unter anderem bei den Zahlen wohl: In ihren Händen liegt die Fatura und die Finanzbuchhaltung mit den Buchungen der Zahlungsverkehre der Kreditoren und Debitoren. Für die Anwender besonders in Erscheinung tritt Sabine Lenhardt bei den jährlichen Anwendertreffen, das sie ebenso wie die Messeauftritte organisiert.

Michael Fraas bearbeitet das gesamte Vertragswesen für die ASC-Kunden, von der Gestaltung der Lizenzverträge bis hin zur Vergabe der Lizenzcodes. Des weiteren kümmert er sich um die innerbetrieblichen Abläufe und unterstützt die Zusammenarbeit verschiedener Aufgabenbereiche in dem Böblinger Softwarehaus. Und wenn Anwender Post von ASC bekommen, geschieht dies nicht ohne das Wissen von Michael Fraas, denn sämtliche Mailaktionen laufen über seinen Schreibtisch.

Tel.: 01 80 / 500 33 20  
E-Mail: info@asc-ag.com



In den Händen von Sabine Lenhardt und Michael Fraas liegen die Verwaltungsaufgaben bei ASC

Software

# InfoStore: Effiziente Dokumentation

Den Überblick behalten im Datensdchungel des Tagesgeschäfts, so lautet einer der Erfolgsfaktoren eines Unternehmens. Einen entscheidenden Beitrag dazu können elektronische Archivierung und Dokumentmanagement leisten.

**Punkten mit komfortablen Suchfunktionen**

Die Mehrzahl der modernen Unternehmen scannt und digitalisiert Papierdokumente bereits heute und indiziert Informationen, um sie dann elektronisch verarbeiten zu können. Ein Vorteil dieses Verfahrens liegt beispielsweise in der schnellen Verfügbarkeit von Daten für alle an einem Vorgang beteiligten Personen. Aber natürlich bedarf dieses Verfahren auch einer sicheren Archivierung der Unterlagen. Die Aufgabe eines professionellen Dokumentenmanagementsystem besteht demnach darin,

wichtige Unterlagen sicher abzulegen und gleichzeitig den Mitarbeitern verschiedener Abteilungen leicht zu bedienende Such- und Abruffunktionen zur Verfügung zu stellen und so die Effizienz, die Motivation und auch die Kundenzufriedenheit zu steigern. In Kooperation mit dem Softwarehaus compendium bietet ASC seinen Kunden InfoStore Document Management Systeme an, mit

Fortsetzung von Seite 1

Managementlösung C/A/R/E erfolgreich einzuführen, müssen Autohäuser erstmal ihre Strukturen überdenken. Die meisten auftretenden Hürden sind nicht technischer, sondern organisatorischer Natur.“ Doch gerade in diesem Überdenken der eigenen Strukturen sieht Reichert auch eine Chance zur Optimierung für die Betriebe. Für BMW wiegen die Überlegungen hin zu C/A/R/E momentan besonders schwer, da als letzte Automarke für die Bayern zum Anfang dieses Jahres das Kfz-Paket aus der Wartung genommen wurde.

**Buchhalterische Hürden bei Renault**

Auch die Renault-Händler stehen 2005 vor einer herstellerbedingten Herausforderung, die in Goslar diskutiert wurde. Im Laufe des kommenden Jahres müssen die Autohäuser den neuen Kontenplan umsetzen. Dabei soll eine Erweiterung von fünf auf sechs Stellen für mehr Unterscheidungsmöglichkeiten sorgen, beispielsweise in Geschäfts- und Privatkunden. „Wir haben schon vorher viele dieser Differenzierungen gemacht aber leider müssen wir trotzdem alles auf die neuen Kontonummern um-

stellen“, ärgert sich Sabine Guhl, Buchhaltungsleiterin des Autohauses Stein in Lüneburg. Und diesen Wechsel wolle sie nicht während eines Buchungsjahres vornehmen. Doch große Sorgen macht sie sich nicht: „Als Pilothändler für verschiedene Softwaremodule haben wir bisher immer gut mit ASC zusammengearbeitet.“ Bei solchen Testanwendereinsätzen nehme sie gerne kritisch alle Funktionen unter die Lupe und liefere Verbesserungsideen, da „die Lösungen dann im echten Leben wirklich nutzen“. Als erster Renaulthändler nutzt das Autohaus Stein seit 1998 C/A/R/E. „Auf den Anwendertreffen erfahren wir immer Neuigkeiten im kleinen Kreis“, schätzt Sabine Guhl den Nutzen der jährlichen Veranstaltung ein. Dabei hält



Foto: Soeren Stache/ddp



Auflockerung vom Workshopstress durch Übungen mit dem Lach-Doktor





## Business

## Erfolgsfaktor Personal

**M**it Autohäusern fühlt sich Tillmann Gante schon seit seiner Kindheit verbunden, denn sein Vater betrieb eines. Und der Automobilwelt blieb er treu: Nach einigen Jahren in der Kfz-Industrie leistet der Münchener jetzt als Geschäftsführer der personal total GmbH aus Beratersicht Unternehmen Hilfestellung bei der Auswahl neuer Mitarbeiter.

**Wie wichtig sind nach Ihrer Meinung qualifizierte Mitarbeiter für den Erfolg eines Unternehmens?** Meine Erfahrung bestätigt, dass die Mitarbeiter das Kapital eines Unternehmens sind. Auf der anderen Seite kann ein falsch gewählter Mitarbeiter großen Schaden anrichten. Daher sollten sich Unternehmen Mühe und Zeit geben, wenn es um die Besetzung einer freien Position geht.

**Sehen Sie eine Veränderung in den Anforderungsprofilen der Firmen an Ihre Mitarbeiter?** Generell ja, insbesondere bei den IT-Kenntnissen. Auch speziell bei den Autohäusern verändert sich das Anforderungsprofil: Die Loyalität der Kunden lässt nach, sie sind besser informiert und kennen beispielsweise durch das Internet Preise der Wettbewerber. Dadurch gewinnt die Beratungskompetenz an Gewicht, während gleichzeitig die Margen schrumpfen. Durch diesen Trend haben nur professionell geführte Betriebe eine Chance, langfristig zu überleben. Auch in puncto Technik wachsen die Anforderungen, da die Pkw immer komplizierter werden. Auf Mitarbeiterseite wird dieser Entwicklung durch qualifizierte neue Ausbildungswege sowohl im technischen als auch im kaufmännischen Bereich Rechnung getragen. Und dennoch fällt es nach meiner Erfahrung vielen Autohäusern schwer, gutes Personal zu finden.

**Zu welchem Vorgehen würden Sie Unternehmen generell und speziell einem Autohaus bei der Suche nach neuen Mitarbeitern raten?** Leider gibt es dabei keinen Königsweg. Das Internet ist zwar schnell, kostengünstig und überregional, aber dafür erreicht es nicht alle möglichen Kandidaten. Gerade weniger technikbegeisterte, ältere oder regional gebundene Jobsuchende nutzen meistens eher regionale Zeitungen. Für Führungspositionen empfehlen sich Anzeigen in den entsprechenden Fachzeitschriften. Gerade bei Autohäusern helfen zum Teil aber auch die Hersteller und beauftragen zum Beispiel einen Berater. Dabei fordern sie dann allerdings meistens auch

Tillmann Gante



eine Zertifizierung des Bewerbers nach ihren Kriterien als Qualitätssicherung.

**Wieviel Zeit und Geld sollte ein Unternehmen für die Suche eines neuen Mitarbeiters einplanen?**

Normalerweise braucht man insgesamt circa drei bis sechs Monate, für Führungspositionen meistens länger. Für Anzeigen kommen schnell 1.000 bis 2.500 Euro zusammen zusätzlich zu dem internen Aufwand von meistens zwischen 10 und 20 Manntagen. Diesen Zeitaufwand kann ein externer Berater reduzieren, dafür kostet er aber rund 20 Prozent vom Jahresgehalt des neuen Mitarbeiters. Auf der anderen Seite bringt er dafür auch das Fachwissen mit und kann häufig durch seinen Blick von außen helfen, wenn die Personalsuche ins Stocken gerät.

**Welches sind nach Ihrer Erfahrung die häufigsten Fehler eines Unternehmens bei der Personalsuche und -auswahl?**

Vor der Vertragsunterschrift wird häufig der Einstellung wegen des täglichen Stresses nicht genügend Aufmerksamkeit geschenkt. Dadurch erhöht sich die Gefahr, eine Fehlentscheidung zu treffen deutlich, weil beispielsweise kein zweites Gespräch stattgefunden hat oder die späteren Kollegen nicht einbezogen wurden.

Nach der Einstellung liegt der größte Fehler darin, einen neuen Mitarbeiter bei der Einarbeitung alleine zu lassen. Bekommt ein Mitarbeiter nicht die nötige Unterstützung, steigt die Wahrscheinlichkeit, dass er scheidet und frustriert kündigt.

**Und andersherum: Was sind die häufigsten Fehltritte von Bewerbern?**

Meine zwei Grundregeln lauten:

- Versuche nicht jemand anderer zu sein, als du bist. Dein Gegenüber durchschaut dich irgendwann und wundert sich dann.
- Versetze Dich in die Lage des Unternehmens und überlege dir, was Loyalität für diesem Betrieb bedeutet. Wie sehr kannst du dich mit dem Unternehmen identifizieren, wie viel von Dir kannst Du einbringen.

Für den Personaler bedeutet der zweite Punkt umgekehrt zu klären, wie sehr sich derjenige für das Unternehmen einsetzt.

**Vielen Dank für das Gespräch! ■**

## KALENDER

- **RETRO CLASSICS**  
(11.-13.03.2005)

Noch selbst recht jung, hat sich die RETRO CLASSICS zu einer der bedeutendsten Oldtimer-messen Südeuropas entwickelt. Pünktlich zum Oldtimer-Saisonstart lädt sie die Liebhaber der Klassiker auf vier Rädern nach Stuttgart ein. Öffnungszeiten und Preise stehen bald auf [www.messe-stuttgart.de/retro](http://www.messe-stuttgart.de/retro)

- **CARAVAN SALON DÜSSELDORF**  
(27.08.-04.09.2005)

Mit erwarteten 500 internationalen Ausstellern baut der 42. CARAVAN SALON seine Position als Leitmesse für die Caravan- und Reisemobilbranche weiter aus. Am 27. August sind die Messehallen den Fachbesuchern und Pressevertretern vorbehalten, ansonsten haben Interessierte täglich von 10 bis 18 Uhr Zutritt. Die Tageskarte kostet 9,50 Euro, 2-Tages-Karte 15 Euro. Weitere Informationen unter [www.caravan-salon.de](http://www.caravan-salon.de)

- **ESSEN MOTOR SHOW**  
(25.11.-04.12.2005)

Die vielseitige Automesse in Essen bietet einen Mix aus neuen Modelle, Motorsport, Tuning und Oldtimern. Tageskarte: 16 Euro, Happy-Hour-Ticket (Mo-Fr 15-18 Uhr): 9 Euro. Öffnungszeiten: täglich 10-18 Uhr, samstags/sonntags 9-18 Uhr. Mehr Infos online unter [www.essen-motorshow.de](http://www.essen-motorshow.de)

## VORSCHAU

News in Sachen DKS Finanzbuchhaltung

+++ Logistikbus für Mercedes +++

SAGA II für VW +++ Trendforschung

## I M P R E S S U M

**REDAKTION:**

drive media  
 Agentur für Corporate Publishing der Verlage  
 Heinrich Vogel GmbH Fachverlag  
 Auto Business Verlag GmbH & Co. KG  
 Neumarkter Straße 18, 81664 München  
 Telefon: +49 (0) 89 / 43 72 - 11 22

**REDAKTIONELLE LEITUNG:**

Anne Katrin Peters

**AUTOREN/REDAKTIONELLE MITARBEIT:**

Daniel Delautiar,  
 Angela Obermaier (Schlussredaktion)

**PROJEKTKOORDINATION:**

Rudolf Gruber

**GESTALTUNG:**

Pit Hinze

**DRUCK:**

F & W Mediocenter, Kienberg

