

NEWSLETTER

► **TITEL**

DKS Finanzbuchhaltung
Seite 1

► **SOFTWARE**

DaimlerChrysler-Logistikbus
Seite 2

► **BUSINESS**

Trendforschung
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 liegt hinter uns, zum Beispiel die Erweiterung bei DaimlerChrysler für smart, Renaultparts und die Einbindung der Seat- und Skoda-Teilekataloge, 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



DKS Finanzbuchhaltung: Elektronischer Zahlenfuchs

Häufig ungeliebt, aber kein Unternehmen kommt ohne Finanzbuchhaltung aus. Immerhin bieten passende IT-Lösungen einige Unterstützung im täglichen Kampf gegen die Zahlen. So hat SoftM die von IBM übernommene DKS Finanzbuchhaltung kontinuierlich weiterentwickelt.

Einbindung elektronischer Kontoauszüge

Als jüngster Zugang schließt das Modul ABB (Automatisches Buchen/Bankauszüge) die Lücke zwischen den Banken und der unternehmensinternen Buchhaltung. Obwohl nämlich viele Banken elektronische Kontoauszüge anbieten, mussten Firmen bisher ihre Daten manuell übertragen. Mit ABB lösen Geldbewe-

gungen wie Kundenzahlungen, Gut- oder Lastschriften direkt die passenden Buchungen im DKS aus. Dazu vergleicht das Modul die vorhandenen Kontobewegungen mit hinterlegte Buchungsdefinitionen. Über einen Lernmodus kann es auch zunächst nicht zuordnenbare Vorgänge beim nächsten Mal richtig verbuchen. "Die automatische Buchung anhand von Kontobewegungen spart unseren Kunden, die zu 98% DKS nutzen, circa ?? Stunden Arbeit pro Tag", stellt Petra vor der Brüggen, bei ASC für DKS zuständig, den Nutzen des neuen Moduls heraus.

Fortsetzung auf Seite 2



In-Team

Die drei Musketiere

Mehrfirmen-, mehrfilial- und mehrmarkenfähig lauten die Adjektive, die die ASC-Lösung schmücken. Vor allem letzteres verdankt C/A/R/E den findigen Programmieren in Böblingen. Hier gibt es für jede Marke Spezialisten, die sich um die Anpassungen kümmern, die in Sachen Kommunikation mit den Werken auf dem Programm stehen.

Robert Kaltschmitt ist Renault-Experte und unterstützt die Kollegen bei allen Anforderungen, die das Werk an die Funktionalität rund um C/A/R/E stellt. Viele ASC-Kunden kennen ihn zudem von der Hotline, denn hier beantwortet er Fragen nicht nur aus dem Renault-Umfeld.

In Sachen VW heißt der Fachmann **Norbert Wolff**. Er realisiert alle Themen von Markentrennung bis Saga II und andere Schnittstellen. Und auch bei der Einrichtung neuer Betriebsstätten in C/A/R/E sind Autohäuser bei Norbert Wolff an der richtigen Adresse. Dann unterstützt er – häufig per Fernwartung – die Installationen ganzer Firmen und Filialen.

Wird es mal richtig knifflig, tritt **Rolf Kühnert** auf den Plan. Stets gerüstet wenn Sonderaufgaben anstehen oder die Kollegen nicht mehr weiterkommen, hilft sein jahrelanges C/A/R/E-Wissen. Außerdem koordiniert Rolf Kühnert die Neuentwicklungen aller markenspezifischen Erweiterungen mit den Entwicklern des markenneutralen C/A/R/E-Programmkerns.

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



Die ASC-Tüftler: Robert Kaltschmitt, Norbert Wolff und Rolf Kühnert (v.l.n.r.).

Software

Dispositionssystem mit Stern

Ein Hauch Wehmut schwingt mit, denn das Ende einer Ära steht vor der Tür: Nach rund 30 Jahren verabschiedet sich DaimlerChrysler von seinem Dispositions- und Bestellsystem COMPARTS. Die Zeit ist reif für den Logistikbus mit ASC.

Echtzeit-Daten für mehr Transparenz

Die Hauptkritikpunkte von COMPARTS: Zu unkomfortabel, zu selten, zu ungenau. Statt der bisher wöchentlichen Bestellvorschläge bekommen DaimlerChrysler-Partner daher vom neuen System jeden Tag eine Dispoliste. "Damit wird jeder Vorschlag für sich kleiner und damit übersichtlicher", nennt Malte Wilbert, Softwareingenieur bei ASC, einen Vorteil. "Außerdem bieten die Module zahlreiche Auswertungsmöglichkeiten, die schnell zu aktuellen und hochwertigen Daten führen." So hilft beispielsweise das Modul SICOS dabei, zu überprüfen,

ob das Autohaus die vorgegebenen 98% der vorgeschlagenen Artikel bestellt hat, während SCOT in Echtzeit den Status einer Bestellung verfolgt und so Transparenz schafft. Auch die Partner melden ihre Daten mit dem Logistikbus täglich an das Werk. Dies erfolgt vollautomatisch über einen Kommunikations-PC, der jeden Abend zusätzlich zu den Bewegungsdaten auch die Bestandsdaten ans Werk schickt. Diese tägliche Mini-Inventur



Foto: Soeren Stachnigg

Fortsetzung von Seite 1

In puncto Transparenz über verfügbare Mittel greift die Zahlungsverhaltensanalyse mit Geldmittelplanung Unternehmen unter die Arme. Anhand einer umfassenden Bewertung der Zahlungsein- und -ausgänge inklusive Gewichtung der Posten nach Zahlungsbetrag liefert dieses Werkzeug Aufschluss darüber ob Zahlungskonditionen eingehalten werden, und nach wieviel Tagen im Durchschnitt die Bezahlung einer Rechnung erfolgt. Daraus ergibt sich auch die Information mit welchen Geldzuflüssen und -abflüssen sowie vorhandenen Mitteln der Betrieb an einem Stichtag wahrscheinlich rechnen kann. Das integrierte Frühwarnsystem schlägt dabei Alarm, wenn ein Geschäftspartner sein Zahlungsverhalten negativ ändert.

Gesetzliche Veränderungen umgesetzt

Zwei weitere Neuerungen bei der DKS Finanzbuchhaltung ergeben sich aus der Veränderung der Steuergesetzgebung. Zum einen müssen Unternehmen mit Inkrafttreten des Projekts ELSTER seit Januar 2005 ihre Umsatzsteuer-Voranmeldung und Lohnsteueranmeldung auf elektronischem

Wege abgeben. Das spart beiden Seiten Zeit und Kosten, verringert Fehler durch die manuelle Erfassung und führt durch eine automatische Plausibilitätsprüfung beim Versand zu weniger Rückfragen von Seiten der Finanzverwaltung. Um jetzt nicht die Daten aus der gewohnten Umsatzsteuereinkalkulation in DKS manuell in das vorgeschriebene Formular übertragen zu müssen, bietet SoftM das Zusatzmodul ELSTERConnect. Dabei werden die UVA-Daten auf Knopfdruck automatisch im richtigen Format ans Finanzamt übertragen. Einzige Voraussetzung dafür ist eine Internetverbindung über einen PC der mindestens mit Windows 2000 arbeitet, da dies eine der verbindlichen Vorgaben des Gesetzgebers darstellt. Laut SoftM wird ELSTERConnect auch künftig um weitere Steuerarten ergänzt, wenn diese zur elektronischen Abgabe anstehen.

Zum zweiten deckt SoftM mit dem DKS-Feature BAO/GDPdU die Anforderungen an die geänderte deutsche Abgabenordnung zur digitalen Betriebsprüfung (GDPdU) ab. Danach darf die Finanzverwaltung elektronisch erstellte Buchführungen durch



Business

Ein Blick in die Zukunft

Mit der professionellen Entwicklung von Zukunftsszenarien zeigt Jens-Peter Kuhle, Senior Consultant bei der Paderborner Scenario Management International AG, Unternehmen künftige Chancen und Risiken. Und die Möglichkeit rechtzeitig auf sie zu reagieren.

Wie sieht Ihrer Meinung nach das Auto der Zukunft aus?

Es wird nicht "Das Auto" geben, es lassen sich jedoch wesentliche Kernentwicklungen erkennen: Die Möglichkeiten der Individualisierung werden zunehmen, erst durch eine weitere Auffächerung der Produktpalette und mehr Ausstattungsmöglichkeiten. Dass der Käufer zum Designer wird und die Karosserie aus einem Baukasten maßschneidert, werden wir jedoch erstmal nur im Hochpreissegment erleben. Außerdem lösen mechatronische Systeme zunehmend mechanische Elemente wie Bremsen und Lenkung ab. Dies ermöglicht neue Fahrassistenzsysteme, die gerade in einer überalternden Gesellschaft an Bedeutung gewinnen. Gleichzeitig bieten sie neue Potenziale im Bereich Telematik. Intelligente Leitsysteme könnten das selbstfahrende Auto Realität werden lassen. Steigende Energiekosten und der ständig steigende Ausstattungsumfang zwingen zur Gewichtsreduzierung beim Kfz-Bau, was neuen Bauweisen (Spaceframe) und Leichtbaumaterialien Auftrieb gibt. Ich erwarte daher Autos mit Kunststoffhaut. Auch Umweltfreundlichkeit und alternative Antriebe bleiben natürlich ein Thema.

Welche Faktoren werden Autokäufer bei ihrer Auswahl beeinflussen?

Ein wichtiger Aspekt bleibt der Preis. Ich erwarte eine zunehmende Spaltung der Käufergruppen entsprechend der wachsenden Einkommensunterschiede. Auf der einen Seite wächst das Angebot an Luxusfahrzeugen mit hoher Individualität, reicher Ausstattung und starkem Markenimage. Hier spielt auch Design eine wichtige Rolle, was eine große Chance zur Abgrenzung von günstigen Importmarken bietet. Auf der anderen Seite stehen einfache Standardfahrzeuge für die asiatischen Wachstumsmärkte und die wachsende Unterschicht in westlichen Industrieländern. Pkw-Nutzer wollen in jedem Fall wandlungsfähigere Fahrzeuge, was sich in der stetigen Verkürzung der Modellzyklen zeigt. Die Folge sind Fahrzeuge, die über ihren Nutzungszeitraum ihre Form und Farbe ändern können. Bei künftigen Brennstoffzellenfahrzeugen könnten alle Grundfunk-

Jens-Peter Kuhle

tionen in eine Art Skateboard-Plattform stecken, auf die sich wechselnde Aufbauten je nach Einsatz und Mode montieren lassen. Weitere Faktoren werden Sicherheit, Robustheit, Komfort und Einfachheit der Bedienung sein.

Verändert sich das Kaufverhalten bei Autos?

Sieht man von der Oberschicht ab, nimmt die Kaufzurückhaltung zu. Die Wiederbeschaffungszyklen verlängern sich, Käufer greifen eher zu Gebrauchtwagen. Dazu passend wird die Gier nach Schnäppchen weiter wachsen. Durch starke Rabatte in den letzten Jahren darauf konditioniert, werden Kunden jedes Geschäft mit weniger als 10% Rabatt als schlecht empfinden. Aufgrund gekürzter Spannen werden Händler vor ein Problem stellen. Zudem nimmt die Markttransparenz zu, was in Kombination mit der starken Preisorientierung zu schwindender Händler- und Markenloyalität führt. Die Kundenbedürfnisse könnten sich außerdem vom Kauf eines Fahrzeugs hin zum Kauf von Mobilitätsdienstleistungen, zum Beispiel der Nutzung verschiedener Pkw aus einem größeren Fuhrpark, verschieben.

Wie können sich Händler bereits heute darauf vorbereiten?

Wie so oft, muss jedes Unternehmen anhand seiner Stärken und Schwächen einen individuellen Weg finden. Generell gilt, dass Händler langfristig mit klaren strategischen Konzepten denken müssen anstatt ohne große Weitsicht von einem operativen Problem zum nächsten zu gehen. Grundsätzlich wird eine klare Positionierung im Discount- oder Premium-Bereich notwendig sein – entweder Preisführerschaft oder einmalige Leistungen. Wer hier keine klare Richtung findet, wird sicherlich zu den Verlierern gehören. Unternehmen müssen außerdem generell innovativer werden.

Wird das Auto angesichts von Endlosstaus und steigenden Kosten an Bedeutung verlieren?

Die individuelle Mobilität stellt ein zentrales Grundbedürfnis des Menschen dar, die ohne eine grundlegende Veränderung der Rahmenbedingungen nicht verschwinden wird. In Ballungsräumen wird es allerdings zu einer intelligenten Verknüpfung mit anderen Verkehrsträgern kommen müssen. In diesem Mix bleibt das Auto aber ein wichtiges Element.

Vielen Dank für das Gespräch! ■



KALENDER

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

Rund 500 internationalen Ausstellern erwarten die Besucher des 44. CARAVAN SALON. Ab dem zweiten Messtags können Interessierte täglich von 10 bis 18 Uhr in den Neuheiten der Caravan- und Reisemobilbranche stöbern. Eine Tageskarte kostet 9,50 Euro, 2-Tages-Karten 15 Euro. Weitere Informationen unter www.caravan-salon.de.

- **RETROMOBILE DÜSSELDORF**
(07.07. – 10.07.2005)

Europas älteste Oldtimermesse hat eine kleine Schwester: Erstmals findet in Düsseldorf das deutsche Dependant der Pariser Retromobile statt und lässt Klassikliebhaberherzen höher schlagen. Am 9. Juli drehen außerdem 150 französische Oldtimer bei der Tours de Düsseldorf ihre Runden. Tageskarten kosten 12 Euro. Mehr Informationen gibt es unter www.retromobile-duesseldorf.de.

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

Die Motor Show lockt Jahr für Jahr über 400.000 Fans von neuen Fahrzeugen, Motorsport, Tuning und Oldtimern nach Essen. Tageskarte: 16 Euro, Happy-Hour-Ticket (Mo-Fr 15-18 Uhr): 9 Euro. Öffnungszeiten: täglich 10-18 Uhr, samstags/sonntags 9-18 Uhr. Mehr Einzelheiten stehen online unter 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

PROJEKTKOORDINATION:

Rudolf Gruber

GESTALTUNG:

Dierk Naumann

DRUCK:

F & W Mediacenter, Kienberg

