

NEWSLETTER

FÜR PARTNER VON ASC

11
06



AUTOMOTIVE
SOLUTION CENTER

SEITE | 5

C/A/R/E Navigator

SEITE | 8

Hotline auf Optimierungskurs

SEITE | 04

Altwagenentsorgung ab 2007



// EDITORIAL

Liebe Leserin, lieber Leser!

Jetzt ist es soweit: Der Sommer geht zu Ende. Und was für einer: Der heißeste Juli seit Jahren mit der noch heißeren Fußball-WM, der kälteste August seit Beginn der Wetteraufzeichnungen und ein immerhin schöner Spätsommer mit Sonnenschein-Nachschlag zur Wiedergutmachung im September.

Doch statt jetzt wehmütig in die erste Herbstdepression zu verfallen, können wir uns gemeinsam vortreten: Denn Herbst bedeutet auch ASC-Anwendertreffen! Diesmal laden wir Sie ins schöne Bad Kissingen ein. Der bekannteste Kurort Deutschlands ist die Vorzeigeadresse für Wellness und Erholung, aber ASC wird mit einem überraschenden Programm wieder einmal für Spannung sorgen. So können Anwender dieses Jahr beispielsweise mehr über das neue Analyse- und Controllingwerkzeug C/A/R/E Navigator erfahren, dem wir uns auch in diesem Newsletter widmen.

Und wenn Ihnen die Wartezeit zu lang und die Sehnsucht zu groß wird, dann bleibt ja noch die ASC-Hotline, die sich Dank neuer Aufstellung nun noch besser um Ihre Anliegen kümmern kann.

Bis bald, Ihr

Christoph Reichert
Vorstand ASC
Automotive Solution Center



C/A/R/E NAVIGATOR: WEGWEISER IN DER DATENFLUT

Welches Fahrzeugmodell macht den meisten Umsatz? Und mit welchem Rohertrag? Welche Auslastung hat die Werkstatt? Und hat die Winterreifenpromotion eigentlich was gebracht? Das Wissen um derartige Fragen zu beantworten ist in den meisten Autohäusern vorhanden – jedoch tief vergraben, verzweigt und verteilt im Datenbestand.

„Daher fällt es schwer, zeitnah an diese Informationen mit den Standardauswertungen der AS 400 heranzukommen“, fasst Sönke Nickel, Geschäftsführer der Firma CubeCon, den bisherigen Stand zusammen. Um eine komfortable und umfassende Auswertung aus C/A/R/E und der DKS Finanzbuchhaltung zu ermöglichen hat die ASC AG die Flensburger Controllingexperten für die Entwicklung eines Analysewerkzeugs ins Boot geholt. Das Ergebnis der Zusammenarbeit ist der C/A/R/E Navigator.

Dieses Business Intelligence System liest über Nacht die Daten aus C/A/R/E und DKS aus und übernimmt sie in eine multidimensio-

nale OLAP-Datenbank (Online Analytical Processing). Diese ist nicht Teil von C/A/R/E und liegt daher auch nicht auf der AS 400 sondern auf dem jeweiligen Arbeitsplatz-Computer oder Server und greift nur auf die AS 400 zu. Ergänzt um ein modernes und benutzerfreundliches Frontend ermöglicht der Navigator die Abfrage zahlreicher Auswertungen in

übersichtlicher Form.

So bietet der C/A/R/E Navigator alle Komponenten für ein unternehmensweites Berichtswesen sowie Datenanalysen und Planung

zum Beispiel für Personal oder Marketingaktionen aus einer Hand. „Und da der Navigator die Daten direkt aus der Firmendatenbank nimmt, entfällt die aufwändige Plausibilitätsprüfung“, freut sich CubeCon-Chef Nickel über einen der Vorteile seiner Lösung. Als weitere Bonuspunkte nennt er noch die erhöhte Transparenz und ein schnelleres Reporting. Ganz abgesehen davon, dass der Navigator Berichte ermöglicht, die die Standardauswertungen gar nicht vorsehen.

„Das Wissen ist vorhanden – mit dem Navigator kommen Unternehmen auch dran“

+NEWS++ EU-Kommission fordert Senkung der Kohlendioxid-Emissionen von Pkw-Herstellern +++ Leasing ist in: Der Leasinganteil im Gesamtfinanzierungsmarkt stieg von 19% (1999) auf 23% (2005) +++ Durchschnittlicher Kraftstoffverbrauch aller neu zugelassenen Pkw sinkt

In-Team Insider an Bord

Um noch mehr Augenmerk auf die Betreuung von Herstellern und Händlerverbänden zu legen, hat sich die ASC Automotive Solution Center AG erfahrene Verstärkung geholt: Seit Anfang Februar steht Jochen Hoppe im Dienst des Böblinger Softwareherstellers. Hier kann der ausgewiesene Branchenkenner viele seiner Erfahrungen einbringen: Nach Stationen als Vertriebsleiter für die Kfz-Branche bei Nixdorf und als Geschäftsführer mehrerer Autohäuser, war Jochen Hoppe am Aufbau des EDV-Systemanbieters Autonom federführend beteiligt, der dann durch ADP übernommen wurde. Dort war er zuletzt als Markenverantwortlicher für Renault/Nissan und Volkswagen tätig.

Jochen Hoppe übernimmt die Betreuung der Hersteller und Händlerverbänden, baut sie aus und gestaltet sie attraktiver. Denn durch die Steigerung des Marktanteils von ASC steigt auch die Bedeutung einer aktiven Zusammenarbeit. Zu seinen Aufgaben zählt außerdem die Kontaktpflege zu Multiplikatoren und Schlüsselkunden, die bei der weiteren Expansion der ASC AG ebenfalls eine wichtige Rolle spielen.

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



Jochen Hoppe kümmert sich seit Februar 2006 um die Beziehungspflege zu Herstellern und Händlerverbänden.

Hotline

BEI ANRUF HILFE

Dass ein Anwendertreffen mehr ist, als nur ein netter Plausch mit unterhaltsamem Abendprogramm zeigte sich im vorigen Jahr in Stuttgart, als deutliche Kritik laut wurde: „Die Bearbeitung der Anfragen an die Hotline dauern zu lange“, so das Feedback der ASC-Kunden an das Softwareunternehmen. „Derartige Kritik nehmen wir sehr ernst und haben daher auch prompt darauf reagiert“, begründet ????, die nun erfolgten Veränderungen.

Dazu gehört in erster Linie, dass der Hotline-Mitarbeiter der Anfragen eines Kunden eine Priorität gemäß einer fest definierten Liste zuordnen. Anhand dessen weiß der Anrufer sofort, in welchem Zeitraum er mit einer Antwort rechnen kann: Priorität A bedeutet Rückruf innerhalb von vier Stunden beispielsweise bei einem Systemstillstand, B innerhalb von einem Tag zum Beispiel wenn Daten nicht mehr versendet und empfangen werden können oder der Drucker streikt. Bei Priorität C, hierunter fallen Formularänderun-

gen und das Anlegen neuer Rabattgruppen oder ähnliches, kann die Lösung seines Problems bis zu einer Woche dauern und bei D, zum Beispiel Einrichten einer neuen Filiale, bis zu zwei Wochen. „Wir hatten zuerst befürchtet, dass Kunden verstimmt sind, wenn sie eine niedrigere Priorität bekommen“, äußert

„Viele Kunden schätzen es, zu wissen, woran sie sind“

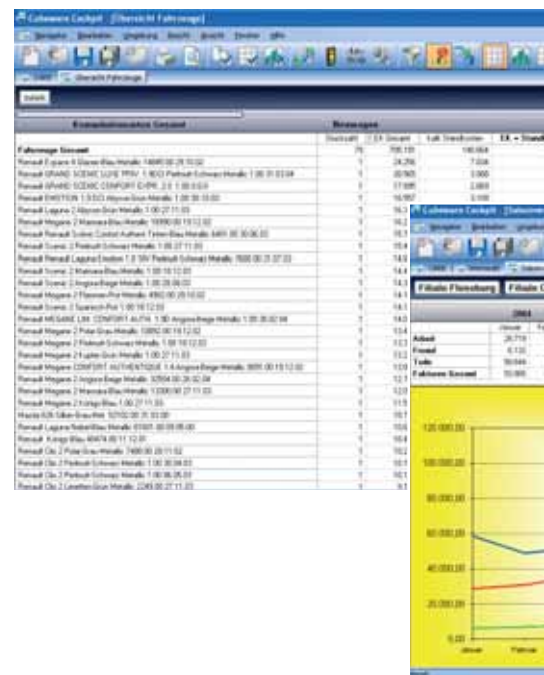
???? anfängliche Bedenken, kann jedoch entwarnen: „Aber unsere Kunden haben das neue

System schnell verstanden und schätzen es jetzt sehr, dass sie genau wissen, woran sie sind.“ Als positiver Nebeneffekt nahmen die wiederholten Nachfragen bei der Hotline ab, was die Mitarbeiter entlastet – und so die Bearbeitung beschleunigt. Ein weiterer Vorteil des neuen Vorgehens besteht darin, dass die Hotline-Mitarbeiter die Anfragen gesammelt und sortiert an die Service Engineers weitergeben können – ein Blick genügt, um zu sehen, welches Problem

Fortsetzung von Seite 1

Als technische Voraussetzung erfordert der Navigator die C/A/R/E Version 6.1, da er standardmäßig auf diese Version aufsetzt. Weitere Einschränkungen sieht Sönke Nicke nicht: Sowohl für einzelne Autohäuser als auch für größere Unternehmen mit mehreren Betrieben und Marken lohnt sich der Einsatz. Denn ASC und CubeCon haben bei der Entwicklung ganz bewusst Kundenwünsche einbezogen. So wünschten sich beispielsweise mehrere Anwender mehr Auswertungsfunktionalitäten im Bereich der Werkstatt, die die aktuelle Fassung nun bietet. Insgesamt läuft der C/A/R/E Navigator bereits zuverlässig bei Unternehmen verschiedener Größen, Organisationsstruktur und Komplexität.

Wer ebenfalls den C/A/R/E Navigator nutzen möchte, kann sich direkt an seinen Ansprechpartner bei ASC wenden, der dann eine Produktpräsentation via Internet oder vor Ort durch CubeCon arrangiert. „Ist die Entschei-



Mit C/A/R/E Navigator können Unternehmensvertreter aktuelle Umsatz- und in übersichtlicher Darstellung abrufen. Damit haben sie ein

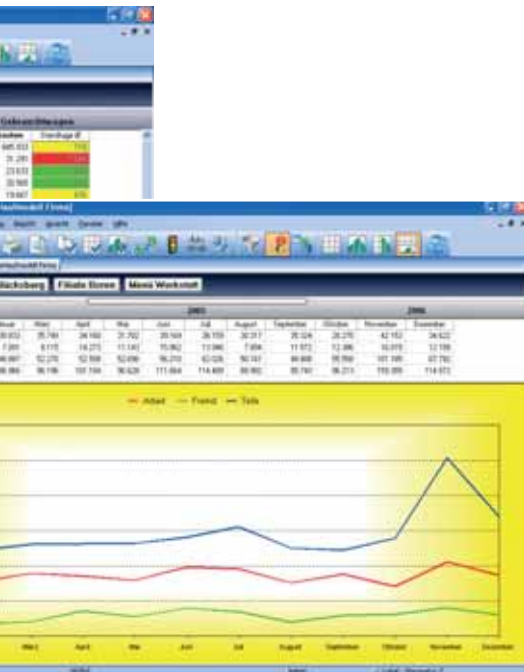
+NEWS++ Erstmals seit 1995 liegt der Kostenanteil der Personenschäden unter dem der Sachschäden +++ Dank des Exports konnten die Pkw-Hersteller ihre Produktion trotz verhaltener Binnennachfrage bisher um 2% steigern +++ Staus kosten jährlich über 100 Mrd. Euro



Wer die ASC-Hotline anruft, bekommt direkt eine für jedes Anliegen fest definierte Priorität zugeordnet, die über die Bearbeitungsfrist entscheidet.

Vorrang hat. Auch dass verkürzt die Reaktionszeiten. Außerdem stehen statt einem Hotline-Verantwortlichen nun

zwei Mitarbeiter zur Verfügung. „So sind wir auch für die Spitzenzeiten zum Jahreswechsel gut gerüstet“, freut sich ????



Informationen aus allen Geschäftsbereichen ihres Betriebs zeitnahe umfassendes Werkzeug für Analyse und Planung.

derung für den Navigator dann erstmal gefallen, brauchen wir für die Installationen der kleinsten Version gerade mal zwei Tage“, umreisst Sönke Nickel den erforderlichen Zeiträumen. Im Standard werden bereits über 30 Berichte ausgeliefert. Weitere individuelle Auswertungen kann der Kunde eigenständig generieren. Die Kosten für die Einführung des C/A/R/E Navigators liegen deutlich unter den üblichen Projektpreisen einer vergleichbaren Lösung. Auch bei umfassenderen Installationen rechnet Controllingexperte Nickel aufgrund seiner bisherigen Erfahrungen mit wenigen Tagen für die Implementierung, da es sich um eine genau auf C/A/R/E abgestimmte Lösung handelt. Böse Überraschungen wie unterschiedliche Datenformate und -darstellungen bleiben den Anwendern dank der engen Zusammenarbeit von ASC und den Fachleuten von CubeCon bei der Entwicklung sicher erspart.

News+++News+++News+++



Wissenstransfer und Networking beim Anwendertreffen 2006 in Bad Kissingen

Erfahrungsaustausch, Tipps untereinander und gegenseitige Anregungen stehen im Fokus des diesjährigen Anwendertreffens der ASC AG. Daher beginnt das alljährliche Treffen diesmal mit einem markenspezifischen Get-together am 14. November. Im großen Saal des Hotels Sonnenhügel in Bad Kissingen kennzeichnen Stehtische schnell die Sammelpunkte für die Vertreter von BMW, Mercedes, Renault und VW. „Unsere Idee dabei ist, dass sich die entsprechenden Anwender direkt mit ihren Markenkollegen treffen sollen, ohne lange nach ihnen zu suchen“, erklärt ??? Lehnhard das neue Konzept.

Nachmittags geht es dann weiter für alle gemeinsam im Plenum sowie am 15. November mit markenbezogenen Workshops und einigen Vorträgen. In den Kaffeepausen laden außerdem die Stände der Partnerunternehmen zum Vorbeischaun ein. Und immer wieder die Gelegenheit zum Netzwerken.

Das fröhliche Miteinander ist mit dem Abendprogramm natürlich wieder garantiert. Hierzu raten die Organisatoren feste Schuhe und warme Kleidung anzuziehen. „Ich würde lieber einen Pullover mehr mitnehmen“, gibt ??? Lehnhard einen Tipp. Aber mehr wird nicht verraten, denn wir in den Vorjahren behält es sich ASC vor seine Anwender zu überraschen.

Wer bisher noch keine Einladung bekommen hat, kann sich unter der Hotline-Nummer 01 80 / 500 33 20 bei ASC melden.

Handel

RÜCKGABE-NETZWERK

Es gehört mitnichten zum alten Eisen: Die Altfahrzeugverordnung existiert zwar schon seit 2002, gewinnt für den Großteil aller Fahrzeughalter aber erst ab Januar 2007 an Bedeutung, wenn sie Fahrzeuge aller Jahrgänge kostenlos an die Hersteller zurückgeben können. Diese müssen dann die fachgerechte Entsorgung übernehmen. Dr. Jörg Wötzel arbeitet als Leiter der „Gemeinsamen Stelle Altfahrzeuge der Bundesländer“ (GESA) an der Informationsschnittstelle zwischen Gesetzesvorgaben und deren Umsetzung in Sammelstellen und Demontagebetrieben.

Herr Wötzel, ab Januar 2007 gilt eine Neuerung in der Altfahrzeugverordnung: Was genau daran ist neu?



Jörg Wötzel sieht dem Jahr 2007 entspannt entgegen: Er hofft auf die bestehenden Erfahrungswerte der Branche im Umgang mit der Altfahrzeugverwertung.

Bisher bestand die Rücknahmepflicht nur für Fahrzeuge, die nach dem 01.01.2002 zugelassen wurden – naturgemäß besaßen diese Fahrzeuge nur selten den Status eines „Altfahrzeugs“. Ab 2007 gilt die Rücknahmepflicht der Hersteller dann für praktisch alle Pkw – außerdem für Lieferwagen bis zu 3,5 t Gesamtgewicht und – durch die Novelle der Verordnung Anfang diesen Jahres bedingt – auch für „Fahrzeuge mit besonderer Zweckbestimmung“ wie Wohnmobile und Rettungswagen, die mehr als 3,5 t wiegen.

Was müssen Hersteller konkret tun, um die Entsorgung zu organisieren?

Die Hersteller haben die Verpflichtung, den Letzthaltern ein flächendeckendes Rücknahmernetz anzubieten – flächendeckend meint dabei maximal 50 km Anfahrtsweg für den Halter. Das Netz besteht aus zugelassenen

Rücknahmestellen – zumeist Fachwerkstätten – und Demontagebetrieben, wobei die Hersteller sich hauptsächlich auf die Demontagebetriebe stützen. Die Rücknahmestellen müssen die Fahrzeuge allerdings nur entgegennehmen, wenn keine wesentlichen, wiederverwertbaren Komponenten fehlen – schließlich übernehmen sie die Kosten der Entsorgung. Zu den als Sekundärmaterialien begehrten Bauteilen zählen unter anderem elektronische Steuereinheiten

und Katalysatoren.

Gelten dabei für ganz Deutschland einheitliche Regeln?

Ja, die Altfahrzeugverordnung gilt als Bundesverordnung in allen Bundesländern. Da die Altfahrzeugverordnung die deutsche Umsetzung der entsprechenden EU-Rechtlinie darstellt, finden sich vergleichbare Regelungen auch in fast allen anderen Mitgliedsstaaten. Im Übrigen dürfen Fahrzeughalter auch im Ausland erworbene Autos hier entsorgen, sofern diese vor der Stilllegung mindestens einen Monat in einem EU-Land zugelassen waren und der Fahrzeugbrief oder ein vergleichbares Dokument eines anderen EU-Mitgliedslandes vorliegt.

Sind denn alle Beteiligten schon ausreichend vorbereitet auf den Start im Januar 2007?

Wir hoffen, dass Hersteller, Händler und Werkstätten die zurückliegenden Jahre – die Rücknahmepflicht bestand ja bereits für neuere Fahrzeuge – genutzt haben, um genügend Erfahrung im Rücknahmeprozess zu sammeln. Jetzt geht es darum, mit diesen Erfahrungen die Ausdehnung der Rücknahmepflicht auf alle Fahrzeuge zu meistern.

An wen können sich Interessierte wenden, die noch genauere Informationen benötigen?

Wo die nächste Rückgabemöglichkeit für sein Fahrzeug besteht, erfährt der Letzthalter entweder direkt bei den Herstellern oder auf der Internetseite www.altfahrzeugstelle.de. Dort hat die GESA alle anerkannten Demontagebetriebe registriert und Fahrzeughalter können gezielt nach geeigneten Rückgabeangeboten suchen. Die Website bietet zusätzlich weitere Hintergrundinformationen, die auch für Autohäuser interessant sind.

Kalender

• CARAVAN Bremen

(03.11. – 05.11.2006)

Trends und Neuheiten aus der Caravanning-Welt erwarten Besucher der Bremer Messehallen. Vom Einsteiger- bis zum Luxusmobil findet jeder das passende Gefährt. Tageskarte: 6 Euro. Öffnungszeiten: täglich 10-18 h. Weitere Informationen online unter: www.heckmannmbh.de

• Essen Motor Show

(01.12. – 10.12.2006)

Die nach eigenen Angaben „vielseitigste Automesse der Welt“ lockt mit einem Mix aus automobiler Vielfalt und Show, starken Marken, neuen Modellen, Motorsport, Tuning und Oldtimern.

Tageskarte: 16 Euro, Happy-Hour-Ticket (Mo-Fr 15-18 Uhr): 9 Euro. Öffnungszeiten: täglich 10-18 h, Sa/So 9-18 h. Mehr unter: www.essen-motorshow.de

• AMI Leipzig

(14.04. – 22.04.2007)

Über 450 Aussteller bieten auf der AMI und AMITEC einen umfassenden Überblick über Neuheiten und Entwicklungsstand der Kfz-Branche. Sonderschauen und spektakuläre Aktionen machen die AMI 2007 zum Erlebnis.

Tageskarte: 10 Euro, Abendkarte (ab 15 h): 5,50 Euro, Dauerkarte: 20,50 Euro. Mehr im Internet unter: www.ami-leipzig.de

Vorschau

Nachlese ASC Anwendertreffen 2006 +++
xoxoxoxoo xoxoxoxo xoxoxoxox +++ Die geheimen Spielregeln im Verkauf +++

Impressum

Redaktion

drivemedia
Agentur für Corporate Publishing
Springer Transport Media GmbH
Neumarkter Straße 18, 81664 München
Telefon: +49 (0) 89 / 43 72 – 22 38

Redaktion:

Anne Katrin Peters
Christian Ort (verantwort.)

Projektkoordination:

Uta Unkel

Art Direktion:

Dierk Naumann

Druck:

F & W Mediacenter, Kienberg