

NEWSLETTER

► **TITEL**

ASC Schulungen
Seite 1

► **PRODUKT**

interForm 400
Seite 2

► **BUSINESS**

Ausbildung in der Kfz-Branche
Seite 4

EDITORIAL

Liebe Leserin, lieber Leser!

Der technische Fortschritt und der damit verbundene Anspruch auf ständig wachsendes Know-How entwickeln sich in einem unglaublichen Tempo. Natürlich erleichtert der Einsatz von IT-Lösungen den Arbeitsalltag erheblich. Um jedoch auch in diesem Bereich mit der Entwicklung Schritt halten zu können, darf die Aus- und Weiterbildung in Ihrem Unternehmen auf keinen Fall vernachlässigt werden.

Eine effiziente Möglichkeit bietet die ASC Schulungsakademie, die wir Ihnen in dieser Ausgabe vorstellen möchten. In unseren Kursen zeigen Ihnen erfahrene Referenten, wie Sie die Software von ASC mit allen Funktionen noch besser einsetzen. Gemäß dem Motto „aus der Praxis – für die Praxis“ lernen die Teilnehmer anhand praktischer Beispiele Kniffe für den Arbeitsalltag. Aber auch die Ausbildung des Nachwuchses ist ein wichtiges Thema. Bei der Ausbildung steht die Kfz-Branche als Musterschüler da: Mit einem Ausbildungsteil von rund 18 Prozent geht sie als Gewinner hervor, denn Betriebe mit einem Anteil von über sieben Prozent Azubis haben eine Anspruch auf Förderung durch Leistungsausgleich. Mehr zu diesem Thema finden Sie auf der Seite 4 in dieser Ausgabe.

Und nun viel Spaß beim Lesen!

Ihr


Christoph Reichert
Vorstand ASC Automotive Solution Center



Lernen fürs Arbeitsleben

Das Arbeiten mit Computerprogrammen ist aus einem modernen Betrieb nicht mehr wegzudenken. Immer mehr und auch immer umfangreichere Programme kommen zum Einsatz. Doch wer nimmt sich im hektischen Alltag noch die Zeit, um in Ruhe ein Benutzerhandbuch durchzulesen? Und schon beginnt der „Frustrationskreislauf“; man braucht eine spezielle Funktion, findet sie nicht – und schuld daran ist ganz einfach die „schlechte“ Software. Damit die Abwärtsspirale gar nicht erst beginnt, bietet die ASC fortlaufend Schulungen zu verschiedenen Themen und Produkten an. In den Kursen zeigen die erfahrenen Referenten, wie man die bestehenden Funktionen der Software optimal ausnutzen kann. Die Schulungen werden von ASC-Beratern durchgeführt, die die Software bei den Kunden installie-

ren und somit den KFZ-Betrieb und auch die Programme bis ins kleinste Detail kennen. Immer wieder treten neue Mitarbeiter in ein Unternehmen ein. Für diese stellt sich zum Beispiel die Frage, wie man in C/A/R/E Kunden sowie Fahrzeuge anlegen oder Aufträge eröffnen und fakturieren kann. Der geeignete Kurs für diesen Anwenderkreis ist „C/A/R/E für Einsteiger“. Für die meisten Produkte von ASC werden Trainings sowohl für Anfänger als auch für Fortgeschrittene angeboten.

Übungen am Rechner

Die Referenten halten ihre Kurse gemäß dem Motto „Aus der Praxis – für die Praxis“: Alle Kurse besitzen Workshop-Charakter. Die Teilnehmer

Fortsetzung auf Seite 2



In-Team

Bereit auch für Knifflige Fragen

Die Aufgaben des Vertriebs-Teams der ASC in Hamburg sind vielfältig und interessant, denn die drei Mitarbeiter bearbeiten nicht nur Interessenten-Anfragen, sondern betreuen natürlich auch die bestehenden Kunden. Ein offenes Ohr für die Anliegen der Kunden: Das Team steht mit all seinem fachlichen Know-How bereit, wenn es um den Einsatz neuer Hard- oder Software oder die Abwicklung komplexer Gesamtlösungen geht. Das Hamburger Team hat schon viele Aufgabestellungen gemeistert und nimmt jede neue Herausforderung gerne an.

Ansprechpartner:

Kai-Kristian Behn

E-mail: kai.behn@asc-ag.com

Tel.: 0 40 / 8 07 8 93 - 22

- > C/A/R/E Gesamtlösung für Neukunden, Erweiterungen HW/SW für Bestandskunden

Marcus Rosenthal

E-mail: marcus.rosenthal@asc-ag.com

Tel.: 0 40 / 8 07 8 93 - 21

- > BMW Rollout (Ablösung KFZ-Paket durch C/A/R/E), Hardware, Technologielösungen (Netzwerke etc.)

Antje Hermanski

E-mail: antje.hermanski@asc-ag.com

Tel.: 0 40 / 8 07 8 93 - 29

- > Administration Vertrieb



Gute Stimmung im Vertrieb:
Kai-Kristian Behn, Antje Hermanski
und Marcus Rosenthal (von links)

Produkt

Eine gute Entscheidung

intermate | interform400

Hinter dem Namen interform400 steckt ein umfangreicher Werkzeugkasten zur Verwaltung von elektronischen Formularen, entwickelt von der Firma Intermate. Die Anwendung ist schnell installiert und bietet große Möglichkeiten bei der Gestaltung und Verteilung von Formularen inklusive Logos und Barcodes. Mit dem Vertrieb von interform400 bietet ASC seinen Kunden ein Programm zur einfachen und gleichzeitig effizienten Organisation der Formularverwaltung an.

Intelligenter Dokumenten-Manager

Eine ganze Reihe von ASC-Kunden setzt die Lösung bereits ein, seit Oktober 2003 auch die Emil Frey Gruppe Deutschland. Die zuständigen Mitarbeiter sind zufrieden mit den Möglichkeiten einer zentralen Verwaltung: „Es war eine gute Entscheidung“, resümiert Daniel

Fortsetzung von Seite 1

erhalten keine langen theoretischen Vorträge, sondern erfahren das Wichtigste und müssen ansonsten viel selber tun: praktische Übungen am Computer stehen im Mittelpunkt. Dabei heißt die Devise: nicht zögern, einfach fragen! Denn die Referenten möchten auf die spezifischen Fragen und Probleme der Teilnehmer eingehen. Die Themen können auch im Rahmen von firmeninternen Schulungen durchgeführt werden. Die ASC arbeitet gerne ein entsprechendes Angebot aus.

Neue Herausforderung

Basel II – ein wichtiges Thema, mit dem sich auch Schulungen von ASC befassen. Zwar treten die neuen Richtlinien voraussichtlich erst 2007 in Kraft, dennoch beurteilen Banken die Unternehmen schon jetzt nach diesen Richtlinien. Aus diesem Grund wollten sich Harald Heitz und Heiner Schu vom Autohaus Hillenberg in Bergisch Gladbach lieber früh auf Basel II vorbereiten und buchten das Seminar in Hamburg. „Die Schulung hat mir sehr gut gefallen“ meint Harald Heitz, Inhaber und einer von zwei Geschäftsführern des Autohauses, „denn

die Schulungsleiterin ist gut auf uns Teilnehmer eingegangen, und ich habe das Wichtigste über Basel II erfahren.“ Besonders gut kam bei ihm und bei Heiner Schu, dem kaufmännischen Leiter des Autohauses, ein Leitfaden an, den die Seminarteilnehmer erhielten. Der Ordner enthält Informationen zum Hintergrund der Richtlinien von Basel II, eine Darstellung des Ratingverfahrens und Hinweise, welche Daten ein Unternehmen bei seiner Bank bei der Selbstdarstellung vorlegen muss.

Petra vor der Brüggen, DKS-Beraterin bei ASC, hielt das Seminar. Ihr war vor allem eines wichtig: „Ich wollte die Seminarteilnehmer fit machen für das Rating-Gespräch mit der Bank“. Denn wer ungefähr weiß, was auf ihn zukommt, kann mit der Situation souveräner umgehen. Und das ist enorm wichtig: „Es ist besser, wenn der Kunde die Gesprächsführung übernimmt und sein Unternehmen möglichst positiv darstellt anstatt nur Fragen zu beantworten“, so vor der Brüggen. Zu Beginn des Workshops informierte die Schulungsleiterin die Seminarteilnehmer über die Geschichte von Basel II und erklärte das Firmenrating. „Da die Kursteil-





Business

Abgabe ist keine Lösung

Am 7. Mai stimmte eine Mehrheit im Bundestag für die Ausbildungsplatzabgabe. Wir sprachen mit Ingo Meyer, dem Geschäftsführer des Zentralverbandes Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe (ZDK), über die Konsequenzen für die Kraftfahrzeugbranche und die derzeitige Ausbildungssituation.

Kommt auf viele Kfz-Unternehmen jetzt eine Ausbildungsplatzabgabe zu?

Wenn das Gesetz wirklich zum Tragen kommt, wäre das Kraftfahrzeuggewerbe aufgrund seiner hohen Ausbildungsquote, die im Schnitt bei 19 Prozent und damit weit über den geforderten 7 Prozent liegt, letztendlich die Branche, die von der Ausbildungsplatzabgabe 'profitieren' würde. In den alten Bundesländern haben wir im letzten Jahr rund 17.500 gewerbliche Lehrlinge ausgebildet, in den neuen Bundesländern waren es ca. 4.000 Auszubildende. Aber mittelbar sind wir doch negativ betroffen, deswegen sind wir entschieden gegen das Gesetz.

Warum ist das Kfz-Gewerbe betroffen?

Das Geld flösse nicht nur in betriebliche, sondern auch in außerbetriebliche Ausbildungsplätze, die sich eher den Berufswünschen der Jugendlichen anpassen würden als dem Arbeitsmarkt. Drei Jahre später stünden deshalb die Absolventen auf der Straße. Des Weiteren führt jede außerbetriebliche Ausbildung dazu, dass nicht am letzten technischen Stand gearbeitet wird und die Leute nicht lernen, unter Zeitdruck zu arbeiten. Am Arbeitsmarkt vorbei werden utopische Berufswünsche erfüllt. Außerdem erfordert das Gesetz einen erheblichen zusätzlichen bürokratischen Aufwand.

Ingo Meyer vom ZDK



Weshalb finden viele Jugendliche keinen Ausbildungsplatz in der Kfz-Branche?

Neben physikalisch-mechanischem Verständnis fehlt es den Jugendlichen oft an Tugenden wie Disziplin, Präzision und Pünktlichkeit. In Süddeutschland fällt es den Betrieben jetzt schon schwer, qualifiziertes Personal zu finden. Viele Unternehmen verzichten teilweise auf Einstellungen und müssen somit die Ausbildungsabgabe leisten. Das ist in Nordrhein-Westfalen, im Ruhrgebiet, auf dem Land und in Norddeutschland noch nicht der Fall. Aber rein demografisch bedingt trifft uns das in fünf Jahren alle gleichermaßen hart.

Ist derzeit ein Wandel in den Berufsbildern des Kfz-Gewerbes festzustellen?

Autos werden immer mehr zu rollenden Netzwerken. Der Anteil der Reparaturen und der Instandhaltung, die in den Bereich der Elektrik und Elektronik fallen, steigt immer mehr. Wir haben deshalb die Berufsbezeichnung des Kfz-Mechatronikers geschaffen.

Welche Politik zur Sicherung des Nachwuchses verfolgt die Kfz-Branche?

Der ZDK verfolgt mit der Automobilindustrie und den Importeuren eine Nachwuchskampagne. Sie ist darauf angelegt, den Betrieben zu zeigen, dass sich gute Ausbildung lohnt. Durch Umfragen haben wir erfahren, dass Lehrlinge zufriedener sind und bessere Leistungen erbringen, je sinnvoller ihr Einsatz ist.

Vielen Dank für dieses Gespräch! ■

KALENDER

• **CARAVAN SALON (28.08. – 05.09.2004)**

Die Internationale Leitmesse für Caravanning findet auf dem Düsseldorfer Messegelände statt. Am 27.08.2004 ist der Zutritt nur Fachbesuchern und den Medien gestattet. Tageskarte: 9,50 Euro, Zweitageskarte: 15 Euro, Öffnungszeiten: täglich von 10 bis 18 Uhr. Weitere Informationen im Internet unter www.messe-duesseldorf.de/caravan.

• **INTERMOT MÜNCHEN (15. – 19.09.2004)**

Die 4. Internationale Motorrad und Roller-messe findet auf dem Gelände der Neuen Messe München statt. Tageskarte: 12 Euro, Zweitageskarte: 19 Euro. Öffnungszeiten: täglich von 9 bis 18 Uhr. Informationen finden Sie unter www.intermot-muenchen.de.

• **IAA (23. - 30.09.2004)**

Bei der 60. Internationalen Automobil-Ausstellung (IAA) Nutzfahrzeuge handelt es sich um die weltgrößte Messe für alle, die Nutzfahrzeuge entwickeln, produzieren und nutzen. In diesem Jahr zeigen die Aussteller ihre Fahrzeuge in Hannover auf einer Fläche von insgesamt 200.000 Quadratmetern. Tageskarte: werktags 16 Euro, am Wochenende 10 Euro. Öffnungszeiten: täglich von 9 bis 18 Uhr. Weitere Infos unter www.iaa.de.

VORSCHAU

Kundengewinnung +++ IntoStore
 Dokumentenmanagement +++ ASC auf der Messe Automechanik in Frankfurt

IMPRESSUM

REDAKTION:
 Auto Business Verlag GmbH & Co. KG
 Publishing Service-Redaktionsteam
 Neumarkter Straße 18, 81664 München
 Telefon: +49 (0) 89 / 43 72 – 11 22

REDAKTIONELLE LEITUNG:
 Annette Keck, Nina Sawodny

AUTOREN/REDAKTIONELLE MITARBEIT:
 Manuela Einögg, Annette Keck, Susanne Löw

PROJEKTKOORDINATION:
 Rudolf Gruber

GESTALTUNG:
 Anke Hammerström

DRUCK:
 F & W Mediencenter, Kienberg

ASC AUF DER AUTOMECHANIKA

Internationaler Branchentreff:

Die Automechanik ist die Leitmesse für den automobilen Aftermarket und Original Equipment Market. Im September findet sie in Frankfurt am Main statt. Über 4.000 Aussteller aus rund 70 Ländern zeigen Fahrzeugteile und -systeme, Werkstattausrüstung, Elektronik und Kfz-Sonderausrüstungen, Recycling- und Umweltkonzepte und noch viel mehr.

Weitere Informationen:

Im Internet unter <http://automechanika.messefrankfurt.com/frankfurt/de/home.html>.

ASC auf der Messe:

Besuchen Sie uns in Halle 10.1 am Stand A 43!

Eintrittspreise:

Tageskarte Vorverkauf	20,- Euro
Tageskarte (Kasse)	26,- Euro
Dauerkarte Vorverkauf	40,- Euro
Dauerkarte (Kasse)	52,- Euro

Öffnungszeiten:

14. September bis 19. September 2004.
 Täglich von 9 bis 18 Uhr geöffnet, am letzten Messetag bis 17 Uhr.

