

# NEWS LETTER

FÜR PARTNER VON ASC

13  
07



AUTOMOTIVE  
SOLUTION CENTER

SEITE | 5  
ASC als ASP

SEITE | 8  
Anwendertreffen 2007

SEITE | 04  
Verhaltene Konjunktur



## EDITORIAL

Liebe Leserin, lieber Leser!

Berlin, Berlin – wir fahren nach Berlin! Erinnern Sie sich noch an vorigen Sommer, als im Rahmen der Fußball-WM dieser Schlachtruf über Deutschland brandete? In diesem November rollt in der Hauptstadt zwar kein schwarz-weißes WM-Leder, aber nach Berlin fahren wir als ASC Automotive Solution Center AG trotzdem. Und wir hoffen, Sie kommen mit. Am 20. und 21. November findet dort nämlich unser diesjähriges Anwendertreffen statt.

Dort steht wie in den Vorjahren der Austausch untereinander und mit Ihnen im Vordergrund, weshalb wir auch das im vorigen Jahr erprobte Get Together am ersten Tag wiederholen wollen. Außerdem haben wir für Sie einige Neuigkeiten und natürlich Überraschungen im Gepäck. Eine der Neuheiten dieses Jahres ist die ASC InfoLog AG, über die wir C/A/R/E als Dienstleistungsvariante, das so genannte Application Service Providing, anbieten. Zum Einlesen zu diesem Thema gibt es schon mal diesen Newsletter. Ich freue mich dann auf die angeregte Diskussion beim Anwendertreffen. Auf dass die Berlin-Reise für uns erfolgreicher ausgeht, als für die deutsche Elf.

Bis dahin, Ihr

Christoph Reichert  
Vorstand ASC  
Automotive Solution Center



## APPLICATION SERVICE PROVIDING: FUNKTIONALITÄT AUS DER STECKDOSE

Obwohl sie Unternehmen eigentlich die Arbeit erleichtern soll, bringt die IT häufig auch einiges an Problemen mit sich: Kurze Lebenszyklen von Hard- und Software erfordern regelmäßige Investitionen in die IT-Infrastruktur und die Schulung von Mitarbeitern, das hohe Risiko bei einem Ausfall der Systeme macht aufwändige Sicherheitsvorkehrungen unumgänglich. Die Kosten für eine allzeit funktionierende IT können so plötzlich aus dem Rahmen einer knappen Budgetplanung laufen.

Damit stellt die IT-Landschaft gerade kleinere Unternehmen häufig vor ein Problem oder zumindest einen Gewissenskonflikt: hohe Ausgaben oder eine schlechtere Lösung. Den Weg aus diesem Spannungsfeld geht die ASC Automotive Solution Center AG, indem sie über ihre Tochtergesellschaft ASC InfoLog AG ihre Lösungen als Application Service Provider (ASP) anbietet. Dabei betreibt die ASC InfoLog AG C/A/R/E auf einem ihrer Server, sorgt für die Aktualisie-

rung und Sicherheit des Systems sowie der Daten und stellt sie dem Kunden via Internet zur Verfügung. Das Autohaus kauft also weder Software noch Server, sondern nutzt sie als Dienstleistung.

„Dadurch muss sich das Autohaus selbst nicht mehr um die Pflege der IT-Infrastruktur kümmern, stellt aber gleichzeitig seine

### „Anbindung zum Hersteller sichern bei berechenbaren IT-Kosten“

Anbindung an den Hersteller sicher und hat berechenbare IT-Kosten“, nennt Christoph Reichert, Vorstand der ASC AG, die Vorteile von ASP. Außerdem kommen auch kleinere Unternehmen so in den Genuss des Wissens spezialisierter Mitarbeiter, die sie selbst nicht vorhalten könnten, weil das geforderte Know-how zu breit geworden ist, als dass es ein – häufig sogar nur in Teilzeit mit dem Thema betrauter – IT-Mitarbeiter leisten könnte. Statt zu versuchen, sich in das jeweilige Problem einzuarbeiten, kann sich derjenige mit ASP auf die Inhalte und die Parametrierung der C/A/R/E-Applikation konzentrieren.

**+NEWS++** Der Deutsche Verkehrssicherheitsrat (DVR) empfiehlt Fahren mit Licht auch am Tag +++ Volkswagen und Apple haben Gespräche über eine mögliche Zusammenarbeit beim Bau von Autos begonnen +++ Bundeskanzlerin Angela Merkel kritisiert chinesische Auto-Plagiate

## In-Team

### Kompetenz mal drei

Um dem Wachstum und der damit verbundenen zunehmenden Nachfrage in gewohnter Qualität gerecht zu werden, hat die ASC Automotive Solution Center AG in den vergangenen Monaten ihr Team um drei kluge Köpfe erweitert.

Seit dem 1. November 2006 verstärkt **Thomas Fleischer** die Mannschaft von ASC als Trainee im Bereich Administration. Seine Schwerpunkte liegen in der Analyse, der Optimierung sowie der Dokumentation der internen Abläufe. Thomas Fleischer konnte bereits neben seinem Studium im Fach Automobilmanagement, das er als Diplom-Wirtschaftsingenieur abschloss, auch praktische Erfahrungen in verschiedenen Autohäusern sammeln.

**Alexander Richter** kümmert sich seit vorigem Dezember um die Implementierung von Customer C/A/R/E. Dabei begleitet er den gesamten Prozess von der ersten Präsentation bei einem Autohaus über die individuelle Beratung bis hin zur Installation und der anschließenden Schulung der Mitarbeiter. Alexander Richter kann dabei auf seine langjährige Erfahrung in allen Bereichen eines modernen Autohauses zurückgreifen.

Und der jüngste Neuzugang: Als neue Beraterin im Außendienst von ASC ist **Sonja Braun** seit dem 1. August 2007 sowohl für die Betreuung von Kunden als auch die Projektabwicklung zuständig. Die gelernte Kfz-Betriebswirtin (HWK) glänzt hierbei nicht nur mit ihrer bisherigen Berufserfahrung im Autohaus, sondern bringt auch bereits Know-how aus der Welt der DMS-Anbieter mit.

Reichlich Gelegenheit, die drei „Neuen“ in der ASC-Mannschaft persönlich kennenzulernen, bietet das diesjährige Anwendertreffen am 20. und 21. November in Berlin. Gemeinsam mit den altbekannten Mitarbeitern betreuen sie nicht nur das Programm, sondern stehen auch jederzeit gerne für Rat und Tat zur Verfügung.

## Anwendertreffen 2007

### AUGEN AUF IN BERLIN

„Um Erfolg zu haben, musst Du den Standpunkt des Anderen einnehmen und die Dinge mit seinen Augen betrachten.“ Unter diesem Motto von Henry Ford steht das diesjährige Anwendertreffen der ASC AG in Berlin. Am 20. und 21. November begrüßt ASC die Teilnehmer im Maritim proArte Hotel im Herzen der Stadt – im mondänen Stadtteil Mitte.

#### Breites Programm

Wie bereits im vorigen Jahr beginnt die Veranstaltung mit einem zwanglosen Get Together, bei dem sich die Teilnehmer kennen lernen und austauschen können. Dieser lockere Einstieg in die gemeinsame Arbeit fand 2006 erstmalig statt und wurde „gut angenommen“, wie sich Organisatorin Sabine Lenhardt freut. Nach dem gemeinsamen Mittagessen startet dann das offizielle Programm. Nach der Begrüßung wird Vorstand Christoph Reichert über Status und

Entwicklung von ASC sowie über Neuigkeiten rund um das Softwarehaus berichten. Gastreferenten ergänzen die Themenpalette mit übergreifenden Vorträgen. Am zweiten Veranstaltungstag bieten markenspezifische Workshops die Möglichkeit zu intensiven Gesprächen und direktem Erfahrungsaustausch. Auch dieses Jahr gehe es vor allem darum, Meinungen zu erörtern, Erfahrungen zu sammeln sowie gemeinsam News, Tipps und Trends nachzuspüren, erläutert Sabine Lenhardt.

#### Ausgefallene Abendgestaltung

Reichlich Gelegenheit zu persönlichem Kontakt und lockerem Beisammensein bietet wieder das traditionell feinsinnig ausgestützelte Abendprogramm. Was es diesmal geben wird? Das bleibt bis auf Weiteres streng geheim. „Outdoor-Kleidung

## Fortsetzung von Seite 1

Um diese Leistung kompetent anbieten zu können, hat ASC zum 1. Juli 2007 die ASC InfoLog AG gegründet. Eine der erste Amtshandlungen war die Beschaffung eines leistungsstärkeren Servers, um der gesteigerten Nachfrage Rechnung zu tragen. „So können wir die Qualität des Rechenzentrums direkt spürbar verbessern“, freut sich ASC-Vorstand Reichert. Besonderes Augenmerk liegt auf einem gesicherten Betrieb der Server. Diese befinden sich in einem professionell geführten Rechenzentrum, in dem Klimatisierung, Feuerüberwachungs- und Löschsysteme, mehrstufige Sicherheits- und Berechtigungskonzepte sowie Videoüberwachung rund um die Uhr selbstverständlich sind. So liegen die Daten der Anwender mehrfach geschützt und gesichert auf den Servern. Auch ein Stromausfall ist hier kein Thema mehr.



In einem professionell betriebenen Rechenzentrum sorgen Klima- Sicherheits- und Berechtigungskonzepte sowie Videoüberwachung

**+NEWS++** 59 Prozent der deutschen Pkw-Fahrer essen hinterm Lenkrad +++ Kfz-Steuer wird auf CO<sub>2</sub>-Basis umgestellt +++ Käufer älterer Gebrauchtwagen müssen ab dem kommenden Jahr mehr für die Kfz-Versicherung zahlen +++ Lkw-Maut steigt um 1,1 Cent +++



Das achte Anwendertreffen findet am 20. und 21. November 2007 in Berlin im händnän Bezirk Mitte statt. Das Programm verspricht einiges ...

ist dieses Jahr nicht notwendig, bequeme Freizeitkleidung sollte ausreichend sein“, verrät Sabine Lenhardt aber schon jetzt und fügt hinzu: „Es kann

nicht schaden, sich schon ein wenig über die Stadt Berlin kundig zu machen.“ Mehr sei vorerst nicht verraten. „Augen auf in Berlin“, kann es da nur heißen.



tisierung, Feuerüberwachungs- und Löschsyste, mehrstufige ung für die Sicherheit der Daten.

Über 100 Kunden nutzen bisher C/A/R/E in diesem Dienstleistungsmodell. „Besonders interessant ist ASP für kleine und mittlere Autohäuser, die die IT-Betreuung nicht zu ihrem Kerngeschäft zählen“, urteilt Christoph Reichert, doch auch einige große Händler lagern ihre komplette IT aus. Neben der klassischen ASP-Variante besteht durch C/A/R/E auch die Möglichkeit, dass ein größeres Unternehmen beispielsweise seine Filialen als Sub-Nutzer anbindet oder dass sich mehrere kleinere Firmen als gleichberechtigte Partner in einem eigenen Rechenzentrum zusammenschließen und die Kosten teilen. So nutzen zum Beispiel fünf Hamburger Mercedes-Vertragspartner gemeinsam ein zentral betriebenes Dealer Management System.

Weitere Informationen gibt es auf Anfrage per E-Mail an [info@asc-ag.com](mailto:info@asc-ag.com).

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



### Vom Versicherungsvertreter des Vertrauens

Mit der 2002 eingeführten „Riester-Rente“ fördert der Staat die private Vorsorge über Zulagen und Steuervorteile. Diese setzen sich aus einer Grundzulage und gegebenenfalls einer Kinderzulage zusammen. Für die Jahre 2006 und 2007 beträgt die Grundzulage jeweils 114 Euro; für jedes Kind, für das Kindergeld gezahlt wird, gibt es zusätzlich 138 Euro. Im Jahr 2008 erhöht sich die Grundzulage auf 154 Euro, die Kinderzulage auf 185 Euro. Die Beiträge für die „Riester-Rente“ sind als Sonderausgaben bei der Steuererklärung abzugsfähig. Grundsätzlich kann jede förderfähige Person in den Jahren 2006 und 2007 bis zu 1.575 Euro und ab 2008 bis zu 2.100 Euro als Sonderausgaben geltend machen. Durch diese steuerliche Förderung der Beiträge sind im Gegenzug später die Rentenleistungen in voller Höhe mit dem individuellen Steuersatz zu versteuern.

### Die 5 Vorteile der R+V Riester-Rente:

- Sie sichern sich eine zusätzliche lebenslange Rente.
- Die R+V garantiert bis zu 150 % der gezahlten Beiträge bei Rentenbeginn sowie eine Rente aus der Überschussbeteiligung.
- Sie sichern sich die staatlichen Zulagen und Steuervorteile.
- Das geförderte Altersvorsorgevermögen der R+V Riester-Rente ist vor Anrechnung bei Arbeitslosen- und Sozialhilfe geschützt.
- Das unabhängige Rating-Institut Morgen & Morgen bewertete die R+V Lebensversicherung AG zum wiederholten Mal als „stark überdurchschnittlich“ (Capital, Ausgabe 22/2006).

Mehr Informationen: [Oliver.Mueller@ruv.de](mailto:Oliver.Mueller@ruv.de)

## Markt

# VERHALTENE KONJUNKTUR

Prof. Dr. Wolfgang Meinig ist Gründer der Forschungsstelle Automobilwirtschaft (FAW) in Bamberg, deren wissenschaftliches Interesse sich hauptsächlich auf Automobilhersteller, Zulieferer, das Kfz-Gewerbe und die Verbraucher richtet. Zu den tragenden Projekten der FAW gehören Untersuchungen, die das Verhältnis zwischen Händlern, Herstellern und Zulieferern beleuchten, sowie Prognosen zur Zulassung von Neuwagen.

**Herr Prof. Dr. Meinig, wie werden sich die deutschen Automobilhersteller auf dem Weltmarkt in den kommenden Jahren positionieren?**

Sie werden sich vor allem in denjenigen Segmenten positionieren, die in den vergangenen zwei Jahren für einen einigermaßen beachtlichen Marktanteilszuwachs gesorgt haben: den Offroad-Fahrzeugen und den Nischenmodellen. Hier ist nach wie vor Kreativität gefragt, um sich von den Wettbewerbern zu differenzieren. So entstehen immer ausgefal-



Wolfgang Meinig fordert von der Automobilindustrie eine gezieltere Kundenorientierung.

lenere Modelle als Antwort auf die gängigen Fashion-Trends. Ursprünglich markante Fahrzeugvarianten werden, weil es der Kunde angeblich so will, vorsätzlich aufgeweicht.

**Wie wird sich die Nachfrage auf dem Binnenmarkt entwickeln?**

Die automobilen Konjunktur wird sich analog zur allgemeinen innerdeutschen Konjunktur entwickeln – also verhalten. Trotz hoher Rabatte wird sich daran nichts ändern. Das Phänomen der Rabattschleuderei rückt immer dann in unser Bewusstsein, wenn der Absatz ins Stocken kommt. Es sind aber nicht nur hohe Preisnachlässe, die ins Auge springen. Es gibt viel subtilere „Werkzeuge“: Die gängigsten Methoden zum „Neukundenfang“ verbergen sich hinter Rabattmaßnahmen wie Null-Prozent-Finanzierung,

Gebrauchtwagen-Hereinnahme zu Sonderkonditionen oder Prämien für Neuwagen-Käufer. Aber auch hochpreisige Sonderausstattungen „für geschenkt“ gehören in diese Rubrik. Der Absatzzrückgang bei Neufahrzeugen liegt nicht nur an der Mehrwertsteuerer-

### „Stagnation im Neufahrzeuggeschäft trotz IAA und Rabattschleuderei“

höhung für die Fahrzeuge selbst, sondern auch daran, dass Mobilität generell immer teurer wird. Indizien für diese Entwicklung gibt

es genügend, zum Beispiel steigende Preise für Treibstoff, für Reparaturen und Wartung. So ist es nicht verwunderlich, dass das deutsche Auto im Durchschnitt mit 8,1 Jahren noch nie so alt war wie heute. Zahlreiche potenzielle Autokäufer überlegen, ob sie nicht lieber einen hochwertigen jungen Gebrauchten zu billigem Geld statt eines teuren Neuwagens erwerben. Dagegen helfen auch Rabatte nicht. Demzufolge erwarte ich bis zum Jahresende trotz IAA keine signifikante positive Entwicklung, sondern einerseits Stagnation im Neufahrzeuggeschäft und andererseits eine wachsende Zahl von Besitzumschreibungen im Gebrauchtwagenmarkt.

**Wie können sich Pkw-Hersteller in Zukunft voneinander abgrenzen?**

Sie haben sich bedingungslos auf den Kunden und seine Bedürfnisse einzustellen. Das klingt trivial, ist es auch. Automobile werden ausschließlich zum Zwecke des Verkaufs an Kunden gebaut; der Dreh- und Angelpunkt ist also der Vertrieb bis hin zu den Endverbrauchern. Unter ihnen gewinnt vor allem die Generation über 60 an Bedeutung. Hier sitzt das Geld für hochpreisige Konsumgüter! Auch die Kundengruppe der Frauen wird immer wichtiger: Sie sind es, die die wichtigsten Kaufentscheidungen treffen.

**In Amerika macht sich unter Prominenten ein Umwelttrend bei Autos breit, ist das auch in Deutschland zu erwarten?**

Klare Antwort – nein: Ich befürchte vielmehr, dass es trotz des Dauerthemas CO<sub>2</sub> immer wieder negativer Zwischenfälle bedarf, um sich an die wirklich umweltrelevanten Themen in der Automobilwirtschaft zu erinnern. Das heißt nicht, dass nicht Ingenieure und Umweltschützer konsequent an Verbesserungen arbeiten. Aber technologische Innovationen und Verbesserungen sind im positiven Sinne kaum zu kommunizieren, weil es einfach „unerotische“ Themen sind.

## Kalender

### • Horizont Karlsruhe

(15.11. – 18.11.2007)

Die Reise- und Freizeitmesse Horizont lockte im letzten Jahr 273 Aussteller nach Karlsruhe. Auch dieses Jahr geht es wieder um Touristik, Caravaning und Outdoor. Tageskarte: 6 Euro, ermäßigt 5 Euro (15.11.: 4 Euro und 3 Euro). Öffnungszeiten: täglich 10-18 Uhr. Mehr unter: [www.horizont-karlsruhe.de](http://www.horizont-karlsruhe.de)

### • CARAVAN Bremen

(30.11. – 02.12.2007)

Die regionale Fachausstellung für Caravans, Reisemobile und Zubehör bietet einen umfassenden Überblick über Neuheiten und Trends in der Branche. Tageskarte: 6 Euro, Schüler 5 Euro. Öffnungszeiten: täglich 10-18 Uhr. Mehr im Internet unter: [www.heckmannmbh.de](http://www.heckmannmbh.de)

### • Essen Motor Show

(01.12. – 09.12.2007)

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, ermäßigt 11 Euro, Happy Hour (Mo.-Fr. 15-18 Uhr): 9 Euro. Öffnungszeiten: täglich 10-18 Uhr, Sa./So. 9-18 Uhr. Mehr Informationen unter: [www.essen-motorshow.de](http://www.essen-motorshow.de)

## Vorschau

Nachlese ASC-Anwendertreffen 2007 in Berlin +++ Verkaufen mit dem inneren Schweinehund +++

## Impressum

### Redaktion

drivemedia  
Springer Transport Media GmbH  
Neumarkter Straße 18, 81763 München  
Telefon: +49 (0) 89 / 43 72 – 22 38

### Redaktion:

Anne Katrin Peters, Frank Selzle  
Christian Ort (verantwort.)

### Projektkoordination:

Uta Unkel

### Art Direktion:

Dierk Naumann

### Druck:

F & W Mediacenter, Kienberg