

AUTOHAUS

Fachmagazin



Offizielles Organ des
Fachverbandes Kraftfahrzeughandel
im Zentralverband des
Kraftfahrzeuggewerbes e. V. (ZDK)

1/2

9. Januar 1989

EDV- und Büro-Organisation

Sonderdruck

Nissan

Hamburger Daten-Hanse

Acht Nissan-Händler im Hamburger Raum arbeiten in ihren Betrieben mit DCM-Computern. Diese Zahl spricht für sich. Das Autohaus Ficke hat von seinen Erfahrungen mit DCM berichtet.

Nissan

Hamburger Daten-Hanse

Acht Nissan-Händler im Hamburger Raum arbeiten in ihren Betrieben mit DCM-Computern. Diese Zahl spricht für sich. Das Autohaus Ficke hat von seinen Erfahrungen mit DCM berichtet.

Der erste DCM-Anwender unter den Hamburger Nissan-Händlern war das Autohaus Ficke. Seit 1985 ist der Betrieb auf EDV umgestellt.

Ein wesentlicher Entscheidungsfaktor für DCM war zunächst das Gespräch mit Händlerkollegen. Nach dem Besuch der „automechanika“ wurde eine DCM-Testanlage installiert, um zu erkennen, ob die Anforderungen des Betriebes mit den Leistungen des Systems übereinstimmen.

Dem Autohaus Ficke kam es hauptsächlich darauf an, daß die Buchhaltung im Haus bearbeitet werden konnte, die Rechnungen pünktlich zur Fahrzeugabholung fertig sind und der exakte Lagerwert von Fahrzeugen und Teilen jederzeit transparent wurde.

Ransetzen und anfangen

Die DCM-Anlage hatte ihre Probezeit schnell bestanden. Den Auftakt

machten drei Terminals und zwei Drucker. Die Module für die Auftragsabwicklung des Lagers, der Werkstatt und der Fahrzeuge wurden zuerst installiert. Fakturiert wurde vom ersten Tag an, zehn Tage dauerte die Stammdatenerfassung.

Seit Juli 1986 arbeitet auch die Buchhaltung gemeinsam mit dem Kollegen Computer. So entfallen die Buchungskosten beim Steuerberater. Der Zahlungsverkehr ist heute automatisiert. Zahlungsvorschläge können erstellt, gedruckt und verwaltet werden; Banküberweisungen, Postschecks und Schecks sowie Einreicher werden wahlweise bedruckt. Die Zahlungsbelege werden dann automatisch auf die Kreditoren- und Verrechnungskonten gebucht.

Mehr Wissen um den Betrieb

Mit dem Monatsabschluß der Finanzbuchhaltung wird das Kostenstellenjournal erstellt. Eine Kostenar-

tenübersicht vereinfacht die Kontrolle der Kostenstellen mit Monats-, Quartals- und Jahreswerten. Das Autohaus Ficke erkennt heute rechtzeitig jeden Kostenanstieg, zum Beispiel für Telefon oder Porto. Wichtig ist auch die Standkostenkontrolle für Gebrauchtwagen.

Seit Mitte 1987 ermöglicht die Zeiterfassung in der Werkstatt einen Monteur-Leistungsbericht. Jeder Monteur erfaßt dazu an Zeiterfassungsterminals in der Werkstatt den Beginn und das Ende seiner Arbeiten. Die Auftragsnummer ist auf dem Werkstattauftrag lesbar.

Einmal im Monat werden die produktiven mit den fakturierten Zeiten verglichen und der Leistungsgrad festgestellt.

Erfaßt sind hier natürlich auch die unproduktiven Zeiten mit Leerlauf.

Die Betriebsleitung vergleicht die Werkstattdurchgänge und Umsätze je Monteur in Monats- und Jahreszeiträumen.

Ende 1988 wurde die Anlage erweitert und auf das neue System namens MV 1400 umgestellt. In diesem Zuge kamen noch ein Bildschirm und ein Drucker dazu.

Heute ist die Anwendung noch komfortabler und schneller als zuvor. Durch den 32-Bit-Rechner mit 4-MByte-Hauptspeicher entstehen am Bildschirm keine Wartezeiten mehr. Die „Antwortzeit“ des Computers liegt unter einer Sekunde.

Die Zeit für die Abendverarbeitung und Tagessicherung hat sich von ehemals 45 Minuten auf 18 Minuten reduziert.

Das System kann bei Bedarf mit dem Betrieb wachsen und ist auf 26 Arbeitsplätze und eine Speicherkapazität von 12 MByte ausbaufähig.

Verkaufshilfen

Die Neuwagenfakturierung beginnt immer bei der Stammdatenerfassung. DCM greift den Nissan-Händlern dazu mit einer eigens erstellten Datenbank unter die Arme.



Gemeinsame Arbeit mit der EDV: (v. r. n. l.) Karl-Heinz und Kay Ficke, Michael Rösner (DCM) und Verkaufsleiter Dietrich Stolze

Gespeichert sind die einzelnen Modelle mit Artikelbezeichnungen, technischen Daten, Farben, Innenausstattung, Einkaufs- und Listen- bzw. Hauspreis sowie Überführungskosten. Die Fakturierung ist damit erheblich schneller und einfacher, da nur noch die individuellen Daten hinzugefügt werden müssen.

Mit dem Zusatzprogramm Textverarbeitung lassen sich jetzt nicht nur Kunden- und Fahrzeugdaten, sondern auch Interessentendaten nach verschiedenen Suchkriterien selektieren.

Auch im Gebrauchtwagengeschäft zeigt die Briefwerbung ihre Wirkung. Ist die Nachfrage für gebrauchte „Patrol“ groß, so werden die Geländewagenkunden angeschrieben.

Die GW-Angebotspalette wird durch solche Aktionen gezielt erweitert und gleichzeitig das Neuwagengeschäft belebt. Anhand einer Nachfaßliste kann der Erfolg jeder Briefaktion kontrolliert werden. So haben sich die GW-Standzeiten erheblich reduziert. Der durchschnittliche Gebrauchtwagenbestand im Autohaus Ficke liegt bei 65 Fahrzeugen. Früher waren Standzeiten zwischen 90 und 120 Tagen üblich. Heute können die meisten Gebrauchtwagen nach weniger als 90 Tagen wieder ins Rollen gebracht werden.

Der Computer weiß auch, wann welche Fahrzeuge aus dem Leasing-Rücklauf zu erwarten sind. Diese Anzeige nützt einerseits der Gebrauchtwagenabteilung zur Disposition, gibt andererseits aber auch an, welcher Kapitalbedarf in der nächsten Zeit notwendig sein wird.

Die Leasing-Kunden werden dann acht Wochen vor Vertragsablauf auf den möglichen Fahrzeugwechsel angesprochen.

Antrieb in der Werkstatt

Der Werkstattumsatz ließ sich um 20 Prozent steigern. Neben den üblichen Frühjahrs- und Winter-Checks werden Inspektionen zu günstigen Preisen angeboten, um die kontinuierliche Werkstattauslastung zu gewährleisten.

Listenausdrucke erleichtern die Kontrollarbeit. Auf Wunsch werden alle Kunden selektiert, die das Autohaus seit einem bestimmten Zeitpunkt nicht mehr besucht haben.



„Auto fertig, Rechnung fertig“, dank der EDV kann kundengerechter gearbeitet werden.

Ebenso druckt der Computer offene Werkstattaufträge in Listenform mit den entsprechenden Telefonnummern. Gerade hier lag früher die Schwachstelle des Autohauses Ficke. Die Fahrzeuge waren fertig, die Rechnungen aber noch nicht. So kamen Außenstände von bis zu 50 Prozent vom KD-Umsatz zustande. Heute sind es dank der EDV nur noch fünf Prozent. Ein erheblicher Liquiditätsvorteil!

Zukunftsperspektiven

Die permanente Programmpflege ist mit DCM vertraglich vereinbart – ohne weitere Kosten versteht sich. So werden in Zukunft beispielsweise die Verkäufersteuerung mit Provisionsabrechnung, Garantie- und Leasingabwicklung ins Programm aufgenommen. Geplant ist auch der Ausbau der Bürokommunikation. Per Datex-P kann das Autohaus Ficke mit der DCM-Hauptverwaltung in München vernetzt werden. So werden Programm- und Preis-Updates sowie Fehlerdiagnosen und Briefwechsel möglich.

Verbesserungsfähig ist noch die Kommunikation unter den Händlern. Denkbar ist beispielsweise ein Gebrauchtwagen-Pool für die angeschlossenen Nissan-Händler. In der Bundesrepublik arbeiten rund 50 Nissan-Betriebe mit DCM-Systemen. Aber auch schon in der Hamburger „Daten-Hanse“ von acht Nissan-Vertretungen wäre der Verbund sinnvoll.

„Ohne EDV würden wir nicht da stehen, wo wir heute sind. In den letzten Jahren sind wir schneller und kontrollierter gewachsen. Wir haben viele Probleme dank der EDV flexibel lösen können. Außerdem konnten wir schnell auf die Anforderungen der Kunden reagieren“, berichtet Karl-Heinz Ficke aus seinen EDV-Erfahrungen. „Unsere Philosophie ist es, immer die neueste Technik anzuwenden und damit einen Vorsprung zum Wettbewerb zu halten. Wir freuen uns im nachhinein für unsere Entscheidung.“

Marlu Lich

Betriebsdaten und EDV

System:
DCM-Computer, MV 1 400 DC
von Data General
Betriebssystem: AOS/VS

Speicher:
160-MB-Festplattenspeicher
4-MB-Hauptspeicher

Kosten/Monat:
Hard- und Software **DM 2 000**
(über 5 Jahre finanziert)
+ Software-Betreuung: **DM 260**
+ Hardware-Wartung: **DM 269**

Mitarbeiterzahl: 26
Neuwagenauslieferungen: über 300
Gebrauchtwagenauslieferungen: über 350
KD-Durchgänge pro Tag: 18
vorrätige Teilepositionen: ca. 6 000

Umsatz: 9,5 Mio.

Kontakt:
DCM Minicomputer, Leonhardsweg 2,
8025 Unterhaching, Telefon 089/6113018

Autohaus Ficke & Söhne GmbH,
Stader Str. 76-78, 2100 Hamburg 90,
Telefon 040-7907925