

Klaus Kalus, gelernter Schiffsfahrtskaufmann und ehemaliger Prokurist eines traditionsreichen Hamburger Hafen- und Schiffsfahrtsunternehmens, wechselte im Jahre '69 gewissermaßen vom „Schiff“ zum „Auto“ und wurde Partner eines BMW-Hauses in Hamburgs Stadtteilen Iserbrook und Bahrenfeld. 1981 erhielt Klaus Kalus das Alleinvertretungs-

recht für die Elbvororte und blickt nunmehr auf über 25 äußerst erfolgreiche Jahre der Selbständigkeit zurück. Inklusive des 2. Standorts Pinneberg sind mittlerweile 65 Mitarbeiter beschäftigt, davon 7 im Verkauf – allein letztes Jahr wurden 500 Neu- und 700 Gebrauchtwagen umgesetzt.

Das erste EDV-System im Autohaus Kalus wurde bereits 1982 eingesetzt und war eine Nixdorf

8870/Quattro, die dann im Jahre 1993 von der BMW-Händlerbeiratsempfehlung „AUTONOM“ aus dem Hause ADP abgelöst wurde und bis zum heutigen Tage ihren Einsatz findet.

Kfz-Softwareanbieter DCM Minicomputer und Hardwarehersteller Data General realisieren Partnerschaft im Autohaus Kalus.



Klaus Kalus



Autohaus Kalus

Um seinem treuen Kundenkreis eine noch breitere Fahrzeugpalette bieten zu können, ging Kalus 1996 eine zusätzliche Vertragspartnerschaft mit Rover ein. Der hinzugekommene Rover-Bereich stellte zugleich neue Anforderungen an das vorhandene EDV-System: Der zweite Mandant sollte mit separatem Kunden-Nummernkreis sowie herstellereigenen Schnittstellen integriert werden, so daß Geschäftsführung und EDV-Leiterin Gabriela Ille ein umfassendes Anforderungsprofil an die erforderliche Softwarelösung stellten. Besonders die Übernahme der Rover-Herstellerpreise sowie die Integration des Rover NW-/GW-Teilekatalogs sollte gewährleistet sein.

Klaus Kalus nutzte die CeBIT'96 als Informationsmesse und entschied sich für Tests mit DCM Minicomputer und deren „Integriertem Händler System“ – kurz IHS genannt

Full-Service-Konzept

Die Tests wurden auf einem AViiON-Server-System von Data General durchgeführt, ein RISC-Rechner, der auf dem Unix-Betriebssystem DG/UX basiert. Michael Rösner, Geschäftsführer von DCM Minicomputer, begründet seine Partnerschaft mit Data General explizit damit, daß dieser Hardwarehersteller von Anfang an Offenheit gegenüber zukünftigen Entwicklungen zeigte, so daß man dem Anwender letztendlich Investitionssicherheit und somit Überlebensgarantie gewährleisten könne.

„Jeder ist verpflichtet, sich gewissen Standards anzupassen“, so Rösner, „vor allem verpflichtet dem Kunden gegenüber – man denke an die Microsoft Windows Standards – und dementsprechend zu handeln, wie wir es mit unserer Hardware-Software-Kooperation tun.“ Laut Michael Rösner bietet gerade diese besondere Koope-

Kooperation groß- geschrieben

EDV-Lösungen im Autohaus



ration dem Kunden ein günstiges Gesamtkonzept – Vertrieb, Dienstleistung, Hard- und Software –, wobei alle Komponenten präzise aufeinander abgestimmt seien, was die jahrelange Zusammenarbeit seit 1980 gewährleistet. Mittels starkem Data-General-Partner sei DCM heute als eines der letzten Kfz-orientierten mittelständischen Softwarehäuser in der Lage, bundesweit 1200 Händler mit einem umfassenden Full-Service-Konzept zu betreuen – ohne das Kundennähe, insbesondere die Erkennung und Umsetzung individueller Bedürfnisse, verlorengehe.

So fühlt sich auch Klaus Kalus „gut aufgehoben“ beim DCM-Team, da er ohnehin die Gefahr sieht, daß „die Individualität des einzelnen Unternehmers immer mehr aufgelöst wird“. So wurde Kalus' Wunsch, bereits vorhandene ASCII-Terminals in das neue Netzwerk zu integrieren, realisiert, und nur an den wirklich notwendigen Stellen Arbeitsplätze mit grafischen Oberflächen – sprich PCs – auszustatten. Der AViiON-Server hat vielseitige Anschlußmöglichkeiten und nutzt zudem den Vorteil, bis zu drei Betriebssysteme bedienen zu können. Bis zu 4000 Kundendatensätze werden im Autohaus Kalus mittels performancestarkem Server und IHK-Soft-

ware optimal verwaltet. Das Softwarepaket umfaßt dabei sämtliche Bereiche, die „rund ums Autohaus“ fürs tägliche Geschehen notwendig sind und die Arbeitszeit optimieren:

- Stammdaten (Firmen-, Kunden- u. Fahrzeugstamm)
- Lager (Auftragsabwicklung, Lagerverwaltung, Disposition)
- Werkstatt (Auftragsabwicklung, Werkstattverwaltung, Terminplanung, Zeiterfassung)
- Verkauf (Auftragsbearbeitung Fahrzeuge, Fahrzeugverwaltung, Provisionsabrechnung)
- Abendverarbeitung
- Monatsverarbeitung
- Gelegenheitsverarbeitung
- Finanzbuchhaltung
- Lohn und Gehalt
- Bildschirmkasse

Die Module sind sowohl einzeln als auch integriert einsetzbar – im Autohaus Kalus werden derzeit sämtliche bis auf Lohn und Gehalt genutzt. Gabriela Ille empfiehlt insbesondere die zusätzlich von DCM angebotenen Schnittstellen – so etwa im Teiledienstbereich, bei der Arbeitswerte und Teiledienstkatalog eingelesen und übernommen werden. Zusätzliche Arbeitsoptimierung ermöglicht die automatische Tages-sicherung sowie der vorhandene Listengenerator. Ferner sind Schnittstellen zum Rover-Händlerbetriebsver-gleich (Alisson) entwickelt als auch eine zum V/AP, dem von BMW empfohlenen Verkäufer-Arbeitsplatz, der als nächstes im Autohaus Kalus eingesetzt werden soll.

Die Software-Updates werden problemlos per DFÜ mittels Routern übertragen, wobei DCM momentan an einem umfassenden Kommunikationskonzept arbeitet. Ebenso ist für dieses Jahr ein zentrales Repair-Cen-

ter in Ingolstadt geplant, das seit Januar zur Verfügung steht. So plant auch das Autohaus Kalus bereits den nächsten Schritt – electronic banking –, um weitere Arbeitsabläufe zu optimieren.

Reduzierung von Lohnkosten

Letztendlich geht's bei allen Optimierungen und Vereinfachungen, die eine Software wie IHS bietet, für den betriebswirtschaftlichen Ablauf des Autohauses um die Reduzierung von Lohnkosten, was Michael Rösner zugleich als Hauptforderung an sein Komplettsystem stellt. „Diese Anforderungen – EDV muß Lohnkosten rationalisieren – sind jedoch im deutschen Wirtschaftsraum weitaus ausgeprägter als in anderen Ländern, in denen die Lohnkosten erheblich niedriger liegen. So liegt Spanien etwa anteilig um 40–50 % niedriger, was zugleich bedeutet, daß auch andere

Schwerpunkte in der EDV gesetzt werden. Wir begegnen daher dem immer stärker werdenden Anspruch der ‚Internationalität‘ – wie er von Managementebene gern geäußert wird – mit Gelassenheit, da meiner Ansicht nach ein einheitliches Softwareprodukt für den Datenaustausch sowie Schnittstellen sinnvoll wäre, jedoch für die Kfz-Anwendung selbst zu vielen individuellen Wünschen und

Anforderungen unterliegt.“

Daß sowohl individuelle Analyse und Betreuung sowie Schulung und Full-Service-Wartung in Verbindung mit DCM und Data General harmonieren und vor allem fürs Autohaus effizient funktionieren, kann Klaus Kalus bestätigen, der seine Entscheidung für dieses Gesamtkonzept auch heute unterstreicht.

Dr. Vera Freyer

Das Softwarepaket umfaßt sämtliche Bereiche, die „rund ums Autofahren“ die Arbeitszeit optimieren.