

Eine Datenbank

**Komplett-Lösung
für Autohäuser
von Oracle-
Partner DCM**



Betriebe, deren Geschäftsprozesse stark von IT-Systemen unterstützt werden, benötigen eine besonders zuverlässige und sichere Grundlage. Weil mittlerweile kein Wirtschaftszweig mehr ohne IT auskommt, gilt dies natürlich auch für Autohäuser. Wie man auf der Basis der Oracle-Datenbank einen Betrieb mit einem produktivitätssteigernden Anwendungssystem ausstattet – und gleichzeitig noch für langfristige Investitionssicherheit sorgt –, zeigt das Beispiel des Autohaus Schwarz in Lengfeld.

Seit über 105 Jahren steht der Name Schwarz im Erzgebirge für Fahrzeugtechnik. Das 1892 von Kilian Schwarz in Annaberg gegründete Unternehmen stellte zunächst Wagen und Kutschen her; Qualität und

Design der Fahrzeuge, insbesondere der weithin geschätzten „Landauer“, führten dazu, daß Kilian Schwarz zum Hoflieferanten des letzten sächsischen Königs ernannt wurde. Über alle Turbulenzen der Geschichte hinweg blieb das Unternehmen im Familienbesitz. Mittlerweile führt Peter Schwarz in der vierten Generation den zwischenzeitlich in Lengfeld/Erzgeb. ansässigen Betrieb.

Investitions- und Innovationsbereitschaft prägten das Unternehmen von Anfang an. Das Unternehmen machte wiederholt durch die frühzeitige Einführung technischer Neuerungen – wie beispielsweise des amerikanischen Nitro-Lackiersystems in den 20er Jahren und des Alkydharz-Spritzverfahrens Anfang der 50er – landesweit auf sich aufmerksam. Außerdem gelang es dem Unternehmen immer, sich schnell auf die Veränderungen der

technischen und wirtschaftspolitischen Randbedingungen einzustellen.

Kundenorientierung und das schnelle Umsetzen des technischen Fortschrittes führten nach der Wende zu einer rasanten Geschäftsentwicklung. Die Zahl der Mitarbeiter wuchs von zehn (1989) auf mittlerweile 30 an, zum bis dahin reinen Dienstleistungsbetrieb kam ab 1992 der Autohandel hinzu. Modern eingerichtete Werkstätten stehen nun allen PKW-Typen offen; Kauf, Finanzierung und Leasing gehören mit zum Dienstleistungsspektrum.

Die KFZ-Branche und mit ihr der angeschlossene Handel und Service ist in jüngster Zeit durch massive Konzentrationsbestrebungen geprägt. Gerade auch bei den KFZ-Händlern und -Werkstätten ist dieser Prozeß deutlich sichtbar. Um unter diesen Rahmenbedingungen zu überleben, sind massive Anstrengungen seitens der Autohäuser notwendig. Der Trend geht zu Autohäusern, die mehrere Marken vertreten. Überleben können unter diesen Umständen nur Betriebe, die hinsichtlich Kundenorientierung, Wettbewerbsfähigkeit und Innovation auf dem aktuellen Stand sind. Das Autohaus Schwarz ist in dieser Hinsicht vorbildlich.

An insgesamt drei Standorten sind je zwei bzw. drei Automarken vertreten (Rover, Nissan, Fiat). Alle nutzen die Leistungen der Lackiererei und des Karosseriebaus, was zu einer besseren Auslastung die-

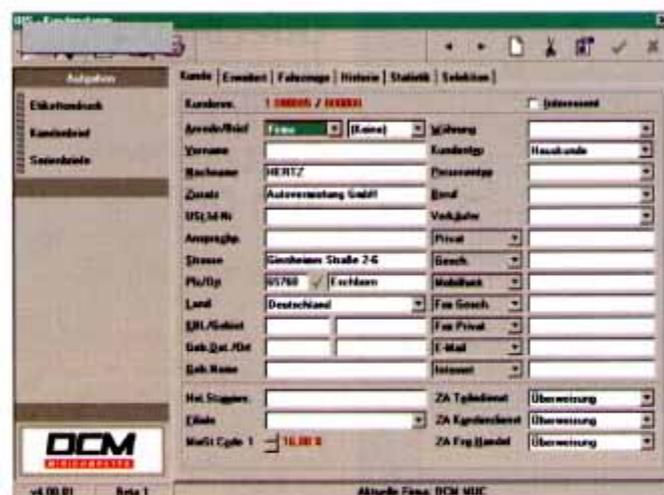
ses Betriebsteils führt. Nicht nur in Sachen KFZ-Technik ist das Autohaus Schwarz auf dem neuesten Stand. Für die optimale Unterstützung der Mitarbeiter führte das Unternehmen das „Integrierte Händler-System IHS“ von DCM ein, das alle wesentlichen Geschäftsprozesse abdeckt, die in einem Autohaus anfallen. Das interessante an diesem System: Obwohl das Autohaus Schwarz so viele verschiedenen Auto-Marken betreut, kommen die Mitarbeiter mit einem einzigen IT-System aus – eben mit IHS.

Sieben Betriebe – Drei Marken – Eine Lösung

Mit IHS erhielt das Autohaus Schwarz eine durchgängige Anwendungsumgebung für alle Betriebe. Trotz der markenspezifischen Anbindung an die Hersteller gibt es nur eine einzige Datenbasis und eine Anwendung; es ist also nicht so, daß die Rover-Betriebe mit anderen Anwendungen arbeiteten als die Nissan-Betriebe. Das bringt natürlich viele Vereinfachungen bei Ausbildung und Einsatz der Mitarbeiter. Gleichermäßen gilt: Es gibt nur einen Datenstamm für KFZ und Kunden etc., alle Betriebe sind über ISDN angebunden. Möglich wird dies durch die Lösung IHS, das die Anbindung an die Systeme der verschiedenen Hersteller über spezielle Schnittstellen unterstützt. Außerdem traf es sich, daß das Autohaus Schwarz auch noch eine FiBu-Lösung benötigte – diese ist nämlich gleich in IHS integriert. Ein weiteres interessantes Merkmal ist die Anbindung der Kassensysteme; wird in einem der Betriebe ein Ersatzteil verkauft, wird es nicht nur aus dem Bestand ausgebucht, sondern gleich fakturiert und in der FiBu gebucht. Besonders wichtig für Autohäuser sind aber die Möglichkeiten des Zeit- bzw. Mitarbei-

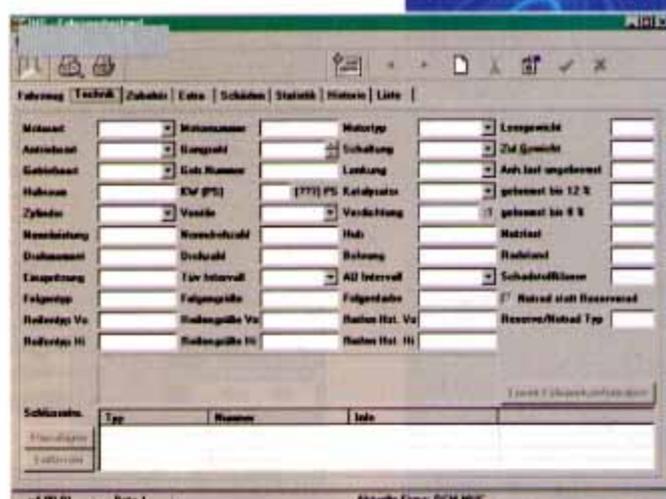
ter-Managements, die IHS unterstützt. Mit der auftragsbezogenen Zeiterfassung können der Mitarbeiter-Einsatz optimiert und Leerlaufzeiten minimiert werden. Daneben bietet dieses Modul umfassende Auswertungsmöglichkeiten, unter anderem auch Produktivitätsanalysen.

Andererseits bringt diese starke Unterstützung der Geschäftsprozesse auch eine gewisse Abhängigkeit von der IT. Hier setzte das Autohaus Schwarz auf kompromißlose Sicherheit:

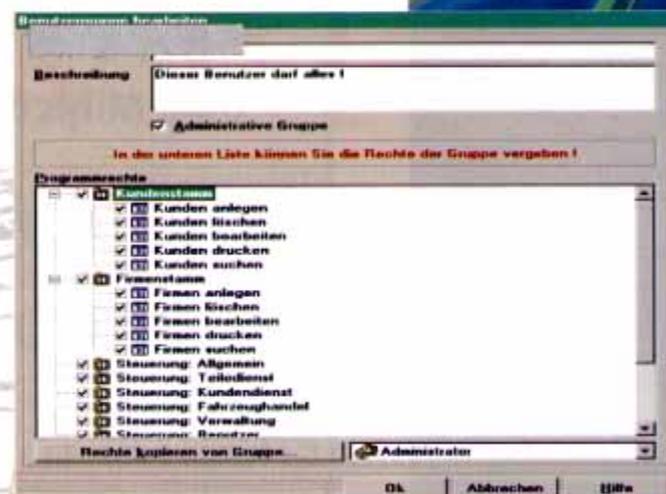


Der betriebsübergreifende Einsatz ist eine wichtige Grundlage für konsistente Daten

Als Rückgrat des Systems wird eine Datenbank von Oracle eingesetzt. Damit wird nicht nur der laufende Betrieb zuverlässig und sicher gesteuert, sondern gleich auch noch einem anderen Punkt Rechnung getragen: Das starke Wachstum des Unternehmens führt keinesfalls dazu, daß das System an Leistungsgrenzen stößt. Die Oracle-Datenbank garantiert vielmehr, daß die IT mit dem Geschäftsvolumen wächst; ein Austausch von Anwendungssystem oder Datenbank bleibt so erspart – genauso wie die damit verbun-

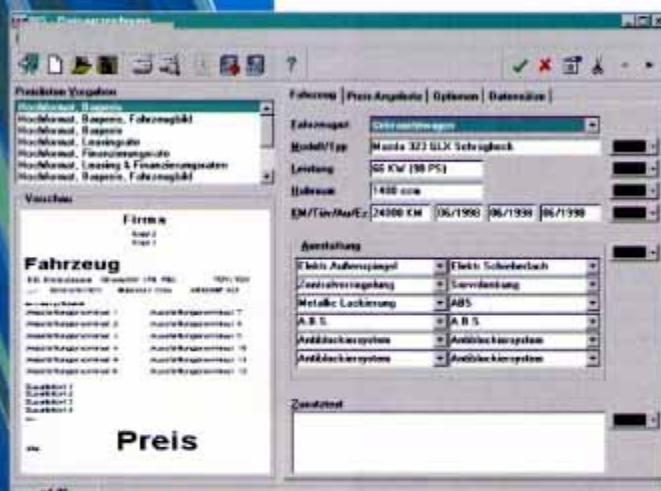
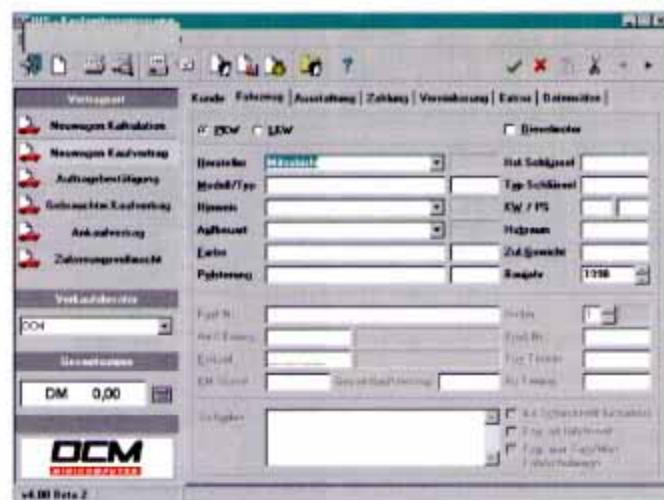


Alle Betriebe arbeiten mit dem gleichen System: IHS von DCM stellt markenübergreifend alle Funktionen für Autohäuser bereit



denen Kosten für die erneute Schulung der Mitarbeiter. Derzeit versteht ein Unix-Rechner seinen Dienst beim Autohaus Schwarz; mit dieser Hardware und der Oracle-Datenbank ist ein langfristiger Investitionsschutz für das Autohaus Schwarz sichergestellt.

IHS deckt
alle Vorgänge im
Autohaus ab



Überblick: Integriertes Händler- System IHS von DCM

Das Integrierte Händlersystem (IHS) von DCM ist eine kaufmännische Anwendung für markengebundene Autohäuser. Das System deckt folgende Bereiche ab: Stammdaten-Verwaltung, Teiledienst,

Kundendienst, Fahrzeughandel, Kundenpflege, FiBu mit Mahnwesen, betriebswirtschaftliche Auswertungen, Automatischer Zahlungsverkehr, Bildschirmkassen-Programm mit Anbindung an die FiBu, On-Line-Zeiterfassung mit Werkstatt-Terminplanung, Leitstand und Monteurauswertung, Lohn & Gehalt, Fahrzeug-Auszeichnungsprogramm, Kaufvertragsprogramm, Fahrzeug-Folgsystem und elektr. Archivierung.

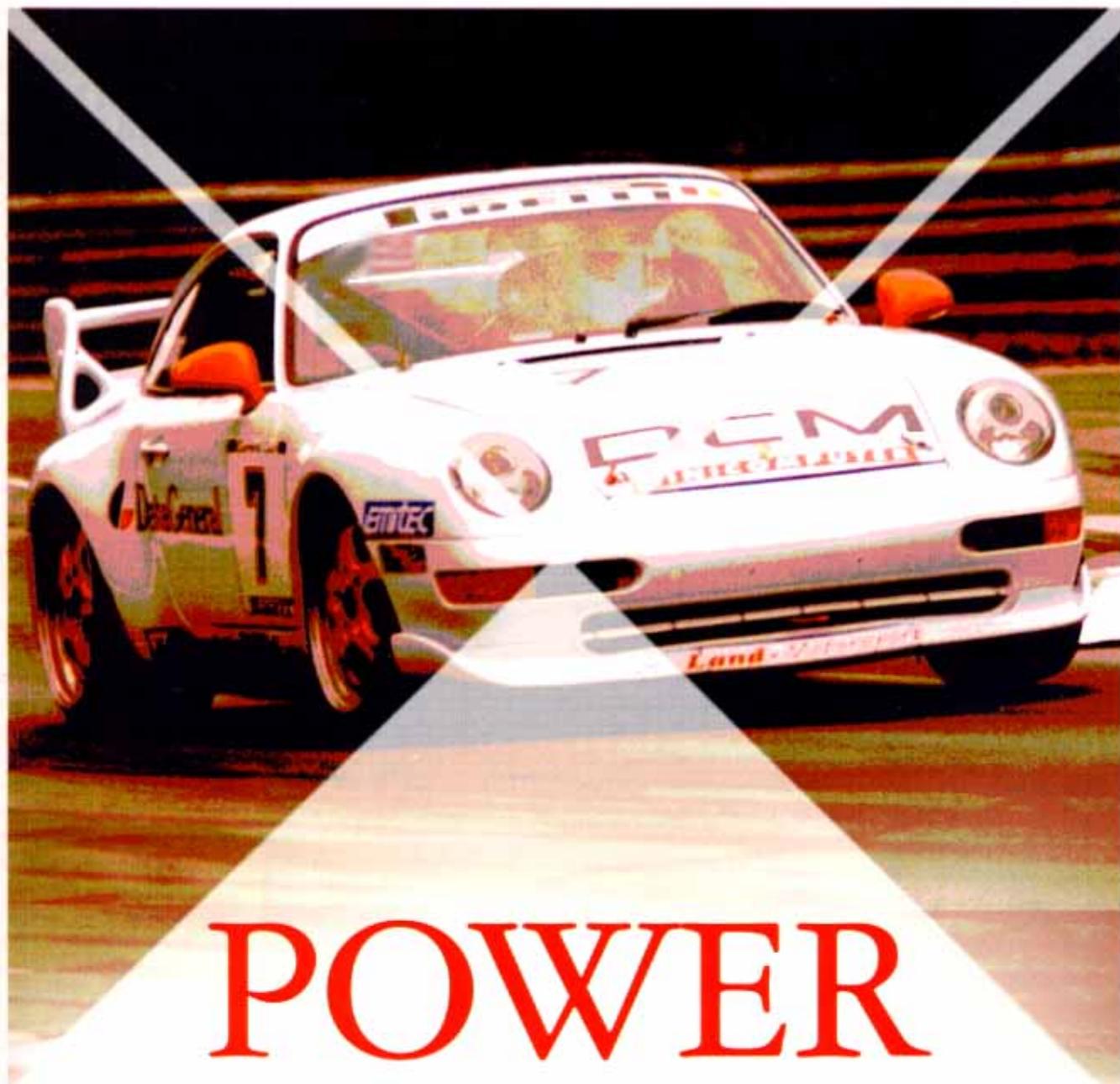
Außerdem umfasst die Software Schnittstellen zu den üblichen Office-Programmen, div. Verkäufer-Arbeitsplätzen sowie DAT- und AUDATEX Schadenkalkulation. Herstelleranbindung gibt es für Alfa Romeo, BMW, Fiat, Lancia, Rover, Honda, Jaguar, Porsche, Peugeot, Nissan, Mazda, KIA, Chrysler, Hyundai, Daewoo, Renault, Seat, Skoda, Citroen und MMC.

DCM Minicomputer GmbH, Unterhaching

Das Unterhachinger Software-Haus DCM ist auf schlüsselfertige Computersysteme sowie dazugehörige Software und Dienstleistungen in Deutschland, Spanien und Argentinien spezialisiert. Die Produkte des 1980 gegründeten und seit 1992 von Geschäftsführer Michael Rösner geleiteten Unternehmens zeichnen sich durch ein herausragendes Preis-Leistungs-Verhältnis aus. Deutschlandweit wurden mittlerweile mehr als 2.400 Systeme ausgeliefert. Zu den Kernprodukten gehört eine kaufmännische Anwendung für markengebundene Auto-

häuser, die alle in dieser Branche anfallenden Aufgaben abdeckt. DCM bietet umfassenden Service und Support durch qualifizierte Mitarbeiter; das nahe München ansässige Unternehmen unterhält zudem ein Customer Support Center. Die Dienstleistungen reichen von Professional Services über Dienstleistungen im Netzwerk-Umfeld und Software-Customizing bis hin zu Internet-, NT- und Unix-Integration. Für die optimale Nutzung der Produkte bietet DCM Kunden die Ausbildung im Trainingszentrum und vor Ort an. Als Datenbank setzt DCM bei Kundenprojekten

strategisch Oracle ein. Seit September 1998 ist DCM auch strategischer Vertriebspartner von Hewlett-Packard für die KFZ-Branche. Mit 40 Mitarbeitern in Deutschland erzielt das Unternehmen im laufenden Geschäftsjahr hierzulande voraussichtlich 9 Mio. DM Umsatz. DCM unterhält Geschäftsstellen in Unterhaching (bei München), Berlin, Hamburg, Neuss, Buenos Aires und Madrid. Traditionell ist der Aufwand für Forschung und Entwicklung recht hoch; 1997 flossen z.B. 12 % des Umsatzes in diesen Bereich.



POWER

Von **A** wie Archivierung
bis **Z** wie Zeiterfassung

Die Software für Autohäuser
immer in Pole-Position.



Tel. 089/66 55 52-0
<http://www.dcm-computer.de>

