

SAP Customer Success Story SAP für den Mittelstand

„Alleine durch die Einführung der Bereiche Finanzwesen und Controlling und der damit verbundenen Konsolidierung sparen wir jährlich rund 40.000 Euro an Steuerberater-Kosten.“

Torsten Meyer, geschäftsführender Gesellschafter Autohaus Bünde GmbH



AUF EINEN BLICK

Kunde

- Autohaus Bünde GmbH
www.autohaus-buende.de

Branche

- Autohaus; Car Dealer

Ziele

- Einführung eines ERP-basierten DMS-Systems
- Sämtliche Standorte in einem System abbilden
- Personalkosten senken
- Managementinformationen in Echtzeit ermitteln

Implementierungspartner

- CARDIS Car Dealer Information Systems GmbH & Co. KG

Lösung und Service

- mySAP™ All-in-One
DCS Quantum

Vorhandene Systemlandschaft

- VAUDIS

Highlights der Implementierung

- Exzellenter Support während der Einführung führt zu hoher Akzeptanz
- Termingerechte Implementierung

Ergebnisse

- Durchgängige Prozesse von der Werkstatt bis zur Buchhaltung/Controlling in einem System
- Dank mehrmarkenfähiger Branchenlösung lassen sich neue Geschäftsmöglichkeiten umfassend nutzen
- Deckungsbeitragsrechnung pro Kunde und Auftrag möglich
- Mahnrhythmus halbiert

Hardware

- Siemens Server H400

Betriebssystem

- Windows 2000
(mit Oracle Datenbank)

AUTOHAUS BÜNDE GMBH

DIE mySAP™-All-in-One-BRANCHENLÖSUNG DCS QUANTUM HILFT AUTOHÄUSERN ZUSÄTZLICHE GESCHÄFTSMÖGLICHKEITEN IM LIBERALISIERTEN AUTOMARKT AUSZUSCHÖPFEN.

CHANCEN DER GVO UMFASSEND NUTZEN

Auf der Überholspur: Die Autohaus Bünde Gruppe ist zusammen mit dem Autohaus Löhne ein leistungsfähiger Mobilitätspartner in Ostwestfalen. Mit einem großen Angebot an Neuwagen von Audi und VW, Gebrauchtwagen vieler Marken, Mietwagen und Services versorgt der an drei Standorten vertretene Familienbetrieb seine Kunden. Im Jahr 1999 aus einem Zusammenschluss hervorgegangen beschäftigt die heutige Gruppe rund 120 Mitarbeiter. Im vergangenen Jahr wurde ein Umsatz von 32 Mio. Euro erzielt. Dieser sollte jedoch trotz Veränderungen wie der Gruppenfreistellungsverordnung (GVO) nicht nur gehalten, sondern ausgebaut werden. Denn: Dank der Neuregelung des Kfz-Vertriebs können Automobilhändler beim Verkauf Gas geben. Fördert die Aufhebung der Markenbindung doch auch den Mehrmarkenvertrieb. Händler schaffen sich dadurch eine breitere unternehmerische Basis.

MEHRMARKENFÄHIGE BRANCHENLÖSUNG GESUCHT

Auch bei Autohaus Bünde wollte man sich die neu entstandenen Geschäftsmöglichkeiten nicht entgehen lassen. Um die hinzugekommenen „Freiheiten“ adäquat nutzen zu können, musste jedoch die bislang eingesetzte speziell auf Volkswagen- und Audi-Betriebe ausgerichtete VAUDIS-Lösung durch eine leistungsfähigere Unternehmenssoftware ersetzt werden. War sie doch nicht mehrmarkenfähig. Zudem ließ sich anhand des Alt-systems keine Konsolidierung mit einer Konzerndarstellung bei verschiedenen Buchungskreisen und Kontenplänen realisieren.



SAP (Schweiz) AG

Althardstrasse 80
 CH-8105 Regensdorf
 T + 41/0/58 871 61 11
 F + 41/0/58 871 61 12
 E info.switzerland@sap.com
www.sap.ch/kmu

SAP Österreich GmbH

Lassallestrasse 7b
 A-1021 Wien
 T +43/1/2 88 22-0
 F +43/1/2 88 22-2 22
 E info.austria@sap.com
www.sap.at/mittelstand

SAP Deutschland AG & Co. KG

Neurottstraße 15a
 69190 Walldorf
 T 08 00/55 00 55-1*
 F 08 00/55 00 55-2*
 * gebührenfrei in Deutschland

T +49/18 05/34 34 24**
 F +49/18 05/34 34 20**
 ** gebührenpflichtig

E info.germany@sap.com
www.sap.de/mittelstand

AUTOHAUS BÜNDE GIBT GAS MIT SAP

Was das neue Car-Dealer-Management-System betraf, hatte Torsten Meyer, geschäftsführender Gesellschafter der Gruppe, dezidierte Vorstellungen. „Ich gehe zum Weltmarktführer SAP®. Allein schon wegen der Investitionssicherheit. Andere Anbieter kommen für mich nicht in Frage.“ Für Torsten Meyer war zudem die Skalierbarkeit des SAP-Portfolios entscheidend. Geht der Trend im Automobilhandel doch eindeutig hin zu größeren Betrieben und Gruppen. Produkte von Softwareanbietern, die nur bis zu 400 Arbeitsplätze abdecken können, zog er daher nicht ins Kalkül. Auf spezielle Branchenfunktionalität wie Fahrzeugabwicklung, Teilewesen oder Werkstattprozesse sowie standardisierte Schnittstellen zu den jeweiligen Herstellersystemen von AUDI und VW wollte man ebenfalls nicht verzichten. So entschieden sich die Gesellschafter im Jahr 2002 für die mySAP-All-in-One-Branchenlösung DCS Quantum der CARDIS Car Dealer Information Systems GmbH & Co. KG. Die Standardsoftware basiert auf bewährten SAP-Standardtechnologien und wurde auf die spezifischen Bedürfnisse im Autohandel zugeschnitten. „Die Funktionalität von DCS Quantum gewährleistet ein Höchstmaß an Sicherheit, Zuverlässigkeit und unterstützt gängige Industrienormen“, so Torsten Meyer. „Die Einführung ging dank der großartigen, persönlichen Unterstützung des SAP-Projekt-Teams von CARDIS reibungslos und im Zeitplan von statten. Bemerkenswert war dabei das fachspezifische Know-how der Berater“. Die vorgelagerte Implementierung von Finanzwesen und Controlling sowie die komfortablen Benutzeroberflächen trugen viel dazu bei, die Akzeptanz der Mitarbeiter zu erhöhen. Zahlreiche automatisierte Prozesse taten ein Übriges. So entfällt beispielsweise die Mehrwertsteuerverprobung, die vorher einen Aufwand von bis zu einem halben Tag pro Monat bedeutete.

Außerdem sind heute die aus VAUDIS bekannten manuellen Bestandsabstimmungen beim Gebrauchtwagenbestand nicht mehr erforderlich. Zudem konnte man mit der Softwareunterstützung einen weiteren Ablauf vereinfachen: die Abwicklung der Ersatzteil-Rechnungen. Da die Lagerzugänge direkt bei Wareneingang im System kontrolliert und korrigiert werden, entfällt ihre manuelle Eingabe in der Buchhaltung. Rechnungen und Zahlungen werden auf diese Weise sekundengenau verarbeitet. Das Ergebnis: eine stets aktuelle und aussagekräftige Buchhaltung.

DECKUNGSBEITRAGSRECHNUNG PER MAUSKLIK

Neben dem Finanzwesen werden alle weiteren im Autohaus anfallenden Prozesse in den Bereichen Controlling, Teilehandel, Service/Werkstatt, Verkauf und Personalwirtschaft effizient unterstützt. Das liegt vor allem an den integrierten Geschäftsabläufen und der Leistungsfähigkeit der SAP-Software. Davon profitiert u. a. der Vertrieb. Schließlich unterliegt auch die Autohaus Bünde Gruppe dem immer stärker werdenden Preisdruck in der Branche. Wichtig für den Autohändler ist dabei, den vollständigen Überblick zu behalten, welche Sonderpreise, Rabatte oder sonstigen Extras gewährt werden können. Damit lässt sich an der Preisschraube drehen und trotzdem gewinnbringend arbeiten. „Diese Zahlen konnte ich früher nur fühlen. Heute habe ich sie dank DCS Quantum schwarz auf weiß“, so Torsten Meyer. Die Transparenz geht dabei über sämtliche Standorte der Autohaus Bünde Gruppe hinweg. Dank der Konsolidierung ist der aktuelle Stand unternehmensübergreifend bis in den einzelnen Posten jedes Belegs heute bekannt. Und mehr noch: Mit DCS Quantum lässt sich die vom Wirtschaftsprüfer geforderte Deckungsbeitragsrechnung pro Kunde und Auftrag genau angeben.