

DEALER MANAGEMENT SYSTEM

Wie eine große Familie

Mit der Übernahme durch die Unterberger Gruppe wurde im Autohaus Kathan auf das DMS Formel 1 Evolution von Cardis Reynolds umgestellt. Dass dieser Wechsel so reibungslos funktioniert hat, ist in erster Linie der engen Zusammenarbeit zwischen den drei Unternehmen zu verdanken.

Jeder kennt es: Ein Umzug ist anstrengend, benötigt viel Vorbereitung und meistens dauert es dann doch länger, als ursprünglich geplant. Vergleicht man das nun mit dem Aufwand, der mit dem Umstieg auf ein anderes DMS einhergeht, werden einem schnell die Dimensionen klar, die in so einem Fall die beteiligten Unternehmen bewältigen müssen. Es braucht eine ausgeklügelte Planung und enge Zusammenarbeit, damit am Tag der Umstellung der Betrieb so reibungslos wie möglich weitergehen kann.

Drei Unternehmen – ein DMS

Im letzten Jahr wurde das Autohaus Kathan in Bad Wiessee in die österreichische

Unterberger Gruppe integriert. Dies hatte zur Folge, dass sich neben dem Firmennamen auch das DMS im Hause Kathan ändern sollte. Statt dem bisherigen System BMW incadea.engine sollte in Bad Wiessee Formel 1 Evolution von Cardis Reynolds zum Einsatz kommen, das Unterberger an seinen Standorten nutzt. Die Vorteile eines gemeinsamen DMS liegen für Alexander Pinitich, Leiter der IT-Abteilung bei Unterberger, auf der Hand: „So haben wir sämtliche Daten in einem Datenpool. Dadurch können wir die Betriebe besser miteinander vergleichen und gegebenenfalls Prozesse anpassen. Und auch die Wartung des Systems ist einfacher, da wir uns nur auf ein DMS

konzentrieren müssen.“ Für ein einheitliches DMS spricht ebenfalls, dass die Mitarbeiter dasselbe System wie die anderen Standorte des Unternehmens nutzen. So kann ein Mitarbeiter leichter den Standort wechseln, ohne auf ein neues System geschult zu werden.

Dennoch ist die Umstellung gerade für die Mitarbeiter, die seit vielen Jahren mit einem DMS gearbeitet haben, nicht immer einfach. „Wir hatten bei Kathan rund ein Jahr lang Zeit, uns auf das neue System vorzubereiten. Unsere Mitarbeiter sind von Anfang sehr motiviert an die Sache rangegangen und standen auch die ganze Zeit hinter uns“, erinnert sich Betriebsleiter Marco Starke. „Außerdem haben wir

uns vor und nach der Umstellung immer gut aufgehoben gefühlt“, ergänzt Alexandra Kathan, Leiterin Aftersales. „Im Vorfeld waren wir schon ein wenig nervös. Aber die Schulungen durch die Kollegen von Cardis Reynolds haben uns bestens vorbereitet.“

Keine Daten verlieren

Die Datenübernahme war eines der Kernthemen des Projekts. Gerade zu Beginn stand Alexander Pinitich in engem Austausch mit den Mitarbeitern von Cardis Reynolds, um die einzelnen Schritte der Umstellung genau zu definieren. Auf keinen Fall sollten bei dem Umzug Daten verloren gehen. Dies durfte vor allem nicht bei den besonders empfindlichen Buchhaltungsdaten passieren, für deren Transfer Cardis Reynolds eigens eine Spezialfirma hinzugezogen hat. Mit deren Hilfe konnten die Daten nicht nur sehr detailliert übernommen werden, sondern es wurde im gleichen Schritt in Korrespondenz mit dem Team von Unterberger überprüft, ob alle Daten auch korrekt sind.

Die Übernahme der Daten aus der Finanzbuchhaltung in das Buchungssystem

» Es war nicht das Projekt von Unterberger, von Kathan oder von Cardis Reynolds, sondern ein gemeinsames Projekt. «

Claus Reigber,
Account Manager bei Cardis Reynolds

tem SPS Neo von Cardis Reynolds war auch für Alexander Pinitich eine der größten Herausforderungen. „Ich kannte die Mitarbeiter von Cardis Reynolds bereits von früheren erfolgreichen Umstellungen und das hat die Zusammenarbeit erheblich erleichtert. Es herrschte von Anfang an viel Vertrauen und ein professioneller Umgang zwischen uns und ich schätze die Kompetenz meiner Kollegen bei Cardis sehr.“

Ein solches Vertrauensverhältnis zahlt sich aus. Denn auch bei dem DMS-Anbieter kannte man im Gegenzug bereits die Unternehmensstrukturen der Unterberger Gruppe. Das vereinfachte den Austausch unter allen Beteiligten enorm.

Reden ist Gold

Überhaupt war Kommunikation eines der Stichwörter bei der Umstellung. „Es war nicht das Projekt von Unterberger, von Kathan oder von Cardis Reynolds, sondern es war ein gemeinsames Projekt“, berichtet Claus Reigber, der als Account Manager bei Cardis Reynolds für die Gebiete Süd und Ost zuständig ist und die Unterberger Gruppe schon lange betreut. „Wenn es unterwegs mal ein Problem gab, haben wir zusammen eine Lösung gesucht und uns stets dabei gegenseitig unterstützt.“

Miteinander zu reden und gemeinsam an einem Strang zu ziehen war von Anfang an wichtig, damit so ein komplexes Vorhaben tatsächlich realisiert werden konnte, ohne dass es zu Ausfällen kommt. Im Vorfeld musste als Erstes ein Projektteam zusammengestellt werden, zu dem nicht nur Mitarbeiter von Unterberger, Kathan und Cardis Reynolds, sondern auch diverser externer Firmen gehörten, um beispielsweise Systeme wie die Reifenlagerung oder die Archivierung zu betreuen. Nach Erstellung des Zeitplans standen alle Beteiligten in regem Austausch miteinander, um sich laufend auf dem aktuellen Stand zu halten.

Laut Alexander Pinitich musste von der Erstellung der Infrastruktur bis hin zu

Schulungen der Mitarbeiter bei Kathan jeder Schritt genau stimmen. So etwas erfordert nicht nur technisches Know-how, sondern auch viel Kommunikation zwischen allen Beteiligten.

Der Tag X

Eine DMS-Umstellung ist ein regelrechter Gewaltakt für jede Abteilung im Autohaus. „Bei der Übernahme und Zusammenführung von Systemen mit mehreren Firmen gibt es neben der Warenwirtschaft noch viele andere Systeme, zum Beispiel die APAS Terminplanung, die parallel umgestellt werden. Die große Herausforderung ist, dass am Tag X alle Systeme in den Betrieben auf Anhieb funktionieren müssen“, erzählt Claus Reigber.

Als Tag der Umstellung wurde der Jahreswechsel von 2020 auf 2021 gewählt, da zu diesem Zeitpunkt in allen Betrieben die Jahresabschlüsse und Inventuren gemacht werden. „So konnten wir einen sauberen Cut bei den Daten machen“, so Reigber weiter. Für den Fall der Fälle gab es auf Seiten Cardis Reynolds natürlich auch einen Plan B. Deshalb ist beim Livegang eines Systems auch immer ein Mitarbeiter des DMS-Anbieters vor Ort, um im Fall der Fälle eingreifen zu können. Wegen der Tragweite des Projekts waren die Cardis-Mitarbeiter sogar drei Tage lang in Bad Wiessee, um sicherzustellen, dass alle Systeme wie geplant funktionierten.

Wechsel ohne Störung

Ein Plan B wurde am Stichtag zum Glück nicht benötigt. Alle Systeme funktionierten auf Anhieb und die Mitarbeiter in Bad Wiessee konnten ihre Arbeit wie geplant fortsetzen. Ein Erfolgserlebnis, das nach der langen Vorbereitungszeit umso schöner für alle Beteiligten war. Und am Ende wird deutlich, dass ein solches Projekt nur dann wirklich erfolgreich umgesetzt werden kann, wenn alle Parteien eng zusammenarbeiten und offen miteinander sprechen. Ein Vorsatz, mit dem man jedes zukünftige Projekt auch im eigenen Unternehmen angehen sollte. Felix Altmann ■



Claus Reigber (l.), Account Manager bei Cardis Reynolds, und Alexander Pinitich, Leitung IT bei Unterberger.



Alexandra Kathan (l.), Leitung Aftersales, und Marco Starke, Betriebsleiter am Standort Wiessee.

Fotos: Felix Altmann/AUTOHAUS