



# Durchblick im Zahlendickicht

**BUSINESS INTELLIGENCE** – Das Tool Navigator generiert Auswertungen aus allen Unternehmensbereichen. VON KAROLINA ORDYNIEC

## LESEN SIE HIER...

... wie das Business Intelligence-Tool Navigator von der ASC AG Unternehmensentscheidungen vereinfachen kann.

**S**ich schnell verändernde Zeiten erfordern flexibles Handeln. Blickt man auf die vergangenen Monate zurück, gab es im Autohaus immer wieder neue Herausforderungen zu bewältigen. Sei es den Wirrwarr rund um die Abwrackprämie, das Restwertetief oder nun die stagnierenden Neukäufe – um jeder Situation im Autohaus gewachsen zu sein und entsprechend reagieren zu können, ist eine gute Organisation unablässig. Dazu gehört auch die Möglichkeit, alle betriebswirtschaftlich relevanten Zahlen in Echtzeit abzurufen. Denn hat man den Ist-Zustand

des Autohauses schwarz auf weiß vor Augen, sieht man auch sofort, in welchen Bereichen der Schuh drückt, wo sofortiger Handlungsbedarf besteht und welche Maßnahmen für den Soll-Zustand ergriffen werden müssen.

Auch in den vier BMW und Mini-Betrieben der rheinländischen Hans Brandenburg GmbH wollte man nicht mehr zeitaufwendig Excel-Listen analysieren, um sich einen Überblick über die wichtigsten Unternehmenskennzahlen zu verschaffen, sondern anhand grafischer Übersichten schneller agieren können. Und weil man im Hause Brandenburg bereits seit dem Jahr 2002 das DMS C/A/R/E des Beratungs- und Softwareunternehmens ASC AG nutzt, hat man sich für das in C/A/R/E integrierte BI-Tool entschieden. Navigator

heißt das System, und wie der Name schon verrät, soll er den Weg durch das Zahlendickicht weisen.

## Planungssicherheit erreichen

Auswertungen sämtlicher Unternehmenszahlen sind nun in allen Bereichen möglich. „Ich kann jederzeit einsehen, welches Modell sich an welchem Standort besonders gut verkauft, welches weniger, wie die Auftragslage inkl. Umsatz bei den Servicemitarbeitern aussieht, oder aber einen grafischen Filialvergleich nach Umsatz machen“, erläutert Stefan van Winden, kaufmännischer Leiter der gesamten Brandenburg-Gruppe.

Und so funktioniert der Navigator: „Das System zieht sich die Zahlen aus C/A/R/E sowie aus weiteren IT-Systemen im Haus (z. B. aus dem Verkäuferarbeitsplatz) und legt diese in einer multidimensionalen Datenbank ab. Die Darstellung der Daten ist sowohl tabellarisch als auch grafisch möglich“, erklärt Sönke Nickel. Er ist Geschäftsführer des Softwaredienstleisters CubeCon und bietet Systemlösungen im Bereich Business Intelligence an. Seine langjährige Erfahrung in Softwaresystemen auch im automobilen Bereich überzeugte die Firma ASC, CubeCon als erfahrenen Partner im Bereich BI mit ins Boot zu holen.

## Schneller Einblick durch Grafiken

Die Informationen können je nach Belieben in Diagrammform, als Kuchengrafik oder tabellarisch angezeigt werden. Die Berichte und Auswertungen des Navigators können jederzeit, auch durch den Anwender, an die jeweiligen Anforderungen und „Auswertungsvorlieben“ des Unternehmers angepasst werden.

Besonders gut findet Stefan van Winden, dass sich die konsolidierten Informationen in den Berichten dynamisch und online – via Drill Down – bis zur kleinsten Einheit runterbrechen lassen. Somit können Abweichungen in den Umsätzen oder Rohertträgen einfach und schnell analysiert werden.

In den jeweiligen Berichten selbst lassen sich Zeilen, Spalten und Berichtskriterien wie zum Beispiel Umsatz, Zeitraum, Kosten etc. individuell aufbereiten. Genauso lässt sich eine Kundengruppe bis zum einzelnen Kunden runterbrechen und Zeiträume von Jahren bis auf einzelne Tage einsehen.



Sönke Nickel (l.), Geschäftsführer IT-Dienstleister CubeCon, und Stefan van Winden, kaufmännischer Leiter Hans Brandenburg GmbH.

**Transparenz bis ins kleinste Detail**

Diese Transparenz macht es uns einfach, zu sehen, in welchem Bereich Handlungsbedarf besteht“, erklärt der kaufmännische Leiter. Aktuelle Zahlen sind zudem ein Muss für Gespräche mit Banken. Seit Basel II erwartet der Bänker nicht nur eine gelegentliche Information anhand der kurzfristigen Erfolgsrechnung, sondern die offene Kommunikation des Unternehmens. „Genauere Auswertungen verschaffen uns zudem eine erhöhte Planungssicherheit“, so van Winden.

**Auswertungsfehler minimieren**

Mit BI sind Auswertungsfehler praktisch nicht mehr möglich. „Früher hat jeder Bereich seine Ergebnisse in Excel-Tabellen aufbereitet, die zum einen schon nach deren

**FUNKTIONSUMFANG**

**Funktionalitäten:**

- Auswertungen aus C/A/R/E und Finanzbuchhaltung
- Dynamische Analyse durch Drill Down/Roll Up
- Kontrollfunktionen: Ampel, Top Ten, Sortierungen
- Einfaches Navigieren innerhalb der Berichte
- Strukturiertes Ablagesystem durch Ordnerprinzip
- Durchführung eigener Berechnungen (Summen, Mittelwerte, Abweichungen absolut und Prozent)
- Planungsszenarien
- Einzel- und Mehrplatzsystem mit Berechtigungskonzept

**Analysen:**

- Abweichungen (Plan-Ist-Budget)
- Klassifizierung (ABC)
- Zeitreihenanalyse
- Saisonverlauf
- Gegenüberstellungen
- Szenarien
- Aufsteiger – Absteiger
- Top 10, 20, 30,...

Erstellung veraltet waren“, erklärt van Winden. „Beim Navigator sind die Zahlen tagesaktuell und zudem online verfügbar.“ Van Winden ist überzeugt davon, dass BI als tägliches Werkzeug immer wichtiger wird. „Es spart einfach viel Zeit und ermöglicht uns, schneller Entscheidungen zu treffen. Damit verschaffen wir uns sicherlich auch einen Vorteil gegenüber unseren Mitbewerbern.“ Weitere Infos gibt es unter [www.asc-ag.com](http://www.asc-ag.com) und [www.cubecon.de](http://www.cubecon.de) ■



BUSINESS



**AMIS BUSINESS.**  
So haben Sie jederzeit den Überblick.

Mit dem Dealer-Management-System AMIS BUSINESS bietet die VAPS EDV die bestmögliche Unterstützung für Ihr tägliches Geschäft im Autohaus. So steigern Sie Umsatz und Ertrag.

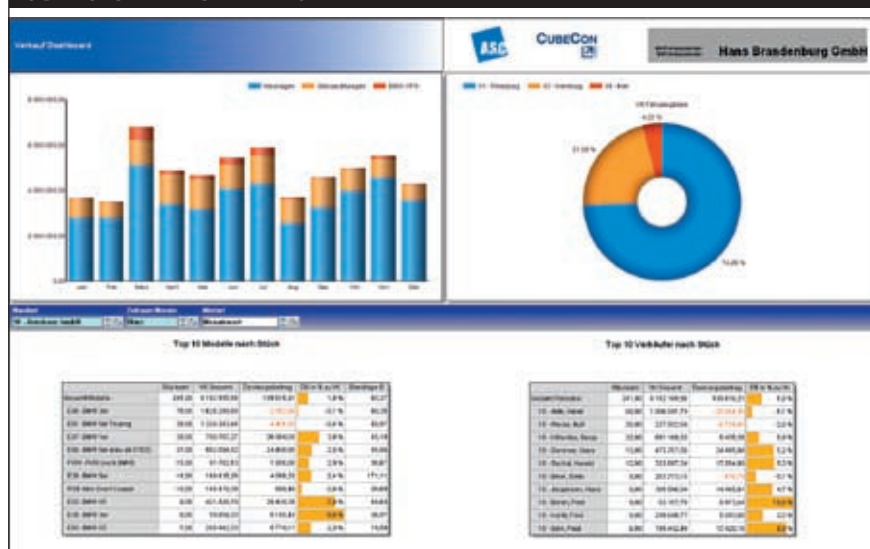
- **Alles unter einem Dach.** Neu- und Gebrauchtwagen-geschäft sowie Service und Teile-dienst werden abgebildet.
- **Tagesaktuelle Auswertungen.** Dank klarer Visualisierung alle Informationen auf einen Blick.
- **Prozesssicher und profitabel.** Führung entlang des Service-Kern-prozesses spart Zeit und Geld.
- **Integriertes CRM.** Steigerung des Unternehmens-erfolges durch Top-Kundenservice

VAPS EDV-Service & Vertrieb GmbH

[amis@vaps.de](mailto:amis@vaps.de)  
[www.amis-business.de](http://www.amis-business.de)

Ein Unternehmen der Auto | Business Group

**ÜBERSICHT NACH FAKTOREN**



Die Aufbereitung der Unternehmenskennzahlen in Farbe und als Diagramm ermöglicht einen schnellen Überblick.

Quelle: ASC AG