

# Automobilwoche

DIE BRANCHEN- UND WIRTSCHAFTSZEITUNG

Ausgabe 12 · 4. Juni 2007

Crain Communications GmbH

B 58301 Euro 4,80

crain

**Blickpunkt:** „Streik“ der deutschen Autokäufer ▶ Seite 3

**Spezial „Logistik“:** Erfolg durch Kooperation ▶ Seite 10



**Nachrichten:** Deutschland als Testmarkt für PSA ▶ Seite 6

## IN KÜRZE

### Neue Restwerte bei VW

Auf Drängen des Händlerverbands hat Volkswagen die Restwerte für Leasingfahrzeuge angepasst. So entfallen Restwertabschläge bei Sonderausstattungen. Angesichts schwieriger Marktbedingungen soll der Handel im Leasinggeschäft mehr Gestaltungsraum erhalten. *kro*

### Toyota ruft Yaris zurück

Mehr als 166.000 Autos des Typs Yaris ruft Toyota weltweit in die Werkstätten. Die Kopfstützen-Aufnahme ist zu schwach ausgelegt, allzu stabile Nähte wiederum beeinträchtigen die Funktion der Seitenairbags. *kro*

### Großauftrag für MAN

MAN Nutzfahrzeuge hat aus Russland einen Großauftrag über 1000 schwere Lkw der Baureihe TGA erhalten. Die russi-

## Gabriel drängt auf schnelle Steuerlösung

Neuer VDA-Präsident Wissmann: Klima-Debatte und CO<sub>2</sub>-Steuer verunsichern die Autokäufer

**Berlin.** Führende Vertreter der deutschen Automobilindustrie machen die Politik für die Absatzflaute in den ersten fünf Monaten dieses Jahres verantwortlich. „Die anhaltende CO<sub>2</sub>-Diskussion hält die Bürger vom Autokauf ab – weil keiner weiß, welche Regelungen als Nächstes auf ihn zu kommen“, moniert etwa Audi-Vorstandschef Rupert Stadler. Das Bundesumweltministerium reagierte bereits auf die Kritik und stellte eine schnelle Lösung bei der Kfz-Steuer in Aussicht.

Der wirtschaftliche Aufschwung hierzulande gehe am Autohandel komplett vorbei, warnen Herstel-

ler und Importeure. Sie führen neben der Erhöhung der Mehrwertsteuer zu Jahresbeginn vor allem die noch ungeklärte Neuregelung einer CO<sub>2</sub>-basierten Kfz-Steuer als Hauptgrund für die anhaltende Kaufzurückhaltung an.

„Vor allem die Privatkunden sind verunsichert und halten sich zurück“, sagte der neue Präsident des Verbands der Automobilindustrie (VDA), Matthias Wissmann, gegenüber *Automobilwoche*. Er fordert jetzt die Regierung auf, „wieder mehr Vertrauen bei den Bürgern durch klare Rahmenbedingungen zu schaffen. Verlässlichkeit in der Politik zeichnet

sich nicht dadurch aus, im Wochenrhythmus neue Vorschläge zur Belastung der Autofahrer auf den Meinungsmarkt zu werfen.“

Ein Sprecher des Umweltministeriums sagte zu den Vorwürfen aus der Autobranche: „Es wäre sinnvoll, wenn sich die Kfz-Industrie darauf einstellen würde, dass die CO<sub>2</sub>-Debatte nicht morgen vorbei sein wird.“ Umweltminister Sigmar Gabriel werde sich dafür einsetzen, „dass in Sachen Kfz-Steuer möglichst schnell Klarheit herrscht“.

*Pia Krux* ▶ Seite 3



FOTO: reuters

**Bundesumweltminister Gabriel:** Schnelle Klarheit bei der Neuregelung der Kraftfahrzeugsteuer.

## ZDK öffnet die Tür zur Tarifflicht

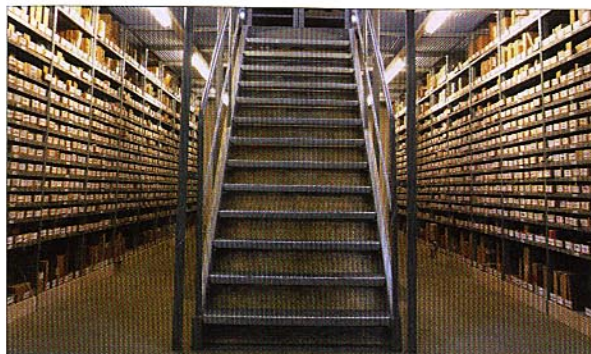
# Höhere Effizienz für geldwerte Wettbewerbsvorteile

Modernes IT-Management hilft der AVL List-Gruppe bei der Steigerung des Liefertempos – und senkt die Logistikkosten

Robert Wouters  
Automobilwoche, 4.6.2007

**Graz.** Bei der zeitgerechten Belieferung seiner Kunden setzt die AVL List-Gruppe, ein Entwicklungspartner für die Automobilindustrie aus Graz, auf neue Supply-Chain-Management-Konzepte der Prozess- und IT-Beratung Mieschke Hofmann und Partner (MHP). Die AVL-Gruppe ist weltweit führend bei der Entwicklung von Antriebssystemen mit Verbrennungsmotoren und in der Mess- und Prüftechnik für die Motorenentwicklung. Über das neue Bestell-Tool „eSpares“ laufen derzeit 98,5 Prozent der Auslieferungen.

„Wir liefern mit deutlich gesunkenen Transaktionskosten innerhalb von 24 Stunden an jeden Ort der Welt“, sagt Franz Ferdinand Holzer, Produktmanager des AVL



Global Customer Services. Mit der Integration aller Informations- und Warenaustausch-Prozesse entlang der Wertschöpfungskette realisieren alle Beteiligten wichtige Wettbewerbsvorteile. Die Software-Plattform „eSpares“ deckt nun neben einem Webshop auch die Bestellabwicklung und die Lagerhaltung komplett ab. Die weltweite

Anbindung sämtlicher Ersatzteillager und der Online Zugriff auf sie sind gegeben. Die Lösung basiert auf SAP R/3, mySAP CRM und SAP Advanced Planning and Optimization (SAP APO). „Die Integration dieser drei Systeme ist derartig ausgereift, dass die gesamte logistische Abwicklung automatisiert aus dem Webshop angestoßen wird“, erklärt

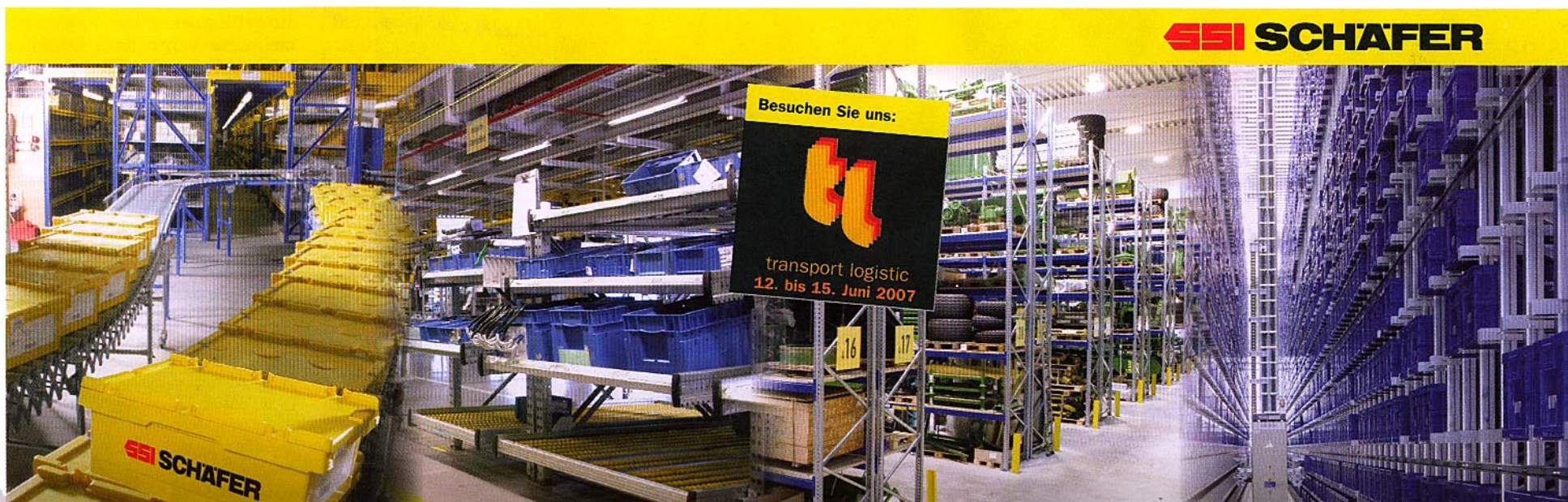
**Ersatzteillager von AVL:** Mit dem neu entwickelten „eSpares“-Werkzeug kann der Zulieferer aus Österreich Eilaufträge rund um die Welt zügig bearbeiten.

Martin Ebinger, Manager Supply Chain Management bei MHP.

Durch Business-Add-ins, basierend auf der SAP-Programmiersprache ABAP, wurden umfassende Anpassungen vorgenommen, um den Kunden mit einem zweistufigen System bei der Bestellanfrage die optimale Kombination von technischer Verfügbarkeit und Kosteneffizienz anzubieten. „Diese Logistikstruktur verkürzt die Lieferzeit von dringend benötigten Teilen erheblich“, sagt Christoph Papst, Supply Chain Operations Manager bei AVL. Neben dem Zentrallager in Graz beliefert AVL Nordamerika lokal von Plymouth aus, Indien über Delhi, Korea aus Seoul, Japan über Tokio und China von Peking aus. Der Bestand jedes Lagers ist im „eSpares“-Webshop ersichtlich. „Um die Ersatzteilverfügbarkeit zu optimie-

ren, können zudem Vor-Ort-Lager für Standard- und kundenspezifische Teile eingerichtet werden“ betont Stefan Petritsch, Business Development Manager bei AVL.

„eSpares“ ist mit den Online-Marktplätzen der Automobilhersteller kompatibel. Dazu werden die Datenpakete in verschiedenen Formaten und Katalogstrukturen angeboten. Renault, Scania, BMW und Audi wenden das Werkzeug bereits an. Rund 80 Prozent der AVL-Kunden nutzen „eSpares“ mittlerweile als Infoportal und haben damit Zugriff auf den aktuellen Produktkatalog. Etwa die Hälfte der Kunden bestellt ausschließlich über „eSpares“. Die Echtzeit-Überprüfung von Preis, Verfügbarkeit und Bestellstatus reduziert die Prozesskosten. Die Express-Lieferung von Ersatzteilen wiederum erhöht die Kundenzufriedenheit.



**SSI SCHÄFER**