

„Wir sind stolz auf über 75 Jahre Autohaus-Geschichte“

Das Autohaus Tobaben hat es weit geschafft, seit der Landwirt Tobaben Anfang der 50-iger Jahre die ersten Traktoren und Ford-Autos vermittelte. Heute ist die Tobaben-Gruppe an fünf Standorten in Norddeutschland vertreten, mit Hauptsitz in Hamburg. Zur Gruppe gehört auch die TOBA Autoleasing GmbH.



Jan und Dirk Busse, Geschäftsleitung

Expansion mit Vollgas

Ständige Modernisierung sorgt für einen steigenden Marktanteil. Entgegen dem Trend expandierte Tobaben sogar in jüngster Zeit: In 2007 wurde ein Opel-Standort übernommen, 2008 die Marke Chevrolet mit aufgenommen und 2009 der Neubau in Stade eingeweiht.

Professionelle IT-Tools

Zu dieser beeindruckenden Erfolgsgeschichte hat auch die Carano Vertriebssteuerungs-Software Salesflow beigetragen. So können weitere Fabrikate



Die neue Niederlassung in Stade



Opel- und Chevrolet-Betrieb

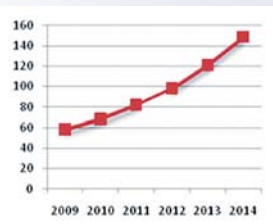
problemlos zusätzlich verwaltet werden, wie bei Chevrolet und Opel geschehen.

Salesflow bei Tobaben

Dirk Busse, Geschäftsleitung bei Tobaben: „Ein wesentlicher Vorteil von Salesflow ist, dass wir filialübergreifend eine stets aktuelle und genaue Bestandsaufnahme sehen. So haben wir die Abverkäufe von Gebrauchtwagen aus anderen Standorten erheblich steigern können.“

SaaS - einer der Megatrends 2011

Sowohl internationale als auch deutsche Untersuchungen zeigen, dass die via Internet bereitgestellten, skalierbaren IT-Ressourcen zu florieren beginnen.



Geschätztes Marktvolumen Cloud-Services lt. Gartner (Mrd. \$)

In Deutschland sind zwei Drittel der befragten IT-Verantwortlichen davon überzeugt, dass die Bedeutung von Software-as-a-Service die nächsten zwei Jahre erheblich zunehmen wird. Beinahe die Hälfte erwarten Steigerungsraten von bis zu 50 Prozent.

Beim Software-Service EASY+ profitieren unsere Kunden von diesem modernen Konzept. Auch FLEET+ wird auf Wunsch über das Internet bereit gestellt.



Nehmen Sie Kontakt auf:

Carano Software Solutions GmbH
Alt-Moabit 90, 10559 Berlin
Tel.: 030-39 99 44-0
E-Mail: info@carano.de
www.carano.de



Hoch hinaus. EASY+ bei der DSF Deutsche Flugsicherung GmbH



EASY+ bei DFS gestartet

Interne Kostensenkung durch EASY+

Neue Feature

Freigabeprozesse in EASY+ individuell steuerbar

FLEET+

Auftakt erfolgreich

Salesflow im Autohaus Tobaben

Expansion mit Vollgas

Foto: DFS GmbH



Sehr geehrte Leser,

an dieser Stelle darf ich Sie als neuer Geschäftsführer von Carano zum ersten Mal begrüßen.

Zum 1. Oktober ist Ralf Holtkamp aus dem operativen Geschäft ausgeschieden, bleibt dem Unternehmen aber als Gesellschafter erhalten. Meinem langjährigen Partner möchte ich für sein großes Engagement danken. Seit 1992 bin ich Gesellschafter bei Carano und werde den erfolgreich eingeschlagenen Weg kontinuierlich fortführen.

Zudem wird Marc-Oliver Prinzing, ehemaliger Geschäftsführer von Hiepler+Partner, als Mitglied in die Geschäftsführung berufen. Dies setzt ein deutliches Zeichen für die zukünftig enge Zusammenarbeit mit der von ihm neu gegründeten Beratungsgesellschaft Carmacon GmbH.

Ich freue mich auf meine neue Aufgabe und die Zusammenarbeit mit Ihnen.

*Matthias von Tippelskirch
Geschäftsführer*

Cleared for takeoff: Deutsche Flugsicherung gibt EASY+ das Startsignal

Für Unternehmen, die wie die Deutsche Flugsicherung auf eine Multi-Sourcing-Strategie setzen, ist ein leistungsfähiges IT-System, mit dem man die Leasinggesellschaften übergreifend managen kann, von hoher Wichtigkeit.

Aber EASY+ bietet auch weitere Mehrwerte, beschrieben am Anwendungsfall der DFS.

Optimierung interner Prozessketten

Bis letztendlich die Bestellung eines Fahrzeuges ausgelöst wird, werden vorab, insbesondere bei personengebundenen Fahrzeugen, umfangreiche Angebotsvergleiche durchgeführt. Dies führte in der Vergangenheit zu häufigen, zeitintensiven

Nachfragen und Abstimmungen mit dem KFZ-Einkauf bzw. dem Fuhrparkmanagement.

Multi-Sourcing-Strategie mit Behördenkonditionen

„Aufgrund der sehr differenzierten und umfangreichen Mindestausstattungs-vorgaben, insbesondere im Behörden-geschäft, war die Konfiguration und Kalkulation der Fahrzeuge bislang kompliziert und aufwändig. Fahrzeugangebote der einschlägigen Hersteller



Michael Giel,
Leiter Allgemeiner
Einkauf, DFS



Foto: DFS GmbH

homepages mussten mit Excel aufgrund dieser Vorgaben vollständig manuell überarbeitet werden. Das wird uns jetzt von EASY+ durch die hersteller-, modell-, und variantenspezifischen Car Policies im System abgenommen“, so Michael Giel, Leiter Allgemeiner Einkauf bei der DFS.

Das Einstellen der Leasing-konditionen und Mindestausstattungs-vorgaben führt Carano

als zusätzliche Dienstleistung für die DFS aus.

Weniger Beratungsaufwand

„Die Fahrer nehmen nach der Einführung von EASY+ weitaus weniger interne Beratung in Anspruch, so dass mehr zeitliche Kapazitäten für andere Aufgaben verbleiben und die Kosten der Dienstleistung deutlich kompensieren“, führt Giel weiter aus.

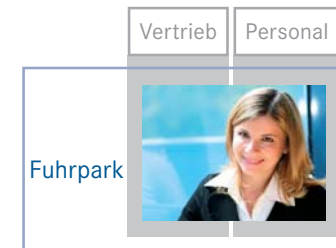
Jetzt EASY+-Video anschauen: www.carano.de/easyplus

Freigabe-Prozesse in EASY+: Jetzt noch flexibler

In unseren Kundenprojekten haben wir verstärkt festgestellt, dass es erforderlich ist, komplexe Organisationsstrukturen bei den Freigabeprozessen abzubilden. So haben wir die Workflow-Funktionalität in EASY+ erheblich erweitert.

Bislang war nur eine Hierarchieebene möglich, was bedeutete, dass für jede Stufe der Freigabe ein einzelner Vorgesetzter angegeben werden konnte. Nun sind auch Workflows bei der Fahrzeugbeschaffung für

Mitarbeiter abbildbar, deren Arbeitsverhältnis auf einer Matrixorganisation beruht. So können in EASY+ gleich mehrere Zuständige, auch aus anderen Unternehmensbereichen, definiert werden.



FLEET+ startet durch bei Carano

Carano hat die Erweiterung seiner Fuhrpark-Kompetenz mit der Einstellung von Hans-Joachim Guth, ehemals Produktmanager FLEET+ bei Hiepler+Partner, fortgesetzt.

Erfolgreiches bfp-FORUM

Der Auftakt für Guth fand im Juni auf dem bfp-FORUM am Nürburgring statt, wo Carano sich über den Besucherandrang freute.



H.-J. Guth auf dem bfp-FORUM 2010. Die ersten Verträge mit FLEET+-Kunden sind bereits abgeschlossen.

Kostendruck regeln

„Wir merken, dass der Kostendruck im Fuhrpark weiter steigt. So haben wir derzeit viele Anfragen zu Schadenmanagement und zur Verwaltung von Poolfahrzeugen“, so Guth. „Dies spiegelt den Bedarf an Kostensenkung und effizienter Mobilität wieder. Mit FLEET+ bieten wir ein bewährtes Fuhrparkmanagement-System, das diese Themen optimal unterstützt.“