

## Vereinheitlicht

**A**ktuelle Nachricht für die Automobilindustrie- und -händler-Branche: Die SOU Systemhaus GmbH vereinigt die Funktionalitäten ihrer ERP-Software Sou.Matrixx mit IDIS, der Branchen-

software für Kfz-Händler und -importeure, zu Sou.Matrixx\_IMS (Importer Management System) und Sou.Matrixx\_DMS (Dealer Management System). Fragen dazu beantwortet Marco Mancuso, kaufmännischer Geschäftsführer von SOU im DV-Dialog.

## KURZINTERVIEW

### *SOU: Aus eins und eins wird drei*

**Herr Mancuso, warum verknüpft SOU sein ERP-System mit IDIS zu den beiden Branchenlösungen für Autoimporteure und -händler?**

Mancuso: Wir haben uns bereits 2007 dazu entschlossen, unsere beiden Softwarelösungen zu verschmelzen. Dadurch können wir den rund 40 internationalen Mercedes-Hauptimporteuren und -Händlern mit mehr als 5.000 Anwendern, die wir betreuen und zu denen beispielsweise Mercedes Russland, Paraguay und Uruguay sowie demnächst auch Kuba und Griechenland gehören, ein breiteres Funktionalitätsspektrum anbieten, über das sie Unternehmensbereiche IT-seitig abdecken können, die bisher noch nicht abgebildet werden konnten.

Umgekehrt können wir über die Verknüpfung künftig auch Unternehmen außerhalb des Kfz-Segments einen Mehrwert bieten – durch die Möglichkeit, bisher spezifische Features wie Garantie und Service zu nutzen. Unser erklärtes Ziel war, mit dem Verschmelzen der beiden Lösungen eine Umgebung zu schaffen, von der sowohl die Automobilhändler und -importeure als auch die Sou.Matrixx-Anwender profitieren werden.



**Marco Mancuso,**  
kaufmännischer  
Geschäftsführer der  
SOU Systemhaus  
GmbH

**Welche Vorteile haben die bisherigen Kunden bzw. auch die Interessenten davon?**

Mancuso: Nun, auf Seiten der Kfz-Branche erhalten die Anwender ganz neue Möglichkeiten im Management ihrer Prozesse. Natürlich hatten sie bisher alle für ihren Bedarf notwendigen Funktionalitäten, aber IDIS war eben kein Komplett-ERP-System. Es enthielt beispielsweise keine Module etwa für Beschaffung, Fertigung oder Absatz.

Dafür konnten die Kunden auf explizit für die Branche entwickelte Features für Werkstattabwicklung, Garantie und Service zugreifen. Garantie und Service wiederum sind Themen, die bekanntermaßen auch für außerhalb des Kfz-Segments agierende Unternehmen interessant sind. Damit stehen beiden Seiten eine Fülle neuer Funktionen zur Verfügung. Nicht nur rein optisch ist die interessanteste Neuerung sicher die grafische Oberfläche, die über ihre ergonomische Bedienbarkeit eine extrem komfortable Handhabung ermöglicht.

Die neu hinzugekommenen Funktionen wie Garantie und Service sind für viele Branchen sinnvolle Ergänzungen. Zu denken wäre beispielsweise an Handel, den Baumaschinenmarkt oder auch den Anlagenbau.

**Mit welchen Argumenten können Sie Interessenten aus der wirtschaftskrisengeschüttelten Automobilbranche**

**heute überzeugen, in die Einführung einer neuen Unternehmenssoftware zu investieren?**

Mancuso: Unseren Bestandskunden eröffnen sich völlig neue Möglichkeiten in ihrer ERP-Lösung – insbesondere in der Beschaffung, aber gerade auch im Kundendatenmanagement via CRM. Weniger denn je kann es sich ein Unternehmen gerade in der Automobilbranche heute noch leisten, seine Kundenbeziehungen nicht zu pflegen.

Ein leistungsstarkes, integriertes CRM-Tool hilft den Anwendern dabei, ihre Beziehungen zu Bestandskunden wie auch Interessenten effektiv zu gestalten und damit ein Fundament für langfristig erfolgreiche Geschäftskontakte zu legen. Die ersten Pilotprojekte laufen durchweg gut, mit positiver Resonanz und neuen Anregungen, die wir im nächsten Release, das 2010 verfügbar sein wird, schon umgesetzt haben werden.

Und bei Neukunden können wir mit einer hochwertigen, wettbewerbsfähigen Software punkten, die ihre speziellen Bedürfnisse passgenau abbildet, dies belegen ja unsere Referenzen weltweit recht eindrucksvoll. Vor diesem Hintergrund ist es unser Ziel, auch andere Fahrzeugmarken zu überzeugen, ihren Importeuren und Händlern nach entsprechenden Präsentationen eine Empfehlung für unsere Software zu geben.

**Wie sehen die weiteren Entwicklungspläne aus?**

Mancuso: Wir geben bereits seit einiger Zeit den Anwendern über die plattformunabhängige Technologie, auf der Sou.Matrixx fußt, die Möglichkeit langfristiger, strategischer Weiterentwicklungen innerhalb einer IT-Landschaft, in die sich damit auch künftige Angebote integrieren lassen – Stichwort Fusionen oder Übernahmen. Da Sie die knappen Kassen schon angesprochen haben: Der Trend gerade auch bei Mittelständlern geht hin zum klassischen Application Service Providing beziehungsweise SaaS, was wir mit unseren Lösungen ebenfalls unterstützen und wo wir die Lösungen entsprechend ausbauen und weiterentwickeln.