

**EDV /** Der US-amerikanische Softwareanbieter UCS zieht sich vom deutschen Markt zurück. Die von Mitarbeitern neu gegründete AutoMotive Systems GmbH will die Betreuung der Händler sicherstellen



**Rolf Albrecht,** geschäftsführender Gesellschafter der neu gegründeten AutoMotive Systems GmbH

# Ende und Neubeginn

VON SABINE TILP

**H**ouston hat ein Problem weniger. Die Universal Computer Systems (UCS) mit Sitz in Houston, Texas, hat mit Wirkung zum 6. März 2006 ihre Aktivitäten auf dem deutschen Markt eingestellt.

Zugleich gab Rolf Albrecht, der bis März 2005 einer der beiden ehemaligen Geschäftsführer von UCS in Deutschland war, bekannt, als Geschäftsführer und alleiniger Gesellschafter der neu gegründeten AutoMotive Systems GmbH Hannover (AMS), die Organisation und die geschäftlichen Aktivitäten der Universal Computer Systems GmbH übernommen zu haben. Nach Angaben der AMS beinhaltet der Transfer alle Kundenbeziehungen und Lizenzrechte für die vorwiegend im Ford-Markt angewandten Software-Produkte „Darts“ (Dealer Management System) und „Kiss“. Nicht übernommen habe die AMS die Vermarktung und Betreuung der Dealer-Management-Lösung „Power“. Die UCS wird den Angaben zufolge unabhängig von der Einstellung der Aktivitäten der deutschen Landesgesellschaft jedoch weiterhin in anderen Ländern Europas, in den USA und Lateinamerika tätig sein. Bis Redaktionsschluss war von UCS kein Statement zu den aktuellen Entwicklungen und Hintergründen der Entscheidung zu erhalten.

## Zukunftspläne

Rolf Albrecht zu seiner Motivation für das Management-Buy-Out: „Mit dieser Übernahmeentscheidung konnten Arbeitsplätze und Branchen-Know-how gesichert und die Betreuung für die Händler in Deutschland und Österreich sichergestellt werden. Unsere

langjährigen Mitarbeiter kennen den Markt und die Händler, wir legen Wert auf ein langfristiges und stabiles Geschäft, das auch preislich interessante Perspektiven für die Anwender bietet.“ Hinsichtlich der Preisgestaltung wolle man sich auf das Niveau von 2004 zurückbegeben und so wettbewerbsfähigere Preise und faire Bedingungen bieten. Aktuell wird „Darts“ von ca. 300 Händlern eingesetzt, im Zuge der am Markt vorbeigehenden UCS-Preispolitik, die in der Kündigung der Wartungsverträge zum 31. 12. 2005 und dem Angebot neuer Verträge mit teils bis zu 70 Prozent höheren Kosten gipfelte, konnte die neu gegründete AMS jedoch nur noch einen aktuellen Vertragsbestand von derzeit 73 Händlern übernehmen, ein Großteil der „Darts“-Anwender hatte sich für einen anderen Dienstleister entschieden bzw. steht aktuell gänzlich ohne Wartungsvertrag für das DMS im Regen. Rolf Albrecht: „Wir sind ein deutsches Unternehmen und müssen globale Unternehmensstrategien nicht mehr mittragen. Schnelligkeit und Flexibilität sind weitere wichtige Faktoren für uns auf dem Weg der Erneuerung.“ Mit der Weiterentwicklung von „Darts“ will man das DMS schnellstens auf einen wettbewerbsfähigen Stand bringen und die abgewanderten Partner zurückholen – so sollen bestehende Schnittstellen erweitert und neue geschaffen werden, ab Oktober soll das System auf dem Betriebssystem Linux laufen, Ende 2006 soll das DMS datenbankfähig sein und ab Juli 2007 über eine grafische Benutzeroberfläche verfügen. ■

**Mehr Informationen:** AutoMotive Systems GmbH, Vahrenwalder Str. 305, 30179 Hannover, Tel. 0511/6156-0, E-Mail: [info@AutoMotiveSystems.de](mailto:info@AutoMotiveSystems.de) [www.AutoMotiveSystems.de](http://www.AutoMotiveSystems.de)

## Der Kommentar

Dass sich UCS vom deutschen Markt verabschiedet, war absehbar – lediglich der Zeitpunkt war unklar. UCS hatte das Softwarehaus Kalamazoo übernommen und versucht, das in den USA weit verbreitete Dealer Management System „Power“ in Europa zu etablieren – weg vom ausschließlichen Ford-Geschäft, sondern mit dem klaren Fokus auf Mehrmarkenhandel. Im Zuge der Übernahme hatten die Texaner das zum damaligen Zeitpunkt neu entwickelte und als „Darts“-Nachfolger gedachte DMS, das unter dem Arbeitstitel „Evolution“ lief, quasi eingestampft. Das in den USA von zahlreichen Händlern eingesetzte DMS „Power“, mit dem man den europäischen Markt überzeugen wollte, weist durchaus sehr interessante Funktionalitäten auf. Was man in Texas allerdings offenbar völlig unterschätzt hatte, war, dass der europäische und damit auch der deutsche Markt deutlich anders ticken. Während in den USA durch den dort etablierten STAR-Standard die Integration verschiedener Marken im Vergleich zu Europa vergleichsweise einfach ist, muss in Europa die Herstellerkommunikation für jede Marke in nahezu jedem Land neu entwickelt werden, weil es eben kaum den Ansatz

eines Schnittstellenstandards gibt. Auf dem deutschen Markt gestaltete sich vor diesem Hintergrund die Suche nach einem Pilothändler als „unendliche Geschichte“.

Mit schon fast dem Klischee entsprechender texanischer Mentalität haben die Amerikaner hinreichend Porzellan zerschlagen. Zum einen auf Anwenderseite – mit drastischen Erhöhungen der Wartungskosten aller Softwareprodukte hatte man den Bogen deutlich überspannt, über drei Viertel der ehemaligen Bestandskunden hat die UCS damit verprellt. Zum anderen hat das Unternehmen aufgrund der möglicherweise in den USA üblichen, in Europa jedoch nicht adaptierbaren Unternehmens(un)kultur in den zurückliegenden Monaten zahlreiche Mitarbeiter verloren, die sowohl die Geschäftspolitik als auch den Umgangston nicht mittragen konnten bzw. wollten. Das Erbe, das die neu gegründete AutoMotiveSystems GmbH antritt, ist kein leichtes. Es ist davon auszugehen, dass Darts-„Urgestein“ Rolf Albrecht seinen Schritt gut überlegt hat – für die Anwender in jedem Fall eine Perspektive, um sich nicht ohne strategische Planung für „irgendein“ DMS entscheiden zu müssen.

Sabine Tilp