

## FINANZBUCHHALTUNG

# Mehr Transparenz, mehr Kontrolle

Gerade für größere Autohäuser ist es kaum vorstellbar, die Finanzbuchhaltung an externe Dienstleister zu geben. Warum sich das dennoch lohnen kann, zeigt der Wechsel von Autohaus Rastetter zur DATEV.

von Felix Altmann

Für viele Unternehmen ist es wichtig, die eigenen Unternehmenszahlen zu kennen und möglichst schnell griffbereit zu haben. Deshalb setzten in der Vergangenheit besonders die größeren Autohäuser auf eine interne Finanzbuchhaltung, die in das DMS integriert ist.

## Mehr Auswertung in die Tiefe

Genau so hat es auch das Autohaus Rastetter aus Rheinstetten bei Karlsruhe bis vor Kurzem gemacht. Der Händler gehört mit insgesamt sechs Standorten zu den Größeren seiner Zunft und verfügt über eine umfangreiche Buchhaltung. „Wir nutzen Kfz-Pilot von Attribut als DMS. Deswegen haben wir auch in der Vergangenheit das interne XBA Rechnungswesen für die Buchhaltung verwendet“, erinnert sich Silvio Aloisi, Geschäftsführer bei Rastetter. „Das hat auch gut funktioniert, jedoch wollten wir noch genauere Infos und Auswertungsmöglichkeiten bei unserer Buchhaltung. So kam es zum Umstieg auf die DATEV.“ Für Silvio Aloisi war der Wechsel von Anfang an ein Gewinn. Dank DATEV

online erfolgt die Kommunikation mit dem Steuerberater nun nicht mehr per E-Mail oder auf dem Postweg, sondern die Unterlagen werden direkt online übermittelt. Besonders praktisch findet Aloisi den eigenen Zugang, den er selbst als Geschäftsführer zur Buchhaltung hat. Er erhält aus der Buchhaltung bereits aufbereitete Auswertungen und kann im Anschluss jederzeit selbstständig im System Kosten, die in den einzelnen Abteilungen angefallen sind, bis in den Beleg oder die Rechnung einsehen.

Darin liegt auch für Vanessa Reinecke, Leiterin Finanzbuchhaltung bei Rastetter, der großen Mehrwert, den die DATEV dem Autohaus bietet. „Jetzt können wir Buchungen bis auf die letzte Kostenstelle runterbrechen. Bei so einer Betriebsgröße ist das für die einzelnen Abteilungen eine perfekte Auswertungsmöglichkeit.“ Auch Korrekturen sind so möglich. Ist ein Betrag zum Beispiel auf eine falsche Abteilung gebucht, können Reinecke und ihr Team nach Rücksprache mit den Abteilungsleitern einfach in der Buchung die Kostenstelle korrigieren. Das sorgt nicht

nur in den Abteilungen für mehr Transparenz: „Wir erhalten so eine Übersicht über den gesamten Betrieb. Man sieht bei einer Buchung nicht einfach nur die Zahl, sondern kann genau nachvollziehen, wie sie überhaupt zustande kommt.“

## Individuell anpassbar

Die DATEV bietet hierfür mehrere Auswertungsmodelle, die auch nachträglich an die Bedürfnisse im Betrieb angepasst werden können. „Die Abteilung Aftersales möchte eine Auswertung nach Standort und zusätzlich nach Marke. Der Vertrieb wiederum möchte eine Auswertung vor allem nach Marke und weniger nach Standort, da dieselbe Marke an mehreren Standorten vertrieben wird. So konnten wir nachjustieren und die Auswertungen unseren Bedürfnissen entsprechend optimieren“, so Silvio Aloisi.

Wie wichtig so eine detaillierte tägliche Auswertung sein kann, hat sich gerade in den schweren Monaten der Corona-Pandemie gezeigt. Unter anderem wurden die laufenden Telefon- und Internetverträge untersucht und entsprechend an die aktuellen Bedürfnisse des Betriebs angepasst. So konnte das Autohaus Rastetter an etlichen Stellen Kosten verringern und unnötige Ausgaben verringern, die man früher nicht im Blick hatte.

## Prozessoptimierung auch im Team

Durch den Wechsel zur DATEV haben sich auch die Abläufe innerhalb der Buchhaltung bei Rastetter verändert. Vanessa Reinecke hat die Umstellung dazu genutzt, die internen Prozesse und Strukturen dem neuen System anzupassen. Beispielsweise wurde eine strikte Trennung von Kreditoren und Debitoren eingeführt. „Es war wichtig, dass jeder genau weiß, wofür er



**Bisher hatte das Autohaus Rastetter mit seinen sechs Standorten XBA-Rechnungswesen von Attribut für die Buchhaltung genutzt.**



**Silvio Aloisi, Geschäftsführer bei Rastetter, hat dank dem Chefzugang im neuen System mehr Überblick über die einzelnen Abteilungen.**



**Im Zuge der Umstellung konnte Vanessa Reinecke, Leiterin der Finanzbuchhaltung, auch die Prozesse innerhalb ihres Teams optimieren.**

zuständig ist. Zusätzlich haben wir in unserem Team eine Krankheits- und Urlaubsvertretung eingeführt, so dass keine Arbeit liegen bleibt“, erzählt Reinecke. Die Änderungen gingen so über die neue Software hinaus. Die internen Abläufe in der Buchhaltung sind nun strukturierter, was deutlich Zeit spart.

### Die DATEV als neue Lösung

Nicht mehr bis zum Monatsabschluss warten zu müssen, um mit dem Steuerberater über die aktuellen Zahlen zu sprechen, die dann aber nicht mehr aktuell sind, ist für Rolf Bastian, Geschäftsführer Entwicklung/Finanzen bei Attribut, ein entscheidender Vorteil gegenüber der komplett internen Finanzbuchhaltung. „Viele DMS können Daten an die DATEV schicken, jedoch erst am Monatsende. Bei unserer Lösung werden die Daten in relativ kleinen Zeitabschnitten an die DATEV übergeben. So kann man mit dem Steuerberater in Echtzeit über aktuelle Daten sprechen.“

Die Rolle der DATEV hat sich am Markt somit in den letzten Jahren stark gewandelt. Während die DATEV vor allem für kleinere Autohäuser ursprünglich eine praktische Lösung war, das Rechnungswesen auszulagern, setzen inzwischen auch größere Betriebe vermehrt auf ihre Dienste. Das liegt laut Bastian daran, dass sie die beste Kommunikation mit den externen Beratern ermöglicht. Denn darin sieht er den entscheidenden Vorteil gegenüber einer internen Finanzbuchhaltung: „Attribut bietet seit 30 Jahren eine Schnittstelle zur DATEV. Seit März 2017 ist KfzPilot eine auf dem DATEV-Marktplatz empfohlene Lösung im Bereich Kfz. Auf dem DATEV-Marktplatz sind Software-Kooperationspartner gelistet, die optimal mit den DATEV-Programmen zusammenarbeiten.“

Um den Partnerstatus zu erreichen, müssen Software-Kooperationspartner

einen Prüfprozess durchlaufen, bei dem es sowohl um technische Spezifikationen geht als auch um vertriebliche Kriterien. „Der Partnerstatus bei der DATEV bietet uns viele Vorteile: Verwendung des Partnerlogos und der Platzierung im DATEV-Marktplatz, gemeinsame Vermarktungsaktivitäten und Veranstaltungen sowie eine regelmäßige technische Prüfung der Schnittstelle. Positiv ist auch ein gemeinsamer Austausch über weitere Perspektiven der Zusammenarbeit in einem regelmäßig stattfindenden Jahresgespräch“, so Bastian.

### Vor- und Nachteile

Doch die DATEV bietet nicht nur Vorteile gegenüber einer internen Rechnungswesensoftware. „Dadurch, dass die Attribut-XBA-Onlineschnittstelle und Kfz-Pilot vom selben Entwickler stammen, sind in XBA viele Prozesse automatisiert“, erzählt Vanessa Reinecke. Beispielsweise hat XBA die beiden Rechnungsnummern bei Ein- und Verkauf eines Fahrzeugs miteinander ausgeglichen und ausgeblendet. Bei der DATEV müssen die beiden Rechnungen manuell gesucht werden und per Mausklick ausgeglichen werden. Bei einem Fahrzeugbestand wie bei Rastetter ist in Reineckes Team ein Mitarbeiter allein damit einen ganzen Tag pro Monat beschäftigt.

Für Rolf Bastian haben beide Produkte ihre Vor- und Nachteile: „Es kommt auf die Anforderungen im Autohaus an, welches das richtige Tool ist. Bei Rastetter bringt die Art, wie die Daten bei der DATEV aufbereitet und an externe Dienstleister kommuniziert werden können, einen entscheidenden Vorteil. Für ein anderes Autohaus kann dafür unsere XBA-Software die bessere Lösung sein. Deshalb bieten wir beides an, damit unsere Kunden mit KfzPilot immer die optimale Lösung beim Rechnungswesen für sich nutzen können.“ ■

# Schlau einkaufen. Gezielt vermarkten.

Auktionen für den Kfz-Handel



### Klarer Blick auf Ihren Geschäftsvorteil

Hochwertige Gebrauchte aus sicheren Quellen gibt's bei Autobid.de. Wir bringen täglich bis zu 1.500 Fahrzeuge von Top-Einlieferern unter den Hammer – exklusiv für den Kfz-Handel.

Jetzt schlau sein, kostenlos registrieren und die besten Angebote sichern.

Sie haben Fragen? +49 611 44796-55 oder [autobid@auktion-markt.de](mailto:autobid@auktion-markt.de)

**autobid.de**  
auto-auktionen