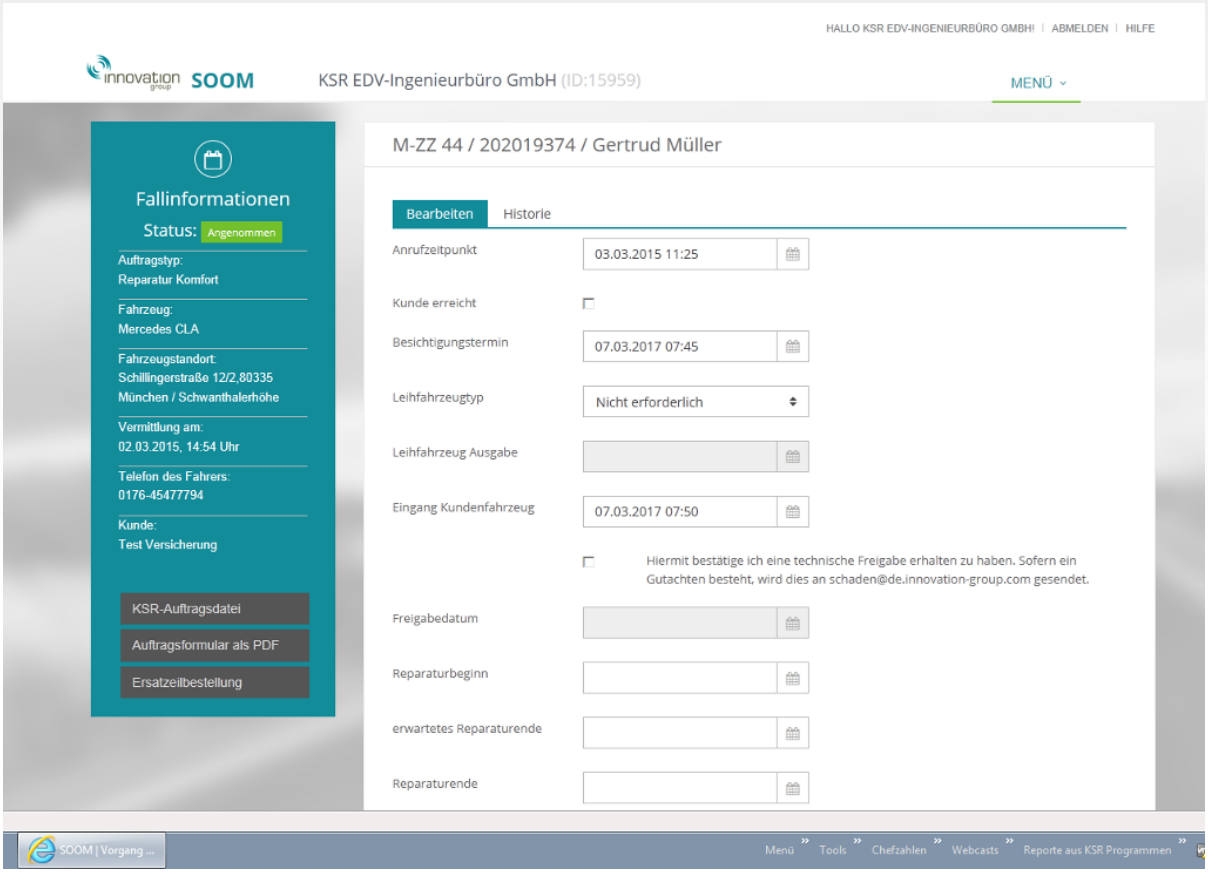
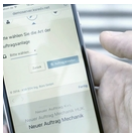
SCHADEN.NEWS





09.03.2017

MIT SCHNITTSTELLEN ZUR FLEXIBLEREN SCHADENABWICKLUNG

„Die möglichst unabhängige Vernetzung mit allen wichtigen Playern im Schadenmarkt spielt mehr denn je eine entscheidende Rolle für effiziente Auftragsabwicklung und rentable Unternehmensführung“, betont KSR-Geschäftsführer Peter Ringhut. Ausschlaggebend sind dabei die Schnittstellen zu Kalkulationsdaten, Schadennetzen, Steuerern, Lieferanten und Dienstleistern. Hier liegt eine besondere Stärke des Neu-Ulmer EDV-Anbieters. „Wir sind der einzige Anbieter im deutschen Markt, der seinen Anwendern die Kalkulation mit Audatex-, DAT- und EurotaxSchwacke-Daten anbieten kann“, verdeutlicht er. „Und das seit mittlerweile 20 Jahren. Aktuell arbeitet VCS optimal mit AudaNet 2.0, mit SilverDat3 / ClaimsNet und mit ERE zusammen, denn Offenheit und Entscheidungsfreiheit für den Anwender gehören von Anfang an zu unserer Philosophie.“

REPAIR-PEDIA, SOOM & CO.

Darüber hinaus verfügt das KSR Managementsystem seit Herbst 2016 über eine Schnittstelle zu repair-pedia. Vertriebsleiter Matthias Schuckert führt aus: „Im Dezember haben wir mit der digitalen Rechnung bei SOOM die Schadenabwicklung zur Innovation Group komplettiert. Übrigens kostenfrei für unsere Anwender, die bereits die elektronische Beauftragung über das Webportal SOOM nutzen.“

Auch bei den weiteren wichtigen Schadensteuerern ist KSR professionell aufgestellt: „Über eine komfortable Schnittstelle zur Eurogarant verfügen wir schon seit einiger Zeit und bei der HUK bilden wir alle Funktionen bis hin zur Mechanik ab. Das können unsere Anwender sogar schon mit unserem MobileWorker für Smartphone und Tablet nutzen“, zählt der Vertriebsleiter auf.

MEHR MÖGLICHKEITEN BEI DER TEILEBESTELLUNG

Auch in Sachen Teilebestellung bietet die KSR ihren Anwendern ein hohes Maß an Flexibilität. Rund 20 Schnittstellen zu Teilekatalogen kann VCS bedienen, darunter ELEKAT, CENTROdigital, CoParts, TecDoc, STAkis, WM usw. Für Peter Ringhut steht fest: „In naher Zukunft werden sich die Werkstätten noch viel stärker mit ihren Lieferanten und insbesondere auch Kunden vernetzen. Auch hier gilt für uns das Prinzip der Offenheit, um den Anwendern möglichst viele Optionen für Schnittstellen in den Markt anbieten zu können. Auch bei diesem Thema arbeiten wir für unsere Kunden bereits an der Zukunft.“ Erste Lösungen dazu präsentiert KSR den Betrieben bereits auf den Lokalterminen im März.

Ina Otto