SCHADEN .NEWS

26.06.2019

WAS MUSS IHRE WERKSTATTSOFTWARE KÖNNEN?

Zwei Tage lang traf sich Mitte Juni das KSR Vertriebsteam in Eisenach, um seine Strategie festzuzurren. Besonders im Fokus: die fortschreitende Digitalisierung der Branche und die daraus resultierenden Anforderungen an Werkstattsoftware. Nach Einschätzung der Vertriebsaußendienstler Thorsten Epping, Michele Geiger, Thomas Möller und Frank Schlegel spielt in Sachen Kundennutzen das Thema Offenheit eine besondere Rolle. "Denn Digitalisierung bedeutet für die freien Werkstattbetriebe natürlich immer auch Vernetzung mit allen wichtigen Akteuren im Schadenbusiness", führte Thorsten Epping aus. Als unabhängiger Anbieter könne die KSR nach Einschätzung der EDV-Profis ihren Anwendern ganz neutral alle Schnittstellen anbieten, die je nach der individuellen Ausrichtung des Betriebes eine optimale Marktposition gewährleisten. Der Anwender entscheide immer selbst, mit welchen Daten er kalkuliere oder mit welchen Partnern er im Schadenmanagement zusammenarbeite. "Die Unabhängigkeit der KSR ist gleichzeitig die Unabhängigkeit unserer Kunden“, betonte Michele Geiger.

SCHNITTSTELLEN FÜR DIE RENTABLE AUFTRAGSABWICKLUNG

Diese Offenheit in Sachen Schnittstellen gehört laut Thomas Möller zur DNA der Neu-Ulmer Softwareschmiede. Denn bereits von Anfang an haben KSR-Anwender die Möglichkeit, bei den

Kalkulationsdaten und Schadennetzen zwischen Audatex, DAT oder ERE zu wählen. "Das ist derzeit ein Alleinstellungsmerkmal der KSR im Markt", erklärte Vertriebsaußendienstler Frank Schlegel. Auch in Sachen Schadenmanagement sei der bayerische Softwareanbieter breit aufgestellt. So verfügt das Managementsystem VCS über effiziente Schnittstellen zu Eurogarant, HUK, Innovation Group und SPN.

"INSELLÖSUNGEN SIND PRODUKTIVITÄTSKILLER – UND OUT!"

Ein weiterer Mehrwert der KSR-Lösungen, so die Erfahrung des Vertriebs, ist der komplette und integrierte Leistungsumfang der Softwarelösungen. Man könne deshalb die Anwender auf dem Weg in die digitale Werkstatt der nahen Zukunft dabei unterstützen, mögliche Produktivitätskiller aus dem Weg zu schaffen. Denn die KSR-Tools, wie z. B. die Module für Werkstattplanung oder Ressourcenmanagement, harmonieren optimal mit dem Managementsystem VCS oder unserer Zeiterfassung TCS. Deshalb gehören für die Anwender nervige Medienbrüche oder aufwändige, meist fehlerbehaftete Mehreingaben wie sie beispielsweise beim Einsatz externer Planungs-Tools auftreten können, längst der Vergangenheit an. Deshalb verbrenne ein Fachbetrieb, der heute noch unterschiedliche Insellösungen im Einsatz habe, wertvolle Zeit und Ressourcen, die er besser in effiziente und rentable Abläufe investieren sollte.

OPTIMALE LÖSUNGEN FÜR JEDE BETRIEBSGRÖSSE

Die innovativen KSR-EDV-Lösungen lassen sich natürlich auf jede Betriebsgröße, egal ob Einmannbetrieb oder großes K+L-Zentrum, konfigurieren und dort produktiv einsetzen. Das gilt sowohl für den Investitionsaufwand wie auch für den Leistungsumfang. So ist es laut Matthias Schuckert jederzeit möglich, erst einmal mit überschaubarem Aufwand zu starten und bei wachsenden Anforderungen an die EDV das Managementsystem Schritt für Schritt auszubauen. "Für unser KSR-Vertriebsteam liegt hier die Priorität eindeutig auf der passgenauen Beratung vor Kauf und den zahlreichen Support- und Serviceleistungen im laufenden Betrieb", meinte der Vertriebsleiter.

REPAIRPEDIA, TEILE & CO.

Mit der Schnittstelle zu REPAIRPEDIA, den Anbindungen an zahlreiche Teilelieferanten, der Integration der offenen Teileplattform Partslift oder weiterer Lieferanten aus dem Reparaturgeschäft vernetzt die KSR EDV-Ingenieurbüro GmbH die Werkstätten mit allen wichtigen Playern in einer zusehends digitalisierten Reparaturbranche. So lautete denn auch das Fazit des Meetings nach zwei arbeitsreichen Tagen: "Wir haben die Lösungen für die digitale Werkstatt 4.0, von denen unsere Anwender im Tagesgeschäft wie auch auf strategischer Ebene in Form von mehr Produktivität und Rendite profitieren können."

Fachbetriebe, die Interesse an den Lösungen von KSR haben, können sich jederzeit an den für sie zuständigen KSR-Vertriebsberater wenden (siehe linke Sidebar).

Ina Otto