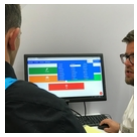
SCHADEN.NEWS








14.08.2019

TIPPS VOM KSR-AUSSENDIENST

Für seine Kunden hat Thorsten Epping, der seit sieben Jahren als KSR-Vertriebsberater im Norden und Westen der Republik aktiv ist, eine klare Botschaft. „Wer in der K&L-Branche weiterhin erfolgreich sein will, der muss sich heute optimal aufstellen. Das gilt besonders in Sachen Software und Services. Sinnvolle Digitalisierung heißt einfach, mit einem integrierten System wie VCS zu arbeiten, das weitestgehend alle Bereiche eines Reparaturfachbetriebes abdeckt. Alles andere verursacht Medienbrüche, produziert Fehleingaben, schafft Aufwand, ist einfach ein echter Produktivitätskiller."

AUS DER BRANCHE FÜR DIE BRANCHE

Dabei weiß der EDV-Profi, wovon er spricht, denn er kennt auch das Werkstattgeschäft aus dem FF. „Ich habe nach meiner kaufmännischen Ausbildung in einem Karosserie- und Lackierfachbetrieb mit 30 Mitarbeitern intensiv die Einführung und den Praxiseinsatz verschiedener EDV-Pakete begleitet. Dabei habe ich über zehn Jahre hinweg in verschiedenen Positionen – angefangen bei der Kundenannahme über das Schadenmanagement bis hin zum Betriebsleiter – sehr genau erfahren, worauf es beim Einsatz von Branchen-EDV ankommt, wenn Sie das Tagesgeschäft tatsächlich erleichtern soll." Von seiner Nähe zur Werkstattpraxis, aber auch von seiner Affinität zu EDV-Themen

profitieren natürlich seine Kunden, die der 34-jährige Vertriebsmann mit sichtlichem Enthusiasmus berät.

AUF GESAMTPAKET ACHTEN

Gerade weil er beide Seiten des Geschäfts aus der Praxis kennt, ist es für Thorsten Epping besonders wichtig, seinen Kunden ein Gesamtpaket aus Softwaretools und dazugehörigem Service zu schnüren, dass auf die individuellen Anforderungen des Fachbetriebes passt und ein optimales Preis-Leistungsverhältnis bietet. „Wenn ich mir den Schadenmarkt heute anschaue und mir die vielen Anforderungen an Werkstätten vor Augen halte, dann ist es ja ganz klar, dass ich Produktivitäts- und damit im Endeffekt Rentabilitätssteigerung nur noch erreichen kann, wenn die EDV zum Betrieb passt. Das fängt bei den Kalkulationsdaten an und hört bei den Schnittstellen noch lange nicht auf."

"JEDER UNTERNEHMER SOLLTE SEINE KENNZAHLEN KENNEN"

Für den Betriebswirt mit Fachrichtung Wirtschaftsinformatik spielt darüber hinaus ein weiterer Aspekt eine große Rolle: „Zeitgemäße Betriebsführung ist heute unbedingt mit der Kenntnis der eigenen Kennzahlen gekoppelt, am besten in Echtzeit. Denn wer seine Zahlen kennt und weiß, was in seinem Betrieb vorgeht, der kann effizient planen, rentabel arbeiten und erfolgreich verhandeln. Das sehe ich immer wieder, bei meinen Kunden, die beispielsweise unser Dashboard oder unsere Planungssysteme einsetzen."

Dabei sieht Thorsten Epping sich und die KSR EDV-Ingenieurbüro GmbH auch selbst in der Pflicht: „Wir müssen als Softwareanbieter natürlich auch flexibel auf Marktanforderungen reagieren, müssen innovativ bleiben und nach dem Verkauf mit gutem Supportservices für unsere Anwender da sein. Und weil das bei der KSR so gut klappt, macht mir mein Job viel Spaß und das positive Kundenfeedback trägt dazu natürlich auch viel bei."

Ina Otto