SCHADEN.NEWS







06.03.2024

KSR: WIE UNTERSTÜTZT DAS EDV-SYSTEM BEI DEN VERHANDLUNGEN MIT GEWERBLICHEN AUFTRAGGEBERN?

In einigen Werkstätten stehen die Stundensatzverhandlungen noch bevor. Um sie mit dem optimalen Ergebnis zu gestalten, ist gute Vorbereitung erforderlich. „Die beste Basis für unternehmerisches Handeln sind fundierte Zahlen, Daten, Fakten aus dem eigenen Betrieb“, weiß Matthias Schuckert, Vertriebsleiter des Softwaredienstleisters KSR. Ebenjene Zahlen lassen sich seiner Ansicht nach gut bei Verhandlungen mit gewerblichen Kunden einsetzen. KSR-Nutzer erhalten diese Kennzahlen durch das Chefzahlen-Tool von KSR. „Auf Knopfdruck erhalten Betriebe damit zum Beispiel eine grafische Auswertung inklusive aller Zahlen, mit welchem Schadensteuerer sie wieviel verdienen oder woher die meisten Aufträge kommen“, führt der KSR-Vertriebsleiter aus. Diese Auswertung lasse sich dann noch detaillierter für einzelne Kunden und für definierbare Zeiträume betrachten. Ein Unternehmer müsse heute einfach wissen, welcher Auftrag sich rechne und welcher nicht.

ÜBERBLICK ÜBER BETRIEBSINTERNE PROZESSE

Zudem weist Matthias Schuckert darauf hin, dass sich auch betriebsinterne Prozesse mit den KSR-Chefzahlen zuverlässig analysieren lassen. Auftraggeber, verkaufte Stunden, Reklamationen oder Anwesenheitsstunden, Lohnkosten sowie Material- und Energiekosten: All diese Zahlen lassen sich in Echtzeit mit dem KSR Chefzahlentool erfassen, vergleichen und auswerten. „Sie sind die Basis für den Betriebsinhaber, um Schlussfolgerungen ziehen und unternehmerische Entscheidungen in vielen Bereichen, beispielsweise, wenn es um Investitionen oder Teamentwicklung geht, treffen zu können“, betont Matthias Schuckert. Möglich werde das aber erst durch den Einsatz eines homogenen EDV-Systems aus einer Hand und nicht durch aufwändige, oft fehlerbehaftete Insellösungen, bei denen die Daten erst mühevoll zusammengeführt werden müssten.

„ZAHLEN LÜGEN NICHT“

Der KSR Vertriebsleiter betont: „Durch die Unterstützung durch die KSR-Chefzahlen gehen Betriebe bestens gerüstet in die Gespräche mit ihren gewerblichen Auftraggebern und können die Verhandlungen auf Basis der tatsächlichen Kennzahlen aus ihrem Betrieb führen. Denn Zahlen lügen nicht und sind die verlässliche Grundlage für eine faktenbasierte Ist-Analyse, für die Definition der unternehmerischen Ziele und deren Umsetzung in unternehmerisches Handeln.“

Ina Otto