



05.02.2025

WERBAS//KSR: VERHANDLUNGEN MIT GEWERBLICHEN AUFTRAGGEBERN: NUR MIT KENNZAHLEN

In der aktuellen Marktsituation sind klare und gut vorbereitete Verhandlungen mit Versicherungen und Schadensteuerern entscheidend. Nur wer seine betrieblichen Kennzahlen genau kennt, kann fundierte Entscheidungen treffen und optimale Konditionen aushandeln. Hier kommt das EDV-gestützte Analyse-Tool WERBAS//KSR-Chefzahlen ins Spiel: Es liefert Werkstattbetrieben auf einen Blick die wichtigsten Kennzahlen, um Konditionen professionell und faktenbasiert zu führen.

Besonders bei anstehenden Stundensatzverhandlungen ist eine solide Datenbasis unerlässlich. „Die beste Grundlage für unternehmerische Entscheidungen sind belastbare Zahlen aus dem eigenen Betrieb“, betont Matthias Schuckert, Vertriebsleiter bei WERBAS//KSR. Die Chefzahlen-Auswertung ermöglicht ihm zufolge eine detaillierte grafische Darstellung darüber, mit welchen Schadensteuerern der Betrieb wie viel verdient und woher die meisten Aufträge stammen. Zudem lassen sich laut Matthias Schuckert individuelle Kundenanalysen über definierbare Zeiträume erstellen – ein entscheidender Vorteil für strategische Verhandlungen. „Wer weiß, wo er steht, kann aktiv seine Zukunft gestalten. Transparente Kennzahlen sind der Schlüssel zu erfolgreichen Verhandlungen“, unterstreicht Matthias Schuckert.

TRANSPARENTE ANALYSE BETRIEBSINTERNER PROZESSE

Neben der Vorbereitung auf Verhandlungen bietet das WERBAS//KSR-Chefzahlentool laut seinen Entwicklern eine umfassende Analyse interner Abläufe. Auftraggeberstrukturen, verkaufte Stunden,

Reklamationsquoten, Anwesenheitszeiten, Lohn- und Materialkosten sowie Energiekosten – „all diese Daten lassen sich in Echtzeit erfassen und auswerten. So erhalten Werkstattinhaber eine verlässliche Entscheidungsgrundlage für Investitionen, Personalplanung oder Prozessoptimierung“, führt der Vertriebsleiter aus.

Die Stärke des Systems liege dabei in der ganzheitlichen Datenerfassung: „Im Gegensatz zu fehleranfälligen Insellösungen werden alle relevanten Zahlen in einem durchgängigen, digitalen System gebündelt. Dadurch lassen sich mühsame manuelle Datenzusammenführungen vermeiden und fundierte Entscheidungen schneller treffen“, heißt es dazu bei WERBAS//KSR.

„ZAHLEN LÜGEN NICHT“ – ERFOLGREICHE VERHANDLUNGEN AUF BASIS HARTER FAKTEN

Peter Ringhut, zusammen mit Dennis Koblow sky Geschäftsführer von WERBAS//KSR, bringt es auf den Punkt: „Betriebe, die mit den WERBAS//KSR-Chefzahlen arbeiten, gehen bestens vorbereitet in Verhandlungen mit ihren gewerblichen Auftraggebern. Faktenbasierte Kennzahlen sind die verlässlichste Grundlage für eine realistische Ist-Analyse, die Definition betrieblicher Ziele und deren Umsetzung in unternehmerisches Handeln.“ Er resümiert: „Mit WERBAS//KSR haben Werkstätten nicht nur ihre Finanzen im Griff, sondern können auch aktiv ihre Verhandlungsposition stärken – für langfristige wirtschaftliche Stabilität und nachhaltigen Erfolg.“

Ina Otto