

Die Software-Fibel für Werkstätten

Was man von einem modernen
Werkstatt-Management-System
im Alltag erwarten kann.

WERBAS

Das Original – seit 25 Jahren!

Inhalt

Stammdaten	Seite 04
Auftragsabwicklung	Seite 06
Planen und Steuern	Seite 08
Ersatzteile verwalten	Seite 10
Schnittstellen	Seite 12
Kundenkommunikation	Seite 14
Gebrauchtwagenhandel	Seite 16
OP/Kasse-Mahnwesen	Seite 18
Zeitmanagement	Seite 19
Karosserie & Lack	Seite 20
Archivierung	Seite 22
Datenschutz	Seite 24
Mehr als EDV	Seite 26



Mehrwerte schaffen – Wissen weitergeben

Die Ansprüche, die heute an Werkstätten und Servicebetriebe gestellt werden, wachsen kontinuierlich. Ursache sind nicht nur die vermehrte Komplexität elektronischer Fahrzeugkomponenten, sondern auch ein steigender Wettbewerb sowie eine zunehmende Zahl an Vorgaben. Gerade diese Entwicklung erfordert auch eine regelmäßige Analyse der eigenen wirtschaftlichen Situation.

Laufen die Arbeitsprozesse ökonomisch? Ist eine zuverlässige Kundenbetreuung gewährleistet? Wird die Werkstatt-ausrüstung optimal genutzt? Verfügen wir über ein gutes Zeitmanagement? Lässt die Teilebestellung freie Auswahl zu? Ist dem Datenschutz Genüge getan?

Bei diesen und zahlreichen weiteren Themen können moderne Werkstatt-Management-Systeme wirksam werden. Sie sind Hilfsmittel und erfüllen keinen Selbstzweck. Ihre Aufgabe ist, Werkstätten und Servicebetriebe zu unterstützen. Sie müssen Möglichkeiten eröffnen, dass unternehmerische Entscheidungen im Betrieb selbst und auf einer verlässlichen Informationsbasis getroffen werden können. Nur dann erfüllen sie letztlich den Anspruch, einen Mehrwert zu bieten.

Auf dieser Überzeugung beruhen die Softwarelösungen und Dienstleistungen der WERBAS AG. Mehrwert soll Ihnen auch diese Fibel bieten, mit der wir Ihnen keine Produkte vorstellen. Vielmehr wollen wir Ihnen die Chance geben, sich mit wichtigen Bereichen auseinanderzusetzen, die für Ihren Erfolg von Bedeutung sind und bei denen wir Sie unterstützen können. Denn Ihr Erfolg ist unser Erfolg.

Harald Pfau

Vorstand der WERBAS AG

Der Kunde fühlt sich zuhause

Ein grüner Opel Astra fährt auf den Hof. „Guten Morgen Herr Müller und persönlich noch nachträglich alles Gute

zum Geburtstag“, wird er bereits an der Direktannahme von dem Werkstattmitarbeiter mit Namen begrüßt.

Denn dieser hat schnell und unkompliziert über das Fahrzeug-Kennzeichen schon alle wichtigen Informationen zu Halter und Fahrzeug auf dem Bildschirm. „Na, wie fährt sich Ihr Auto nach knapp 150.000 Kilometer?“, zeigt sich der Mitarbeiter interessiert – und kompetent. Der Kunde fühlt sich zuhause und es entwickelt sich zwischen Kunden und Mitarbeiter ein Gespräch über evtl. anstehende Reparaturen oder aber günstige Fahrzeugangebote. Das ist professionelle Kundenpflege.

Einfach und schnell macht dies eine gute EDV möglich. Denn nicht alle Daten kann man stets im Kopf haben. Die Kundenstammdaten, also Grundinformationen, die einmal in die Software eingepflegt wurden, geben schnell Antwort auf viele Fragen. Name, Privat- oder Firmenkunde, Anschrift, Telefonnummern, E-Mail, der letzte Werkstattbesuch – all dies wird mit einem Klick

sichtbar. Das gleiche gilt für die fahrzeugrelevanten Daten. Aber auch die Informationen, wer Herrn Müller das letzte Mal bedient hat, sind hier schnell zu finden. Und das sowohl von der Werkstatt als auch vom Büro aus. Denn Kundenwissen sollte nicht auf einen Mitarbeiter allein beschränkt sein.

Auch die Historie im Blick

Nicht nur zur persönlichen Begrüßung sind diese Informationen wichtig. Die Fahrzeughistorie macht es den Werkstattmitarbeitern möglich, sich ein Bild von der Kilometerleistung des Fahrzeugs sowie den bisher bereits erledigten Reparaturen zu machen. Auch wann welche Inspektion oder Hauptuntersuchung ansteht, sehen die Mitarbeiter der Werkstatt prompt. Und sollte sich Herr Müller früher einmal für einen bestimmten Wagen interessiert haben, kann auch dies in den Stammdaten vermerkt werden. Ist ein solches

Auto dann im Angebot, kann Herr Müller gezielt hierüber informiert werden.

Doch darüber hinaus sind die gesamten Stammdaten auch Grundlage für die Angebots- und Rechnungserstellung und alle weiteren buchhalterischen Abläufe. Denn die Daten werden per EDV ohne großen Aufwand in die entsprechenden Anschreiben importiert.

Die Stammdaten sind Voraussetzung für viele weiteren Arbeitsabläufe in der Werkstatt. Das Wissen über ihren Inhalt hinterlässt beim Kunden einen guten Eindruck und das Nutzen der Daten erleichtert den Arbeitsalltag.

Die Stammdaten beinhalten alle Fahrzeug- und Kunden relevanten Informationen.

WERBAS [M12201] Kundenstamm

Anwendung Ansicht Auftrag ER Auftrag Handel Artikel Stamm Firma Extras Flottenverwaltung Werkstattkalender Statistik Zeitmanagement Fenster Hilfe

Drucken LAMM OP Liste Neuer Auftrag Alle Aufträge Kundenhistorie Fahrzeug Prüfprotokolle Rent-S Preisfindung Festpreise Preis-Info

Satz 5 von 18

Kd.-Nr. 21133 Suchbegriff Mustermann Abw. Rechnungsempfänger
 Vorname Name Peter Mustermann Debitor 21133 Kd.-Nr. 0
 Bemerkung 1 Telefon 1 07031-2117-0 SADE Customer ID
 Bemerkung 2 Telefon 2 Mobil
 - Anschrift Firma Fax 07031-2117-196
 Anrede Peter Mustermann E-Mail info@mustermann.de
 Zeile 1 Zeile 2 Homepage www.mustermann.de
 Straße Max Eyth Straße 42 Geburtstag 05.07.1965 Vorsteuerabzugsberecht.
 LKZ / PLZ / Ort 71088 Holzgerlingen Steuernummer
 PLZ Postfach Postfach USt-ID

Info Termine Ansprechpartner Arbeit und Finanzen Auftrag Bank Geld weitere Personalien LI-Preise Freigaben Audatex ADAC Default Auftragspositionen Datenschutz

Persönl. Anrede Sehr geehrte Damen und Herren, Auftragsart bei Neuanlage
 Kundengruppe Stammkunde Kostenstelle Tradeclub-Nr.
 Kundenart Gewerblich Kostenträger letzter Besuch
 Kundenkontakt Internet vorletzter Besuch
 Kundenberater Ralf Hellriegel angelegt 28.07.2010
 Sachbearbeiter Ralf Zimmermann Finanzierungsbank geändert 28.07.2010
 Verkäufer Ralf Hellriegel Sammeldebit.-Kto.

Neu Speichern Löschen Verwerfen

WerbasWeb , Hauptfiliale : Klug, Uwe Montag, 21. Februar 2011 13:46:00 [M12201] Kundenstamm 33333/6001

Die Freiheit des Unternehmers

Software erleichtert das Leben. Gerade bei der Auftragsabwicklung bieten Werkstatt-Management-Systeme eine einfache Möglichkeit, schnell und effizient zu

arbeiten und alles im Blick zu behalten. Denn hier werden alle Daten – vom Angebot bis zur Rechnung gebündelt.

In der Auftragsabwicklung werden erstmals die erfassten Stammdaten (s. S. 4) von Kunden und Fahrzeugen wirksam sowie die zu dem Auftrag gehörenden Aufgaben zusammengeführt.

Unübersichtliche Zettelwirtschaft, das aufwendige Katalogwälzen nach den richtigen Teilen sowie die Bestellung per Telefon oder Fax gehören ebenso der Vergangenheit an wie die Gefahr, dass Leistungen nicht erfasst und somit auch nicht berechnet werden. Moderne Werkstatt-Management-Systeme denken mit und wissen, welche Vorarbeiten zu gewissen Arbeiten gehören und auch berechnet werden müssen. Diese werden automatisch eingefügt. Wiederkehrende Tätigkeiten lassen sich zudem als Arbeitsgänge anlegen und direkt in den Auftrag übernehmen.

Die richtige Buchung

Durch unterschiedliche Artikelarten wird sichergestellt, dass die verschiedenen Arbeiten im späteren Prozess auch richtig verbucht werden. Eine wichtige Rolle spielen dabei die Auftrags- und Artikelarten, bei denen eine genaue Klassifizierung erfolgen muss.

So sollte bei den Auftragsarten im System u. a. zwischen In- und Ausland, Garantie und Kulanz unterschieden werden können.

Bei den Artikelarten sollten folgende Rubriken zur Verfügung stehen:

- Lohn und Arbeitsgänge
- Zuschlag
- Text
- sowie Paketlösungen

Über die integrierte Kalkulation können zudem die Preise angepasst oder Rabatte vorgesehen werden.

Ein Credo für die unternehmerische Freiheit

Durch zahlreiche Schnittstellen zu Informations- und Bestellsystemen können aus der Auftragsabwicklung heraus die richtigen Teile schnell geordert und alle Daten per Mausklick in den Auftrag und später die Rechnung übernommen werden.

Dabei sollte die Software jedoch keine festen Vorgaben machen, wohin die Bestellungen geleitet werden, sondern möglichst viele Wege offen lassen. Denn unternehmerische Entscheidungen gehören in die Hände des Unternehmens.

Bestellung leicht gemacht: Per Mausclick kann der Werkstattmitarbeiter das gewünschte Teil bestellen – bei wem er will.

The screenshot shows the WERBAS software interface. The main window title is "WERBAS [M11110] Auftragspositionen - ANGEBOT - 610063 - Normal Inland - Mann, Thomas". The menu bar includes: Anwendung, Ansicht, Auftrag, Handel, Stamm, Firma, Extras, Automeister, Flottenverwaltung, Werkstattkalender, Statistik, Zeitmanagement, Fenster, Hilfe.

The main window contains a table with the following columns: Pos...., Gruppierung, Auftr.-Art, Nr., Kurztext, Menge, Brutto, Rabatt in %, Netto, Listen-VK, and Manuell... The table has one row with the following data: 10, T, Angebot, 0,00, 0,00, 0,00, 0,00, 0.

Below the table is a "Text" section with the following fields:

- Auftrags-Nr.: 610063
- Pos.-Nr.: 10
- Kurztext: Angebot

At the bottom of the main window are buttons: Artikel, Zuschlag, Paket, Vorlagen, Bestellen, Lohn/AG, Text, Speichern, Löschen, Vorwerfen.

A pop-up window titled "SDI FI - Gürtelische F-Richtung (RTE-MD12) [WERBAS_HIS]" is open, displaying a list of parts:

- STOSSFANGERVARIANTEN
- VORDERWAGEN INNEN
- VORDERWAGEN INNEN (ELEKTRIK)
- FAHRGASTZELLE
- TÜREN
- HINTERWAGEN AUSSEN
- HINTERWAGEN INNEN
- ARMATURENBRETT
- HEIZUNG / KLIMAANLAGE
- SITZE
- INNENAUSSTATTUNG / DÄMPFUNG
- VORDERACHSE / LENKUNG
- SERVOLENKUNG / ANTILOCKERSYSTEM
- HINTERACHSE / AUSPUFFANLAGE
- LEICHTMETALLFELGEN (DESIGN)
- MOTOR
- MOTORVARIANTEN 1,4/1,6/1,8 LTR.
- MOTORVARIANTEN 1,6/1,8/2,0 LTR.
- MOTORVARIANTEN DIESEL + TD
- MOTORVARIANTEN 1,4 LTR. / 1,9 LTR. TDI
- GETRIEBEVARIANTEN
- AUTOMATIKGETRIEBE

The status bar at the bottom reads: "Musterwerkstatt, Hauptfiliale : Klug | Montag, 8. Juni 2009 09:07:56 | [M11110] Auftragspositionen - ANGEBOT - 610063 - Normal Inland - Mann, Thomas | 2001"

Reibungslose Planung als Renditebringer

Eine gute Werkstattplanung ist weit mehr als die Kundentermine in einen Kalender einzutragen. Damit eine Werkstatt gewinnbringend arbeiten kann,

müssen Mitarbeiter und Werkstattausrüstung ausgelastet sein. Denn Leerlaufzeiten wirken sich negativ auf die Produktivität aus.

Durch eine gute Planung können Stoßzeiten entzerrt und die Abläufe positiver gestaltet werden. Doch bei aller Renditesorge, darf natürlich auch der Kunde nicht aus den Augen verloren werden. So sind lange Wartezeiten bei Abgabe oder Abholung des Fahrzeugs durch den Kunden, verschwundene Reifen sowie nicht eingehaltene Termine mitnichten ein Aushängeschild für einen professionellen Service.

Kundenzufriedenheit sichern

Pluspunkte auf dem Weg zu sicheren Kunden sind stattdessen:

- zuverlässige Terminvergabe,
- eine schnelle und gute Reparatur,
- die Zurverfügungstellung eines Ersatz- bzw. Mietwagens
- sowie eine zuverlässige Reifeneinlagerung

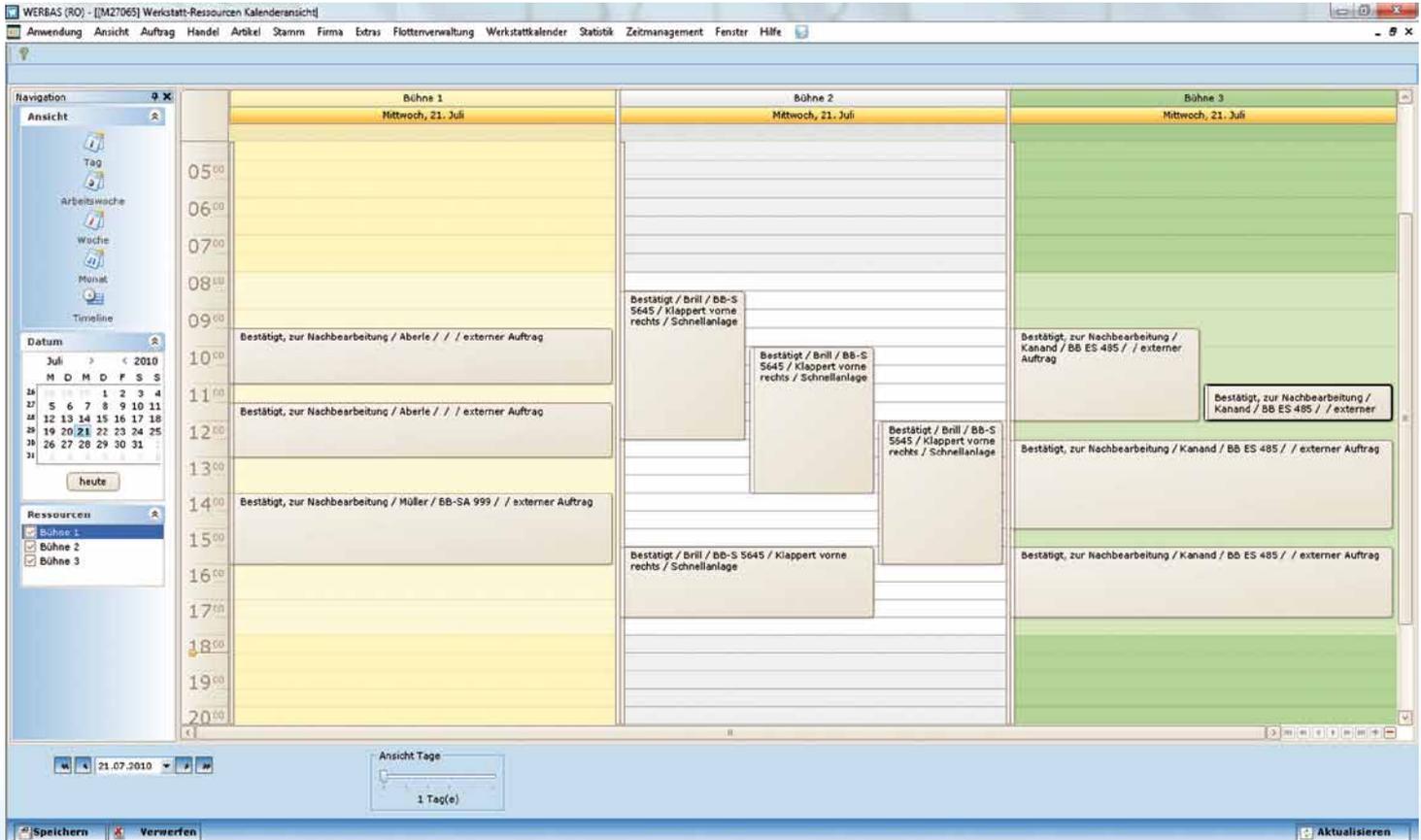
Mit Kalender, Stift und Papier sind all diese Dinge nur schwer in Einklang zu bringen. Eine gute Übersicht bietet da eine moderne Software für die Werkstattplanung, die zuverlässig die Prozesse im jeweiligen Unternehmen abbildet und in ein Werkstatt-Management-System implementiert ist. Damit ist es dem Werkstattinhaber jederzeit möglich, den Überblick über alle anstehenden Arbeiten zu behalten, obwohl die Mitarbeiter ihre Terminplanung selbstständig in das System eingeben können.

Ob Termindisposition, Reparaturvergabe, Auftragsdisposition oder Ersatzwagenbelegung – mit einer modernen Software hat man stets alles im Blick und kann entsprechend steuern. Die Software koordiniert die Terminvergaben der einzelnen Abteilungen, schafft so für alle einen schnellen Überblick und warnt bei Terminüberschneidungen etc.

Dass ein modernes System nebenbei noch die Arbeit erleichtert, versteht sich von selbst. So sollte das Anlegen von Aufträgen - durch die Anbindung an das Werkstatt-Management-System - direkt in der Werkstattplanung unkompliziert möglich sein. Auch bei der Vorbereitung der Mitarbeiter auf den anstehenden Termin ist die Software eine Hilfe. Bereits im Voraus kann der Servicemitarbeiter eventuell benötigte Formulare für den Ersatzwagen oder die Direktannahme etc. ausdrucken und so für einen professionellen Ablauf während des individuellen Kundengesprächs sorgen.

Vernetzte IT-Systeme sind für die Zukunftsfähigkeit von Werkstätten und Autohäusern ebenso notwendig wie Lösungsansätze, die prozessorientiert die anstehenden Aufgaben abbilden und zugleich die unternehmerische Entscheidungsfreiheit vor Ort belassen.

Welcher Mitarbeiter erledigt wann welche Arbeit? Wer hat für welchen Auftrag wie viel Zeit benötigt?
 Ein modernes Werkstatt-Management-System gibt Antwort.



Immer den Überblick über Lager und Preise

Welche Teile sind auf Lager? Welche verkaufen sich gut, welche schlecht? Welcher Kunde erhält welchen Rabatt?

Nicht nur für die internen Abläufe, wie die Inventur, ist ein gutes Werkstatt-Management-System ein schneller Helfer.

Auch wenn es um schnelle Reparaturarbeiten und den Teilverkauf geht ist eine gute Lagerorganisation mit logisch aufgebauten Lagerorten eine wesentliche Voraussetzung für den reibungslosen Ablauf.

Eine moderne Software sollte deshalb die Möglichkeit bieten, den aktuellen Wert des Lagerbestandes zu ermitteln und ggf. abzuwerten. Der abgewertete Prozentsatz muss den jeweiligen Artikeln zugeordnet werden können, beispielsweise nach dem letztem Verkaufs- oder Einkaufsdatum, nach Warengruppen oder nach Einzelbewertung. Bewertungen sollten sowohl für ein als auch mehrere Lager sowie für alle und auch nur für bestimmte Warengruppen möglich sein. Auswertungen müssen nach Rabattgruppen und Lieferanten erfolgen können. Auch sollten Zähldatum und Inventurdatum von einander abweichen können und somit der Realität Rechnung tragen.

Mit einer guten Software muss es zudem möglich sein

- den Artikelstamm zu prüfen,
- den Einkaufs- und Verkaufspreis festzulegen,
- Artikel mit Lagerdaten zu belegen
- und eine Suche entsprechend dieser Kriterien zu erlauben.

Auch Mengeneinheiten sollten hinterlegt werden können, damit der Mitarbeiter über Schwund im Lager informiert ist und rechtzeitig nachbestellen kann. Alternativ zu der manuellen Zählung und dem Eintrag der Abweichung bzw. der gezählten Bestände in eine Zählliste ist die Integration eines mobilen Scanners in das System hilfreich – denn zeitsparend.

Rabatte beim Teilverkauf

Ebenfalls nicht unerheblich für einen guten Service und ein professionelles Lager sind Differenzierungen bei Kundenrabatten. Dieser Bereich ist vor allen Dingen für die Werkstätten interessant, die ihre Teile nicht nur selbst verbauen, sondern auch verkaufen. Durch diese differenzierte Preisgestaltung wird die Grundlage geschaffen, im Bereich Warenwirtschaft bessere Erträge zu erzielen und auf veränderte Marktsituationen flexibler zu reagieren.

Ein modernes Werkstatt-Management-System unterstützt Lagermitarbeiter sowohl bei der Stichtagsinventur als auch bei der permanenten Inventur mit Bestandsfortschreibung.

WERBAS [M12195] Inventur-Zähllistenpositionen

Arwendung Ansicht Auftrag ER Auftrag Handel Artikel Stamen Firma Extras Flottenverwaltung Werkstattkalendar Statistik Zeitmanagement Fenster Hilfe

Alle anzeigen Suchansicht Drucken Layout Export

Suchen S: 1 / 1

Satz 1 von 31

Gruppierungsbereich

Listen-Nr	Lfd-Nr	Nummer	Bezeichnung	WG	reserv. Menge	Soll-Bestand	akt. EDV-Bestand	Ist-Bestand	Standard Lagerort	Lagerort 2	Lagerort 3	Korri...
1	1	96184047	Nehmerzylinder (K...	ETE	0	5,000	5,000	5,000	OG			<input checked="" type="checkbox"/>
1	2	ZW01080	J-4274,Kupplungs...	ETE	0	12,000	12,000	12,000	OG			<input checked="" type="checkbox"/>
1	3	EC11046948...	"Bremsbelagsatz V...	ETE	0	9,000	9,000	9,000	OG			<input checked="" type="checkbox"/>
1	4	96226990	Einsatz (Federbein)	ETE	0	11,000	11,000	11,000	OG			<input checked="" type="checkbox"/>
1	5	90235420	Radbremszylinder ...	ETE	0	10,000	10,000	10,000	OG			<input checked="" type="checkbox"/>
1	6	96351914	Halter (Vorschalldä...	ETE	0	13,000	13,000	13,000	OG			<input checked="" type="checkbox"/>
1	7	96351913	Halter	ETE	0	26,000	26,000	26,000	OG			<input checked="" type="checkbox"/>
1	8	EC94797406	Ölfilter	ETE	0	7,000	9,000	7,000	OG			<input checked="" type="checkbox"/>
1	9	96144933	Keilrippenriemen	ETE	0	10,000	10,000	10,000	OG			<input checked="" type="checkbox"/>
1	10	96182220	Luftfilter	ETE	0	7,000	6,000	7,000	OG			<input checked="" type="checkbox"/>
1	11	EC229538	Zündkerze (1.4/1...	ETE	0	17,000	17,000	17,000	OG			<input checked="" type="checkbox"/>
1	12	96507986	Lamda-sonde	ETE	0	9,000	9,000	9,000	OG			<input checked="" type="checkbox"/>
1	13	96249465	Mitnehmerscheibe	ETE	0	13,000	13,000	13,000	OG			<input checked="" type="checkbox"/>
1	14	96565412	Ölfilter	ETE	0	10,000	10,000	10,000	OG			<input checked="" type="checkbox"/>
1	15	94580139	Spannrolle	ETE	0	6,000	6,000	6,000	OG			<input checked="" type="checkbox"/>
1	16	EC229566	Zündkerze	ETE	0	25,000	25,000	25,000	OG			<input checked="" type="checkbox"/>
1	17	0034205920	SATZ BREMSKLOE...	ETE	1,000	0,000	0,000	0,000	UG	EG	OG	<input type="checkbox"/>
1	18	0071719005	ZAHNRIEMEN	ETE	0	1,000	1,000	1,000	OG			<input checked="" type="checkbox"/>
1	19	96304167	Außenspiegel, links...	ETE	0	5,000	5,000	5,000	OG			<input checked="" type="checkbox"/>
1	20	96249422	Gabel-Kupplungszug	ETE	0	20,000	20,000	20,000	OG			<input checked="" type="checkbox"/>
1	21	96249423	Gabel (Kupplungsg...	ETE	0	17,000	17,000	17,000	OG			<input checked="" type="checkbox"/>
1	22	96339739	Druckleitung (Kuop...	ETE	0	9,000	9,000	9,000	OG			<input checked="" type="checkbox"/>
1	23	90278244	Kupplpedal	ETE	0	4,000	4,000	4,000	OG			<input checked="" type="checkbox"/>
1	24	96157613	Dichtung,Kuppl.zyl...	ETE	0	28,000	28,000	28,000	OG			<input checked="" type="checkbox"/>
1	25	96181983	Leitung,Kuppl.zylm...	ETE	0	8,000	8,000	8,000	OG			<input checked="" type="checkbox"/>
1	26	96284392	Bremsscheibe	ETE	0	7,000	7,000	7,000	OG			<input checked="" type="checkbox"/>

Lfd-Nr: 1 Bezeichnung: Nehmerzylinder (Kuppl) Lagerort 1: OG
 Nummer: 96184047 WG: ETE Lagerort 2:
 Hersteller-Nr.: 96184047 Lager: Hauptlager Lagerort 3:
 Soll-Bestand: 5,000 akt. EDV-Bestand: 5,000 Ist-Bestand: 5,000
 Reserviert: 0

Zurücksetzen

Neu Speichern Löschen Verwerfen

Je mehr, desto besser

Viel ist nicht immer besser. Bei Schnittstellen von Werkstatt-Management-Systemen allerdings schon. Denn je mehr Zugänge zu Informations- und Bestell-

systemen möglich sind, desto mehr Freiheiten hat der Nutzer. So obliegt es ganz dem Anwender, woher er seine Teile und Informationen geliefert bekommen möchte.

Eine Schnittstelle stellt die Verbindung zwischen zwei EDV-Programmen her. Usus für jedes Werkstatt-Management-System ist natürlich eine Schnittstelle zu den Microsoft Standardprogrammen Word, Excel und Outlook.

- Datendrehscheiben zur Schadensabwicklung,
- externe Werkstattplaner und Kundenbindungssystem (CRM-Systeme) und
- Garantieabwicklung.

Einen wichtigen Bereich im Unternehmeralltag nimmt auch der Punkt Betriebswirtschaft und Buchhaltung ein. Deshalb ist die Kompatibilität des Werkstatt-Management-Systems mit Finanzbuchhaltungssystemen und Steuerberatungsprogrammen ein wichtiges Kriterium. Zur Erleichterung der internen Kommunikation machen sich auch Schnittstellen zur hauseigenen Telefonanlage (TAPI) sowie zum -Provider zur Versendung von SMS gut.

Unabhängige Bestell- und Informationswege

Doch darüber hinaus sollte eine moderne Software den Nutzer unabhängig halten und so möglichst viele Schnittstellen zu anderen Systemen bieten, wie zu

- lokalen Teilekatalogen,
- Online-Web-Katalogen,
- Teile-Bestellsystemen,
- technischen Daten,
- Arbeitswertinformationen,
- technischen Prüf- und Messgeräten,
- Schadenskalkulationssystemen,

Doch nicht nur für die Arbeiten in der Werkstatt sind solche EDV-Verbindungen wichtig. Sie erleichtern auch den Arbeitsalltag im Handel. So verfügen vielseitige Werkstatt-Management-Systeme über Schnittstellen zu Reifenhandelsplattformen, Fahrzeugbörsen, Gebrauchtwagenbewertungen etc. Auch Schnittstellen zu Vermietprogrammen und Tankdatensysteme eröffnen dem Nutzer ein Spektrum, um sein Arbeitsfeld zu erweitern.

Die Werkstatt-Management-Software von WERBAS verfügt über 200 Schnittstellen – von A wie Allianz über Audatex und Tecdoc bis Z wie ZDK mit AU-Plus –, um möglichst viele der unterschiedlichen Anforderungen der Werkstätten zu erfüllen.

Das Werkstatt-Mangement-System der WEBBAS AG verfügt über 200 Schnittstellen – von Teilkatalogen über Schadensabwicklungsportalen bis zu Datenanbietern.

WERBAS [M14003] Infosystem-Einstellungen

Anwendung Ansicht Auftrag ER Auftrag Handel Artikel Stamn Firma Extras Flottenverwaltung Werkstattkender Statistik Zeitmanagement Fenster Hilfe

Layout - Kommunikationseinstellungen ändern Globale Einstellungen

Satz 49 von 67

Gruppierungsbereich

InfoSys-ID	Bezeichnung	Standard 1	Standard 2	Standard 3	Anzeige	Autom. Start	MRAWs	Global	Vorrang
1044	RepXpert	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
1010	Scania Multi	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
1500	Scannerübergabe	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
1045	SchwackeMet	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
1074	SaledDoc	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
1212	SaledDoc 2096	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
1027	SilverDAT	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
1226	SilverDAT FI online	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
1087	Spektrum (COM)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
1075	Spektrum (DDE)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
1224	Spektrum DVD	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
1223	Spektrum Live	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
1050	Stahlgruber Kat Online	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
1071	STAKIS-S	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
1088	TecDoc (COM)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
1072	TecDoc (DDE)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
1089	TecDoc (WEB)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
1207	Ti-REP (COM)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
1014	Ti-REP (DDE)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
1059	Tyremotive-Online Shop	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
1210	WEB-Rapido (DAF)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
1599	WERBAS Connect	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
1049	WM KAT Online	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
1078	WM KAT Smartclient	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Infosystem: Erweitert COM

Einstellungen für Artikelpositionen

Lieferant: Vergleich über: Hersteller-Nr. Leerstellen aus der Artikelnummer entfernen

Preise aus Infosystem führend

Einstellungen für Lohnpositionen

Katalog: X Nur Ersetzen, wenn keine Bezeichnung vom Infosystem

Leerstellen aus der AG-Nummer entfernen

Textpositionen

auf Rechn. drucken

Sonstige Einstellungen

Aktenzeichen: WERBASRIS001 Nach Warenkorbübernahme WERBAS in Vordergrund bringen

Sprache:

Katalog-ID:

Speichern Verwerfen Zurücksetzen

WG ersetzen LI ersetzen

Kundenbindung leicht gemacht

Die Kunden langfristig an das Geschäft zu binden, sollte das Ziel einer jeden Werkstatt sein. Doch gerade für die regelmäßige Kundenpflege bleibt im hektischen

Alltagsgeschäft häufig kaum Zeit. Werkstatt-Management-Systeme bieten hier schnelle und effektive Unterstützung.

Voraussetzung für erfolgreiche Kundenanschriften sind natürlich aktuelle Informationen über Fahrzeug und Halter bzw. Fahrer. Grundlage für eine sinnvolle Kundenbindungsaktion ist deshalb eine stets gut gepflegte Stammdatenbank. (s. S. 4)

So kann Kundenbindung bereits beginnen, wenn der Kunde mit seinem Fahrzeug auf den Hof fährt. Der Werkstattmitarbeiter ist so sofort in der Lage, den Kunden mit Namen zu begrüßen, persönlich zum Geburtstag zu gratulieren oder ihn auf für ihn interessante Service- und Fahrzeug-Angebote hinzuweisen. So fühlt sich der Kunde gut betreut.

Doch aktive Kundenbindung sollte ebenfalls nicht vernachlässigt werden. Viele Werkstatt-Management-Systeme integrieren bereits Lösungen zur

einfachen Erstellung von Geburtstagsanschriften, Aktionsflyer, Erinnerung an die anstehende Hauptuntersuchung, Benachrichtigungen per SMS nach dem Reifenwechsel, der Fahrzeugreparatur oder Inspektion.

Letterbox: Professionelle Anschriften

Wer in puncto Anschriften aber gar nicht mehr selber tätig werden möchte, kann auf die WERBAS-Letterbox setzen. Die Onlineplattform stellt Werkstätten nicht nur eine Auswahl an individuell gestalteten Kundenanschriften zur Verfügung, auch die Umsetzung wird professionell begleitet. Durch standardisierte Prozesse können dabei die Kosten sehr gering gehalten werden.

Die Letterbox umfasst

- das Zurverfügungstellen von Textvorlagen
- gewünschte Individualisierungen
- die Freigabe der Anschriften durch die Werkstatt
- den anschließenden Druck- und Versandprozess.

Für Unternehmen ohne klares Erscheinungsbild werden angeboten:

- drei fertig gestaltete Designs mit Logo
- eigene individuell entwickelte Logos
- eigene Briefvorlagen.

Darüber hinaus bietet die WERBAS in Kooperation mit der LDB-Gruppe regelmäßige Kundenzufriedenheitsabfragen an.



Mustermann GmbH | Musterstraße 20 | 12345 Musterstadt

«Firma»
«Ansprechpartner»
«Straße»
«PLZ» «Ort»

Autohaus Mustermann GmbH

Musterstraße 20
12345 Musterstadt
Telefon 0 13 35 12 03
Telefax 0 13 35 12 48

www.automustermann.de
info@automustermann.de

Geschäftsführer: Adam Mustermann
Sitz Musterstadt
HRB 123456 Musterstadt
Kreissparkasse Musterstadt
BLZ 10030000
Kto. 12345678

Herzlichen Glückwunsch zum Geburtstag!

«Brieffloskel»,

«Datum»

Erinnern Sie sich noch an Ihre Kindergeburtstage? Peter Ustinov tat dies noch im hohen Alter: „Die Kindheit war jene herrliche Zeit, in der man dem Bruder zum Geburtstag die Masern geschenkt hat.“ Nun wünschen wir Ihnen weder die Masern noch einen Kindergeburtstag, sondern einfach nur alles Gute zu Ihrem heutigen Geburtstag und das kommende Lebensjahr. Selbstverständlich möchten wir Ihnen auch eine Kleinigkeit schenken. Und das sind keine Masern.

Bei einem Ihrer nächsten Besuche mit Ihrem Fahrzeug in unserer Werkstatt **bekommen Sie bei Vorlage dieses Briefes einen Betrag von 10 Euro auf ihre Reparaturrechnung vergütet.** Damit möchten wir uns bei Ihnen auch für Ihre Treue zu unserem Unternehmen bedanken.

Wir würden uns freuen, wenn wir Sie auch weiterhin bei der Wartung und Pflege Ihres Fahrzeuges unterstützen dürften. Selbstverständlich stehen wir Ihnen auch bei Fragen einer Neuanschaffung eines Neu- oder Gebrauchtwagens zur Verfügung, was ja sicher kein schlechtes Geburtstagsgeschenk wäre. Schon jetzt freuen wir uns, Sie bei allen Fragen rund um Ihr Auto beraten zu dürfen.

Für heute bleibt uns nur, Ihnen einen schönen Festtag zu wünschen. Bis zu unserem nächsten Treffen verbleiben wir mit freundlichen Grüßen,

Ihr Auto Mustermann

So einfach kann es sein:
Regelmäßige Kundenpflegeaktionen
durch die WERBAS-Letterbox.

Wirtschaftlich erfolgreich handeln

Ein glänzender Auftritt ist auch für ein Gebrauchtfahrzeug wichtig. Neben einer schönen Karosse erwartet der potenzielle Käufer dabei vor allem viele Informationen

über das Fahrzeug. Denn wer will schon die Katze im Sack kaufen? Schnelle Hilfe bietet hier eine moderne Werkstatt-Management-Software.

Wer heute Fahrzeuge erfolgreich verkaufen will, muss schnell und flexibel auf Kundenwünsche reagieren. Längst sind die Modelle und Fahrzeugausstattungen so umfangreich geworden, dass man sich nicht mehr alle Wagen in den Hof stellen kann. Vielmehr rückt das Internet immer mehr in den Fokus. Über das World Wide Web kann der Vertriebsmitarbeiter der Werkstatt schnell das Wunschfahrzeug seines Kunden ermitteln. Darüber hinaus erschließt die Präsentation der eigenen Fahrzeuge im Internet dem Werkstattbetreiber ein Kundenpotenzial außerhalb seiner Region.

Eine Schnittstelle von der Werkstatt-Management-Software zu Fahrzeugbörsen bietet eine enorme Erleichterung im täglichen Fahrzeughandels-geschäft. Denn sie sorgt für eine schnelle Übernahme der digitalen Fahrzeugdaten.

Mit dem WERBAS-Fahrzeughandelsmodul beispielsweise können per Mausclick Fahrzeuge aus dem eigenen Bestand direkt aus WERBAS in zahlreiche Internetbörsen wie mobile.de, AutoScout oder gebrauchtwagen.de eingestellt werden.

Fahrzeugpräsentation

Umfassende Unterstützung sollte ein Werkstatt-Management-System auch bei der Fahrzeugpräsentation bieten, so u. a. mit

- vorbereiteten Formularen, die direkt eingesetzt werden bzw. mit einem integrierten Layoutprogramm erweitert werden können.
- einer kundengerechten Zusammenstellung der Fahrzeugdaten
- einer möglichen Umwandlung der Dokumente in ein pdf-Format, das per E-Mail direkt an den Kunden versandt werden kann.

Doch die gelungene Präsentation allein sorgt nicht für einen lukrativen Fahrzeughandel. Ob ein Gewinn mit einem Gebrauchtwagen erzielt wird, entscheidet sich meist bereits beim Ankauf. Mithilfe der in der Software integrierten Bewertung findet der Anwender den Preis, mit dem er sicher kalkulieren und gegenüber dem Kunden argumentieren kann. So handelt man erfolgreich.

WERBAS [[M16504] Bewertung]

Anwendung Ansicht Auftrag ER Auftrag Handel Artikel Stamm Firma Extras Flottenverwaltung Werkstattkalender Statistik Zeitmanagement Fenster Hilfe

SchwackeNet **Bewerten** Gebrauchtfahrzeug-Stamm Kunde Info Ankauf Kalkulation

Satz 5 von 11

Status	GW Bestand	Fahrzeugart	Personenkraftwagen
Einkäufer		Aufbau	Limousine
Kennzeichen	BB OO 400	Marke	BMW
Ident-Nr.	17 WBAGE61030DN43818	Typ	730 D
KM	89000	Kurzbez. Typ	730 D
HU / AU	12.2004 12.2004	Modell	AG
Lackierung			

Einkauf	
Ankaufsart	GW Differenzb...
EK incl. MwSt	17750,00
EK excl. MwSt	17750,00
EK-Rechn.-Nr.	
Inz.-Datum	
EK ändern	

Fahrzeug bewerten (SilverDAT) | Fahrzeug bewerten (Auto-i-DAT) | Fahrzeug bewerten (SchwackeNet) | Fahrzeug bewerten (AwiX Components)

Aktenzeichen	
Erstzulassung	09.12.1999
Modelldatum	01.1999
KBA	0005 635

Fahrzeug bewerten mit Silverdat II

- Auftrag
- ER Auftrag
- Handel
 - Gebrauchtfahrzeug-Übersicht
 - Gebrauchtfahrzeug anlegen
 - Neufahrzeug-Übersicht
 - Neufahrzeug anlegen
 - Neufahrzeug Bonus Vorlagen
 - Neufahrzeug Bonus-Übersicht
 - Chevrolet Fahrzeugbestellung
 - Chevrolet Bestandsabfrage
 - Einstellungen Fahrzeughandel
 - Gebrauchtfahrzeug-Ankauf
 - Fahrzeugbewertung**
 - Kunden-Finanzierungen
 - Fahrzeugbörse
 - AUTOonline Übersicht
- Artikel
- Stamm
- Firma
- Extras
- Flottenverwaltung
- Werkstattkalender
- Statistik
- Zeitmanagement

Ohne Moos, nix los

Nicht nur viele Kunden, sondern vor allem auch eine zuverlässige Zahlung dieser, ist die Voraussetzung zur langfristigen Sicherung des Geschäftes. Einen schnellen

Überblick über eingegangene Gelder und offenen Posten geben Werkstatt-Management-Systeme.

Ohne Moos, nix los. Das ist auch in der Werkstatt so. Denn wo kein Geldeingang zu verzeichnen ist, können die Mitarbeiter noch so fleißig und kompetent sein und die Kundenanzahl noch so groß. Es kann weder in Teile noch in moderne Werkstattausrüstung investiert werden. Langfristig bedeutet dies den Untergang des Unternehmens. Deshalb darf gerade der Bereich der Offenen Posten (OP) bzw. des Mahnwesens nicht in den Hintergrund rücken. Moderne Werkstatt-Management-Systeme helfen hier, schnell und einfach einen Überblick zu bekommen, wer warum wann nicht bezahlt hat.

Niemand schreibt gern Mahnungen. Aber es ist notwendig. Mit der Software können einfach und effektiv Zahlungserinnerungen, Mahnlisten und -schreiben erstellt werden. Zudem können offene Posten verwaltet und bearbeitet werden. Jede

mit WERBAS erzeugte Rechnung und Gutschrift wird nach erfolgtem Druck automatisch als OP registriert und in der OP-Verwaltung geführt. Alle oder wahlweise nur die nach bestimmten Kriterien gewählten OPs werden gut strukturiert in einer Übersicht aufgeführt. Ist eine Zahlung erfolgt, kann der OP-Ausgleich auf unterschiedliche Weise erfolgen:

- beim Rechnungsdruck als Zahlungseingang in der Kasse,
- zu einem späteren Zeitpunkt über die Kasse als Einnahme gegen Offene Posten
- oder aber manuell aufgrund der vorliegenden Zahlungseingänge aus den Belegen.

Auch die Übernahme der ausgeglichenen OPs über eine Schnittstelle aus dem Finanzbuchhaltungsprogramm ist problemlos möglich.

Kommt ein Kunde in die Werkstatt, der noch nicht alle Zahlungen aus einer vorhergehenden Tätigkeit geleistet hat, wird direkt bei der Anlage des neuen Auftrages die Information über OPs angezeigt – und der Mitarbeiter kann zügig den Sachverhalt mit dem Kunden klären.

Mit einer modernen Werkstatt-Mangement-Lösung kann man schnell und unkompliziert säumige Zahler an ihre Verpflichtung erinnern.

WERBAS

Anwendung Ansicht Auftrag ER Auftrag Handel Artikel Stamn Firma Extras Flottenverwaltung Werkstattkalender Statistik Zeitmanagement Fenster Hilfe

+ Auftrag
+ ER Auftrag
+ Handel
+ Artikel
+ Stamn
+ Firma
+ Extras
+ Flottenverwaltung
+ Werkstattkalender
+ Statistik
+ Zeitmanagement

[M11800] OP-Liste

Alle anzeigen Suchansicht Drucken Layout Export

Zahlungseingänge Zahlungseingang neu Mahnvorschläge Auftrag Kunde FIBU OP Abgleich BESR OP Abgleich Storno-Paare

von bis von bis Suchen

Rechn.-Datum 01.07.2011 X 31.07.2011 X Auftr.-Nr. S: 1 / 1
 Beleg-Nr. Kundename
 Kunden-Nr. Kundenort
 Rechn.-Betrag Garantbeantrag Mahnst.
 Debitoren-Nr. Bezahl
 Fällig 01.08.2011 X 01.08.2011 X OP Mahnsperre Kunde Mahnsperre
 abgebucht

[M11804] Mahnvorschlagsliste

Gruppierungsbereich

Alle anzeigen Suchansicht Drucken OP Seldo OP Auftrag Kunde Layout Export Zahlungsbezug

von bis von bis Suchen

Rechn.-Datum 01.07.2011 X 31.07.2011 X Fällig 01.08.2011 X 31.08.2011 X Mahnvorschlag
 Rechnungs-Nr. Rechn.-Betrag Mahnwiederholung
 Kunden-Nr. Kundename
 Debitoren-Nr. Mahnstufe 2 X OP/ Mahnsperre

Satz 13 von 14

Satz 6 von 6

Gruppierungsbereich

Debitor	Kd.-Name	Rechn.-Nr.	Rechn.-Datum	fällig am	offener Betrag	Mahnstufe	Mahnverfahren	fällige Mahnst.	Letztes Mahn
20208	Stade	200910006	17.07.2009	31.07.2009	413,47	2			4 17.08.2011
20208	Stade	200910007	17.07.2009	31.07.2009	412,49	2			4 17.08.2011
20208	Stade	200910008	21.07.2009	04.08.2009	412,49	2			4 17.08.2011
20208	Stade	200910009	23.07.2009	06.08.2009	795,72	2			4 17.08.2011
20208	Stade	200910010	23.07.2009	06.08.2009	1135,36	2			4 17.08.2011
21114	Freiburger Markt R...	200910005	09.07.2009	23.07.2009	41,23	1			4

OP erfassen Speichern

Gruppierungsbereich

Dat... Ko... Be... Bet... S

Einfach Geld verdienen

Wer hat wann wie viel gearbeitet? Wer hat wie viel Zeit für welchen Auftrag benötigt? Vor allem für die Lohnabrechnung bedarf es vieler Antworten. Hier hilft

eine Zeit-Management-Software – damit jeder Mitarbeiter das bekommt, was er verdient.

Der Unternehmer kann mit dieser Software für jeden Mitarbeiter unterschiedliche Arbeitszeitregeln im Vorfeld definieren und bereits frühzeitig festlegen, wie mit Überstunden verfahren wird. Im Tagesmodell beispielsweise legt er die tägliche Sollarbeitszeit jedes Mitarbeiters fest sowie Arbeitsbeginn, -ende und Pausen. Die Nutzung des Zeit-Management-Systems durch die Mitarbeiter ist denkbar einfach: In einer Maske können die Mitarbeiter den Arbeitsbeginn, die Pausen und das Arbeitsende „stempeln“. Ebenfalls in dieser Maske stempelt der Mitarbeiter auch seine Arbeitszeit für seinen jeweiligen Auftrag. Erfasst werden kann dies per Maus, Tastatur oder aber per Laser-Scanner. Gebucht werden die Mitarbeiterzeiten dann als Arbeitszeit, Überzeit oder Fehlzeit, je nachdem, was im Vorfeld vom Chef für den jeweiligen Mitarbeiter definiert wurde.

Schneller Überblick über Mitarbeiterzeiten

Für den Unternehmer bedeutet dies, dass er jederzeit einen schnellen Überblick über die An- und Abwesenheit seiner Mitarbeiter hat. Durch die mitarbeiterbezogene Zeiterfassung und Auswertung sind präzise Lohnabrechnungen einfach und schnell möglich, sowohl Tages- als auch Monatsabrechnungen. Auch kann man die Zeitarten definieren – von der Arbeits- bis zur Gleitzeit.

Folgende Funktionen stehen zur Verfügung:

- Auswahl des Zeitkontos (dadurch sind automatisch die Abrechnungsregeln festgelegt)
- Einstellungen für die Datenübergabe
- Festlegung, ob eine Auswertung der Zeitdaten erfolgen soll

Haben die Mitarbeiter sich auch auf den Auftrag „gestempelt“, werden in der Nachkalkulation die kalkulierten Werte zu einem Auftrag mit den zugehörigen Zeitstempelungen verglichen. So hat der Unternehmer schnell einen Überblick darüber, ob die eingeplante Zeit für einen Auftrag auch der Realität entspricht – sprich, ob er einen Gewinn aus diesem Auftrag erzielt.

Überstunden, Gleitzeit, Urlaub – mit einem zuverlässigen Zeitmanagementsystem stimmen die Lohnabrechnungen.

WERBAS [M24100] Zeiterfassung

Anwendung Ansicht Auftrag ER Auftrag Handel Artikel Stamm Firma Extras Flottenverwaltung Werkstattkalender Statistik Zeitmanagement Kis Fenster Hilfe

Layout

Satz 1 von 1

Name: Graf, Simon

Tagesmodell: Werkstatt

Urlaubssaldo: 25,00 Überstunden: 0,00

11:43

Kommt ("K") Geht ("G") Pause ("P")

Auftrag abstemeln ("A") Zeitart: Unproduktiv

Aufträge anzeigen ("Z") Bemerkung:

Letzte Zeitstempelung

Datum: 15.09.2011

Zeit: 11:43 bis 00:00

offen

WERBAS [M24300] Zeitdatenliste

Anwendung Ansicht Auftrag ER Auftrag Handel Artikel Stamm Firma Extras Flottenverwaltung Werkstattkalender Statistik Zeitmanagement Kis Fenster Hilfe

Einzelansicht Suchansicht Layout Export Auftrag

Personal: von bis Lohnindex: Suchen

Zeitstempelung: von bis Offene Zeitdaten

Auftrags-Nr.: 342657 342657 nur Auftrags-Zeitdaten

Satz 1 von 1

Gruppierungsbereich

Name, Vorname	Datum	von / bis	offen	Dauer dec. Std.	Dauer in Standard-AW	Personal-Nr.	Auftr.-Nr.
Graf, Simon	15.09.2011, Do.	08:42 - 11:42		03:00	36,30 '32		342657

WERBAS [M24340] Aufträge-Zeitdaten-Liste

Anwendung Ansicht Auftrag ER Auftrag Handel Artikel Stamm Firma Extras Flottenverwaltung Werkstattkalender Statistik Zeitmanagement Kis Fenster Hilfe

Einzelansicht Suchansicht Layout Export Auftr.-Zeitd. zuordnen

Auftr.-Nr.: 342657 Kunden-Nr.: Suchen

Auftr.-Herkunft: Kunden-Name:

Auftr.-Art: Kennzeichen:

Auftr.-Zustand: Auftr. ohne Zeitdaten

Auftr. geplant: von bis Zeitdaten: von bis

Unfallschäden exakt kalkulieren

Wer neben dem Service auch Karosserie- und Lackarbeiten (K+L) anbietet, kann Zusatzgeschäfte generieren. Doch lukrativ ist das Unfallschadengeschäft

Hier bietet ein modernes Werkstatt-Management-System kompetente Unterstützung, da durch die Anbindung modernster Schadenkalkulationssysteme exakte Kalkulationen von Unfallschäden zur Selbstverständlichkeit werden.

Nicht nur, aber auch im K+L-Bereich ist es entscheidend, dass ein Werkstatt-Management-System eine Vielzahl an Schnittstellen zu den für den jeweiligen Arbeitsablauf wichtigen Systemen bietet. Im K+L-Segment sind dies beispielsweise Verbindungen zu Programmen zur Schadensabwicklung und –Kalkulation.

So verfügt WERBAS K+L u. a. über Schnittstellen zu den Lösungen von

- DAT,
- Audatex,
- Eurotax Schwacke,
- ControlExpert und
- SoftProject X4.

Mit diesen Systemen lassen sich nicht nur genaue Schadenkalkulationen vornehmen, sondern unter anderem auch VIN-Nummern ermitteln, Reparaturinformationen zum Autoglasbereich abfragen oder Rechnungen – beispielsweise direkt aus WERBAS - an Versicherungen und Flotten versenden. Diese Lösungen erlauben eine zügige Bearbeitung sowie eine schnellere Freigabe und Auszahlung für die Werkstatt.

Mit WERBAS-K+L kann der Nutzer einfach und problemlos einen Kostenvoranschlag erstellen.

nur, wenn Kostenvoranschläge exakt und zuverlässig mit minimalem Zeitaufwand erstellt werden.

Mit den Kalkulationsmasken hat man zu jedem Zeitpunkt den Überblick über die Wirtschaftlichkeit der durchgeführten Arbeiten. Bei einer Nachkalkulation findet ein Vergleich der Soll- mit den Ist-Werten statt. Wahlweise können die Auswertungen auf der Basis von Beträgen, Arbeitswerten bzw. Zeiten erstellt werden. Die Darstellung der ermittelten Werte erfolgt in Balkendiagrammen oder Tabellenform und bietet eine schnelle Analysemöglichkeit.

Kosten und Prozesse immer im Blick

Vielseitige Möglichkeiten der Voreinstellungen zum Fahrzeug- und Kundenstamm sowie bei den Provisionsregelungen im Werkstatt-Management-System eröffnen jeweils individuelle Lösungen, die automatisch in die Berechnungen einfließen. Denn wer zu viel Zeit und Aufwand in seine Administration steckt, wird am Zusatzgeschäft kaum etwas verdienen.

Schnittstellen zu Programmen zur Schadensabwicklungen und Kalkulationen erhöht die Lukrativität von Karosserie- und Lackarbeiten an Unfallfahrzeugen.

WERBAS [JM11104] Auftrag

Anwendung Ansicht Auftrag ER-Auftrag Handel Artikel Stamm Firma Extras Flottenverwaltung Werkstattkalender Statistik Zeitmanagement Fenster Hilfe

Auftragsübersicht Liste offener Aufträge Schnellanfrage Thekenverkauf Preisinformation Kasse Fibu und OP Garantie Fremdauftrag Bestellung Lager Sammelrechnungen Tankdaten importieren Auftrags-Stempelkarten Rückrufaktionen ER Auftrag Handel Artikel Stamm Firma Extras Flottenverwaltung Werkstattkalender Statistik Zeitmanagement

Auftragspositionen Drucken Layout Symmen Mobilitätsgarantie Termin Benachrichtigung OP Liste Garantie Kunden Fahrzeug Termine fortschreiben Eurotax Quick Check Bestellrückstand Prüfprotokolle Anzahlung Kampagnen CIS Ticket Rent-S Schadensmeldung Testumgebung des CarPest Audatex KVA AudatNet GM MP2 Control Expert Beauftragter Abschließen Zinsenberechnung

Satz 7 von 50

Auftr.-Zustand: in Arbeit Kundenberater: Ralf Hellriegel Auftrags-Nr.: 110007 Rabatt drucken
 Auftr.-Herkunft: Werkstatt Sachbearbeiter: Ralf Zimmermann Hütschen / Karte: 0 0
 Auftr.-Art: Normal Inland Fertig: 29.07.2010 18:00 Inklusive MwSt.:

Auftragsbezogene Kundeninformation:
 Kunden-Nr.: 21133 Debitor: 21133
 Vorname: Peter
 Nachname: Mustermann
 Telefon: 07031-2117-0

Positionen Adresse/Lieferscheine Rechnungsadressen
 Anrede: Firma
 Zeile 1: Peter Mustermann
 Zeile 2:
 Straße: Max Eyth Straße 42
 LKZ / PLZ / Ort: 71088 Holzgerlingen
 PLZ Postfach: Postfach

Testumgebung
 Neuer Vorgang
 Postbuch
 Zusatzfunktion
 Benutzerprofil
 News

Neuer Vorgang
 Bestehenden Vorgang fortführen

Empfänger: ALLIANZ
 Vorgangsart: allgemeiner Karossereschaden
 Dokumentenart: Kostenvorschlag
 Versicherungsnehmer: BB WE 123
 Kennzeichen:
 Schadennummer: 11/2010 xx 1234567890
 Durchsuchen...
 optionale Eingaben Dokumente anhängen
 anbot Kostenvorschlag
 Absenden

Speichern Löschen Verwerfen Vorschau-Buchungen Positionen bearbeiten

Finden statt suchen

Wo ist der Fahrzeugschein abgelegt? Wer hat wann bezahlt? Antworten auf diese Fragen finden Werkstattbetreiber sicher auch in der Papierablage. Doch das

braucht Zeit. Schnell hilft ein Archiv-System, das bestenfalls in die Werkstatt-Management-Software implementiert ist.

Mit dem Erweiterungsmodul WERBAS-Archiv werden Dokumente, Aufträge oder Rechnungen, die in dem System erstellt werden, automatisch erkannt, archiviert, beschlagwortet und für den weiteren Bearbeitungsprozess digital zur Verfügung gestellt. Das Archivsystem ist dabei vollständig in die Werkstatt-Management-Software WERBAS integriert. Auch ältere WERBAS-Dokumente können über die Funktion „Nachimport“ einfach importiert und als PDF abgelegt werden.

Natürlich können mit solch einem System auch Dokumente archiviert werden, die nicht in WERBAS erstellt wurden. Diese externen Dokumente können nach dem Scan-Vorgang manuell beschlagwortet und archiviert werden.

Problemlos können so beispielsweise

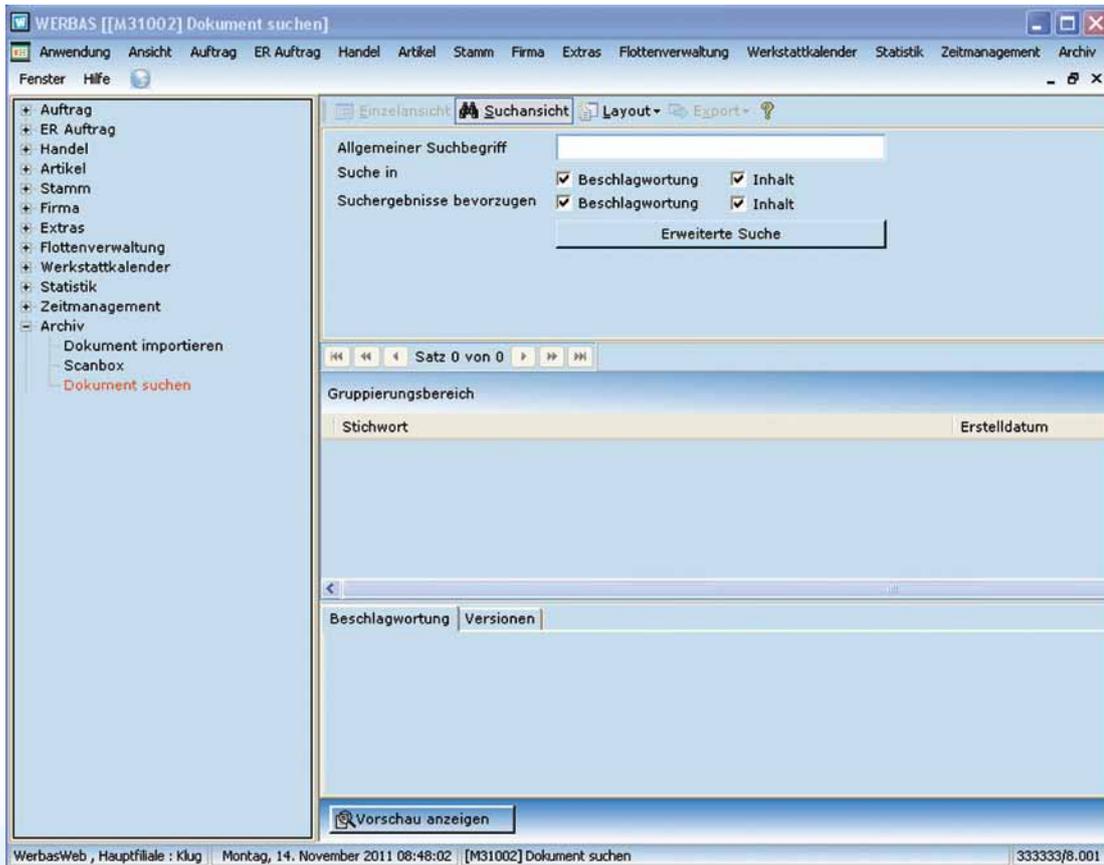
- Fahrzeugscheine eingescannt,
- Bilder zugeordnet oder
- Prüfprotokolle digital und an einem Ort gebündelt hinterlegt werden.

Über den Button „Erweiterte Suche“ werden bei der späteren Suche alle Beschlagwortungsfelder einer bestimmten Vorlage angezeigt. Jetzt kann gezielt nach entsprechenden Begriffen geforscht werden. Die Recherchemöglichkeiten sind dabei vielfältig. So ist neben einer kontextbezogenen Suche auch eine Volltextsuche möglich. Eine weitere Möglichkeit zur Recherche ergibt sich mithilfe des Suchfeldes, über das der eingegebene Begriff im Volltext und in den Beschlagwortungsfeldern gesucht wird.

Immer auf dem Laufenden

Die stetig wachsende Informationsflut erfordert zudem von jedem Werkstattmitarbeiter immer größere Anstrengungen, um auf dem Laufenden zu bleiben. Durch den Einsatz eines Archivsystems können Dokumente nicht nur ohne arbeitsintensive Medienbrüche bearbeitet, verwaltet und archiviert, sondern zudem das gesamte im Unternehmen vorhandene Wissen allen Nutzern auf Knopfdruck zur Verfügung gestellt werden.

Eine Lösung wie WERBAS Archiv eröffnet den Betrieben somit ein überzeugendes Einsparpotenzial.



Einen schnellen Zugriff auf alle Dokumente ermöglicht ein in die Werkstatt-Management-Software integriertes Archivsystem.

Immer auf Nummer sicher

Kundenbindung ist ein wichtiger Bestandteil zur Sicherung des Geschäftes. Doch gilt es bei aller Bemühung,

die Kunden über neue Angebote zu informieren, auch den Datenschutz zu beachten.

Ein modernes Werkstatt-Management-System hilft Werkstattbetreibern, die Klippen des Bundesdatenschutzgesetzes (BDSG) und des Gesetzes gegen den unlauteren Wettbewerb (UWG) zu umschiffen, ohne auf gezielte Kundenbindungsaktionen zu verzichten.

Gleich an drei Stellen macht das Werkstatt-Management-System WERBAS den Nutzer auf den Datenschutz aufmerksam. Bereits die Kundstamm-Maske wurde um den Reiter „Datenschutz“ erweitert. Fünf Sperren können in dieser Maske - zur Weitergabe an Dritte bzw. für Hausinterne Selektionen/Serienbriefe - gesetzt werden: Post, E-Mail, Fax, SMS und Telefon, für alle Telefonnummern. Durch das Setzen dieser Sperren wird für alle Mitarbeiter deutlich, zu welcher Datenweitergabe der Kunde seine Zustimmung erteilt hat.

Option aktiviert

Das System bietet die Möglichkeit, eine interne Sperre „Option aktiviert“ einzurichten. Hier wird festgelegt, wenn ein Kunde grundsätzlich keine Informationen oder Werbung usw. erhalten möchte.

Option deaktiviert

Gestattet der Kunde grundsätzlich das Zusenden von Informationen über Produkte und Dienstleistungen sowie Werbeschriften kann diese Option deaktiviert werden.

Weitergabe an Dritte

Die integrierte Sperre Weitergabe an Dritte, warnt den Nutzer davor, die Kundendaten an Dritte – wie Fahrzeughersteller o. ä. – weiterzugeben, wenn der Kunde dies untersagt hat. Auch diese Einstellung lässt sich in der Maske Serienbriefe vornehmen. Hat der Kunde den Anschreiben von Dritten zugestimmt, kann diese Option schnell und einfach deaktiviert werden.

Bereits beim Anlegen eines Auftrages erhält der Nutzer einen Aufruf zur Beachtung des Datenschutzes – und geht so immer auf Nummer Sicher.

Telefon- und Briefkontakt erlaubt? Mit einem modernen Werkstatt-Mangement-System geht man in Sachen Datenschutz immer auf Nummer sicher.

WERBAS [[M12201] Kundenstamm]

Anwendung Ansicht Auftrag ER Auftrag Handel Artikel Stamm Firma Extras Flottenverwaltung Werkstattkalender Statistik Zeitmanagement Fenster Hilfe

Drucken Layout QP Liste Neuer Auftrag Alle Aufträge Kundenhistorie Fahrzeug Prüfprotokolle Rent-S Preisfindung Festpreise

Preis-Info

Satz 1 von 1

Kd.-Nr. 21132 Suchbegriff König Abw. Rechnungsempfänger

Vorname Name Klaus König Debitoren 21132 Kd.-Nr. 0

Bemerkung 1 Bemerkung 2

Telefon 1 07031-2117-1160

Telefon 2

Mobil 01637321101

Fax 07031-2117-196

E-Mail klaus.koenig@werbas-ag.com

Homepage www.werbas.com

Geburtsjahr 11.11.1959 Vorsteuerabzugsberechtigt

Steuernummer

UST-ID

SADE Customer ID

Info Termine Ansprechpartner Arbeit und Finanzen Auftrag Bank Geld weitere Personalien LI-Preise Freigaben Audatex Web-Daten ADAC

Default Auftragspositionen Datenschutz

Sperre Intern Sperre Weitergabe an Dritte

Freigeben von

Post	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
Telefon	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
E-Mail	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
Fax	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
SMS	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	

Neu Speichern Löschen Verwerfen

WerbasWeb, Hauptfiliale: Klug Donnerstag, 24. November 2011 11:40:51 [M12201] Kundenstamm 333333/1.001

Mehr als EDV

Die WERBAS AG ist einer der führenden Anbieter von EDV-Lösungen in der Kfz-Branche. Zu den Zielgruppen des 1985 gegründeten Unternehmens gehören Pkw- und Nfz-Werkstätten, Servicebetriebe, Autohäuser, Karosserie- und Lackierbetriebe, Kommunale Reparaturwerkstätten, Caravan- und Reisemobilbetriebe sowie Oldtimer Reparatur- und Restauratorenwerkstätten.

Als erfahrener, neutraler und unabhängiger Softwareanbieter möchten wir unseren Kunden einen breiten Marktzugang zu den unterschiedlichen Handelsplattformen, Teileanbietern, Informations- und Schadenskalkulationssystemen ermöglichen. Schon heute stehen Anbindung zu über 200 Systemen zur Verfügung. Kontinuierlich entwickeln wir das Spektrum unserer Lösungen und Schnittstellen weiter. Für unsere über 3.800 Vertragskunden sind wir ständig auf der Suche nach neuen Erweiterungsmöglichkeiten und Dienstleistungen unserer Produktpalette.

Kundenorientiertes Handeln

In all unseren Bemühungen und Aktivitäten richten wir uns an den Bedürfnissen unserer Kunden aus. Mit unseren Softwarelösungen und unsere Service bieten wir konkrete Hilfestellung für den Arbeitsalltag in Werkstätten, Servicebetrieben und Autohäusern.

Ein verlässlicher Partner

Unsere Kunden müssen die Sicherheit haben, mit uns langfristig einen leistungsfähigen und zuverlässigen Partner an ihrer Seite zu haben. Aus diesem Grund achten wir nicht nur auf die Wirtschaftlichkeit unseres Schaffens, sondern stellen uns als zertifiziertes Unternehmen auch jährlich erneut der Überprüfung nach den Vorgaben der ISO-Zertifizierung DIN EN ISO 9001 und 9241.

Vertrauensvolle Zusammenarbeit

Vertrauen benötigt Transparenz. Deshalb spielt eine klare und verständlich kommunizierte Unternehmenspolitik eine zentrale Rolle bei der WERBAS AG. Dies gilt nicht nur für die innerbetriebliche Kommunikation, sondern auch für den Austausch mit unseren Kunden und Partnern. Ein offener und ehrlicher Dialog ist für uns ein wesentlicher Grundpfeiler unseres Selbstverständnisses und eine Chance zur Weiterentwicklung.

Den Überblick behalten

Wichtige Entscheidungen im Unternehmen werden auf der Basis von soliden Zahlen getroffen. Dabei muss der Werkstattbetreiber schnell und direkt auf alle Zahlen der einzelnen Geschäftsbereiche zugreifen können. Das WERBAS-Modul Statistiken macht eine Vielzahl unterschiedlicher Auswertungen und Statistiken zur Verfügung, die übersichtlich und schnell aussagekräftige Informationen geben.

Dabei ist es möglich, auf Auswertungen zu verschiedenen Geschäftszweigen, Lieferanten, Warengruppen etc. zuzugreifen. Somit wird für Transparenz gesorgt.

Der Mehrwert

Technisches Wissen, handwerkliches Können und effektive Prozessabläufe sind entscheidende Voraussetzung für eine erfolgreiche Werkstatt und ein florierendes Autohaus. Doch allein damit ist es nicht getan, da die Anforderungen im Werkstattalltag nicht nur in technischer Hinsicht, sondern auch im betriebswirtschaftlichen Bereich ständig steigen. Bei der Lösung dieser Herausforderungen wollen wir Sie als neutraler Mittler unterstützen.

In welchen Bereichen wir tätig sind und unser Know How für Ihr Unternehmen einsetzen können, sehen Sie in dieser Fibel. Viel Spaß beim Entdecken neuer Geschäftsideen und optimierter Prozesse.



Das Original – seit 25 Jahren!

WERBAS AG

Max-Eyth-Straße 42

71088 Holzgerlingen

Telefon: +49 (0)7031-2117-0

Telefax: +49 (0)7031-2117-196

E-Mail: info@werbas-ag.com

Internet: www.werbas.com

The background features a light blue, wavy horizon line. Several orange 3D cubes are scattered across the scene, some appearing to float in the air. In the bottom right corner, there is a large, 3D grid of grey cubes, with several orange cubes placed on top of it.

WERBAS

Das Original – seit 25 Jahren!