WERKSTATTMANAGEMENT

Aufträge mobil bearbeiten

Für die freie Kfz-Werkstatt Demmel bringt die mobile Werkstatt-Management-Lösung „Werbas blue“ vor allem eins: Arbeitserleichterung, und die fängt schon morgens auf dem Hof an.

Fotos: Valeska Gehrke

Der Hof ist voll: rund 1.500 Fahrzeuge kommen jährlich zu Kfz-Demmel in Ascholding.

KURZFASSUNG

Kfz-Demmel ist als Werbas-Anwender der ersten Stunde auch bei dem neuen Modul „Werbas blue“ wieder von Anfang an dabei. Denn die webbasierte Werkstattlösung für mobile Endgeräte vereinfacht die alltäglichen Werkstattprozesse.

Die freie Kfz-Werkstatt Demmel in Ascholding hat sich als Servicebetrieb breit aufgestellt: „Wir machen alles. Ich kann mich nicht erinnern, dass wir in den letzten 20 Jahren ein Fahrzeug weggebracht haben – außer zum Lackieren“, erklärt Hans Demmel. Seit 2005 leitet er gemeinsam mit seinem Vater Johann Demmel den Betrieb. Unterstützt werden die beiden Kfz-Meister in der Werkstatt von zwei Gesellen und zwei Auszubildenden. Bevor Hans Demmel in das 1988 gegründete Unternehmen seines Vaters einstieg, war er Betriebsleiter bei einem VW-Betrieb. Heute liegt der Schwerpunkt auf Audi, VW, Seat, Skoda und BMW.

Wir kennen unsere Kunden

„Wir haben keinen Nachteil gegenüber einer Vertragswerkstatt“, ist Hans Demmel überzeugt. Schließlich habe man sich alles, was GVO-technisch möglich ist, freischalten lassen und greife über den Stundenzugang direkt auf Herstellerportale zu. „Das berechnen wir den Kunden entsprechend weiter“, erklärt er. Damit macht die Werkstatt gute Erfahrungen. Der Kunde sei schließlich froh, wenn mit Originalwartungslisten gearbeitet wird.

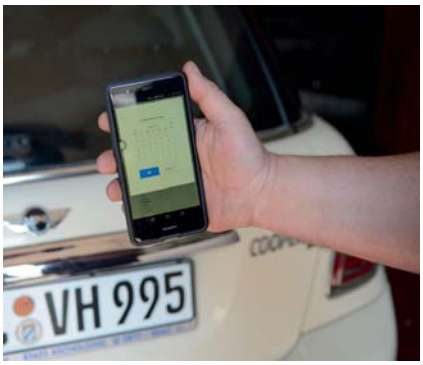
In der Region hat sich der Betrieb so einen Namen gemacht. „Viele unserer Kunden kommen aus der Gegend, aber auch aus München oder südlich von München“, erzählt Hans Demmel. Der Großteil sind Stammkunden. Man kennt sich – und das oft schon seit Jahren. Das sei auch mit ein Grund, warum die Werkstattprozesse nicht ganz typisch sind, gibt Hans Demmel zu bedenken. Aber was ist schon typisch? Jede freie Werkstatt organisiert sich so, wie es für sie am besten ist, einen typischen Ablauf per se gibt es nicht. „Bei uns kommt der Kunde rein, legt den Schlüssel auf den Tisch und sagt ‚Mach‘“, beschreibt der 43-Jährige den Ablauf. Natürlich sei ein unterschriebener Auftrag besser als ein nicht unterschriebener. Aber das sei nicht praxisgerecht. Schließlich besteht meist ein langjähriges Vertrauensverhältnis. „Wir kennen unsere Kunden ungefähr und wissen, wen wir ab einem bestimmten Betrag anrufen. Und wenn nichts ausgemacht ist, fragen wir sowieso telefonisch nach. Dann gibt es eine entsprechende Notiz auf dem Auftrag und fertig“, so Hans Demmel weiter.

Von Anfang an dabei

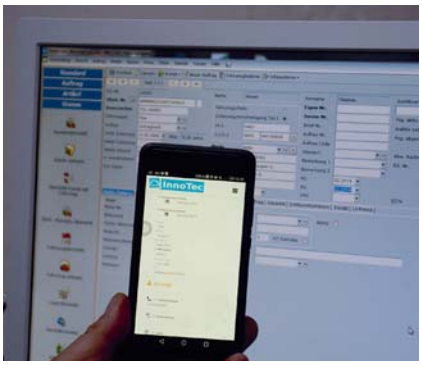
Bei der eingesetzten Werkstattmanagement-Lösung vertraut Demmel seit jeher auf Werbas. „Kfz-Demmel ist mit der damaligen Basisversion, die modulartig erweitert wurde, ein Anwender der ersten Stunde“, weiß Klaus König, der bei Werbas für Marketing zuständig ist. „Wir haben damals über Stahlgruber davon erfahren“, erinnert sich Unternehmensgründer Johann Demmel an den Start 1988. Heute hat die Werkstatt die Basisversion bestehend aus Fahrzeug- und Kundenverwaltung, Auftragsanlage, Standardlager und Arbeitsgänge sowie die Zusatzmodule Lagerverwaltung, offene Posten, Warenwirtschaft mit Inventur und seit ein paar Monaten auch Werbas blue im Einsatz. „Wir sind zufrieden. Das System ist intuitiv zu bedienen und sehr flexibel“, er-

Hans Demmel leitet seit 2005 gemeinsam mit seinem Vater den Familienbetrieb.

klärt Hans Demmel. Denn Ziel der Werbas AG ist es, freien Werkstätten möglichst viel Flexibilität zu bieten, einerseits hinsichtlich der Funktionen, aber auch in Bezug auf die Schnittstellen. Inzwischen stehen bei Werbas Pkw über 250 Schnittstellen zu Informationssystemen, Teilekatalogen und Bestellsystemen zur Verfügung. Kfz-Demmel nutzt beispielsweise für Teilebestellungen die Anbindungen an Stahlgruber, Neimcke und Etos. Für jede Schnittstelle bezahlt der Kunde dabei einmalig eine Einrichtungsgebühr.



Das über „Werbas blue" eingetragene Datum der nächsten HU-Untersuchung ...



... steht sofort in Echtzeit im lokalen Werbas zur Verfügung.

Mobile Version für Tablet & Co.

Ganz anders bei dem neuen Modul Werbas blue. Dieses wird nutzungsabhängig abgerechnet (*siehe Kasten*). „Bei Werbas blue haben wir einzelne Funktionen von Werbas auf ein mobiles Gerät ausgelagert. Dabei setzen wir auf eine browsergestützte und damit geräteunabhängige Anwendung", erläutert Klaus König das neue Modul, das erstmals auf der Automechanika 2016 vorgestellt wurde. Werbas-Kunden können sich dieses auf der Werbas-Homepage freischalten lassen und anschließend sechs Wochen lang kostenlos testen. „Wir haben einen Newsletter bekommen und das dann ausprobiert. Seitdem nutzen wir es", so Hans Demmel. Aktuell setzt die Werkstatt die mobile Version hauptsächlich im Rahmen der Auftragsanlage an. „Ich lege morgens meine Aufträge an, gehe dann mit dem Tablet auf den Hof zu den Fahrzeugen und trage Kilometerstand und HU-Termine ein", erklärt Hans Demmel. Das Besondere: Die am Fahrzeug erfassten Daten sind sofort in Echtzeit im lokalen Werbas vorhanden. Ein fehleranfälliges Übertragen der Werte von Papierzetteln in das System am PC entfällt somit. „Die Leitfunktion des lokal installierten Werbas bleibt bestehen", erläutert Klaus König. Über Werbas blue erhält man über WLAN einen Blick auf bestimmte Funktionen der lokalen Werbas-Version wie Fahrzeughistorie, Kundendaten, Auftragsstatus oder Inventur, sofern diese in der Basis-Version freigeschaltet sind. Die Daten befinden sich dabei nur auf der Datenbank der Werkstatt. „Das finde ich sinnvoll, dass die Daten da bleiben, wo sie hingehören, und nicht irgendwo in der Cloud herumgeistern", so Hans Demmel. Er sieht in der Digitalisierung viele Chancen, aber auch Risiken: „Die Wichtigkeit einer guten Netzanbindung ist inzwischen enorm, das birgt auch Gefahren." Dennoch weiß der EDV-affine Werkstattinhaber die Vorteile der digitalen Prozesse für sich zu nutzen. Die mobile browsergestützte Werbas-Version etwa erleichtert ihm die Arbeit. „Das ist übersichtlich und ich sehe sofort, welche Autos da sind." In Zukunft will er Werbas blue verstärkt einsetzen, etwa auch in der Werkstatt, um den Auftragsstatus zu kontrollieren, Fotos anzufügen, Lagerteile hinzuzubuchen oder Aufträge direkt am Fahrzeug neu anzulegen.

Das System wächst mit der Praxis

Die beiden zuletzt genannten Funktionen sind zwar noch nicht verfügbar, werden aber bereits programmiert, bestätigt Klaus König. „Aktuell erhalten wir von den rund 200 Werbas-blue-Anwendern wertvolles Feedback, das direkt in die Weiterentwicklung einfließt", so Klaus König. Und Hans Demmel ist begeistert: „Wenn ich morgens nicht erst die Kennzeichen am Rechner eingeben muss, sondern den Auftrag komplett draußen am Tablet anlegen kann, ist das ein großer Vorteil." *Valeska Gehrke*

NUTZUNGSBASIERTE ZAHLUNG

Abrechnung per Coins über Paypal

Das neue Modul Werbas blue setzt bei der Abrechnung auf eine moderne Zahlungsart. Denn abgerechnet wird auf Basis so genannter Coins, ein virtueller Wert für die verbrauchsabhängige Nutzung der mobilen Funktionen. Eine Statistik zeigt dabei den aktuellen Stand des Coin-Guthabens übersichtlich an. Sind die Coins aufgebraucht, muss der Anwender sein Kontingent aufladen, bezahlt wird über Paypal. Das Basispaket Small mit 2.500 Coins kostet 29 Euro, Medium mit 6.000 Coins gibt es für 59 Euro und das Profi-Paket mit 12.000 Coins kostet 109 Euro. Alle Pakete sind 90 Tage lang gültig. Der Abruf einzelner Funktionen in Werbas blue schlägt dabei mit einem jeweils festgelegten Wert zu Buche. Beispielsweise kostet der Abruf einer Fahrzeughistorie 50 Coins, ein Abruf des Warenkorbs 2 Coins. „Damit sind wir näher an der Nutzung. Es gibt keine Grundgebühr und der Anwender bezahlt nur so viel, wie er auch nutzt", erklärt Klaus König den Vorteil der verbrauchsbasierten Abrechnung.