

Bunte Zeiten: Dank der Werkstatt-Management-Software von Werbas hat Boxermotor-Serviceberater Wolfgang Lehmann sämtliche Mitarbeiter und Fahrzeuge mit einem Klick stets im Blick.



WERKSTATT-SOFTWARE

# Nie mehr ohne

Der Kfz-Betrieb, der heutzutage noch ohne EDV arbeitet, dürfte langfristig dem Untergang geweiht sein. Selbst oder gerade auch dann, wenn er sich ausschließlich um altes Blech kümmert. Beispiel: die Firma Boxermotor aus Dotternhausen.

**D**amals, in den guten alten Zeiten, in den Sechzigern und Siebzigern, da war alles besser. Da baute man noch Autos mit Stil und Charakter. Und Sex hatte man in aller Regel noch ohne Kondom. Doch dann kamen die Achtziger und mit ihnen Aids und automobiler cw-Wert-Einheitsbrei. Und heute? Heute richtet man nur allzu oft den Blick in die Vergangenheit, verklärt diese und weint ihr nach. Nicht so Detlef Förster und Christoph Schlagenhauf.

Wir schreiben das Jahr 1997. Während Porsche mit dem neuen 996 erst-

mals nicht mehr auf Luft als Kühlmedium beim 911 setzte, machten die beiden ehemaligen Schulkameraden genau das: Sie holten tief Luft und wagten den Sprung in die unternehmerische Selbstständigkeit. Die zwei gründeten mit „Boxermotor“ einen freien Porsche-Betrieb und warteten, reparierten und restaurierten fortan alles mit einem luftgekühlten Antrieb made in Zuffenhausen.

**Damals war alles schlechter**

„Doch damals, da war es alles andere als einfach“, blickt Detlef Förster zurück. So war im Vor-Internet- und -Handyzeitalter z. B. die Kundenakquise noch richtig zeitaufwendig. „Manchmal haben wir stundenlang vor einem Lokal gewartet, vor dem ein Porsche stand, nur um den Halter des Fahrzeugs abzufragen und ihn auf unser Dienstleistungsangebot im persönlichen Gespräch aufmerksam zu machen“, erzählt Christoph Schlagenhauf. Doch nicht nur das Anlandziehen von Kunden war ohne Computerhilfe mühsam. Auch typische Betriebsabläufe gestalteten sich aus heutiger Sicht aufwendig und wenig effizient. Und Kennzahlen der Mitarbeiter zu erfassen, war

kaum möglich. Mit anderen Worten: beileibe nicht zeitgemäß.

So kritzelten die beiden Jungunternehmer anfangs Servicetermine noch händisch in einen Planer aus Papier. Und selbst Rechnungen dokumentierten sie mittels klassischem Quittungsbuch nebst Durchschlag. Dass auch die später zu den beiden hinzugestoßenen Mitarbeiter ihre Arbeitszeiten auf klassischen Stechkarten bzw. erledigte Tätigkeiten auf „Schmierzetteln“ vermerkten, fällt ebenso in die Kategorie „oldschool“. Abhilfe war also dringend nötig.

Diese fanden die beiden nach kurzer Suche dann auch in Form einer elektronischen Datenverarbeitung, die ihnen ihr Teile- und Techniklieferant Lorch, ein Bosch-Großhändler, bot. Mit „Bosch Entry“ stieg Boxermotor ins digitale Managementzeitalter ein. Zum Glück, denn mit der Zeit stellte sich bei Förster und Schlagenhauf mehr und mehr unternehmerischer Erfolg ein. So wuchs die Zahl der Kunden und die der Mitarbeiter - pro Jahr ergänzte ein neuer das Team.

Doch irgendwann im Lauf der Jahre konnte auch besagte Software den Anspruch der Porsche-Experten nicht

WERBAS.BLUE

kfz-betrieb

## Mobile Anwendung

Mit „Werbas.blue“ haben Anwender nun die Möglichkeit, Werbas-Produkte auch mobil und für sämtliche Anwendungsfälle zu nutzen. Die Leitfunktion des lokal installierten Werkstatt-Management-Systems bleibt bestehen. Per WLAN, mit Tablet und Handy können Nutzer von überall auf das System zugreifen: Während z. B. der Serviceberater auf dem Hof oder beim Kunden Prozesse bearbeiten kann, liegen die Daten des Anwenders und des Fahrzeugs weiterhin sicher auf dem Server der Werkstatt.



Bild: Werbas



Technikexperte Christoph Glatz braucht nur den Auftrag samt Barcode einzuscannen, und schon stehen ihm sämtliche relevanten Informationen zum jeweiligen Fahrzeug zur Verfügung.



Bild: Dominsky

mehr erfüllen. Denn im Prinzip konnte das „Einstiegsprodukt“ nur Arbeitsabläufe rund um das Thema Teile abbilden. „Und nicht mal das in vollem Umfang“, berichtet Detlef Förster. „So konnten wir z. B. keine Lagerbestandsanalyse damit fahren.“ Dann, vor drei Jahren stolperten die beiden Unternehmer quasi durch Zufall über Werbas. Sie erfuhren, dass ihr „Entry“ von Werbas stammte (hier „Classic Concept“). Und sie erfuhren, dass das Unternehmen bzw. seine Werkstatt-Software weit mehr Funktionen ermöglichte und mehr Bausteine bot als in der von Bosch verbreiteten Version. Was also lag näher, als direkt zum Erfinder dieser EDV zu gehen, statt den Umweg über den Teilelieferanten zu nehmen, bei dem sie auch nicht sicher sein konnten, sämtliche bei Classic Concept angebotenen Module zu erhalten?

### Werbas erfüllt Wünsche

Und so kam der Kontakt zu Werbas bzw. dessen Außendienst zustande. Schließlich verkauft das schwäbische Unternehmen seine IT-Produkte nicht einfach per Download. Vielmehr informiert es potenzielle Kunden im persönlichen Gespräch, fragt Bedürfnisse und Wünsche individuell ab und stellt dann gemeinsam das passende EDV-Menü zielgerecht zusammen. Immerhin können Kunden bei Werbas aus 36 unterschiedlichen Modulen als IT-Bausteinen auswählen. „Das Schöne ist, dass Werbas das und eben nur das macht, sprich maßgeschneiderte Werkstatt-EDV anzubieten und diese nicht als eines von unzähligen Nebenprodukten vertreibt, so wie es der Teilehandel macht“, freut sich Jürgen Wissmann, kaufmännischer Leiter bei Boxermotor.

„Bei uns dreht sich alles zu 100 Prozent um besagte Werkstatt-EDV“, ergänzt Klaus König, bei Werbas verantwortlich für Organisation und Marketing. Und König erklärt, dass Kunden bei Werbas das viel zitierte Alles-aus-einer-Hand-Konzept erhalten: von der Entwicklung über den Vertrieb bis hin zu Service und Training. Und alles komplett made in Germany. So deckt die Werkstatt-Software des 60-Mann-Unternehmens quasi jeden Bereich einer freien Werkstatt und eines Markenbetriebs ab – egal ob Pkw- oder Nutzfahrzeugbetrieb. Vor allem bietet sie dank ihrer mehr als 200 Schnittstellen eine Verbindung zu beinahe jeder anderen erdenklichen Software im großen weiten Kfz-Umfeld. Und sollte es einmal etwas nicht geben: kein Problem! „Das Gute ist, dass man mit den Leuten von Werbas reden kann“, sagt Jürgen Wissmann. „Die gehen auf entsprechende Wünsche ein und ergänzen z. B. benötigte Funktionen.“

Dass sich solch ein „direkter Draht“ auszahlt, weiß jeder, der schon mal mit EDV zu tun hatte. Probleme gibt es immer mal, davor ist keiner gefeit. Wichtig ist für die Betroffenen, dass sie eine schnelle Hilfe bzw. Lösung erhalten. Genau darin liegen auch die Stärken

von Werbas, ist man bei Boxermotor überzeugt. So steht den über 3.500 Kunden des EDV-Spezialisten unterschiedliche Unterstützung im Fall der Fälle zur Verfügung: Neben einer Hotline bietet Werbas auch individuelle E-Learnings (64 Stück), sogenannte Videotutorials sowie eine Praxisakademie, d. h. Schulungen vor Ort, an.

Allein aufgrund des Themas „Zeiterfassung“ hat sich für Boxermotor die Investition in eine zeitgemäße Werkstatt-EDV rentiert und sich binnen kürzester Zeit amortisiert. Heute sind die Mitarbeiter dank ihr gläsern. Was für die Betroffenen „unschön“ klingt, ist für einen modernen Betrieb überlebenswichtig. Denn nur mit einer nachvollziehbaren Zeiterfassung kann der Unternehmer Unproduktivität oder mangelhafte Betriebsabläufe erkennen und entsprechend gegensteuern. Doch auch banale Abläufe wie eine Rechnungsstellung laufen dank moderner Technik wesentlich effizienter ab, als das in der guten alten Zeit der Fall war: „Selbst eine Rechnung im fünfstelligen Bereich haben wir heute in zehn Minuten erstellt“, lobt Boxermotor-Chef Detlef Förster die moderne Technik. Motto: Heute ist alles besser.

STEFFEN DOMINSKY

### NOCH FRAGEN?

Steffen Dominsky, Redakteur



„Ja stimmt, sich mit Software und Co. auseinanderzusetzen ist nicht so spannend wie Fußball zu schauen. Dennoch zahlt es sich aus, in eine zeitgemäße IT zu investieren. Stichwort: steuern durch Kennzahlen.“

☎ 0931/418-2571  
✉ steffen.dominsky@vogel.de

Reifenregale  
Reifenlagerhallen  
Die passende Lösung finden wir für Sie.  
Preiswert. Flexibel.  
Sofort lieferbar.

**acent**  
Lagertechnik  
Tel. 05531-99138010 | www.aczent-lagertechnik.eu