



Die Bilder zur Dokumentation der Reparatur machen die Mechaniker im Autohaus Hagenlocher mit dem iPad oder Smartphone.

## WERKSTATTSOFTWARE

# Klassik trifft Moderne

Das Autohaus Hagenlocher hat sich auf die Reparatur von Oldtimern spezialisiert – ganz analog. Prozesse im Hintergrund bildet das Unternehmen dagegen mit der Werkstattsoftware von Werbas nahezu vollständig digital ab.

**D**ie Autos, die in die Werkstatt von Klaus Hagenlocher kommen, sind zu großen Teilen alles andere als digital. Der Fokus der freien Werkstatt liegt auf Young- und Oldtimern, bei denen „wir im Prinzip alles - von der Reifendruckkontrolle bis zur Generalrevision - machen“, fasst der Geschäftsführer Hagenlocher die Leistungen seiner Werkstatt zusammen. Neben Zündpistole, Fühllehre und Schraubenschlüssel gehören aber auch iPad und Smartphone zu den täglichen Arbeitsgeräten seiner Mitarbeiter.

Denn es nicht unüblich, dass gerade die klassischen Fahrzeuge bei größeren Reparaturen und Instandsetzungen längere Zeit in der Werkstatt verbleiben und nicht nur ein Mechaniker an den Fahrzeugen zu Gange ist. „Das System hilft dabei, Schritte, die über Tage oder Monate gehen, zu dokumentieren und zu begleiten“, erzählt Hagenlocher. Für den wirtschaftlichen Erfolg ist es unerlässlich, zu erfassen, welcher Mechaniker wie lange am Auto gearbeitet hat.

Um die Zeiten exakt zu erfassen, nutzt die Werkstatt das Modul „Zeiter-

fassung“ ihres Softwareanbieters Werbas. Damit können die Mechaniker bequem von ihrem Smartphone oder dem Werkstattrechner aus ihre Zeiten erfassen – auch die für einzelne Auftragspositionen. Stempelt ein Mechaniker in einen anderen Auftrag ein, stempelt das System automatisch aus einem anderen Auftrag aus. Auch Bilder von zerlegten Teilen, die dem Auftrag zugeordnet werden, helfen dabei, nach teils Monaten der Arbeit das Puzzle wieder korrekt zusammensetzen. Davon profitiert nicht zuletzt auch der Kunde. Denn das Unternehmen kann so eine transparente Kostenrechnung vorlegen und einen für den Kunden nachvollziehbaren, bebilderten Reparaturvorgang präsentieren. „Das schafft Vertrauen“, resümiert Hagenlocher.

Bei langwierigen Reparaturen hilft dem Unternehmen auch die Budgetplanung von Werbas. Alle anfallenden Kosten samt Teilen verbucht das System auf dem Auftrag. Nähern sich die Kosten der zuvor vereinbarten Budgetgrenze, springt eine Ampel von Grün auf Orange – wird sie erreicht, leuchtet

sie rot. Auch das Sorge während der Reparatur für Transparenz. „Wir können so frühzeitig mit dem Kunden sprechen und abklären, wie es weitergeht“, erklärt Hagenlocher. Denn gerade bei älteren Fahrzeugen läuft nicht immer alles wie geplant, und Schäden können sich erst während der Reparatur zeigen.

Will der Kunden dann zunächst nur das Wichtigste repariert haben, ist die vorausgegangene Diagnosearbeit allerdings nicht verloren. Denn dank der „Merklisse“ bleiben unerledigte Posten mit dem Auftrag verknüpft und können zu einem späteren Zeitpunkt wieder aufgerufen werden. Apropos offene Posten: Auch eine Abschlagszahlung ist mit dem Werbas-Programm möglich – die Werkstatt kann so eine Ratenzahlung einfach und unkompliziert anbieten. Dafür muss sie lediglich die zu zahlenden Posten auswählen und als bezahlt markieren – der Rest verbleibt als offene Posten im System.

### Aus einem Guss

All diese Features setzt Hagenlocher aber auch für neuere Fahrzeuge ein,



Bild: Rubbel/»kFz-betrieb«

Klaus König von Werbas (li.) betreute die IT-Umstellung von Klaus Hagenlochers Betrieb von Beginn an,

die in seine Werkstatt kommen. Der langjährige Mercedes-Benz-Händler hat sich 2015 vom Hersteller getrennt und agiert seitdem als freier Unternehmer im Markt. Den Umbruch nutzte er, um auch seine IT neu aufzustellen, und setzte dabei auf die Werkstattsoftware von Werbas, die er noch aus Zeiten als Vorstand der Bundesfachschule für Betriebswirtschaft im Kraftfahrzeuggewerbe kennt.

„Man merkt einfach, dass die komplette Software aus einem Guss ist“, resümiert Hagenlocher. Das ermöglichte es ihm und seinem Team, deutlich effizienter zu arbeiten - auch bei banalen Dingen wie einer Rechnungserstellung oder der Lagerverwaltung. Er führt das darauf zurück, dass hinter den unterschiedlichen Masken und Modulen immer die gleiche Bedienlogik steckt. „Einmal gelernt, kann ich immer mit dem System umgehen“, sagt er.

JAKOB SCHREINER

**KOSTEN IM ÜBERBLICK**

**kfz-betrieb**

**Basispaket**

Beinhaltet unter anderem Module für Lagerverwaltung, Kunden- und Fahrzeugstamm, Werkstattabwicklung, offene Posten und Mahnwesen. Die Software kann an zwei Arbeitsplätzen genutzt werden; die Lizenzkosten belaufen sich auf einmalig 790 Euro.

**Software-Servicevertrag**

Kostet monatlich 29 Euro. Darin enthalten sind zwei jährliche Updates sowie eine kostenlose Servicehotline.

**Schnittstellen**

Insgesamt stehen über 200 Schnittstellen zur Verfügung. Diese kosten einmalig zwischen 150 und 250 Euro.

**Module**

Die Software kann mit unzähligen Modulen und Einzelbausteinen erweitert werden. Die Module kosten einmalig zwischen 300 und 900 Euro. Zusätzlich steigen je nach Erweiterung anteilig die Kosten für den Servicevertrag.