Vom Suchen und Finden

Softwarelösungen – Welche ist für welche Werkstatt die richtige?

„Wir treffen mit unserer Werbas-Software immer sehr genau den Bedarf der Kunden."

Im Gespräch mit dem Geschäftsführer der WERBAS GmbH Dipl. Betriebswirt (BA) Harald Pfau, hat sich die Redaktion über Leistungsportfolio, Anwendungsbereiche und Preismodelle der Software informiert.

Herr Pfau, Sie haben die Werbas AG 2007 übernommen, und zu einem erfolgreichen Unternehmen weiterentwickelt. Rückblickend: Wo sehen Sie die größte Innovation in diesen vergangenen 14 Jahren?

Harald Pfau: Zurückblickend denke ich, dass wir 2008 durch die Verknüpfung mehrerer Entscheidungen die Weichen in die richtige Richtung gestellt haben. Ein wichtiger Schritt war, Werbas als neu entwickeltes Nachfolgesystem von „Werbas Classic" zu platzieren und die Software erfolgreich zu transformieren. Hinzu kam der konsequente und erfolgreiche Ausbau unserer Aktivitäten im Nfz-Segment. Dadurch haben wir eine strategisch gute Ausgangssituation geschaffen, die über den klassischen Werkstattmarkt hinausreicht. Mit der Integration unseres Cloud-Moduls „Werbas.blue" in eine bestehende Applikation konnten wir das am Markt integrierteste System schaffen und einen wichtigen Meilenstein für die Weiterentwicklung legen.

Können Sie kurz beschreiben, wer die Anwender Ihrer Software sind und was diese von der Software erwarten können?

Pfau: Das sind die klassischen Pkw-Servicebetriebe sowie Mehrmarkenwerkstätten. Hinzu kommen Seat-, Opel- und PSA-Werkstätten, Fahrzeughändler, K+L-Werkstätten und Werkstätten für Busbetriebe, Baumaschinenhändler oder Werkstätten bei Kommunen, Speditionen und Regiebetriebe. Dieses breite Zielgruppenspektrum sichert uns bis heute den Erfolg im Markt!

Damit bedienen Sie eine enorme Bandbreite. Über 250 Schnittstellen wurden programmiert, die auch Kosten verursachen. Die Entwicklung von Software unterliegt immer dem Zielkonflikt: Sie muss einerseits dem Anwender schmecken und andererseits müssen Standards eingehalten werden, um bezahlbar zu bleiben. Wie lösen Sie diesen Konflikt?

Pfau: Wir haben uns nun einmal der Aufgabe verschrieben, dass unternehmerische Entscheidungen in den Händen der Unternehmen liegen sollen. Dafür bedarf es der Anbindung weiterer Systeme. Und wenn auch der Aufwand für „einzelne" Anwendergruppen nicht immer im Einklang mit dem Ertrag stand, ist es der gesamte Angebotsmix, durch den wir sicherlich auch viele Kunden gewinnen konnten, die sich sonst nicht für Werbas entschieden hätten. Dieser Konflikt ist nicht zu lösen, sondern ist nur unternehmerisch zu vertreten und in der Gesamtbetrachtung wirtschaftlich zu beurteilen. Es ist immer eine Einzelabwägung mit einer großen Portion Hoffnung!

Die Nutzung der Software ist individuell adaptierbar, so können Anwender die Module von A wie asanetwork über O wie OE-Teilefinder bis hin zu Z wie Zeitmanagement für ihr Unternehmen konfigurieren. Auch die Zahlungsweise lässt sich individuell gestalten. Können Sie kurz erklären, wie das Abo-Modell aussieht?

Pfau: Wir benötigen eine Basis-Lizenz „Pkw" oder „Nfz" und dann kann der Kunde seine noch zusätzlich notwendigen Module wie Zeitwirtschaft, Archiv, Werkstattkalender, Gruppierung usw. wählen. Diese Module haben einen Preis. Darüber hinaus kann der Kunde dann notwendige Schnittstellen wie die zu den Teilhändlern, Datev o. ä. ebenfalls dazu auswählen. Diese sind teilweise kostenlos. Somit entsteht daraus ein genaues und auf den Kunden individuell abgestimmtes Softwaresystem, mit dem er seine täglichen und notwendigen Arbeiten digital durchführen kann.

Wie ist aktuell die Situation in den Werkstätten, wie kommt die Online-Version oder die Hybridlösung bei den 3.000 Kunden an?

Pfau: Die neuen Möglichkeiten stoßen auf steigendes Interesse und wir können uns einen Vertrieb ohne diese nicht mehr vorstellen. Jedoch war und ist es im gesamten EDV-Bereich schon immer ein durchaus mühsamer Weg, die Betriebe von den Chancen zu überzeugen, die sich durch neue Lösungen ergeben. Der EDV-Bereich steht nicht jedes Mal ganz vorne in den Prioritätenlisten, wobei man hier eine klare Differenzierung zwischen Pkw- und Nfz-Betrieben zu Gunsten der Nutzfahrzeugbranche sehen kann.

Wenn wir nun einen Blick in die Zukunft werfen: Wird die papierlose Werkstatt 2025 bereits Realität sein? Oder brauchen die Unternehmer mehr Zeit?

Pfau: Nein, bis 2025 sehe ich das nicht. Hier fehlen in der Branche klare Regelwerke und Standardisierungen als Grundlagen, damit sich dies für den einzelnen Betrieb wirtschaftlich darstellen lässt. Wie in vielen anderen Bereichen haben wir noch einen zu großen Flickenteppich. Und das kostet Geld und Aufwand. Es macht keinen Sinn, wenn z. B. der eine Teilelieferant alles digitalisiert hat und der andere nicht. Hier muss dann immer zweigleisig gefahren werden und der Effekt verpufft in der täglichen Praxis. Es ist mir auch keine Institution bekannt, die sich aktiv für die papierlose Werkstatt einsetzt und die dieses Thema auch ernsthaft und konsequent angeht. Hier wird noch viel Zeit ins Land gehen. Mit Werbas.blue haben wir gezeigt, dass die Reduzierung von Papier durchaus zu optimierten Prozessen führt. Warten wir ab, was die Zukunft bringt. ■