SCHADEN .NEWS

27.01.2016

KSR ROADSHOW: GANZ NAH DRAN AM KUNDEN

Mit dem neuen Veranstaltungsformat „KSR-Lokaltermin“ rückt Werkstattsoftware-Anbieter KSR noch näher an die Betriebe. In Neu-Ulm, Frankfurt/Main, Münster, Hamburg und Magdeburg-Barleben erläuterten Geschäftsführer Peter Ringhut und Vertriebsleiter Matthias Schuckert ganz greifbar, wie die KSR-Software Werkstätten dabei hilft, erfolgreich im Schadenmanagement und Reparaturgeschäft zu bestehen.

DANK DASHBOARD ALLE PROZESSE UND ZAHLEN ÜBERSICHTLICH IM BLICK

„Mit unserem neu entwickelten KSR-Dashboard haben Sie alle organisatorischen und monetären Prozesse im Betrieb ganz übersichtlich und in Echtzeit im Blick. Das sorgt für zum einen für effiziente Werkstattabläufe“, hob Matthias Schuckert hervor.

MIT HARTEN FAKTEN ERFOLGREICH VERHANDELN

„Zum anderen haben Sie stets alle wirtschaftlichen Kennzahlen parat, können diese nach einzelnen Kundengruppen filtern. So wissen Sie ganz genau, wo Sie stehen - etwa beim Thema

Stundenverrechnungssätze. Mit diesen harten Fakten gehen Sie gestärkt in die anstehenden Verhandlungen mit Versicherern und Schadensteuerern “, unterstrich der KSR-Vertriebsleiter.

UNVERBINDLICHE PROBEINSTALLATION STÖSST AUF GROSSES INTERESSE

Als „Neujahrs-Überraschungsgeschenk“ bot Schuckert den zu den Lokalterminen gekommenen KSR-Anwendern die unverbindliche Nutzung einer Dashboard-Probeinstallation an – was auf großes Interesse stieß. „Lassen Sie das Ding einfach mal auf ihre ohnehin im VCS erfassten Daten los, um Ansatzpunkte für die betriebliche Optimierung zu finden und zum Beispiel liegen gebliebene Kostenvoranschläge oder gar Rechnungen zu identifizieren.“

LIEGEN GEBLIEBENE RECHNUNGEN IDENTIFIZIEREN

Einer der Dashboard-Interessenten beim KSR-Lokaltermin in Magdeburg-Barleben war Betriebsinhaber Marco Böge aus Leipzig . „Ich nutze bereits das Chefzahlen-Modul von KSR und bin gespannt auf die noch detaillierteren Auswertemöglichkeiten des neuen Tools“, betonte der Geschäftsführer.

MIT SOFTWARE-UNTERSTÜTZUNG DIE AUSUFERNDE KOMPLEXITÄT BEWÄLTIGEN

Der Leipziger hat das Familienunternehmen in dritter Generation übernommen und die einst reine Lackiererei seit 2001 zu einer Full-Service-Werkstatt mit Lack-, Karosserie- und Mechanikabteilung weiterentwickelt. „Die Branche ist zunehmend schnelllebiger. Die Anforderungen und Prozesse, gerade in der Schadensteuerung, werden immer komplexer und lassen sich nur mit einer passgenauen Softwarelösung bewältigen.“

TRENDS: MOBIL UND PAPIERLOS

„Der Trend geht außerdem immer mehr in Richtung mobil und papierlos“, bekräftigte KSR-Geschäftsführer Peter Ringhut, als er die Vorteile derSchadens- und Reparaturdokumentations-App Doc2KSR am praktischen Beispiel vorstellte. Und abschließend einen Einblick in aktuelle sowie zukünftige Produktentwicklungen des EDV-Ingenieurbüros gab – etwa ein Assistenzsystem zum Zwecke korrekter und lückenloser Dateneingabe.

ZIEL: NOCH EINFACHERE BEDIENBARKEIT UND INTEGRATION ALLER PLAYER

„Mit unseren erstmals durchgeführten KSR-Lokalterminen sind wir ganz nah an den Betrieben dran“, zog Peter Ringhut ein positives Fazit der Veranstaltungsreihe. „Wir haben deutlich machen können, dass wir keineswegs ein verlängerter Arm der Schadensteuerer, sondern Partner und Dienstleister der Werkstätten sind. Wir arbeiten hart daran, dass unsere Softwareanwendungen trotz wachsender Datenflut noch einfacher und intuitiver zu bedienen sind. Und wir ringen um integrierte Lösungen, die Schnittstellen zu allen Playern im Schadenmarkt beinhalten, damit die Werkstätten nicht zwischen verschiedenen Systemen hin- und herspringen müssen.“

Andreas Löffler