21.11.2017

DIESE JUNGUNTERNEHMER SETZEN AUF VERNETZUNG!

Beim Themenforum in Köln am vergangenen Sonnabend erläuterten Experten, Ausrüster und junge Unternehmer, wie K&L-Betriebe sich mithilfe digitaler Werkzeuge noch effektiver aufstellen können. Welche Möglichkeiten bieten Ausrüster schon heute? Welche Lösungen sind sinnvoll? Wo liegen die Grenzen der Digitalisierung? Darüber diskutierten die vier Betriebsinhaber Jana Papandreou, Bastian Bultink, Dieter Geiger und Daniel Schröder zu Beginn der Veranstaltung in einer Talkrunde. Sowohl die Vernetzung der innerbetrieblichen Abläufe als auch die stärkere Nutzung von sozialen Medien standen dabei im Fokus.

VORTEILE DER DIGITALISIERUNG SIND VIELFÄLTIG

Schnell wurde deutlich: „Die Fahrzeuge selbst werden immer digitaler. Um Schritt zu halten, müssen Betriebe umrüsten“, stellte Bastian Bultink heraus. Aus der Diskussion ging hervor: Digitale Werkzeuge können dem Betrieb deutliche Wettbewerbsvorteile verschaffen, zum Beispiel um Zeit bei Bestellungen zu sparen, die Kapazitätsplanung übersichtlicher zu gestalten oder Aufträge transparenter durchzuführen und dadurch darüber hinaus das Image gegenüber dem Kunden zu stärken. Oder um Kunden durch Social Media für Serviceleistungen zu sensibilisieren und so die Kundenstruktur, die wie im Fall des Unternehmers aus Hagen zum Großteil aus Schadensteuerern besteht, zu erweitern.

„DIE MITARBEITER IN DIE ENTSCHEIDUNGEN FÜR DIGITALE LÖSUNGEN EINBINDEN“

Eine weitere wichtige Erkenntnis kam von Jana Papandreou, die zusammen mit ihrem Vater einen Betrieb in Overath leitet: „Entscheidend ist, die Mitarbeiter in den technischen Fortschritt mit einzubinden. Hier sind Schulungen und auch permanenten Kommunikation mit den Kollegen notwendig.“ Gerade diese Transparenz sieht Dieter Geier sowohl als Grundlage für die Kommunikation im Betrieb, als auch wieder für einen Auslöser für weitere Vernetzung und gibt ein Beispiel: „Um die stetige Kommunikation meiner 50 Mitarbeiter an den drei Standorten sicherzustellen, habe ich Skype auf allen Rechnern installiert. Dadurch halten wir gleichzeitig auch die Telefonleitungen für Kunden frei.“

WIE UNTERSTÜTZEN DIE AUSRÜSTER?

Spies Hecker und Werkstattausrüster stellten während des Themenforums verschiedene digitale Lösungen vor, um Betriebe bei der Optimierung ihrer Prozesse zu unterstützen. André Melzig, Anwendungstechniker von Spies Hecker, gab einen Einblick in das digitale Color Management, angefangen beim neuen Farbtonmessgerät ColorDialog Phoenixbis hin zur Spies Hecker Farbformelsoftware. Ulrich Bathke, Online Business Manager bei Axalta Coating Systems, stellte ein neues Warenwirtschaftssystem vor, das bereits in mehreren Pilotbetrieben im Einsatz ist. Dieses ermöglicht dem Betrieb, gleichzeitig Bestellungen schneller und einfacher durchzuführen und darüber hinaus permanent einen Überblick über den Lagerbestand zu erhalten.

DIGITALER BUCHHALTUNGSSERVICE

Auch die schnellere Durchführung von unproduktivem Verwaltungsaufwand mithilfe digitaler Lösungen war zentrales Thema der Veranstaltung. Marina Markanian, Unternehmensberaterin bei der BPR Mittelstandsberatung aus Dortmund, präsentierteden digitalen Buchhaltungsservice von ps accounting.

ÜBERSICHTLICHE KAPAZITÄTSPLANUNG

„Mittelständische Karosserie- und Lackierbetriebe wägen gründlich ab, welchen digitalen Weg sie beschreiten. Es ist wichtig, den Werkstätten bei ihrer Entscheidung unter die Arme zu greifen“, resümierte Nadeem Mughal, zuständig für den Vertrieb Werkstätten/Autohäuser bei Audatex AUTOonline, nach der Veranstaltung. In seinem Vortrag stellte er die Kapazitätsplanung mit dem Ressourcen-Monitor vor , und erläuterte die Möglichkeiten der Schadenkalkulation am Fahrzeug mit AudaMobile. Außerdem gab er einen Einblick in das neue Kalkulationssystem Qapter, das 2018 im Markt eingeführt werden soll.

„BESINNEN SIE SICH AUF DAS WESENTLICHE“

„Auf das Wesentliche besinnen“, war auch das Stichwort bei Matthias Schuckert, Vertriebsleiter von KSR EDV GmbH. „Nur wer den Ist-Zustand seines Betriebes im Blick hat, und diesen in die Zusammenhänge aktueller Marktentwicklungen stellen kann, wird seine Ziele klar definieren können“, so der Tenor seines Redebeitrags. Digitale Werkzeuge können seiner Ansicht nach gerade bei komplexen Teilprozessen effektive Unterstützung bieten und schnelleres und einfacheres Arbeiten ermöglichen. „Darüber hinaus liefern sie transparente Kennzahlen in Echtzeit und schmälern den administrativen Aufwand“, erklärte er. Außerdem tragen digitale Tools seiner Ansicht nach dazu bei, den Image-Effekt des Unternehmens gegenüber dem Kunden zu stärken.

WO LIEGEN DIE GRENZEN?

Bei aller Offenheit gegenüber neuen, digitalen Wegen zeigten sowohl Betriebsinhaber als auch Experten Grenzen der Digitalisierung auf. Insbesondere die Frage „Was nutzt dem Betrieb wirklich?“ stellten die Protagonisten mehrfach in den Raum. „Jede Technik ist nur so gut, wie der Nutzer, der dahinter sitzt“, gab Betriebsinhaber Bastian Bultink zu bedenken. Er wies darauf hin, dass Betriebe daher auch auf intensive Datenpflege und Mitarbeiterschulung setzen sollten. Dieter Geiger berichtete aus Erfahrung: Digitalisierung kann nicht alles lösen. Der persönliche Kontakt, insbesondere zu seinen Mitarbeitern, ist ebenso wichtig, sonst entstehen schnell Missverständnisse. Auch die zunehmende Datenflut stelle den Betriebsinhaber vor neue Herausforderungen. Darüber

hinaus äußerten einige Betriebsinhaber, auch aus dem Plenum, ihre Sorge darüber, dass der Betriebsinhaber mit Tools wie der elektronischen Auftragsverfolgung zu viele Einblicke in die Arbeitsweise seines Betriebes gewähre. An dieser Stelle fasste Audatex-Vertriebler Nadeem Mughal zusammen: „Nicht jedes Tool eignet sich für jeden Betrieb. Hier ist es nötig, zunächst den Bedarf des Unternehmens genau zu analysieren."

Ina Otto