



25.11.2025

WERBAS//KSR: „UNSERE FUSION WAR DIE ANTWORT AUF DIE AKTUELLE MARKTENTWICKLUNG“

„Über ein Jahr liegt die Fusion der Software-Dienstleister WERBAS und KSR inzwischen zurück. schaden.news sprach im exklusiven Interview mit den Geschäftsführern Peter Ringhut und Dennis Koblowsky über die aktuelle Positionierung des Unternehmens, den Einsatz von KI in Werkstätten und zukünftige Entwicklungen. „

„Vor rund einem Jahr haben WERBAS und KSR ihre Fusion zu einem gemeinsamen Unternehmen, WERBAS//KSR, bekannt gegeben. Was hat sich seitdem getan? „ **Dennis Koblowsky:** In den vergangenen zwölf Monaten haben wir die internen Abläufe der beiden ursprünglichen Unternehmen erfolgreich aufeinander abgestimmt. Heute sind unsere Prozesse bereits zu rund 80 % harmonisiert. Mit der Einführung des neuen ERP-Systems im ersten Halbjahr 2026 machen wir den finalen Schritt und werden künftig vollständig integriert als ein gemeinsames Unternehmen zusammenarbeiten.

Peter Ringhut: Das gesamte Unternehmen WERBAS//KSR denkt nun in einem Prozess. Wir sind auf einem guten Weg, denn wir haben ein Ziel vor Augen: Skalierbare Produkte, die in allen unseren Werkstätten einen systematischen Prozess ergeben und die Mitarbeitenden unterstützen, sei es in der Annahme oder in der Werkstatt. Uns ist wichtig zu betonen, dass unser gesamtes Team zu dieser Entwicklung beigetragen hat. Denn wie in den Werkstätten gilt auch bei uns: Technik lässt sich relativ

leicht anpassen, aber Menschen auf neue Arbeitsweisen einzustellen, ist deutlich anspruchsvoller. Genau diese Herausforderung haben wir gemeinsam gemeistert.

Ist diese Entwicklung somit auch die Antwort auf die aktuellen Marktentwicklungen – Stichwort Konsolidierung? Dennis Koblowsky: Auf jeden Fall! Reparatur- und Service-Betriebe müssen sich heute mehr denn je mit ihrem Geschäftsfeld beschäftigen. Gerade durch die Konsolidierung wachsen oder verschmelzen Unternehmen. Hier ist es für den Unternehmer wichtig, alle Geschäftsbereiche zu überblicken. Wir liefern die Softwarewerkzeuge dazu: Von den Chefzahlen über die Mehrsprachigkeit bis hin zur Prozessautomatisierung.

Peter Ringhut: Unsere Fusion vor rund einem Jahr war somit in jedem Fall eine Reaktion auf diese Entwicklungen. Wir decken jetzt mit unseren Lösungen alle Bereiche ab, vom Oldtimer über den modernen Pkw bis zum Caravan. Dabei stehen bei uns nachhaltige Entwicklungen im Fokus, die immer wieder verwendet werden können.

___ Der Einsatz von KI wird in der Branche stark diskutiert. Ist das aus der Sicht eines Software-Experten wie WERBAS//KSR ebenfalls ein logischer Schritt, KI in jedes Tool einzubinden? ___ **Dennis Koblowsky:** Ohne Frage, die Transformation hin zu KI-gestützten Programmen hat an Geschwindigkeit aufgenommen und ist kaum noch zu stoppen. Und ja, Voice-KIs in der Werkstatt, beispielsweise zur Terminvereinbarung per Telefon, sind inzwischen sehr gut entwickelt und bezahlbar. Was wir aber immer im Hinterkopf haben müssen, ist die Tatsache, dass KI nichts nützen wird, wenn der Mitarbeiter nicht zur Arbeit kommt.

Peter Ringhut: Genau. Wir müssen unterscheiden zwischen KI-Hype und dem tatsächlichen Nutzen im Werkstattalltag. Entscheidend ist der Durchstich zum Anwender: KI muss nahtlos an bestehende Systeme angebunden sein und echte Arbeit abnehmen – sonst bleibt sie ein Gimmick. Unsere Stärke liegt darin, KI sinnvoll in reale Werkstattprozesse einzubetten. Nur dann wird aus dem Trend eine echte Verbesserung.

Dennis Koblowsky: Und dann kann KI auch gezielt helfen, dem Fachkräftemangel entgegenzuwirken. Sie schafft Zeit, indem sie Routinearbeiten übernimmt – damit sich die Mitarbeitenden auf das konzentrieren können, was wirklich zählt: effiziente Reparaturen und zufriedene Kunden.

Mit der Nutzung digitaler Tools steigt auch die Menge an Daten, um Abläufe im Betrieb auszuwerten. Wie werden diese in den Werkstätten heute schon genutzt? Peter Ringhut: Kleinere Betriebe schöpfen das Potenzial oft noch nicht vollständig aus. Aber größere Gruppen, Autohausketten oder Franchise-Systeme setzen zunehmend auf automatisierte Auswertung – weil sie enorme Transparenz bringt.

Dennis Koblowsky: Diese Entwicklung ist auch nur logisch. Die Geschäftsbereiche in größeren Betrieben verschmelzen, die Gewerke haben sich weitestgehend konsolidiert. Full-Service-Betriebe, bestehend aus Karosserie, Lack und Mechanik, sind vielerorts schon State-of-the-art. Da wollen Unternehmer genau wissen: Wo verlieren wir Zeit? Wo entstehen Kosten? Wo liegen Chancen? Unsere Tools liefern diese Antworten – übersichtlich, automatisiert und in Echtzeit.

___ Was können K&L- sowie Mechanikbetriebe in Zukunft von WERBAS//KSR erwarten? ___ **Dennis Koblowsky:** Ein zentrales Thema bleibt die sinnvolle Einbindung von KI in die wichtigsten Werkstattprozesse – nicht als Spielerei, sondern als echter Effizienztreiber. Parallel entwickeln wir weitere Schnittstellen, damit unsere Lösungen noch besser mit Partnern, Systemen und Schadenabwicklern zusammenarbeiten. Und gerade im Schadenmanagement werden wir unsere starken Partnerschaften weiter ausbauen.

Peter Ringhut: Gleichzeitig arbeiten wir intensiv an Planung und Organisation – dem Herzstück jeder Werkstatt. Unsere Systeme zur Auftrags- und Terminplanung werden wir so weiterentwickeln, dass sie Mechanik- und K&L-Betrieben noch mehr Struktur, Transparenz und Automatisierung bieten. Und natürlich bleibt auch die Integration von KI ein wesentlicher Baustein unserer zukünftigen Lösungen.

Herzlichen Dank für das Interview!

Ina Otto