

Das Fachmagazin für
die Schweizer Automobilbranche

& Carrosserie

BRANCHENEVENT

Transport-CH/Aftermarket-CH

Nach drei Jahren Pause findet vom 10. bis 13. November wieder ein Branchenevent statt. Die Carrossiers sind zu Gast bei der neuen Doppelmesse Transport-CH/Aftermarket-CH in Bern.

SCHWERPUNKT

Digitalisierung und Software

Die Coronakrise hat den Digitalisierungsboom weiter beschleunigt. Im Schwerpunktthema stellen die Schweizer Player der Digital-Branche ihre neusten Produkte und Dienstleistungen vor.

FIRMENPORTRAIT

Carrosserie Spritzwerk Rüegg

Martin Rüegg hat sein Carrosserie Spritzwerk Rüegg in Bilten mit Innovationsgeist und Investitionsmut zum grössten Carrosseriebetrieb des ganzen Kantons Glarus geformt.

NEWS

Das Neuste aus der Branche

Ob Personalmeldungen, neue Produkte, Firmenübernahmen oder Berichterstattungen über Events – hier erfährt man das Neuste aus der spannenden Carrosseriebranche.



RIWAX®

beauty for cars



RX-Polituren

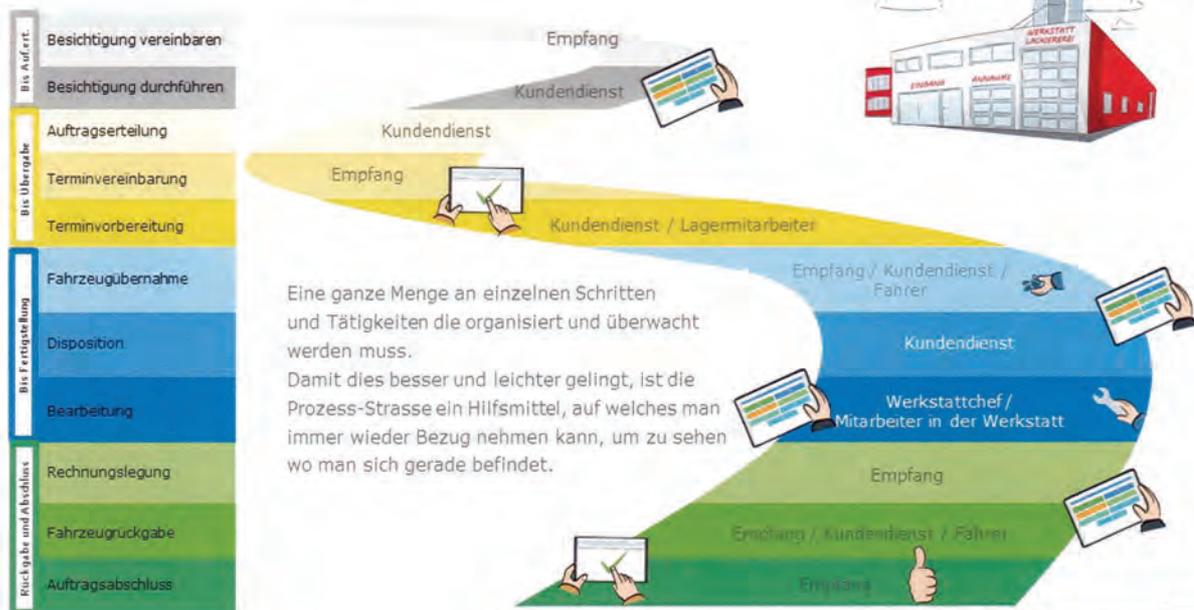
– only for professionals

RIWAX®
beauty for cars

RIWAX-Chemie AG | Tannholzstrasse 3 | CH-3052 Zollikofen
office.ch@riwax.com | www.riwax.com



Die Prozess-Strasse insgesamt

GCS

...Power auf Dauer

EINE FAHRT AUF DER DIGITALEN PROZESSSTRASSE

Die GCS Schweiz AG befasst sich seit 30 Jahren mit Lösungen, welche die Garagen- und Carrosseriebranche in der administrativen Abwicklung von Reparaturaufträgen effizienter machen. GCS digitalisiert die Branche. Text: Reto Dellenbach, CEO GCS Schweiz AG

Allen ist bewusst, wenn man einen Schadenfall von Anfang bis Ende digital, sozusagen mit einem roten Faden, abwickeln will, ohne doppelte Datenerfassung, braucht es ein zentrales System und sinnvolle Schnittstellen zu anderen im Schadenabwicklungsprozess involvierten Partnern. Dazu muss man sich überlegen, welche eigene Softwarelösungen und was für Systeme man braucht und wie externe Partner eingebunden werden können. Wie so oft kann schon in dieser ersten Phase vieles richtig oder falsch gemacht werden. Es ist, wie wenn man ein Haus baut; passt das Fundament nicht, wird es schwierig das Haus darauf zu errichten. GCS bietet eine kostenlose Analyse vor Ort für das digitale Fundament.

Ein positives Erlebnis verschaffen

Ein Schaden am Fahrzeug ist schnell passiert. Aber wie erreicht der Kunde den Profi, ohne viel Zeit zu verlieren? Zuerst ein Telefon mit der Versicherung, dann auch noch die Wartezeit auf den Rückruf der Reparaturfirma für einen Besichtigungstermin – das muss nicht sein. Denn dank dem Einsatz von digitalen Medien kann der Betrieb seinem Kunden schon in der Phase der Schadenserkenntnis bis zum Besichtigungstermin und der Schadenskalkulation ein positives Erlebnis verschaffen. Und natürlich profitiert auch der Betrieb selbst von diesen Tools.

Bei der Terminbuchung wird automatisch ein Auftrag eröffnet

Der Kunde sollte die Möglichkeit haben, via Handy direkt einen Schadensbesichtigungstermin zu buchen. Beim GCS-Auftragsmanager erhält der Betrieb den Termin dann direkt

angezeigt, und im Hintergrund wird bereits ein Auftrag für den Kunden eröffnet. Der Kunde bekommt automatisch eine Bestätigung und eine Erinnerung, damit er den Termin sicher nicht verpasst. Dieser Service kann auch von Schadensteuern, Flottenbesitzern und Reparaturpartnern ideal genutzt werden. Das erspart allen viel Aufwand und bedient den Kunden schnell und effizient.

Schäden fotografieren und kalkulieren

Erscheint der Kunde zum Termin, kann man einfach den vorhandenen Auftrag öffnen und die Kunden- sowie Fahrzeugdaten ergänzen. Danach werden der Zustand des Fahrzeuges und die Schäden mit Fotos festgehalten. Der Schaden kann dann direkt mit Audatex oder Silverdat3 kalkuliert werden. Und der Kunde kann den Kostenvoranschlag digital unterschreiben. Anschliessend gilt es noch, die Bestätigung der Datenschutzerklärung einzufordern und die Verfügbarkeit des Ersatzwagens zu

prüfen. Ist auch noch die Reparaturdauer-Bestimmung besprochen, kann der Kunde wieder seinen Aufgaben nachgehen. Wurde der Schaden gesteuert, kann der Kostenvoranschlag mit Fotos direkt zum Schadensteuern oder Flottenmanager gesandt werden. Dieser kann die Daten digital weiterverarbeiten, und der Betrieb erhält in wenigen Augenblicken die Reparaturfreigabe.

Digitales Vertrauen schaffen

Der Kunde bringt oder der Betrieb als Dienstleister holt das defekte Fahrzeug ab und übergibt den Ersatzwagen. Der Kunde sollte bei der Fahrzeugabgabe spüren, dass er dem Betrieb vertrauen kann und sein Auto mit der erwarteten Sorgfalt behandelt wird. Weil digitale Tools Vertrauen schaffen, sollten dem Kunden am Fahrzeug mit einem Tablet das Übernahmeprotokoll, die Datenschutzerklärung, der Mietwagenvertrag und der erstellte Kostenvoranschlag erklärt werden. Er kann dann alle vier Dokumente digital unterzeichnen. Diese Dokumente werden dann automatisch im Reparaturdossier abgelegt und sind jederzeit griffbereit.

Nach den Arbeiten wird die Qualität gecheckt

Nun gilt es, die Ersatzteile zu beschaffen und deren Wareneingang zu prüfen. Im Auftrag wird die Verfügbarkeit allen beteiligten Parteien transparent mitgeteilt. Sind die Teile angekommen, beginnen die Reparaturprofis mit ihrer Arbeit. Der Auftrag erscheint auf dem Mobile des Spenglers, der mit der ersten definierten Aufgabe startet, der Demontage des beschädigten Teils und dessen Instandstellung. Sind diese Arbeiten erledigt, erfolgen die ersten Qualitätschecks. Der Carrossier kann zusätzliche Fotos zur Reparaturdokumentation erstellen, das Reparaturdossier wird dabei automatisch mit den neuen Informationen angereichert. Anschliessend ist der Lackierer mit Lackvorbereitung, Lackierkabine und Lackfinish an der Reihe. Auch hier können Qualitätschecks und Fotos zum Dossier erstellt werden. Dann wird das reparierte Teil wieder montiert, am Ende werden noch die Reinigung und die Endkontrolle durchgeführt. Auch diese Aufgaben erscheinen bei den geplanten Mitarbeitern auf dem Mobile – zum Abarbeiten und Dokumentieren.

Arbeitszeit wird automatisch erfasst

Mit dem Abarbeiten der Aufgaben in der gewählten Reihenfolge wird gleichzeitig die Arbeitszeit automatisch erfasst und dem jeweiligen Auftrag zugeordnet. Das ermöglicht eine seriöse Nachkalkulation und Betriebsanalyse. Und es erleichtert die Arbeit des Kundendienstes. Die Suche nach liegengelassenen Werkstattkarten, ewiges Nachfragen,



Reto Dellenbach, CEO GCS Schweiz AG

wo sich das Fahrzeug befindet und wann es fertig wird, entfallen. Auch das Entziffern und Abtippen manuell erfasster Zusatzarbeiten gehört der Vergangenheit an. So ist der Kundendienst jederzeit auf dem aktuellen Stand der Arbeiten und kann von der Werkstatt in den Prozess mit einbezogen werden, falls etwas Unerwartetes zum Vorschein kommen sollte. Es kommt Ruhe und Struktur in die Arbeitsabläufe, das Qualitätsniveau steigt.

Der Kundendienst hat an einem Ort Zugriff auf den Auftrag

Die Planung und Reparaturkoordination ist nun abgeschlossen und der Schaden konnte repariert werden. Der Reparaturprozess wurde laufend geupdatet, Fotos wurden erstellt, Lieferscheine aufgenommen und die Zeit für jeden Arbeitsschritt sauber erfasst. Darüber hinaus wurden beim Abschluss eines Arbeitsschrittes immer auch Qualitätschecks vom Mitarbeiter abgefragt und beantwortet. Der Kundendienst hatte immer

auf die aktuellen Daten Zugriff und konnte jederzeit auf Veränderungen reagieren, wo notwendig den Kostenvoranschlag anpassen. Jetzt hat er im Auftragsdossier auf alle Informationen und gesammelten Daten an einem Ort Zugriff. Und per Mausclick hat er Einblick in die Nachkalkulation, geplante Zeit und aufgewendete Zeit sowie Umsatz und Kosten.

Auftragstransparenz bildet Vertrauen

Wenn der Kunde nun das Fahrzeug abholt, kann der Kundendienstberater direkt am Fahrzeug das Übergabeprotokoll ausfüllen und vom Kunden auf dem Tablet unterschreiben lassen. War ein Mietwagen im Spiel, wird auch diese Rücknahme direkt dokumentiert. Und gibt es weitere Dokumente, die der Kunde noch unterschreiben muss, wird man vom System daran erinnert. Als vertrauensbildende Massnahme kann man dem Kunden die Bilder zeigen, die während der Reparatur gemacht wurden. Diese Auftragstransparenz ist die höchste Stufe von Vertrauen. Der Kunde wird das nie vergessen.

Rechnung auf Papier, per Mail oder digitalem Standard

Vom Auftrag zur Rechnung sind es mit der GCS-Software nur zwei Mausclicks. Dann werden die Rechnung – brutto, netto oder eine Versicherungsrechnung mit Selbstbehalt-Splitting – und der Swiss QR-Zahlschein automatisch erstellt. Diese Dokumente können einfach

auf Papier gedruckt oder per E-Mail versendet werden. Versicherungen, Flottenmanager oder auch Privatkunden kann man die Dokumente auch via DRA (Digitale Reparatur Akte) in strukturierter Form und standardisiertem Format zur Verfügung stellen. Dazu können die beiden bekannten digitalen Internet-Plattformen EC2 und Cardata genutzt werden.

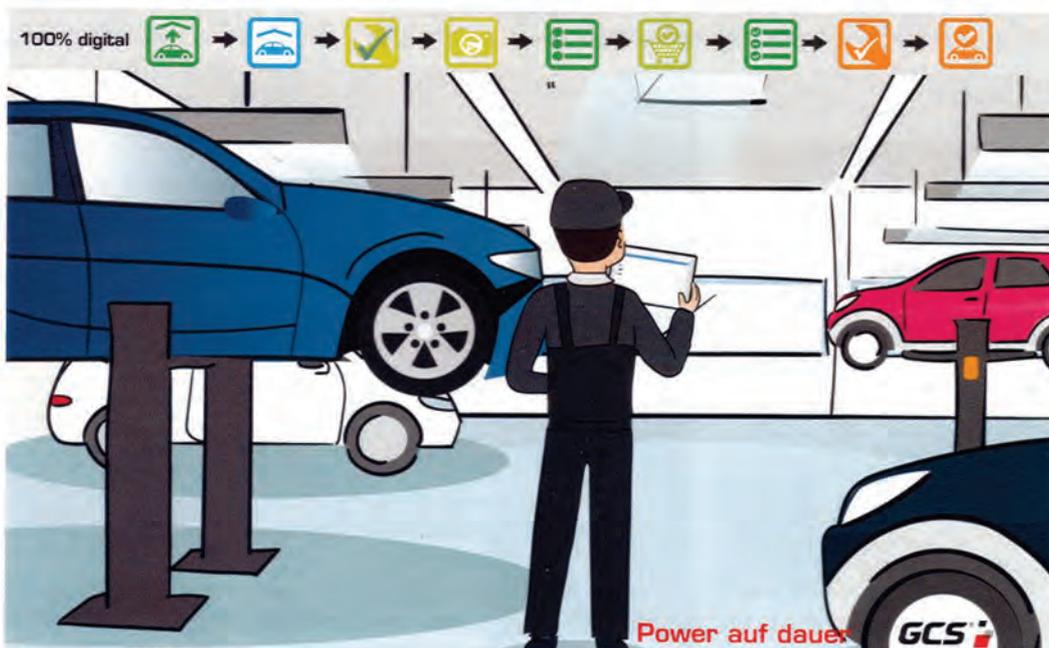
Die modernste Form von Datenaustausch

Via Cardata von carrepnet.ch hat der Kunde das Reparaturdossier auch digital im Internet in seinem gesicherten Bereich zur Verfügung. Was man bisher nur von Telefon-, Strom- oder Krankenkassenrechnungen kannte, hält nun auch in Fahrzeugreparaturbetrieben Einzug. Diese modernste Form von Datenaustausch ermöglicht es dem Kunden, Daten ohne Medienbrüche in seinem System weiterzuverarbeiten. Damit ist dem Reparaturbetrieb eine schnelle Zahlung gewiss. Und der Kunde ist begeistert und kommt beim nächsten Schaden mit Sicherheit wieder zurück.

Mit Tools von GCS kann der Carrossier sein Tagesgeschäft erledigen

Von der GCS Schweiz AG gibt es alles aus einer Hand. Mit den Modulen VCS/VIS, MOW MobilWorker, TCS Zeiterfassung, RMA Ressourcenmanager und Mietwagenplaner sowie AMG Auftragsmanager kann der Carrossier sein Tagesgeschäft einfach und effizient erledigen. Für Interessenten bietet GCS ein Zero-Risk-Angebot für die Probenutzung der Software-Lösung.

www.gcsag.ch



AUSGABE 10 – OKTOBER 2022

Auto Gewerbe Verband Schweiz (AGVS)

AUTO INSIDE

Fachmagazin des Schweizer Autogewerbes

Digitalisierung

Wie Bits und Bytes
die Garagenwelt verändern

Seiten 61 – 73

Fokus Carrosserie

Aus Tradition die Zukunft
im Blick: Hightech wird
zum Branchenstandard

Seiten 8–30

Handel & Aftersales

Endlich wieder persönlich:
Eine Reportage von der
Automechanika Frankfurt

Seiten 52–55

Bildung

Flavio Helfenstein: Der
junge Erfolgsunternehmer
im persönlichen Porträt

Seiten 82–83

Support von BMS-/DMS-Systemen

Individualisierung live aus dem Homeoffice

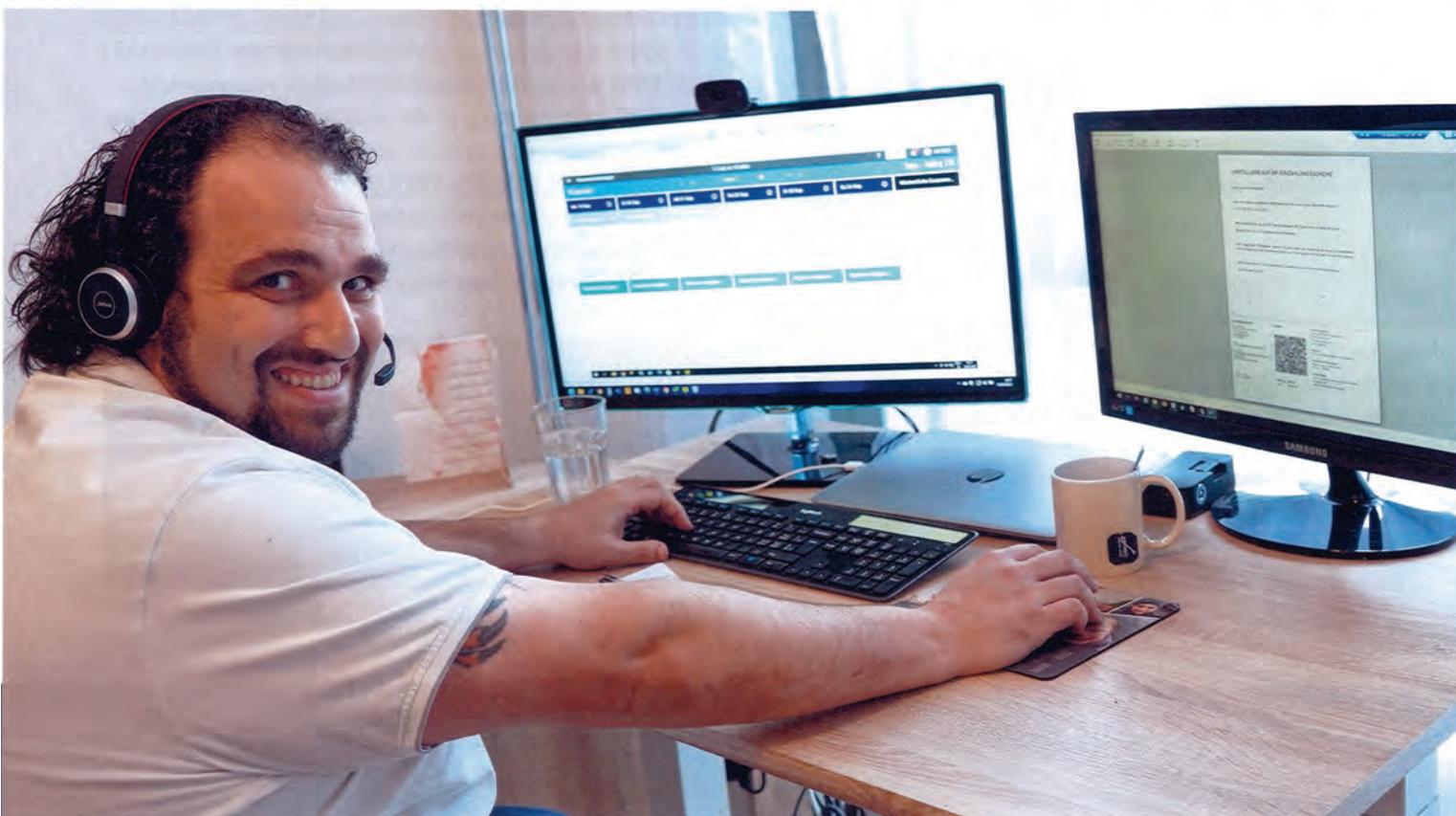
Gerade im Bereich Karosserie und Lack führt heute kein Weg mehr am Bodyshop Management (BMS) oder Dealer Management System (DMS) vorbei. Nichts ist dabei wichtiger als dessen bedarfsgerechter Zuschnitt. AUTOINSIDE blickt dem Support von GCS Schweiz über die Schulter, wie für jedes Problem die passende Lösung gefunden wird. **Timothy Pfannkuchen**

Eine beschauliche Überbauung im Zürcher Unterland: Nichts deutet in Winkel in Sichtweite des Zürcher Flughafens darauf hin, dass hier gerade ein wesentlicher Teil der Umstellung auf das Zahlungssystem mit QR-Code stattfindet – jener, der Carrossiers betrifft, die ein Bodyshop oder Dealer Management System (BMS/DMS) der GCS Schweiz AG, einem der führenden Anbieter, nutzen. Bei Carmine Sarno laufen die Drähte heiss: Der 40-Jährige ist einer der zwei Supporter der GCS Schweiz AG und der

15 Mitarbeiter im Mutterhaus in Deutschland. Sarnos Mission: Das BMS/DMS der Kundinnen und Kunden – ob Grossbetrieb oder der kleine Garagist um die Ecke – will konstant auf deren Bedürfnisse massgeschneidert sein.

Geht es überhaupt noch ohne BMS/DMS? «Eigentlich nicht, zumindest nicht im Bereich Karosserie und Lack», sagt Sarno. «Alleine die Mehrwertsteuer- oder die Versicherer-Abrechnung wären heute ohne

extrem komplex. Ich sage immer: Andere IT-Systeme kosten Geld, unser BMS/DMS verdient Geld.» Bei unserem Besuch schauen wir Sarno im täglichen Support über die Schultern. Zuerst hat der stets gut gelaunte Sarno einen Kunden aus dem Bündnerland an der Strippe, bei dem es um genau jene erwähnte Umstellung auf die QR-Code-Einzahlungsscheine geht. «Solche aktuellen Dinge kommen immer epidemieartig, das ist gerade das grosse tägliche Thema. Nur ein Beispiel: Vergisst man



Grosses aktuelles Thema QR-Code: Carmine Sarno ist einer von zwei Supportern, die für GCS Schweiz im Bodyshop oder Dealer Management System (BMS/DMS) für alle Kundinnen und Kunden die ideale Lösung finden. Foto: AGVS-Medien

beim Erstellen des QR-Codes das Land anzugeben, funktioniert er nicht», schildert Sarno. Bei diesem Kunden geht es um die Anpassung an einen bestimmten Druckertyp, der im Moment noch nicht genau die Perforationslinie auf dem ausgedruckten Einzahlungsschein trifft.

Sarno übt sich im Multitasking: Während er mit dem Kunden telefoniert und diesen probeducken lässt, passt er über den Remote-Zugang auf dem Computer des Kunden die Befehlszeilen des Druckers an, ruft in einem anderen Fenster eine Betriebsanleitung des Druckertyps auf, checkt nebenher eine Dokumentenvorlage des Kunden. Erneuter Probedruck. «Noch drei Millimeter», sagt der Kunde. Wieder ändert Sarno Befehlszeilen, wieder hört man im Hintergrund den Drucker und ein «Super, jetzt passt's!». «Dann sind Sie mich los», sagt Sarno: «Haben Sie noch Fragen?»

Seit drei Jahren arbeitet Sarno vom Homeoffice aus für die GCS Schweiz AG. Zu gute komme ihm dabei seine breite Erfahrung im Autobereich. «Das ist wichtig, denn ich muss verstehen können, wie der Kunde tickt». Sarno war zuvor bei Derendinger, der FCA und bei Eurotax. Nächster Termin: Die Carrosserie Frederiksen aus Goldswil BE wird bei der Einführung der neuen Werkstattplanung täglich begleitet und wünscht Anpassungen im Auftragsmanagementmodul, dem Auftragsmanager (AMG). Danach

kommen noch einige Details. Zwei Beispiele für Anpassungen, die quasi nebenher zum Hauptwunsch laufen: Eine Frage zur Erstellung von Auftragslisten – Sarno geht es detailliert durch. Es scheint, als laufe das System seit Installation neuer Module langsamer – worauf Sarno die Rechenleistung abrufen und sagt: «Da lasten wir Kapazität auf, ich sage das den Kollegen.» Denn der IT-Service des Kunden ist praktischerweise ebenfalls die GCS Schweiz AG in Basel.

Ein neuer Kunde, eine neue Frage. In dem Betrieb klappt es nicht immer mit dem Upload von Fotos der Schäden an Autos von den mobilen Tablets jedes Mitarbeitenden. Sarno checkt alle Infos, die er über die Infrastruktur hat – und findet die Lösung: «Sie haben zwei Wifi-Spots. Ihre Mitarbeitenden dürfen nicht dazwischen herumlaufen beim Upload, dann sollte das behoben sein.»

Wie finden Carrossiers eigentlich das für sie passende BMS/DMS? «In dieser Branche kennt man sich, und die beste Werbung ist meiner Meinung nach die Mund-zu-Mund-Propaganda», findet Sarno. «Gerade

«Ich muss verstehen können, wie der Kunde tickt.»

Carmine Sarno,
Supporter bei GCS Schweiz

hat mir ein Neukunde gesagt, unser System sei eben viel individueller, die generierten Daten wertvoller für ihn.» Darum habe der Kunde gewechselt und nun gerade zwei neue Module integriert. Der wohl häufigste Satz von Sarno im Support: «Zeigen Sie mir, wie sie arbeiten.» Nicht die Software gibt die Abläufe vor: Der Kunde erläutert Routinen im Betrieb, Sarno sorgt dafür, dass die Abläufe jenen entsprechen. «Wir gehen immer nach dem 80-zu-20-Prinzip vor», erläutert uns Sarno. «Wir schauen 100 reale Aufträge an und welchen Weg 80 davon nehmen – danach richten wir uns. Anders gesagt: Alle Wege führen nach Rom, aber jeder Kunde geht den eigenen Weg.» <

Weitere Infos unter:
gcsag.ch



Das BMS-/DMS-Modul Ressourcenmanager (RMA) von GCS Schweiz, hier im Einsatz bei der Carrosserie Frederiksen in Goldswil BE – einem Kunden, den Sarno während unserer Reportage betreute. Screenshot: AGVS-Medien

Variantenreich: Das BMS-/DMS-Modul Auftragsmanager (AMG), hier als Screenshot von der GCS-Homepage. Screenshot: AGVS-Medien

Garagentipp des Monats

Digitale Werkstatt 4.0 ist in der Realität angekommen

Mit der digitalen Werkstatt 4.0 haben es die Spezialisten von der GCS Schweiz AG mit ihren Kunden geschafft, dass die papierlose Werkstatt und komplett digitale Arbeitsabläufe in Carrosserie und Garagenbetrieben Wirklichkeit werden.



Reto Dellenbach, CEO GCS Schweiz AG.

Neue Antworten auf die immer gleichen Fragen?

Die Fragen und Aufgabenstellungen scheinen auf den ersten Blick immer noch die selben zu sein. Wenn man sich aber die Mühe macht, etwas tiefer zu graben, stellt man fest, dass es von Betrieb zu Betrieb Differenzierungen und Individualitäten gibt, die es zu verstehen und am Ende des Tages abzubilden gilt.

Wie kommt der Auftrag in den Betrieb? Wohin muss die Reparaturofferte? Wer erteilt die Reparaturfreigabe und wie? Sind noch Ressourcen frei im Betrieb? Sind die Ersatzteile vorhanden? Wurde alles ordnungsgemäss durchgeführt?

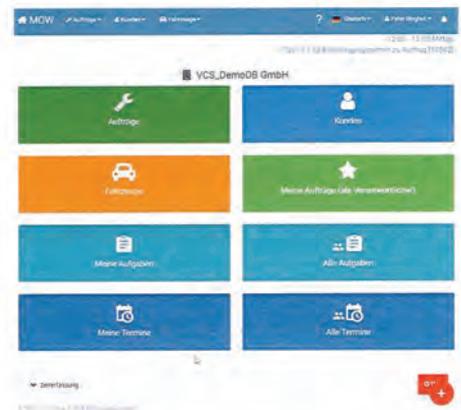
Digitale, durchgängige Lösung

Mit unserem Fundament VCS/VIS und den neuen mobilen Lösungen MOW, AMG, RMA haben wir den digitalen Werkzeugkasten für jeden Carrosserie- oder Garagenbetrieb.

Bucht der Kunde via Terminbuchungssystem oder wird der Schaden via EC2, E-Service oder JAROWA zum Reparateur gesteuert, wird alles digital im GCS-System empfangen und erfasst. Aber es gibt auch den analogen Kundenkontakt, der mit dem Fahrzeug und Fahrzeugausweis zum Kundendienst kommt. Der Kundendienst fotografiert den Fahrzeugausweis via Mobileworker MOW und innert



Ergebnis Fahrzeugausweisscanner.



MOW mit Aufgaben und Terminen.

Sekunden werden die Daten digitalisiert und es wird geprüft, ob Kunde und Fahrzeug schon bekannt sind oder schon ein Auftrag besteht und die Zuordnung geht ihren digitalen Lauf. Nach der Kalkulation geht es in die Planung: Nichtfaktorierbare Aufgaben und Termin werden festgelegt und am Ende der Arbeitsvorbereitung hat der Werkstattmitarbeiter seine Arbeiten auf seinem Handy oder Tablet und arbeitet alles ganz einfach ab. Mit dem Abarbeiten meldet er automatisch erledigte Arbeiten und Termine an den Kundendienst zurück.

Je nach Status der Arbeiten kann auch der Kunde automatisiert in die Kommunikation miteinbezogen werden.

Kommt der Kunde das Fahrzeug abholen, kann der Reparaturweg besprochen und mit den gemachten Fotos gezeigt werden und zu guter Letzt bekommt der Kunde ein E-Mail mit dem Link ins Online-Kundencenter car-data by carrepnet.ch, wo er das ganze Reparaturdossier einsehen kann. Ist ein Schadensteuerer oder eine Versicherung involviert, ist die Rechnung bereits digital übermittelt.

Wir von GCS Schweiz AG haben die Erfahrung und langjährigen Mitarbeiter, die die Branche mit der IT-Lösung verbinden und so helfen, damit alle einheitlich und doch individuell in eine erfolgreiche Zukunft arbeiten können. <



Scannen Sie den QR-Code und erfahren Sie mehr über die Angebote der GCS Schweiz AG.



■ SCHWERPUNKT

Spot-Repair

Längst wird in den Schweizer Carrosseriebetrieben nicht mehr darüber diskutiert, ob sich Spot-Repair lohnt. Die Profis kennen das hohe Marktpotenzial der smarten Reparaturmethode und wenden sie bereits standardmässig an. Viele Lackhersteller und andere Zulieferer der Branche helfen den Unternehmen dabei mit cleveren Produkten und Dienstleistungen.

■ MASCHINEN & WERKZEUGE

Neue Arbeitsgeräte

Im Carrosserie- und Lackierbereich gibt es nicht nur regelmässig Neues bei den zu reparierenden Autos oder den Reparaturmethoden, auch beim Werkzeug und den Maschinen tut sich was.

■ NEWS

Carrosserie Suisse und AGVS

Eine Partnerschaft, die wirklich Sinn macht: Gemeinsam können beide Verbände dem Nachwuchsmangel noch intensiver entgegenwirken.

R-M Agilis: Lackreihe der Formel 1

Seit dieser Saison sind die Formel-1-Boliden des Schweizer Sauber Alfa Romeo Teams mit R-M Agilis lackiert. Mitte Mai wurde die neue Basislackreihe der BASF-Lackmarke bei Sauber in Hinwil (ZH) offiziell gelauncht – im Beisein von rund 150 Gästen.



Mit freundlicher Unterstützung von:

RIWAX[®]
time to shine



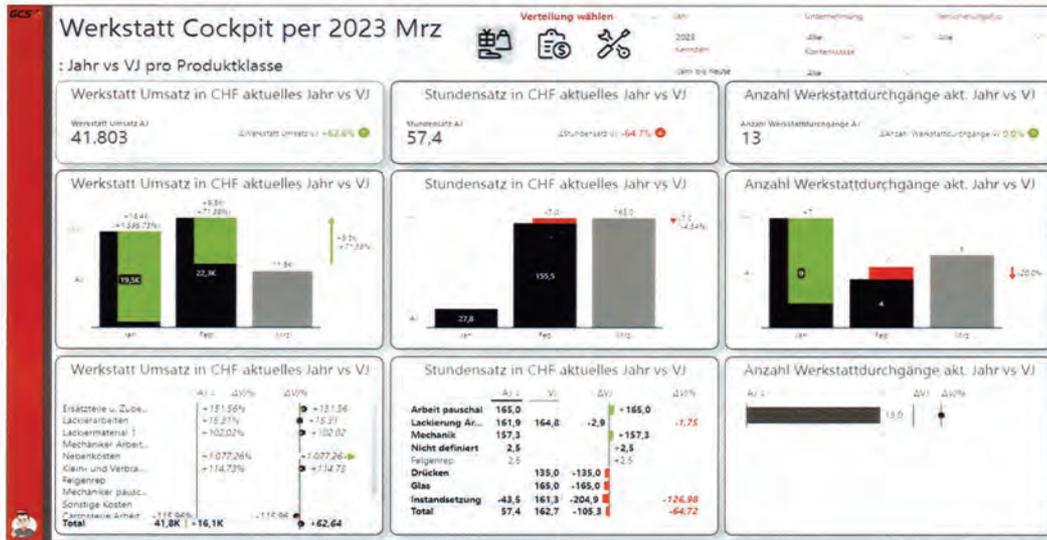
Automatisieren Sie Farbe wie nie zuvor.

Autonome, schnelle und präzise Farbtonausmischung mit Axalta Irus Mix.

Das Farbmischen war früher in vielen Lackierbetrieben ein bedeutender Engpass. Aber jetzt nicht mehr. Axalta Irus Mix ist die schnellste, vollautomatisierte und autonom arbeitende Mischanlage auf dem Markt. Sie beschleunigt den Durchsatz, ohne Kompromisse bei der Farbtongenauigkeit einzugehen. So einfach zu verwenden, dass sie wirklich jeder bedienen kann und mehr Zeit für die gewinnbringenden Lackierarbeiten bleibt.

Erfahren Sie mehr: refinish.axalta.eu/Axalta-Irus-Mix-ch-de





Dashboard der betrieblichen Zahlen.



Anzeige, wie viele Aufträge sich in welchem betrieblichen Status befinden.

SCHNELLE UNTERSTÜTZUNG FÜR DIE RICHTIGEN ENTSCHEIDUNGEN

Jeden Tag werden Daten erfasst. Nur durch schnelle und gute Auswertung dieser Informationen können auch fundierte, gute Entscheidungen getroffen werden. Die GCS Schweiz AG bietet Lösungen, die helfen, die richtigen Entscheidungen zu treffen.

Reto Dellenbach, CEO GCS Schweiz AG

Anhand der folgenden drei Beispiele wird deutlich, wie einfach es ist, das Bauchgefühl durch Zahlen und Fakten zu bestätigen und zu erkennen, wo Korrekturen notwendig sind. Das Faszinierende dabei ist, dass es keinerlei Mehrarbeit bedingt, sondern es sich aus dem Tagesgeschäft und den Daten ergibt, die bei jedem Auftrag bereits erfasst wurden

und immer weiter erfasst werden. Diese visualisierten Daten helfen, den Betrieb weiter zu optimieren.

Auftragsstatus – Verfolgung – wie viele Aufträge ...

- ... sind in welchem Prozess?
- ... haben Reparaturfreigabe vom Kunden/Versicherung oder Schadensteurer?
- ... sind die Teile noch nicht

- vollständig?
- ... werden aktuell im Reparaturprozess bearbeitet (Spenglerei, Lackiererei, Mechanik oder Finish, etc.)?
- ... können abgerechnet werden?

Betriebliche Auslastung – Ressourcenmanager

Der Ressourcenmanager zeigt jederzeit an, wie es um die Auslastung in den verschiedenen Abteilungen und Arbeitsprozessen steht. Wird ein Fahrzeug angeliefert und die Kalkulation freigegeben, passen sich automatisch die freien Ressourcen an. Braucht ein Auftrag mehr Zeit,

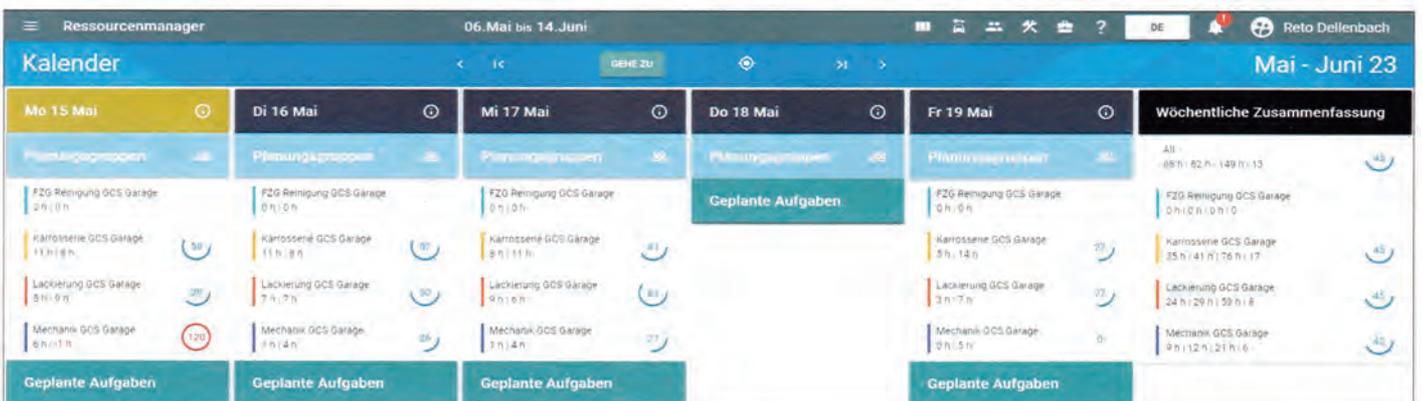
wird dies ebenfalls direkt nach der Auftragsweiterung angezeigt. Damit hat man immer den Überblick – über heute und die nächsten Arbeitstage sowie die gesamte Verfügbarkeit der nächsten vier Arbeitstage.

Betriebliche Kennzahlen

Sind die Rechnungen geschrieben, sieht man in der Kennzahlenübersicht, wie der Betrieb aktuell und im Vergleich zum Vorjahr betriebswirtschaftlich steht. Zum einen der Umsatz, aber auch die Anzahl Werkstattdurchgänge und der erwirtschaftete durchschnittliche Stundensatz werden automatisch angezeigt. Es versteht sich auch, dass sich diese Zahlen heruntergebrochen auf einzelne Kunden, Versicherungen und Schadensteurer anzeigen lassen können. Hinzu kommen die Betriebsquoten, die noch mehr Informationen zum Erfolg der Arbeiten geben und auch einen Vergleich zum jeweiligen Schweizer Branchendurchschnitt anzeigen.

GCS bringt grosse Vorteile gegenüber anderen Betrieben

Mit den Lösungen der GCS Schweiz AG sind Carrosseriebetriebe auf dem richtigen Weg und geniessen Vorteile, die anderen Betrieben noch nicht so einfach zugänglich sind. www.gcsag.ch



Anzeige der betrieblichen und der Abteilungsauslastung im Ressourcenmanager.

■ UMFRAGE

So war 2022, so wird 2023

Und wieder sind zwölf Monate um. Zeit, ein Fazit zu ziehen, eine Prognose zu wagen und den kommenden Herausforderungen ins Gesicht zu sehen. AUTO&Carrosserie fragte bei Lacklieferanten, Verbrauchsmaterialhändlern, Softwarespezialisten und dem Carrosserie-Verband nach.

■ SCHWERPUNKT

Aus- und Weiterbildung

Um die aktuellen Krisen zu überstehen, müssen die Betriebe so effizient wie möglich arbeiten. Zudem nehmen Digitalisierungsgrad und der Einsatz von neuen Technologien weiter zu. Nur mit Topausbildung und regelmäßiger Weiterbildung sind die Mitarbeitenden – und mit ihnen der Betrieb – fit für die Zukunft.

■ NEWS

Zeit der Konferenzen

Im November ist traditionell die Zeit der Jahreskonferenzen. Wegen Corona mussten aber viele eine Zwangspause einlegen. So fand die Management-Konferenz des Akzo-Nobel-Netzwerks Acoat Selected erstmals seit 2019 wieder statt – der Einladung nach München sind rund 550 Carrossiers, deren Angehörige und Gäste aus Deutschland, Österreich und der Schweiz gefolgt.

Wir sagen Danke.



Für die vertrauensvolle Zusammenarbeit in diesem Jahr bedanken wir uns herzlich und freuen uns auf die gemeinsame Zukunft.

Wir wünschen Ihnen, Ihren Familien und Mitarbeitenden schöne Festtage und ein erfolgreiches neues Jahr 2023.

Repanet
Suisse



Mit freundlicher Unterstützung von:

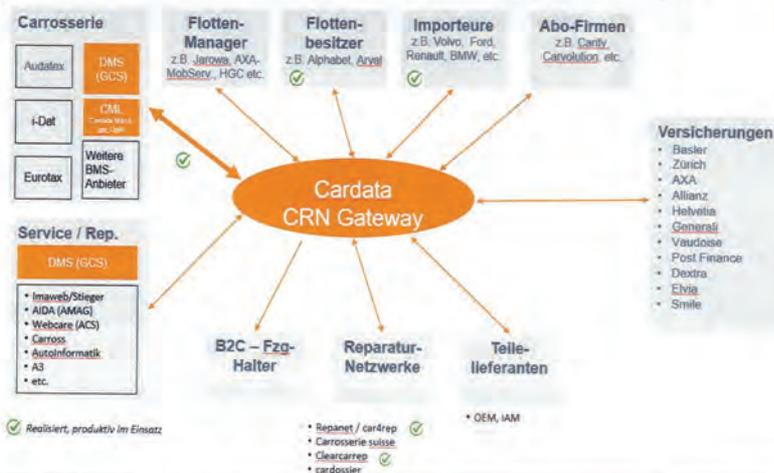
RIWAX
beauty for cars

www.andrekoch.ch

www.repanetsuisse.ch



Kommunikation zum Markt DRA 2.0



DRA-2.0-Standard: offen zum Datenaustausch mit allen im Ökosystem teilnehmenden Betrieben.

NUR GEMEINSAM WERDEN ALLE ZU GEWINNERN DER DIGITALISIERUNG!

Ein aktuelles Beispiel, wie gute Entscheide fehlende Flexibilität in DMS/BMS-Systemen und Kalkulationslösungen aufdecken und zu Mehrarbeit, ja sogar der Reaktivierung von Taschenrechnern führen können, zeigt sich beim Energiezuschlag von zwei Prozent, den die Helvetia seit Anfang November den Reparateuren bewilligt. Text: Reto Dellenbach, CEO GCS Schweiz AG

Am 7. November 2022 kommunizierte die Helvetia als erster Versicherer, wie sie sich an den stark steigenden Energiekosten in der Reparaturbranche beteiligen möchte – nämlich indem ab sofort und mindestens bis Ende April 2023 zwei Prozent Energiezuschlag auf die Rechnungen draufgeschlagen werden können. Das ist zuerst mal ein positives Zeichen und gutes Signal für die Branche. Doch in Bezug auf die Umsetzung und den Stand der Digitalisierung in den administrativen Abläufen der Betriebe werden mit diesem guten Entscheid die Mängel in der Flexibilität der Systeme aufgezeigt.

Werte müssen von Hand eingetragen werden

Denn damit dieser Zuschlag in den Kalkulationslösungen von Audatex, Eurotax oder Silverdat3 einbezogen werden kann, braucht man eine manuelle Position und muss den Wert von Hand errechnen und eintragen. Das Gleiche gilt für die meisten DMS- und BMS-Lösungen, die im Einsatz sind. Das ist aber noch nicht

alles. Da andere Marktteilnehmer – und auch der Verband Carrosserie Suisse – der Meinung sind, dass solche Kosten in den Stundenansatz gehören, wird es verschiedene Lösungen brauchen.

Flexible, offene Systeme als Lösung des Problems

Für alle Betriebe, die mit der DMS/BMS-Lösung VCS/VIS von GCS arbeiten, ist der Griff zum Taschenrechner nicht nötig. Durch die flexible Zu- und Abschlagsverwaltung muss man lediglich die Berechnungsgrundlagen einrichten und bestimmen, wo die errechneten Beträge zugebucht werden sollen. Dann kann man im Helvetia-Adressstamm die zwei Prozent im eingerichteten Bereich eintragen, und der Energiezuschlag wird auf jedem Auftrag – egal, mit welchem Kalkulierer gearbeitet wird – automatisch berechnet und ausgegeben. Alle Schnittstellen aus den GCS-Lösungen zu EC2 oder Cardata zur Kommunikation mit den Versicherern oder Schadensteuern sind ebenfalls bereit, solche variablen Zu-/Abschläge zu verarbeiten. Auch das Kennzahlen-Dashboard

kann mit diesen neuen Umsätzen ohne weiteres umgehen und sie darstellen.

Nur gemeinsam gewinnen alle mit der Digitalisierung

Digitalisierung kann nur ein Gewinn sein, wenn die gesamte Branche und alle Teilnehmer gewillt sind, ihren Beitrag an das digitale Ökosystem zu leisten. Dazu muss aber auch der Blickwinkel zwischendurch mal verändert werden. Es darf nicht nur darum gehen, via Digitalisierung die eigenen Prozesse zu optimieren. Das Ziel muss es auch sein, die anderen Teilnehmer im digitalen

Ökosystem mitzunehmen und auch deren Prozesse in die eigenen Überlegungen mit einzubeziehen. Man stelle sich vor, alle könnten untereinander Daten digital austauschen und keiner müsste etwas doppelt erfassen, obwohl alle unterschiedliche Systeme im Einsatz haben.

Alle Systeme der GCS Schweiz AG sind mit dem DRA-2.0-Standarddatenformat ausgestattet, mit welchem sämtliche Daten, die im System vorhanden sind, anderen Systemen per Knopfdruck zur Verfügung gestellt werden können. Mit der Anbindung an die Plattform Cardata von carrepnet.ch und dem CRN-Gateway, welcher auch den DRA-2.0-Standard unterstützt, gibt es auch die Möglichkeit zum Datenaustausch mit allen im Ökosystem teilnehmenden Betrieben.

Sich auf den Weg der offenen Digitalisierungsstrategie begeben

Gehören Sie auch zum Ökosystem der Fahrzeugbranche, sind Sie Reparatuer, Flottenbesitzer, Schadensteurer, Versicherer, Datenlieferant/Kalkulierer oder Teilelieferant? Dann freuen wir uns, wenn auch Sie sich im Jahr 2023 auf den Weg einer offenen Digitalisierungsstrategie begeben und so zu einer effizienteren Reparaturabwicklung beitragen. Nehmen Sie Ihre Verantwortung wahr und tragen Sie dazu bei, dass dem, der nach Ihnen kommt, das Leben etwas leichter gemacht wird. Er wird es Ihnen danken. Die GCS Schweiz AG wünscht dem gesamten Ökosystem einen guten Jahreswechsel und ein erfolgreiches 2023 - wir bleiben im digitalen Kontakt. Und bleiben Sie gesund, offen, grosszügig und der Digitalisierung gegenüber offen. ■

digital.gcsag.ch
www.carrepnet.ch



Die Prozessstrasse einer Fahrzeugreparatur.

SCHWERPUNKT

Digitalisierung und Software

Die momentanen Krisen auf der Welt, wie der Ukraine-Krieg oder die unsichere Lage wegen der Corona-Pandemie, beschleunigen den Digitalisierungsboom weiter. Im Schwerpunktthema stellen die Schweizer Player der Digital-Branche ihre neusten Tools und Programme vor.

FIRMENPORTRAIT

Car Point Carrosseries SA

Die Carrosserien-Gruppe Car Point SA ist ein innovatives Unternehmen, das Kundenservice und Marketingauftritt auf höchstem Niveau ausübt. Bei den Lacken setzt der Waadtländer Betrieb mit Filialen in Aigle, Chavornay und Saint-Légier auf Topqualität von der André Koch AG.

NEWS

Automechanika Frankfurt 2022

Nach vier Jahren coronabedingter Pause fand in Frankfurt Mitte September erstmals wieder die Automechanika statt – die international bedeutendste Ausstellung im Automotive Aftermarket. Traditionell war eine ganze Halle der Carrosserie- und Lackbranche gewidmet. Wir besuchten Aussteller mit Schweizer Verbindung und zeigen deren Messehighlights.

RIWAX®

beauty for cars



RX-Polituren

– only for professionals

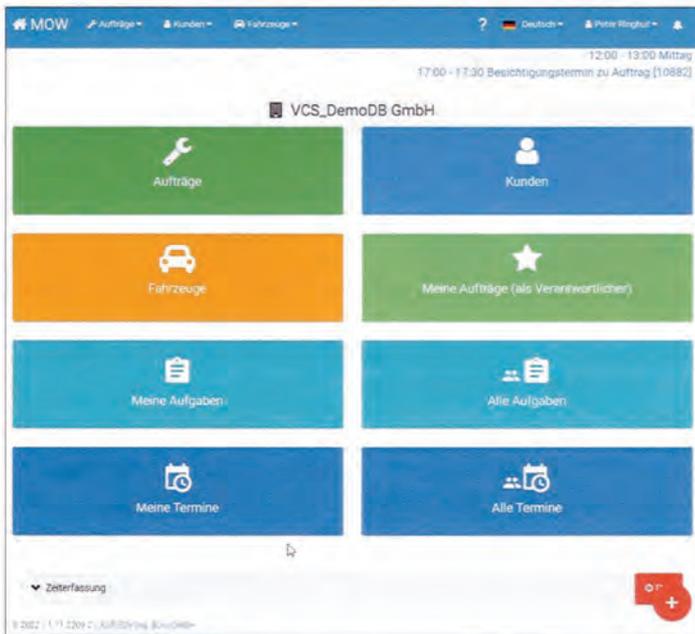


Mit freundlicher Unterstützung von:

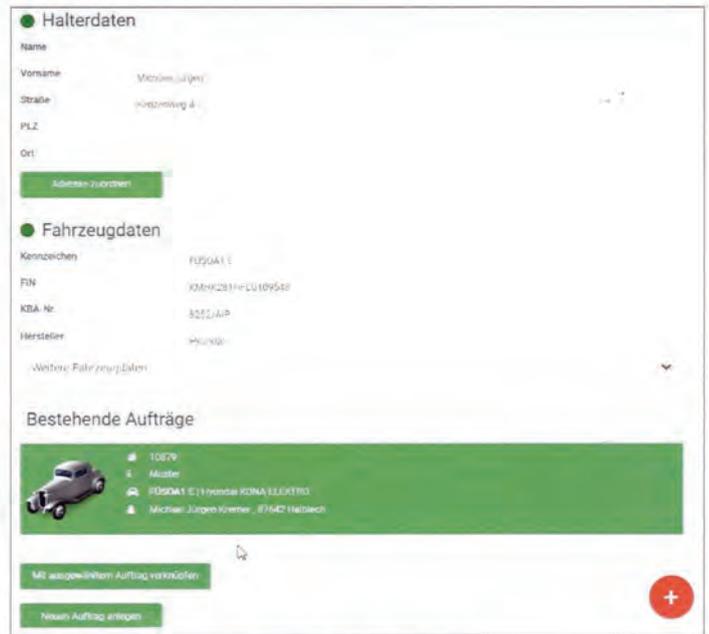
RIWAX®
beauty for cars

RIWAX-Chemie AG | Tannholzstrasse 3 | CH-3052 Zollikofen
office.ch@riwax.com | www.riwax.com





MOW mit Aufgaben und Terminen.



Ergebnis Ausweisscan, wenn der Auftrag schon besteht.

FLEXIBLE SOFTWARE FÜR DIE HERAUSFORDERUNGEN DES WANDELS

Schon Albert Einstein brachte es auf den Punkt: Die Fragen können die gleichen sein, aber die Antworten verändern sich. Mit der Softwarelösung der GCS Schweiz AG können Garagen- und Carrosserie-Betriebe die stetigen Veränderungen des Marktes meistern.

Text: Reto Dellenbach, CEO GCS Schweiz AG

Es ist eine Tatsache, dass die Geschwindigkeit der Veränderung zugenommen hat. Als Begründung kommt dann schnell, die Gesellschaft verändere sich eben. Nur – wer ist die Gesellschaft? Das sind doch die Menschen, und zwar genau die gleichen, die unter dieser Geschwindigkeit leiden. Wir sind die Gesellschaft. Somit sind wir auch die Lösung.

Reicht es, einfach hinzustehen und zu sagen, dass Mitarbeiter fehlen würden, dass es einen Fachkräftemangel gebe? Ist die Antwort auf steigende Kosten, einfach die Preise anzuheben, was auf irgendeiner Seite wieder zu Kostensteigerungen führt? Reicht es, festzustellen, dass unser Bildungssystem vorbildlich sei, wenn dieses vorbildliche Bildungssystem zu wenige Fachkräfte hervorbringt und mit Schnellkursen für Quereinsteiger darauf reagiert wird?

Die Gesellschaft ist stolz auf die Errungenschaft, dass jeder alles machen und werden kann, ist dann aber überrascht, wenn sich 40 Prozent oder mehr nach einer Lehre

wieder umorientieren. Wenn sich alles schneller verändert, müssen wir dann nicht auch Systeme und Institutionen haben, die schneller Lösungen bieten?

Die Fragen sind noch die gleichen

Ist Neues immer neu? Wann ist etwas neu? Schon die Beantwortung dieser Frage ist vielschichtig und

hängt stark davon ab, welche Erfahrung und Kenntnisse derjenige hat, der sich diese Frage beantwortet. In den 2000er Jahren war in der IT-Branche Outsourcing ein Thema. Die Definition war sehr unterschiedlich, und für gewisse Leute ging es nicht so richtig vorwärts. Dann wurde der Begriff Cloud erfunden, die IT in der Wolke. Bis heute ist mir nicht klar,

was da nun anders ist als beim Outsourcing-Gedanken, ausser einem neuen Namen und vielen Start-ups. Dennoch machen wir das Gleiche, wie als es noch IT-Outsourcing hiess, nämlich IT skalierbar und zu fix kalkulierbaren Kosten anzubieten.

Schauen wir in die Fahrzeugbranche. Wo liegt der Unterschied, wenn jemand vor zehn Jahren ein Full-Leasing abgeschlossen oder ein Fahrzeug gemietet hat oder jetzt ein Auto-Abo abschliesst? Die ersten Start-ups wollten das Fahrzeug-Abo erfinden mit dem Gedanken, dass der Kunde jeden Monat das Auto fahren kann, das er gerade möchte oder braucht, und so monatlich wechseln oder auch mal pausieren kann. Ist das etwas Neues? Wo



Kennzahlen-Board: Markt – Quoten – Ansicht

stehen wir heute, ausser bei einem neuen Namen für etwas, was es bereits gegeben hat?

Verantwortung übernehmen

Wir bei der GCS Schweiz AG stellen uns diese Fragen immer wieder und suchen nach den neuen Antworten. Ich bin überzeugt, wenn wir uns täglich den Herausforderungen stellen und unser Handeln immer wieder folgender Prüfung unterziehen, dass wir wirklich auch Verantwortung übernehmen.

Verantwortung übernehmen, das heisst für uns: «Handle immer so, dass derjenige, der nach dir kommt, keine Nachteile aus deinem Handeln hat.» Ich bin der festen Überzeugung, dass, wenn wir uns in jeder Situation so verhalten, wir zu einer besseren Gesellschaft beitragen.

Mit unserer flexiblen Software-Lösung für das Garagen- und Carrosserie-Gewerbe bieten wir über 30-jährige Branchenerfahrung und Start-up-Ideen in einer Software an. Wir sind nicht immer bei den Ersten, wenn eine «neue» Idee auf den Markt kommt, aber wir nehmen alle Ideen in unsere Gedanken auf und erarbeiten dann nachhaltige Lösungen.

Neuer Fahrzeugausweis-Scanner

Unser Fahrzeugausweis-Scanner ist so eine neue Lösung, die ab Oktober



Reto Dellenbach, CEO GCS Schweiz AG

verfügbar ist und es ermöglicht, einen Fahrzeugausweis zu fotografieren und innert weniger Sekunden die Rückmeldung zu erhalten, ob der Kunde, das Fahrzeug oder ein Auftrag schon im System vorhanden ist oder ob sie neu angelegt werden müssen. Das wird vor allem im Kundendienst die Auftragseröffnung vereinfachen. Der fotografierte Fahrzeugausweis wird direkt zum Fahrzeug abgelegt.

Auftragsmanager und Werkstattplaner

Jeder Auftrag und jede Tätigkeit, auch nicht verrechenbare, müssen geplant und als erledigte Arbeiten zurückgemeldet werden. Mit der neusten Version unseres Auftragsmanagers (AMG), Ressourcenmanagers (RMA) und dem Mobileworker (MOW) sind Betriebe in der Lage, genau das auf jedem beliebigen Gerät zu erledigen.

Kennzahlen und Branchen-Benchmark

Mit unserem Kennzahlen-Board erhalten Garagen- und Carrosserie-Betriebe per Mausklick die wichtigen Kennzahlen, auch KPI genannt, über Betrieb, Kunden, Versicherer oder Schadensteurer. Die Betriebe können ihre Zahlen zum Vorjahr vergleichen und sehen, wo ihr Unternehmen im Vergleich zum Schweizer Branchendurchschnitt steht. Zudem ist damit ein Austausch mit Berufskollegen möglich, um sich weiterzuentwickeln.

Integration Cardata by Carreynet.ch

Ein Mausklick, und der Kostenvorschlag, der Auftrag oder die Rechnung mit Bildern und Zusatzdokumenten ist digital im Cardata-Portal. Die Daten können dann von den Auftraggebern oder Schadensteuern eingesehen, digital bezogen und weiterverarbeitet werden.

Neue Autoscout24-Schnittstelle

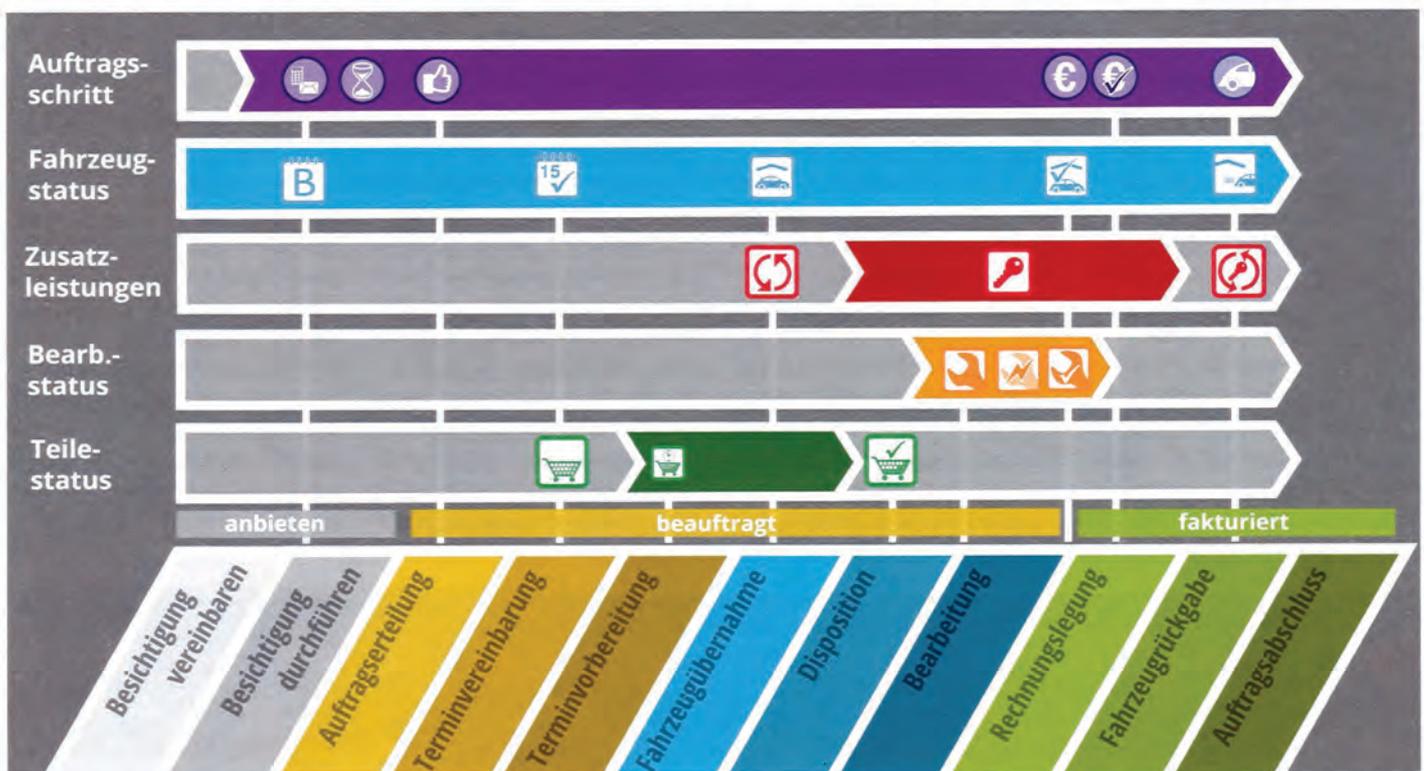
Fahrzeughändler profitieren in der Zukunft von einer direkten Autoscout24-Schnittstelle. Alle Daten, Fotos, 360-Grad-Bilder und auch Links zu Youtube-Videos werden automatisch übertragen.

Das sind nur ein paar der Neuerungen, mit denen die Carrossiers ihre Prozesse weiter optimieren können, damit sie für ihre Kunden ein attraktiver Reparaturbetrieb bleiben.

Mit der GCS-Software können die Herausforderung des Marktes mit den Modulen VCS/VIS, Mobileworker (MOW), TCS-Zeiterfassung, Ressourcenmanager (RMA) und Mietwagenplaner, Auftragsmanager (AMG) und Kennzahlen-BI-Dashboard einfacher erledigt werden.

Mit dem Zero-Risk-Angebot offeriert die GCS Schweiz AG ein attraktives Unterstützungsangebot für Anwender und Neukunden: Die gebuchten Tools können ohne Einschränkungen ohne Kosten bis fünf Monate lang genutzt werden. Sollte sich in diesem Zeitraum die geschäftliche Situation nicht verbessert haben, können die Betriebe vom Kauf der gebuchten Tools zurücktreten – ohne dass Kosten entstehen. Wir sind die Digitalisierungsprofis, mit denen Garagen- und Carrosserie-Betriebe weiterkommen.

www.gcsag.ch



Der Reparaturprozess



i Wir helfen:
**ZERO RISK
P A K E T**

Wir schaffen das!



**Werkstattverwaltung
Papierloses Arbeiten
Werkstatt-/Mietwagen Planung**

**Mit dem GCS System
gewinnen Sie auf allen Ebenen!**

«Roger Gehrig Carrosserie Gehrig GmbH»

digital.gcsag.ch



...die passende IT-Lösung!

GCS[®]

Tel. 058 521 30 30 ; info@gcsag.ch

DIE VERSCHIEDENEN STATUS EINES AUFTRAGS



SO PROFITIEREN CARROSSERIE-BETRIEBE VON DER DIGITALISIERUNG

GCS Schweiz AG und Jarowa realisieren mit der Plattform «Cardata by carrepnet.ch» die erste digitale Auftragsabwicklung ohne Medienbrüche. Die Gewinner sind dabei vor allem die Carrossiers. Text: Reto Dellenbach, CEO GCS Schweiz AG

Immer mehr Flottenbesitzer wie die Schweizerische Post, Carvolution oder Fenaco, aber auch kleinere Versicherungen leiten ihre Unfallschäden zur Reparaturabwicklung über den Marktplatz von Jarowa (www.jarowa.ch) zu den Carrosseriebetrieben. Damit diese ihre Auftragsdaten nun digital in ihr eigenes Dealer-Management-System (DMS) respektive Body-Management-System (BMS) übernehmen können, wurde ein digitales Daten-Gateway über die Plattform «Cardata by carrepnet.ch» in Betrieb genommen.

Es ist ein Meilenstein in der Digitalisierung innerhalb der Carrosseriebranche, weil es zum ersten Mal sämtliche Prozesse – von der Beauftragung über den Kostenvoranschlag und die Reparaturfreigabe bis hin zur Rechnungsstellung und Rechnungskontrolle – in digitaler, strukturierter Form vereinheitlicht. Der Carrossier arbeitet dabei nur in seinem DMS/BMS und übermittelt die Daten über das Daten-Gateway. Dabei wurde das VCS (Vehicle Calculation System) von der GCS Schweiz AG als Pilot-DMS im Projekt eingebunden. Das Daten-Gateway ist für alle DMS/BMS-Anbieter offen und einfach integrierbar.

Und so läuft das ab: Ein Schaden ist passiert. Der Flottenbesitzer er-

öffnet auf dem Marktplatz von Jarowa einen Schadenfall und entscheidet sich für einen Carrosseriebetrieb seines Vertrauens, der auf der Plattform registriert ist. Dieser Auftrag wird dann via Jarowa über die Plattform «Cardata by carrepnet.ch» direkt ins DMS/BMS des Betriebes übermittelt. Gleichzeitig wird ein Kostenvoranschlag angelegt mit Termin sowie allen Kunden- und Fahrzeugdaten.

Wenn das Fahrzeug beim Carrossier eintrifft, wird vom Kundendienst ein Kostenvoranschlag via Audatex, Eurotax oder «SilverDAT3» kalkuliert

und der Schaden mit Bildern dokumentiert. Der Kostenvoranschlag wird dann per Tastendruck vom DMS/BMS via Daten-Gateway an Jarowa und zum Auftraggeber gesendet. Dieser gibt schliesslich die Auftragsfreigabe, die dann wieder direkt im DMS/BMS des Carrosseriebetriebs erscheint.

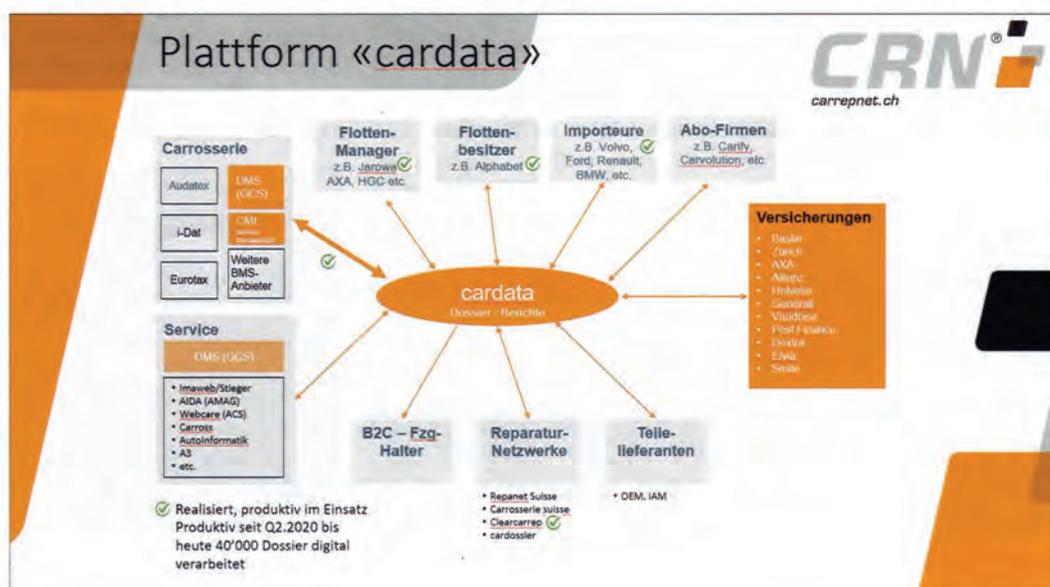
Strukturierte Daten dank DRA 2.0

Ist der Auftrag erledigt, wird auch dies dem Auftraggeber signalisiert, und nach der Fahrzeugrückgabe an den Auftraggeber wird die Rechnung erstellt und wieder via Daten-Gateway an Jarowa übermittelt. Nach der positiven Rechnungsprüfung durch die Software von Jarowa per künstlicher Intelligenz erfolgt die Zahlungsfreigabe an den Auftraggeber.

Jeder Teilnehmer im gesamten Prozess kann mit seinen digitalen Tools arbeiten, die Daten werden nur noch einmalig erfasst. Keiner muss mehr mühsam PDF-Dokumente per Texterkennung erfassen, um Daten zu erhalten, denn es werden sämtliche Daten auf Positionsebene in strukturierter Form mit dem standardisierten Format DRA 2.0 (Digitale Reparatur-Akte) ausgetauscht, vom Kostenvoranschlag bis zur Rechnungsstellung.

Der Carrosseriebetrieb hat dabei nicht nur den Vorteil, dass er keine zusätzliche Zeit braucht, um Daten mehrfach zu erfassen, er hat ausserdem einen weiteren Nutzen: Wenn er beispielsweise die Rechnungsdaten bei «Clearcarrep» eintragen muss, ist auch dies bereits via Cardata erledigt, denn auch «Clearcarrep» hat sich bereits an das Daten-Gateway von Cardata angeschlossen und bezieht auf Freigabe des Carrossiers die notwendigen Daten. Auch der Fahrer des reparierten Fahrzeuges kann via Cardata auf das Reparatur-Dossier des Carrosseriebetriebs zugreifen, sollte dieser seinem Kunden den Zugriff freigeben. Die GCS Schweiz AG freut sich, dass sie in diesem Projekt als DMS/BMS-Partner ihr Know-how einbringen konnte und so beim Aufbau dieser einmaligen, wegweisenden Lösung mitwirken durfte. Endlich haben auch die Carrosseriebetriebe eine digitale Plattform zum Datenaustausch mit ihren Auftraggebern. Die rund 450 DMS/BMS-Anwender der GCS Schweiz AG können ab sofort von dieser Digitalisierung profitieren.

www.gcsag.ch
www.carrepnet.ch





Das Betriebsquoten-Dashboard hat GCS zusammen mit Partnern entwickelt. Mit dem Tool lassen sich die Zahlen fundiert vergleichen.

STANDARDISIERUNG IST DIE VORAUSSETZUNG FÜR EIN DIGITALES ÖKOLOGISCHES SYSTEM

Die GCS Schweiz AG hat mit Partnern zwei Standards entwickelt, die den Datenaustausch und den Kennzahlenvergleich für die Reparaturbranche vereinheitlichen.

Mit der «Digitalen Reparatur Akte» (DRA 2.0) gibt es ein Datenformat, das sich seit 2015 an vielen Orten bereits etabliert hat und zum Datenaustausch zwischen unterschiedlichen Systemen verwendet wird. In Deutschland und Österreich wird zum Beispiel die Versicherungsbranche mit diesem Datenformat abgedeckt. In der Schweiz wird es im Bereich EC2-Versicherungskommunikation oder im Austausch zwischen Carrosserien und Garagen verwendet.

Nur noch eine Schnittstelle

Die Technologie macht es möglich, schneller und einfacher Systeme einzubinden. In Zukunft geht es nicht mehr darum, x-hundert Schnittstellen anzubieten. Es wird nur noch eine geben, welche dem Carrossier die Chance bietet, die erfassten Daten seinen Auftraggebern zur Verfügung zu stellen. So entsteht ein homogenes Ökosystem, das allen Vorteile bringt und die Kosten senkt. DRA 2.0 bringt allen die Flexibilität und Datenqualität, die es braucht, damit einmal erfasste Daten «fließen» können. Das Ganze kann von jedem bestehenden DMS-/

BMS-System generiert werden und von jedem IT-System wieder gelesen und interpretiert werden.

Für alle Anwender

Als GCS-Anwender ist dieses Format in der bestehenden Software VCS/VIS bereits implementiert. Als Anwender einer Software, die nicht von GCS ist, kann der Hersteller jederzeit auf

die Formatgrundlagen zugreifen oder er kann einen Konverter erstellen lassen. Dieser erstellt aus seinem System das Datenformat und stellt so die Kompatibilität von Kostenvorschlägen, Kalkulationsdaten von Audatex, Silverdat-3 oder Eurotax bis zur Rechnung sicher. Das komplette Schadendossier steht einfach zur Verfügung.

Unbrauchbare Kennzahlen

Der Carrossier erfasst täglich Daten der Reparaturen in seinem DMS-/BMS-System. Eine bessere Datenquelle für Marktzahlen gibt es nicht. Trotzdem legen Marktteilnehmer in Jahresgesprächen mit dem Carrossier schöne Statistiken auf den Tisch und dieser hat nichts Gleichwertiges zum Vergleich. Da werden Kennzahlen

errechnet, wer den tiefsten CO₂-Fussabdruck hat oder wer der Beste ist im Reparieren statt Ersetzen, als Grundlage dienen Umsatzzahlenvergleiche. Hier ist ein grosser Bedarf, die Leistungen der Reparateure ins richtige Licht zu rücken. Wer sagt, was gut ist oder schlecht? Wo ist der Unterschied, wenn repariert wird statt ersetzt, aber alte Infrastruktur angewendet wird?

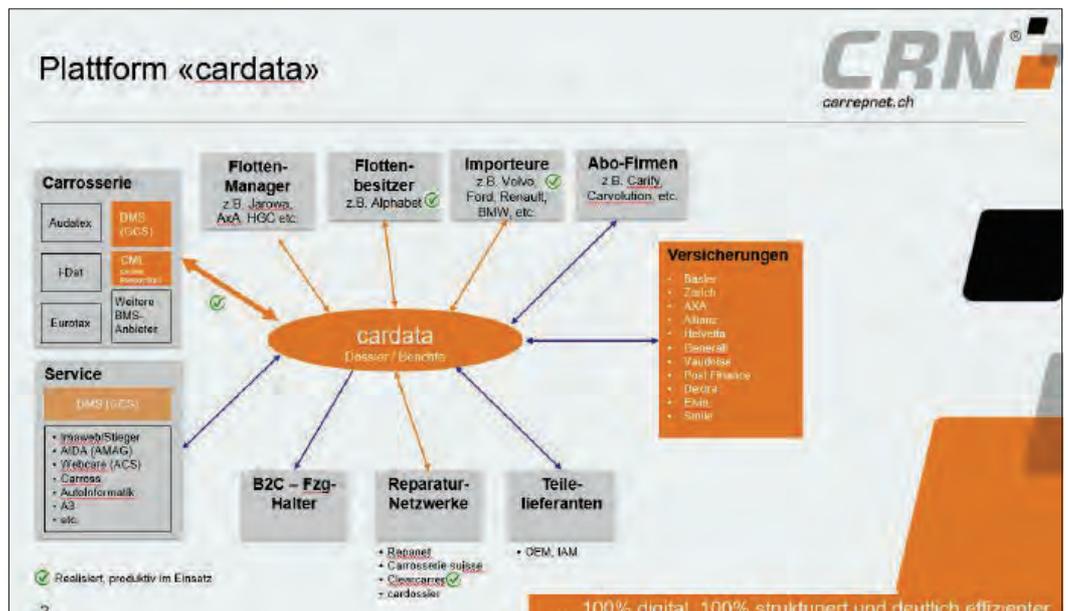
Fundierte Vergleichszahlen

Mit dem Betriebsquoten-Dashboard hat GCS mit Partner auf Basis von Microsoft Power-BI ein Tool geschaffen, das aus dem bestehenden System die Grundlagenzahlen bezieht, die Betriebsquoten automatisch berechnet und dem Carrossier einen Vergleich zum Vorjahr darstellt. Diese Zahlen können ausgetauscht werden, ohne dass Betriebsgeheimnisse bekannt gegeben werden. Sind grössere Abweichungen vorhanden, gibt das Anlass, diesen Bereich genauer zu analysieren und allfällige Massnahmen zur Verbesserung einzuleiten.

Für die gesamte Branche von Nutzen

«Wir sind überzeugt, mit diesen beiden Lösungen der Reparaturbranche so zu helfen, dass alle einheitlich in einer erfolgreichen Zukunft arbeiten können. DRA 2.0 und Betriebsquoten-Dashboard stehen nicht nur Anwendern mit GCS-Software zur Verfügung, sondern auch für die anderen Softwares in der Branche», sagt **Reto Dellenbach**, CEO der GCS Schweiz AG. (pd/mb)

<https://digital.gcsag.ch>



Die «Digitale Reparatur Akte» (DRA 2.0) wird zum Datenaustausch zwischen unterschiedlichen Systemen verwendet.