

■ SCHWERPUNKT

Aus- und Weiterbildung

Für die Weiterentwicklung der eigenen Fähigkeiten lohnt es sich immer, sich wissens- und anwendungstechnisch fortlaufend weiterzubilden. Das tun glücklicherweise viele, im Moment sind vor allem ressourceneffiziente Reparaturmethoden im Trend, diese schonen das Portemonnaie und nicht zuletzt auch die Umwelt.

■ RÜCKSCHAU

Carrosserie Suisse auf der Carrosserie-CH

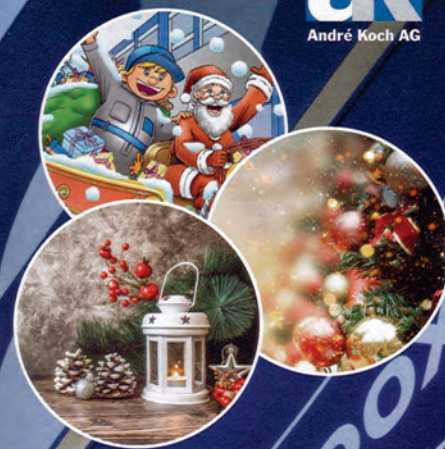
Vom 8. bis 11. November 2023 fanden in Bern die drei Fachmessen Carrosserie-CH, Transport-CH und Aftermarket-CH statt. Leider waren fast keine Zulieferer der Carrosseriebranche als Aussteller vor Ort – dafür aber der Carrossier-Verband.

■ NEWS

Axalta kauft Aktienpaket der André Koch AG

Die André Koch AG und Axalta Coating Systems beschreiten einen gemeinsamen Zukunftsweg. Der US-Lackhersteller steigt beim Schweizer Lacklieferanten als Aktionär ein. Für Mitarbeitende und Kunden ändert sich nichts. Auch bleibt Enzo Santarsiero CEO und Mitglied des Verwaltungsrates.

Wir sagen Danke.



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

Repanet Suisse

Powered by Axalta

Ihnen, Ihren Familien und Mitarbeitenden
wünschen wir schöne Festtage und ein
erfolgreiches, neues Jahr 2024.



Mit freundlicher Unterstützung von:

RIWAX[®]
time to shine

www.andrekoch.ch

www.repanetsuisse.ch





Zufriedene Kunden: die Gehrig Carrosserie AG in Kleinandelfingen (seit 2020), die CS R. Steimann AG in Bachenbülach (seit 2004) ...

«MACH ALLES SO, DASS DER, DER NACH DIR KOMMT, FREUDE HAT»

Die GCS Schweiz AG bedankt sich bei ihren langjährigen und neuen Kunden für das entgegenbrachte Vertrauen in die Firma und deren leistungsfähige Lösungen herzlich. Reto Dellenbach und sein Team freuen sich auf 2024 und laden alle ein, die noch nicht zur digitalen GCS-Familie gehören, dabei zu sein. Text: Reto Dellenbach, CEO GCS Schweiz AG



Reto Dellenbach, CEO GCS Schweiz AG

W er Anfang 2023 noch dachte, dass es nach dem Erlebten in den vergangenen zwei Jahren nur noch besser werden kann, wurde in Teilbereichen einmal mehr eines Besseren belehrt. Seien wir dankbar, dass wir von allem, was weltweit aktuell passiert, nur am Rande betroffen sind. Seien wir dankbar über die Errungenschaften der letzten 50 Jahre. Seien wir uns bewusst, dass dies nicht einfach so ist, sondern dass unsere Schweizer Tugenden uns dahin gebracht haben. Dennoch sollten uns gewisse Entwicklungen nachdenklich machen. Wir bei der GCS Schweiz AG haben uns entschlossen, weniger in die Ferne zu schauen, sondern zu versuchen, das Leben unserer Kunden und Menschen in unserer nächsten Umgebung etwas besser zu machen. Wir sind überzeugt, dass, wenn wir das erfolgreich schaffen und diese Haltung überspringt, am Ende die Strahlkraft über unser direktes

Einflussgebiet hinausgehen wird. So nehmen wir den Begriff «Verantwortung übernehmen» täglich wahr und haben eine einheitliche Definition für diesen Begriff festgelegt: «Mach alles so, dass der, der nach dir kommt, Freude hat.»

Rückblick 2023

Ganz entgegen dem wirtschaftlichen Trend konnten die Preise auf dem Niveau der letzten zehn Jahre gehalten und im zweiten Halbjahr in gewissen Bereichen sogar massiv gesenkt werden. Wir konnten beweisen, dass wir unseren Kunden und der Branche ein stabiler Partner sind. Hier ein paar Eckpunkte unseres 2023:

- *Trotz Fachkräftemangel konnten wir unser Team um drei qualifizierte Mitarbeiter vergrössern.*
- *Unsere Produktpipeline ist nach wie vor auf hohem Niveau.*
- *Unsere Kundenbasis konnte wieder vergrössert werden.*
- *Dank dem Zuwachs wurde die Cloudkapazität nach fünf Jahren bereits verdoppelt und wir haben erneut investiert.*
- *Einführung eines komplett neuen Lizenzmodells.*
- *Vereinfachte Preisliste und ein Preisschnitt für Neukäufe mit teilweise über 60 Prozent Preissenkungen.*
- *Viele neue Produkte im Bereich Planung, Analyse und Schnittstellen.*

Ausblick 2024

Wir werden unseren Weg weiter gehen mit der Kraft und der Kenntnis, dass wir aus allen Krisen der letzten Jahre immer gestärkt herauskamen. Wir werden weiter Wert legen auf Menschlichkeit, das Dienen am Kunden und Produkte, die das Leben unserer Kunden etwas einfacher machen.

- *Neue Produkte und Markteinführungen im Q1.2024: Schnittstelle zu Fibag, zu Partslink 24, Fahrzeugausweisscanner, Reifenhotel Pro, Medienmanager, Integration Noimos (AXA), Materialverwaltung, Integration Axalta, Integration Yarowa usw.*
- *Digitales Planungsboard für 55- bis 85-Zoll-Touchscreen von Samsung mit Digitalplanung von GCS.*

- *Viele Detailverbesserungen in unseren Leadprodukten Digital Office (VCS/AMG), Digital Planung (RMA) und Digital Mitarbeiter (MOW/TMT) hin zur Digital Werkstatt dem kompletten Ökosystem der Branche.*
- *Neue Website mit Anpassung auf die neuen Produkte.*
- *Vertiefung der Partnerschaft zu den Carrosserie-Suisse-Sektionen (näher zu unseren Kunden)*

GCS Schweiz AG wünscht frohe Feiertage

Mit den Lösungen und den Menschen der GCS Schweiz AG sind Sie auf dem richtigen Weg. Gerne zeigen wir Ihnen, wie und wo Sie mit uns noch besser werden, zum Vorteil von Ihren Kunden, Schadensteuern, Ihren Mitarbeitern und mehr Freiheit. Ganz nach unserem Motto «Mach alles so, dass der, der nach dir kommt, Freude hat». Wir wünschen Ihnen jetzt schon eine schöne, besinnliche Weihnachtszeit und einen guten Beginn ins 2024 – bleiben Sie optimistisch und achtsam. ■

www.gcsag.ch
www.digital.gcsag.ch



... und die Carrosserie Wesemann AG in Zug (seit 2019).

VCS[®]
Vehicle Calculation System



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

Wir schaffen das!



**Danke für Ihre Unterstützung im 2023.
Alles gute fürs 2024.
Wir freuen uns auf die Zusammenarbeit.**

**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

SCHWERPUNKT

Digitalisierung und Software

Die Digitalisierung revolutioniert das Carrosseriewerbe und wird dies auch in Zukunft weiterhin tun. Effizientere Prozesse, verbesserte Kommunikation und ein grösserer Fokus auf Umweltaspekte sind nur einige der Vorteile, die sie mit sich bringt. Die Branche steht vor spannenden Zeiten, und diejenigen, die sich den neuen Technologien anpassen und sie intelligent nutzen, werden zweifellos die Nase vorn haben. Es liegt an jedem einzelnen Betrieb, den Weg in eine digitalisierte Zukunft zu gestalten.

NEWS

Firmenportrait

Luigi Taveri AG – der Carrosseriebetrieb in Wädenswil (ZH) trägt einen berühmten Namen. Doch Eigentümer ist seit 25 Jahren Peter Pfister. Mit der Übergabe der Geschäftsführung an Sohn Tobias, einem Ausbau und dem Wechsel des Lackanbieters startet die Unternehmung jetzt in eine neue Ära.

Werkstattkonzepte für Carrosserien

Mit den beiden Carrosserie-Konzepten «carXpert» und «Carrosserie plus» bietet Derendinger freien Carrosserien und Werkstätten ein umfangreiches Leistungsangebot, von welchem sowohl die Betriebe als auch die Kunden profitieren. Wir trafen Romain Wyssen, Leiter Werkstattkonzepte bei Derendinger, zum Interview.



RIWAX[®]

time to shine

Geniessen Sie mit RIWAX ein Cüpli an der transport.ch Messe.



- ☞ Die transport.ch Messe findet vom 08.-11. November 2023 in der Bern Expo statt
- ☞ Sie finden uns in der Halle 7
- ☞ Ein Cüpli wird bei Mitbringen des Originalinserats von RIWAX offeriert

Mit freundlicher Unterstützung von:

RIWAX[®]
time to shine

RIWAX-Chemie AG
CH-3052 Zollikofen | www.riwax.com


Made in
Switzerland



Pius Limacher (r.), Verkaufsleiter Deutschschweiz der André Koch AG, zu Besuch bei Urs Wesemann in Zug.



Mit dem Farbtonektrometer Genius iQ von Standox wird in Kürze der richtige Farbton ermittelt, der an die Standwin-Software im Farbmischraum weitergeleitet wird.



Im Farbmischraum erscheint bereits die digital bestimmte Farbtonformel. Das Farbmischen kann also losgehen.



Das Mischen übernimmt die moderne Farbmischanlage Daisy Wheel – vollautomatisch und so präzise, wie kein Mensch mischen kann.

DIGITALE PROZESSE: DER KOMPLEXITÄT HERR WERDEN UND DIE EFFIZIENZ STEIGERN

Längst hat die Digitalisierung in modernen Carrosseriebetrieben Einzug gehalten. Bei der Wesemann AG, einem langjährigen Repanet-Suisse-Partnerbetrieb in Zug, arbeiten Urs Wesemann und sein Team täglich mit optimal abgestimmter IT-Infrastruktur vom branchenspezifischen Provider GCS.

Ein Ziel ist, die Vielzahl der eingehenden Aufträge so effizient wie möglich zu bearbeiten», so Urs Wesemann, Inhaber der über 100-jährigen Wesemann AG in Zug. Den Familienbetrieb in vierter Generation übernahm Urs Wesemann 2001, und er erweiterte den Carrosseriebetrieb mit schrittweisen Investitionen in die technische Infrastruktur zu einem von Carrosserie Suisse und Repanet Suisse zertifizierten Allround-Betrieb in der modernen Fahrzeugreparatur. Die Wesemann AG übernimmt als markenunabhängige Carrosserie und

Partnerbetrieb von grossen Versicherungen und diversen Leasinggesellschaften alle erdenklichen Fahrzeugreparaturen – und das nicht zuletzt dank zusätzlich optimal abgestimmter IT-Infrastruktur.

Mehr Aufträge von verschiedenen Reparaturauftraggebern bedeuten eine höhere Komplexität bei deren Kalkulation, Dokumentation sowie Schadensinstandstellung nach erteilter Freigabe und in der Nachkalkulation. Dieser Thematik war sich Urs Wesemann durchaus bewusst und hat mit dem Repanet-Suisse-IT-Partner GCS Schweiz AG deswegen erprobte und

ausgeklügelte Werkstattsoftware und Prozesse implementiert, die wieder Übersicht und vor allem Effizienz in die tägliche Arbeit bringt.

Das digitale Farbspektrum der Reparaturlacke

Der Vorteil, dass Daten mit dem GCS-System nur einmal erfasst werden – sei es am PC oder über das mobile Gerät – und die Daten konsequent digital weiterverarbeitet werden, stellt eine grosse Unterstützung dar und spart enorm viel Zeit. Diese Effizienzsteigerung setzen Urs Wesemann und sein Lackiererteam

auch im Farbmischraum fort. Dort steht nämlich eine moderne Daisy Wheel, eine automatische Farbmischanlage für Standox-Reparaturlacke aus dem Hause André Koch AG. Diese Anlage mischt auf den Tropfen genau den zuvor direkt am Fahrzeug über das digitale Standox-Farbtonektrometer – das Genius iQ – ermittelten Farbton.

«Wir müssen immer mehr Aufträge bei gleich gebliebener Mitarbeiteranzahl stemmen. Zudem reparieren wir auch immer mehr Klein- und Kleinstschäden. Das muss in angemessener Zeit passieren, ansonsten steht die Reparatur in keinem Kostenverhältnis», so Urs Wesemann. «Die digitale Farbtonermittlung und automatische Farbtonmischung durch



Die Neukalibrierung einer Frontkamera für einen Audi erfolgt an der modernen und unersetzlichen Kalibrierungsstation, die mit KI unterstützt wird.



Fabio Figueiredo, Kundendienstleiter, ist dankbar für so viel digitalen Support bei der täglichen Arbeit.

die Daisy Wheel erlaubt uns, noch schneller zum präzisen Farbtonergebnis zu kommen.» Weiterer Vorteil: Die Farbtonformel wird dem Auftrag digital zugeordnet und kann bei einem erneuten Schadensfall wieder gleich präzise angemischt werden. Von Seiten GCS ist aktuell eine Schnittstelle in Arbeit, worüber Auftragsdaten vom GCS-System an die Daisy Wheel übergeben werden und diese die exakte Farbtonformel

wiederum an das GCS-System zurückspielt.

Die Entwicklungen gehen weiter

Das bereits jetzt hohe Digitalisierungslevel in seinem Betrieb aufrechtzuerhalten und stetig weiter auszubauen, ist für Urs Wesemann das erklärte Ziel. «Wer nicht mit der Zeit geht, geht mit der Zeit», so GCS-Inhaber Reto Dellenbach, der die Wesemann AG und viele andere Betriebe in

der Schweizer Carrosseriebranche tatkräftig bei der Vereinfachung von schwerfälligen, administrativen Prozessen unterstützt. «Das A und O dabei ist das Verständnis und die Bereitschaft der Mitarbeitenden, sich den neuen, digitalen Gegebenheiten zu öffnen und diese umzusetzen», weiss Urs Wesemann. Besonders erwartungsvoll blickt er dem neuen Kennzahlenboard entgegen. Dieses Tool gibt Auskunft über alle

betriebswirtschaftlichen Zahlen, die im System ganz ohne weiteres Zutun automatisch gesammelt werden. Angereichert mit Zahlen aus der Finanz- oder Lohnbuchhaltung sowie dem Energieverbrauch entstehen so Kennzahlen für eine aussagekräftige Betriebsstatistik. Die Automatisierung des Austausches diverser Belege wie KV, Kalkulation bis hin zur Rechnung an den Endkunden werden mittels Dunkelverarbeitung über «cardata» weiter vorangetrieben. «So, wie Fahrzeuge immer autonomer werden, ist es für alle Reparaturbetriebe ebenso wichtig, sich auf diese volldigitale Zukunft bestmöglich einzustellen», so Urs Wesemann. «Das zeigt sich bereits bei der Fahrzeugkalibrierung ganz stark. Ich denke, alle Carrosseriebetriebe sollten einen hohen Reparaturstandard anstreben. Und digitale Prozesse gehören heutzutage einfach dazu. Über diesen Weg werden noch einige neue Partnerschaften und dadurch genug Arbeit für uns entstehen.» (pd/mb)

www.andrekoch.ch
www.repanetsuisse.ch
www.wesemann.ch
www.gcsag.ch

IHR PARTNER FÜR EIN STARKES CARROSSERIEGESCHÄFT

Wir unterstützen Sie, Ihre Carrosserie für die Zukunft fit zu machen.

Nutzen Sie das volle Potenzial, um den Gewinn Ihrer Werkstatt zu maximieren? Drivus kann helfen!

Drivus ist eine Kombination aus innovativen Dienstleistungen und digitalen Lösungen sowie massgeschneiderter, kompetenter Beratung. Drivus kann die Effizienz in vielen Bereichen Ihres Unternehmens verbessern. Das Ergebnis? Verbesserte Produktivität. Höhere Leistung. Und mehr Rentabilität.

Weitere Informationen finden Sie unter drivus.ch

Produktivität. Leistung. Gewinn.



Drivus



VCS[®]
Vehicle Calculation System



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

Wir schaffen das!



**Mit allen im Markt digital
Datenaustauschen via DRA2.0
und cardata by carrepnet.ch ag**

**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

AUSGABE 10 - OKTOBER 2023

Auto Gewerbe Verband Schweiz (AGVS)

AUTO INSIDE

Fachmagazin des Schweizer Autogewerbes

Wahlen 2023

Bestimmen Sie mit, wer in Bern
für das Autogewerbe Gas gibt!

Seiten 74 - 82

BEST
CAR
PRICE

Die Zukunft der Händlerfahrzeuge hat begonnen.

«Verdienen Sie bereits während dem
Eintauschprozess mehr Geld»



SCAN ME

www.bestcarprice.ch

1 Monat geschenkt! Aktion gültig bis 30.11.2023



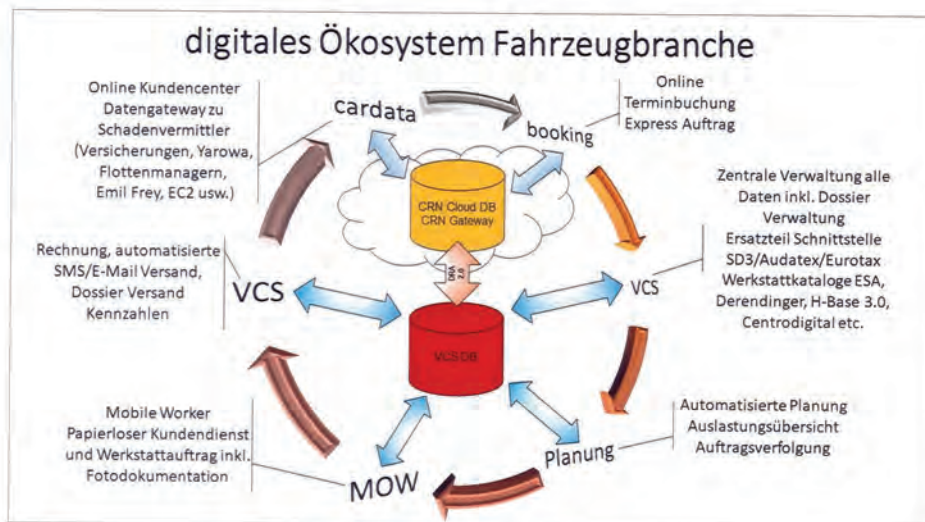
Silber für die Schweiz

Bildungserfolg: Fabio Bossart
glänzt an den EuroSkills

Seiten 84 - 86

Das digitale Ökosystem für den Garagen- und Carrosserie-Betrieb

Seit über 25 Jahren sind wir der Partner für Garagen und Carrosserien, wenn es um integrierte Informatik-Lösungen ohne Medienbrüche geht. Wir kennen die Bedürfnisse der Branche und haben viel Erfahrung in der Prozessgestaltung und -optimierung. **Reto Dellenbach, CEO GCS Schweiz AG**



Wie Albert Einstein mal sagte «Die Fragen können dieselben sein, aber die Antworten verändern sich.» Wir bei GCS gehen noch weiter und sind der Meinung, die Fragen und die Antworten sind die gleichen, der Weg von der Frage zur Antwort verändert sich!

Terminierung bis Auftragserstellung

Der Termin wird online oder vom Kundendienst erfasst und der Auftrag wird automatisch erstellt. Kommt der Kunde, wird der Fahrzeugausweis fotografiert und der Auftrag wird mit Adresse und Fahrzeugdaten ergänzt. Via Werkstattkataloge wie ESA, Derendinger, H-Base, CentroDigital uvm. oder via Kalkulierer wie Audatex, SilverDAT3 oder Eurotax werden Arbeiten und Teile zum Auftrag erfasst. Der KV wird dem Kunden übermittelt und bei Reparaturfreigabe kann mit den weiteren Arbeiten begonnen werden.

Nach der Reparaturfreigabe durch Kunde, Versicherung oder Schadenvermittler

Teile werden bestellt und der Wareneingang wird zum Auftrag geprüft und erfasst. Sind alle Teile verfügbar, kann am Auftrag begonnen werden.

Der erstellte Auftrag ist nun auch im Werkstattplaner ersichtlich. Die Arbeiten werden dem Mitarbeiter zugewiesen und er sieht im MOW (MobileWorker) seine Arbeiten des Tages aufgelistet. Im Werkstattboard sieht man, wo sich das Fahrzeug im Arbeitsprozess befindet, und hat die Übersicht, welche Fahrzeuge wann fertig sein müssen.

Mit Beginn einer Aufgabe beginnt auch die Auftragszeit zu laufen, die bei Fertigstellung gestoppt wird. Die Arbeiten können auch via Fotos dokumentiert werden oder Lieferscheine werden fotografiert und als PDF zum Dossier abgelegt. Der Kunde wird zu definierten Zeitpunkten per SMS automatisch über den Stand der Arbeiten informiert. Ist die Endkontrolle erledigt, bekommt er zum Beispiel ein SMS «Ihr Fahrzeug ist abholbereit».

Nach der Endkontrolle

Sind die Arbeiten erledigt, wird die Endkontrolle gemäss Checkliste gemacht, und wenn der Kunde das Fahrzeug abholt, wird das Abholprotokoll besprochen und vom Kunden digital unterschrieben. Mietwagen wird zurückgenommen. Es folgen die Abrechnung und Nachkalkulation. Rechnungsversand per

One-Klick-Methode via Kundenonline Portal cardata oder CRN-Gateway zum Schadenvermittler. Verbuchung in der Buchhaltung, zudem kann der Kunde automatisch noch seine Zufriedenheit via Newsletter zurückmelden.

Wir haben auch alle notwendigen Zusatzmodule wie Reifenhotel, digitale revisions-sichere Dokumentenablage, Fahrzeughandel mit Schnittstellen zu den wichtigsten Fahrzeugbörsen sowie Schnittstellen zu EC2, Yarowa. Das Online-Kundenportal und die betrieblichen Kennzahlen komplettieren die gesamte Lösung. Gibt es etwas nicht im Standard, können wir auch individuelle Anforderungen abbilden.

Wir von der GCS Schweiz AG sind überzeugt, durch unsere Erfahrung und konsequente Software-Entwicklung der Fahrzeugbranche eine Lösung zu bieten, die zu den Fragen auch die flexiblen Wege zu den Antworten hat. ●

Weitere Infos unter:
digital.gcsag.ch
gcsag.ch



TITELTHEMA

Diagnose

Alle Neuheiten der Hersteller und Zulieferer im Überblick

NEWS

SAG stärkt die Marke Derendinger

Aus für Technomag, Matik, Klaus und Normauto

Vademecum 2023

Mehr Staus, weniger Emissionen

Defekte Dieselpartikelfilter

X Millionen statt 250'000 Partikel

ELECTRIC WOW

Elektromobilität in der Schweiz

Interesse gross, Wissen klein

WIRTSCHAFT

Garagensoftware

Weniger Aufwand, mehr Profit

Multimedia

Neue Geräte fürs Zusatzgeschäft

TECHNIK

Fachwissen: Räder

Die Plattformidee hält Einzug im Räderbau

Fit bis ins hohe Alter?

Den Alterungszustand von Batterien bestimmen

CARROSSERIE

News aus der Branche



Jetzt aktuell

Alles rund um die Wechselsaison

Mit unserem umfangreichen Sortiment und dem erneut ausgezeichneten Sommerreifen:

N FERA Primus



NEXEN NEXEN TIRE
we got you

Nutzen Sie zudem unsere digitalen Konfiguratoren

- Felgen- und Kompletrad Konfigurator
- Reifenkatalog-Downloader individuell nach Ihren Wünschen

Ihr Tool für rund laufende Reifengeschäfte
www.h-base3.ch



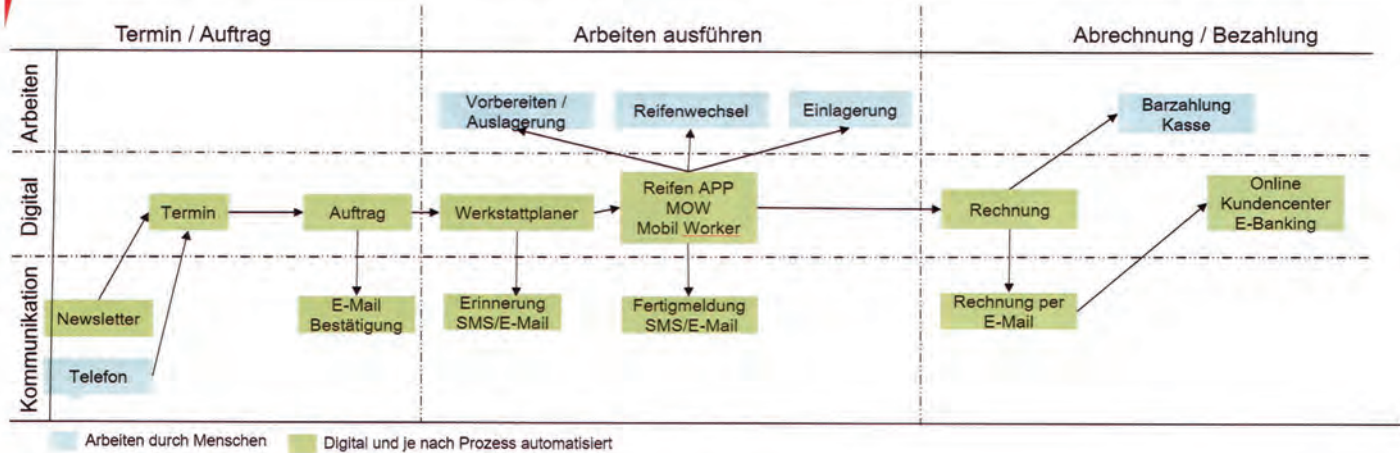
Mit freundlicher Unterstützung von:

RIWAX
beauty for cars

hostettler autotechnik ag
T 041 926 62 23 // info@pneu-service.ch

hostettler autotechnik ag

Reifenaufträge



Die Arbeitsschritte für einen Reifenwechsel auf einen Blick.

DIE AUTOMATISIERUNG SPART VIEL ZEIT UND GELD!

Nachdem viele Betriebe in ihre Digitalisierung investiert haben, ist es an der Zeit, den nächsten Schritt zu gehen. Zum Beispiel sich zu überlegen, welche Arbeiten durch die eingesetzte Software automatisiert werden können. Text: Reto Dellenbach, GCS Schweiz AG

Die Automatisierung funktioniert am besten, wo es klare Abläufe und Strukturen gibt. Etwa für die Festlegung von Terminen, sei es für eine Besichtigung, für einen Reifenwechsel oder für eine Kleinschadenreparatur.

So könnte die Lösung aussehen

Am Beispiel für einen Reifenwechsel könnte es so aussehen: Grundsätzlich gibt es zwei Kundengruppen. Kunden, welche die Reifen eingelagert haben, und Kunden ohne Einlagerung (inkl. Neukunden). Der Garagist lädt die Kunden per personalisiertem Newsletter zum Reifenwechsel ein. Dort wird

ein Link zur Verfügung gestellt, über welchen der Kunde direkt den Termin buchen kann. Der Termin ist gebucht, jetzt beginnt die automatisierte Datenverarbeitung:

- Auftragsanlage im VCS
- Werkstattkalendereintrag im AMG
- Ressourcenbereitstellung im RMA
- Werkstattaufgaben (Reifen-

bereitstellung, Reifenwechselarbeiten, Endkontrolle, Einlagerung) im RMA

- Terminbestätigung an Kunde per E-Mail
- Alles wird innert Sekunden nach der Buchung erstellt, ohne weiteres Zutun.

Am Tag des Termins

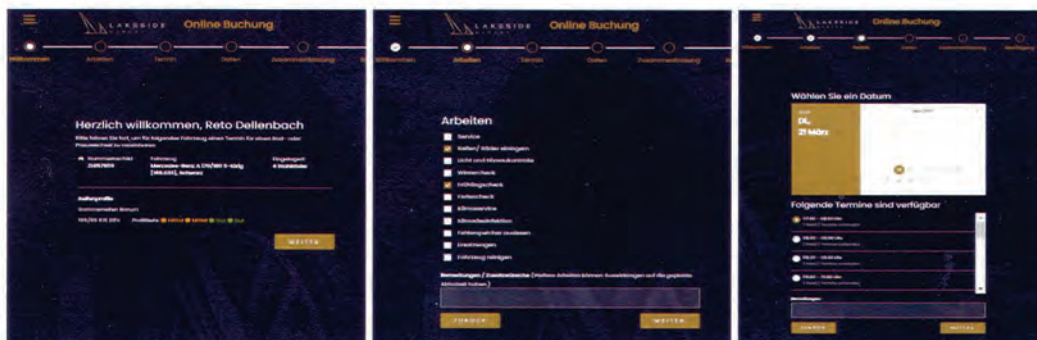
Der Kunde wird tags zuvor, oder je nach Einrichtung, per SMS oder E-Mail nochmals an den Termin erinnert und erscheint wie gebucht in der Werkstatt. Der Mitarbeitende

demontiert die Räder, kontrolliert das Profil der einzulagernden Reifen und fotografiert die Räder. Dann montiert er die bereitliegenden Räder. Anschliessend erfasst er den Allgemeinzustand des Fahrzeuges und macht den Kunden gegebenenfalls auf Mängel aufmerksam. Der Kunde unterschreibt digital oder bezahlt an der Kasse. Wünscht der Kunde eine Rechnung, wird diese per Knopfdruck erstellt und per E-Mail automatisch zugestellt. Der Kunde öffnet diese im Online-Kundencenter «cardata», scannt den QR-Code oder bezahlt via Kreditkarte.

<https://reifen.gcsag.ch>
<https://booking.gcsag.ch>
www.carreppnet.ch



Die automatisierte Auftragsanlage und die dazugehörige Planung.



So sieht das Online-Terminbuchungstool aus.



Hier gehts zum GCS-Reifenmanager.

VCS[®]
Vehicle Calculation System



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

Wir schaffen das!

NEUHEIT
Reifenverwaltung
Automatisierung von Arbeiten
cardata «one Klick» Integration



**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

■ LACKTRENDS

Bunte Farben gewinnen Marktanteile

Wie schon in den letzten Jahren dominierten auch 2022 Weiss, Schwarz und Grau den weltweiten Automobilmarkt. Gemäss verschiedenen Erhebungen von Lackherstellern hat sich das Spektrum der Farbtöne erweitert und Farbtöne wie Blau, Gelb, Orange, Grün und Violett mit unterschiedlichen Effekten gewinnen immer mehr Marktanteile.

■ LACKIERANLAGEN

Für Carrossiers bedeutet Zeit Geld

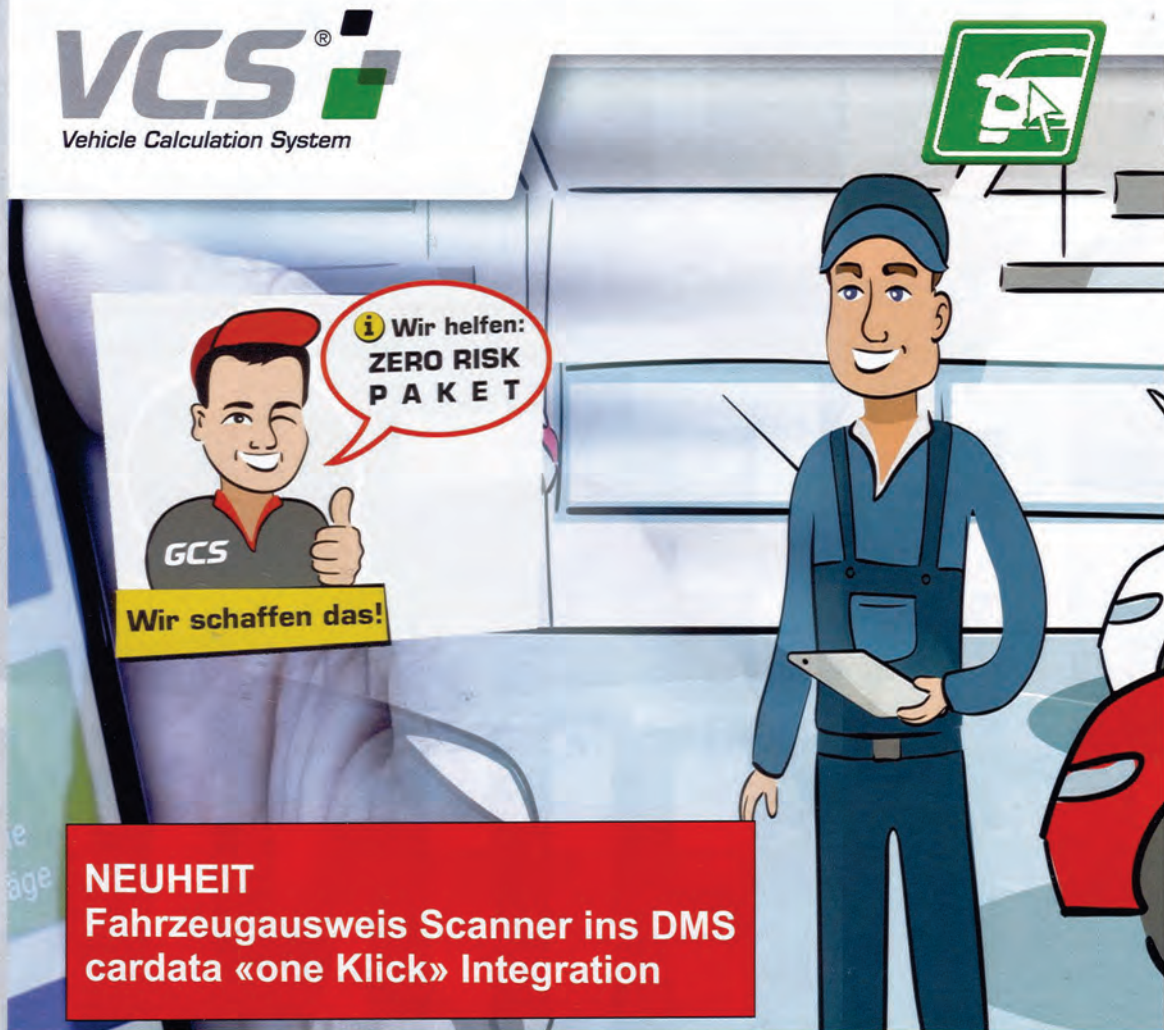
Die Zeit, die für Carrosseriebetriebe bares Geld bedeutet, muss so effizient wie möglich eingesetzt werden. Bei Reparaturlackierungen ist vor allem das händische Schleifen zeitaufwendig. Mit dem «BigBoxBlower» von der Cartec Autotechnik Fuchs GmbH und der André Koch AG sparen Lackierer bis zu 35 Minuten pro Bauteil ein.

■ NEWS

Schulungsprogramme 2023

Die stetig wachsenden Herausforderungen in der Carrosserie- und Reparaturbranche verlangen nach effizienten und nachhaltigen Geschäftsmodellen und gut ausgebildeten Mitarbeitenden. Verschiedene Lackanbieter und Reparaturnetzwerke bieten auch im Jahr 2023 umfangreiche Schulungs- und Partnerprogramme an.

VCS[®]
Vehicle Calculation System



NEUHEIT
Fahrzeugausweis Scanner ins DMS
cardata «one Klick» Integration

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

«Roger Gehrig Carrosserie Gehrig GmbH»

digital.gcsag.ch



...power auf Dauer!

GCS[®]



DIE VERSCHIEDENEN STATUS EINES AUFTRAGS



Alles im Griff auf der GCS-Reparatur-Prozess-Strasse.

NACH DER DIGITALISIERUNG KOMMT DIE AUTOMATISIERUNG

Schadensteurer und Versicherungen haben in den letzten Jahren begonnen, ihre Prozesse zu automatisieren, was den Carrosseriebetrieben noch mehr administrative Arbeit beschert. Die GCS Schweiz AG geht nun den nächsten Schritt und automatisiert die Administration. Text: Reto Dellenbach

Es muss schnell und einfach gehen und immer funktionieren. Und am Ende soll ein komplettes digitales Dossier mit allen erfassten Daten entstehen, das dann den Auftraggebern und Beteiligten an einer Schadenabwicklung zur Verfügung gestellt werden

kann. Mit über 3000 Carrosserie-/Garagenbetrieben im DACH-Raum, davon 450 in der Schweiz, hat die GCS Schweiz AG das Fundament, welches sie als Softwarehersteller benötigt, damit sinnvolle digitale Gesamtlösungen entstehen können. Es spielt dabei keine Rolle,

ob es sich um einen Drei- oder um einen Hundert-Personen-Betrieb handelt. Viele Arbeitsabläufe sind identisch und müssen von mehr oder weniger Personen möglichst effizient erledigt werden können. Beim Kleinbetrieb kommt es dabei auf die Einfachheit der eingesetz-

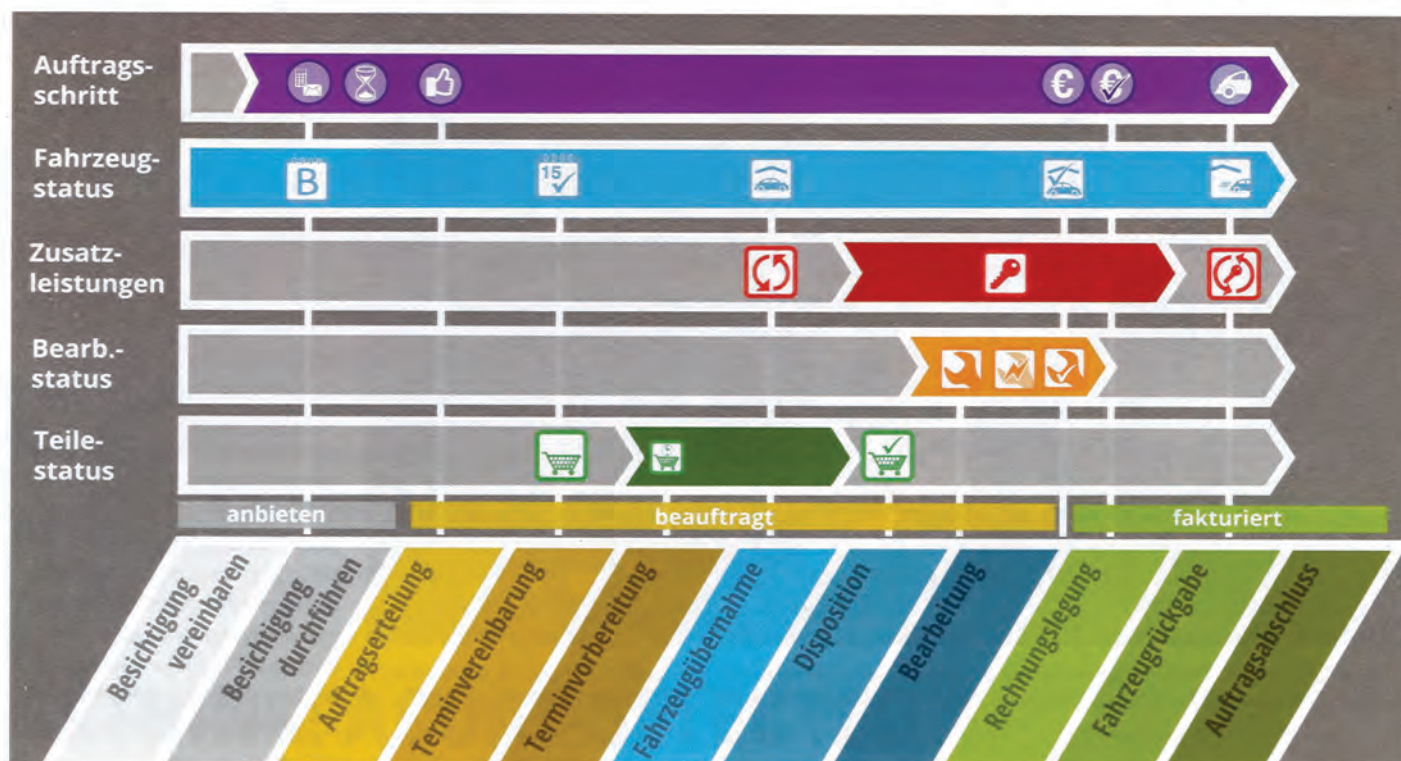
ten Lösung an. Eine Person muss alle Arbeiten – vom Kundendienst über die Leitung der Werkstatt bis zur Rechnungsschreibung und Buchhaltung – effizient erledigen. Beim Grossbetrieb sind es mehrere Personen, die Hand in Hand am selben Dossier arbeiten.

Dunkelverarbeitung und KI

Die Schadensteurer und Versicherungen, ja auch Flottenbesitzer haben in den letzten Jahren begonnen, ihre Auftragsvergabe-, Reparaturfreigabe- und Rechnungsprüfungsprozesse zu automatisieren – die Entscheidungen werden durch künstliche Intelligenz (KI) getroffen. Dies wird unter Dunkelverarbeitung verstanden. Es braucht keine Menschen mehr für Prozesse, bei denen früher Schadenexperten und Innendienstmitarbeiter gebraucht wurden. Eine Folge daraus ist, dass der Carrosseriebetrieb immer noch mehr administrative Arbeiten übernehmen muss und dass immer mehr Vorschriften gemacht werden, wie Kostenvoranschläge und Rechnungen eingereicht werden müssen. Leider wird dabei nicht auf die Prozesse der Reparaturbetriebe Rücksicht genommen. Und es gibt auch keine standardisierten Lösungen, sondern es gibt so viele Lösungen, wie es Versicherungen, Schadensteurer und Flottenanbieter



Carrepnet: Gateway-System für echte End-to-End-Datenverarbeitung.



Der abgeschlossene Reparaturauftrag im Überblick.

gibt. In manchen Fällen ist der Auswuchs so gross, dass an eigentlich bevorzugte Partnerbetriebe höhere Anforderungen gestellt werden als an Betriebe, die nicht als Partner Reparaturen durchführen.

Eine weitere Entwicklung ist, dass Digitalisierung und Automatisierung den Schadenprozess verteuern, statt diesen neutral zu halten oder die Kosten zu senken. Es gibt vier Punkte, die für diese Situation verantwortlich sind:

1. Administrative Mehraufwände durch die Vorschriften
2. Nichtberücksichtigung der Prozessabläufe in den Reparaturbetrieben
3. Digitale Plattformen, die sich zwischen den Parteien gebildet haben

4. Keine Standardisierung, sondern Individualisierung

So werden Effizienzsteigerungen in Betrieben immer wieder durch Umstände, die ausserhalb der Betriebe liegen, wie politische Entscheidungen und solche Dunkelverarbeitungsprozesse, aufgesogen und enden in Mehrarbeit.

Es ist an der Zeit, zu automatisieren

Zwei Beispiele für eine sinnvolle Automatisierung: Man stelle sich vor, die Kommunikation intern wie auch extern zum Kunden (E-Mail, SMS etc.) wird nicht mehr durch den Kundendienstmitarbeiter oder Gruppenleiter ausgelöst, sondern ganz einfach durch das Erreichen definierter erledigter Arbeitsschritte oder den aktuellen Prozessstatus. Zum Beispiel eine Mitteilung an den Kunden: «Ihr Fahrzeug steht zur Abholung bereit», wenn die Endkontrolle positiv abgeschlossen wurde.

Oder: Ein Dossier ist so weit, zum Beispiel ein Kostenvoranschlag – die Kalkulation, Fotos etc. sind bereit und das gesamte Dossier wird mit der neuen «One Klick»-Funktion mit einem Mausklick (und damit ist wirklich nur ein Mausklick gemeint) direkt zum Kunden übermittelt, und eine Reparaturfreigabe kommt innert Sekunden direkt in das eigene System. Und auch die Rechnung

wird genauso einfach ausgelöst und verarbeitet.

Daten-Gateway statt Daten-Plattform

In den letzten Jahren sind verschiedene Plattformen entstanden, bei denen die Reparaturfirmen Daten erfassen müssen, die sie dann zur Dunkelverarbeitung an die Schadensteurer/Versicherungen weiterleiten. Oder es sind Webportale derselben. Eines haben aber alle diese Plattformen oder Softwarelösungen gemeinsam: Sie generieren Mehrarbeit und verteuern den Reparaturprozess.

Dabei ist die Lösung ganz einfach, wenn es statt Dateneingabelösungen Daten-Gateways geben würde, wie dies in Deutschland durch das «Innovation Group Gateway» seit Jahren der Fall ist oder in der Schweiz durch das CRN-Gateway von carrepnet.ch (CRN), das genau diesen Gedanken aufgenommen hat und für die Schweiz zur Verfügung stellt. Beide Gateway-Systeme bieten echte End-to-End-Datenverarbeitung an und verbinden so das System der Reparaturfirma ohne mehrfache Dateneingaben und Medienbrüche mit bestehenden Plattformen oder, noch besser, direkt mit dem Schadensteurer, Versicherer oder Auftraggeber wie Flottenmanager.

Das CRN-Gateway ist ein Teil des Cardata-Systems von carrepnet.ch.

Durch die Integration in die Cardata-Umgebung gewinnt der Reparatuer mehrfach. So können die via «One Klick» übermittelten Daten auch weiteren Marktteilnehmern zur Verfügung gestellt werden – wie «clearcarrep» oder Teilebestellsystemen – sowie auch dem Kunden oder Fahrzeughführer. So gewinnt der Betrieb weiter an Effizienz in den administrativen Abläufen. Hinzu kommt, dass jeder Reparatuer automatisch sein eigenes Onlinekundencenter für seine Kunden anbieten kann.

GCS Schweiz AG unterstützt aktiv den digitalen Standard DRA 2.0, der allen Marktteilnehmern die Türen öffnet, Daten zu allen Systemen, die diesen Standard auch unterstützen, End-to-End zu verarbeiten ohne Medienbrüche.

www.gcsag.ch
digital.gcsag.ch
www.carrepnet.ch



Reto Dellenbach, CEO GCS Schweiz AG.

