Nr. 7 / November 2019

carrossier

offizielle Zeitschrift carrosserie suisse

carrosserie suisse wird national
Die Delegierten gaben grünes Licht

Fokus Digitalisierung
Neue Tools für effizientere Prozesse

Unter der Lupe
Ercolani Autospenglerei-Malerei

RIWAX®
beauty for cars

Made in Switzerland

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

GCS Schweiz AG

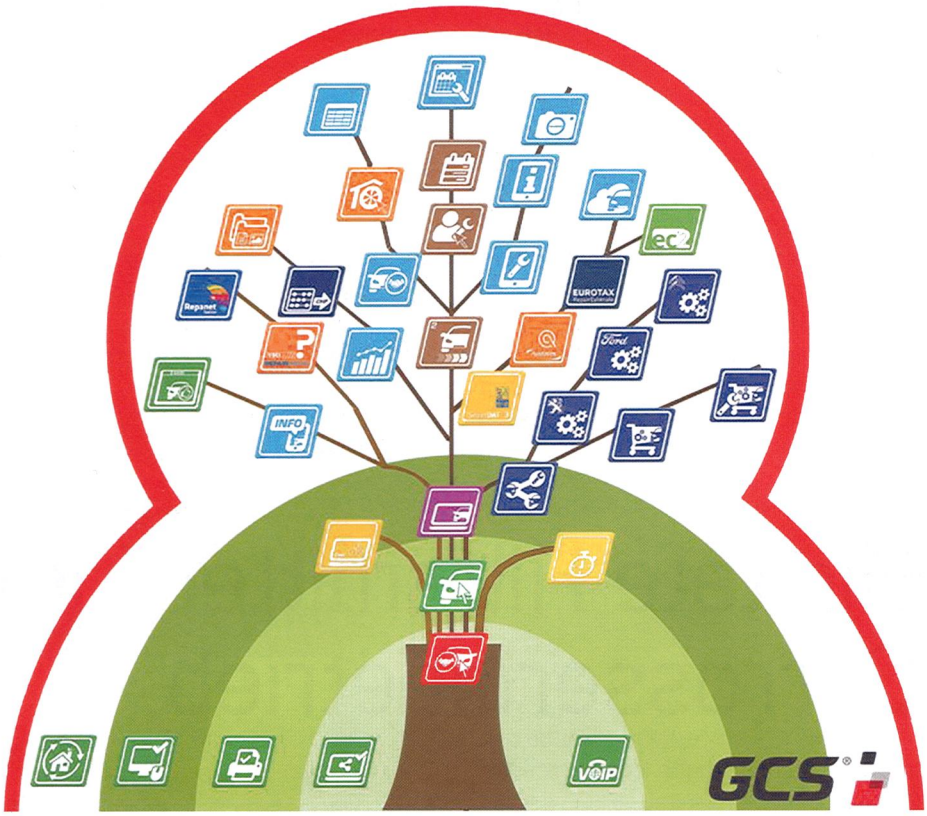
Digitalisierung trifft auf Geschäftsmodell

Digitalisierung – ein Wort, 1000 Interpretationen und unendlich viele Versprechungen für eine bessere Zukunft. Die Kunst liegt darin zu verstehen, was für einen Sinn macht und was nicht. Dazu muss man zuerst begreifen, worin der Grundgedanke der Digitalisierung im eigenen Geschäftsmodell wirklich liegt.

Ich, Reto Dellenbach, gelernter Autolackierer mit über 20-jähriger Erfahrung im Garagen- und Carrosserie-Business, als Inhaber zweier Informatikfirmen und CEO der GCS Schweiz AG, möchte Ihnen genau diese Grundlagen etwas näherbringen und so die Digitalisierung für Sie als Reparateur greifbarer machen. Damit Sie sich nicht eines Tages fragen: «Warum investiere ich so viel Zeit und komme nicht schneller voran?»

Haben Sie den Eindruck, Sie müssten immer mehr Daten erfassen?

Kann es sein, dass Sie gar nicht mehr Daten erfassen als früher, Sie diese aber Ihren Partnern (Versicherungen, Flottenbesitzern etc.) immer öfter digital zur Verfügung stellen müssen?
Oder erhalten Sie immer öfter von Ihren Partnern digitalisierte Daten und weil Sie diese nicht vernünftig übernehmen können oder die Daten kein strukturiertes Format aufweisen, Sie diese deshalb abtippen müssen? Unter diesem Aspekt kommen wir der ganzen Herausforderung doch schon sehr nahe, die Sie als Reparateur in Zukunft zu bewältigen haben. Genau in dieser Erkenntnis liegt auch die Lösung. Wenn Sie Systeme einsetzen, die Sie für Ihre tägliche Arbeiten nutzen, muss gewährleistet sein, dass Daten, die einmalig erfasst wurden, strukturiert mit wenigen Mausklicks an Ihre Partner übergeben, sowie Daten, die Sie erhalten, eingelesen werden können.



Integrierte IT von GCS, die passt.

Darum prüfe, wer sich ewig bindet: Die richtige Lösung erhöht Lebensqualität

Setzen Sie schon eine BMS-Software (Bodyshop Management System) ein und haben den Eindruck, Arbeiten doppelt

Über GCS

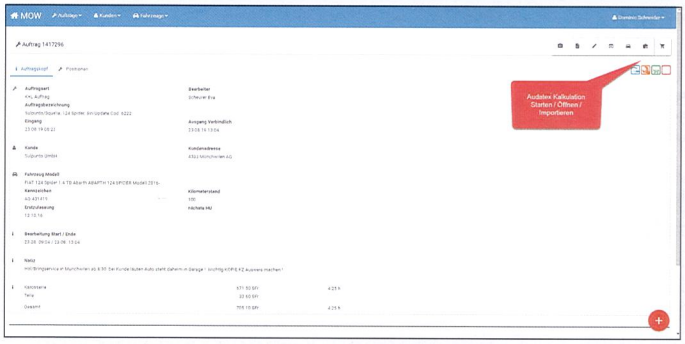
Die passende IT – sinnvoll digitalisieren

Die GCS Schweiz AG ist ein Tochterunternehmen der KSR EDV Ingenieurbüro GmbH in Neu-Ulm (DE). CEO Reto Dellenbach: «Wir entwickeln und vertreiben BMS-/DMS-Lösungen, die in der Automobilbranche von den Kunden benötigt werden. Wir planen die Projekte, führen Riskmanagement durch und bieten die Schulung beim Kunden oder in unseren Schulungsräumlichkeiten. Dazu liefern wir den Support, falls mal ein Problem auftauchen sollte. Zudem liefern wir auf Kundenwunsch direkt die Hardware, installieren das Netzwerk oder die Telefonanlage. Unser Motto: ‹Die passende IT. Digitalisieren Sie sinnvoll!›»

GCS Schweiz AG
Therwilerstrasse 52
4104 Oberwil BL
Telefon: 058 521 30 30
E-Mail: info@gcsag.ch
www.gcsag.ch

Ansprechspartner Geschäftsleitung:
Reto Dellenbach
reto.dellenbach@gcsag.ch
Verkauf & Beratung:
Sergio Rizzi
sergio.rizzi@gcsag.ch

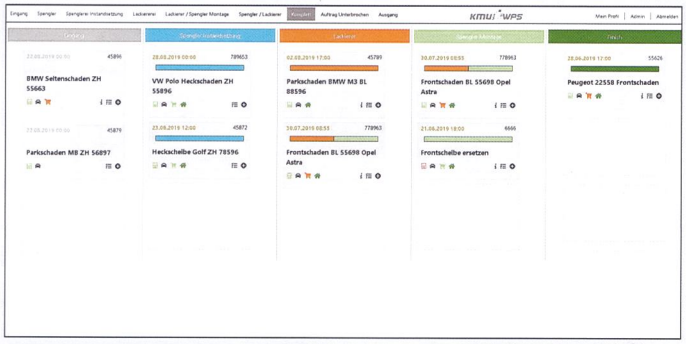
Reto Dellenbach, CEO GCS Schweiz AG.



Audatex-Kalkulation aus GCS-MobileWorker.

Digitale Auftragskarte im GCS-MobileWorker.

Digitale Planung der Auslastung im GCS-EasyTimer-Werkstattbuch.



Digitale Auftragsverfolgung mit dem GCS-Werkstattboard.

oder gar mehrfach zu machen? Dann sollten Sie hinterfragen, ob Ihr Tun noch zeitgemäss ist oder ob es Lösungen gibt, die es ermöglichen, dieselbe Arbeit mit weniger Zeitaufwand zu erledigen und so mehr Freiheit zu gewinnen, was zu mehr Business oder Lebensqualität führen wird.

Um es vorweg zu nehmen: Ja, es gibt solche Lösungen! Diese zu finden ist sicher nicht einfach, aber es gibt definitiv ein paar Eckpunkte, die Ihnen die Garantie geben, auf dem richtigen Weg zu sein.

10-Punkte-Fakten-Check, damit Sie doppelt so viele Aufträge verarbeiten können wie vor fünf Jahren:

1. Ist der Anbieter länger als zehn Jahre im Markt bekannt und macht er seinen Umsatz mit der Carrosseriebranche?
2. Beschäftigt er mindestens 15–20 Mitarbeiter, die sich direkt um die Lösung bemühen und so eine kontinuierliche Produkteverbesserung/Weiterentwicklung überhaupt möglich machen?
3. Bietet die Lösung eine flexible, ortsunabhängige Auftragserfassung, eventuell sogar mit unterschiedlichen Masken, je nach Art der Auftragserfassung?
4. Können Sie eine papierlose Auftragsabwicklung mit der Lösung realisieren – vom Kundendienst über den Reparaturablauf bis zur Rechnungsabwicklung?
5. Ist die Lösung für die Digitalisierung bereit und bietet sie einen Auftragsdossier-Export in ein strukturiertes Datenformat (XML) mit allen im Dossier hinterlegten Daten wie Fotos, Dokumente, Checklisten, Kalkulationen etc.? E-Mail und PDF sind selbstverständlich, haben aber nicht viel mit Digitalisierung zu tun und sind keine strukturierten Daten. Kann die Lösung angelieferte strukturierte Daten (XML) auch einlesen?
6. Hat die Lösung Schnittstellen zu den wichtigen Marktteilnehmern wie Audatex, SilverDAT, Eurotax, aber auch Teilelieferanten wie Derendinger, ESA, ETOS? Sowie weitere zu Hilfsmitteln wie RepairPedia? Nicht zu vergessen die Kommunikation zu Versicherern, Schadensteuerern oder Plattformen wie EC2! Ganz wichtig: Lassen Sie sich diese Schnittstellen zeigen und vorführen und vergleichen Sie, denn in diesem Bereich ist die grösste Zeitersparnis zu erwarten. Werden Sie aufmerksam, wenn es nicht gezeigt werden kann oder es heisst, es sei in Arbeit und komme noch!
7. Sind auch weitere Module wie Zeiterfassung, Foto-/Dokumentenerfassung/-verarbeitung, Reifenhotel, Fahrzeugbewertung, Werkstattboard, Terminbuchung, Werkstattkalender oder gar Ressourcenplanung vom selben Anbieter erhältlich?
8. Erfragen Sie, welche Produkte in den letzten 2–3 Jahren neu entwickelt wurden. Der Markt ist so dynamisch unterwegs, dass jeder Anbieter jährlich mehrere neue Produkte, Schnittstellen etc. auf den Markt bringen musste und auch in Zukunft bringen muss.
9. Vergleichen Sie, wie oft noch irgendwo mit Drag&Drop Daten verschoben werden, denn das sind unnötige Aufwände, die im Zeitalter der Digitalisierung nichts mehr zu suchen haben.
10. Ist es möglich, dass der Anbieter von Ihnen gewünschte Individualisierungen einbauen kann oder gibt es nur die Standardlösung?

Arbeiten Sie diese zehn Punkte ab, dann finden Sie die Lösung, die zu Ihnen passt und mit der Sie künftig wirklich arbeiten können. Es lohnt sich durchaus, auch die eigene Lösung und Arbeitsweise mit dieser Checkliste zu prüfen. Denn dann ist eines gewiss: Sie können doppelt so viele Aufträge in der Administration verarbeiten als noch vor fünf Jahren, und das ist doch mal eine gute Nachricht. ●

Reto Dellenbach, CEO GCS Schweiz AG

Silberpartner

auto[i] Schweizer Partner für Fahrzeugdaten

Carbesa

Derendinger

TECHNOMAG

Bronzepartner

3M Science. Applied to Life.™

BLUTECH AUTOMOTIVE – REPAIR – SYSTEMS

GCS GCS Schweiz AG

JASA

MIRKA

BUILDING TRUST Sika

Sia ABRASIVES

Weckerle AG Produkte rund ums Fahrzeug

Zusätzliche Marken

BASF We create chemistry

LESONAL

LECHLER

STANDOX The Art of Refinishing.

DEBEER REFINISH

Cromax

MaxMeyer CAR REFINISH

carrosserie suisse und der VFCB dankt seinen Mitgliedern und Gönnern für die Unterstützung und ihren Einsatz zum Wohle der künftigen Carrossiers!