

Alle reden von Mehrwert: wir entwickeln ihn!

Experten-Netzwerk Karosserie + Lack



Stefan Schneider - Leiter Gesamtvertrieb, Adelta.Finanz AG

Wir sind im Zeitalter der digitalen Transformation angekommen. Es liegt ein riesiges Potenzial vor uns. Mit neuen, anderen Anforderungen, mit einer immensen Informationsflut, mit hoher Informationstransparenz und einer veränderten Wettbewerbslage. Wer die resultierenden Chancen nutzen will und in der Aufbruch-Stimmung des Informationszeitalters Gehör finden will, braucht Gleichgesinnte, braucht Geschäfts-Kooperationen, braucht Interessens-Verbündete.

Die ADELTA.FINANZ AG ist ein auf Branchen spezialisierter Abrechnungsservice, der über das herkömmliche Full-Service-Factoring hinausgehende Services und Mehrwerte für seine Geschäftspartner bietet. Eine dieser Branchen sind Karosserie- und Lackbetriebe. Für K+L-Betriebe rief ADELTA - gemeinsam mit ersten Verbündeten - die

Branchen-Initiative „Digitale Werkstatt“ ins Leben.

Um Werkstätten bei der Verknüpfung der Werkstattwelt mit ihren angrenzenden Fachwelten aktive Hilfestellung zu leisten, starten der Spezialist für Werkstatt-Management-Systeme Bücher-EDV und der Abrechnungsspezialist ADELTA.FINANZ, gemeinsam mit der Deutschen Automobil Treuhand (DAT) die Branchen-Offensive „Digitale Werkstatt“. „Wir starten diese Offensive, damit unsere Geschäftspartner die Kurve rechtzeitig kriegen, um ihre Prozesskosten zu senken, Bearbeitungszeiten drastisch zu kürzen und mit sehr viel mehr Sicherheit ihren alltäglichen Arbeitsfluss zu meistern. Wer einmal erlebt hat, wie erheblich die Beschleunigung ist, wenn Bonitätsprüfungen in Echtzeit ablaufen, Gutachten-Daten automatisiert ins Werkstatt-Management-System einfließen, Kundendaten automatisiert aktualisiert werden und so weiter, erkennt sofort wie lukrativ sich dieser weitere Schritt in Richtung Prozess-Digitalisierung auswirkt“, sagt Stefan Schneider, Leiter Gesamtvertrieb Abrechnungsservice Mobilität.

Ziel dieser Branchen-Initiative ist es, die Player im Universum K+L zu vernetzen, um auf ganz besondere Weise, das Leben der K+L-Betriebe smarter zu machen: sprich einfacher, effizienter, intelligenter, komfortabler, lukrativer. Ein Motto hierfür ist: keep it simple and deeper. Ziel ist aber auch, die Expert-Partner der K+L-Betriebe aus dem Wettbewerbsdilemma der Austauschbarkeit heraus in eine gelebte Kundenbindung hinein zu vernetzen. Wir betreiben gemeinsam Innovation und verbinden das unterschiedliche Know-how. Wir spiegeln gegenseitig Ideen.

Wir verbinden praktisches Wissen und Systemwissen mit Problemstellungen

der K+L-Betriebe, die die gesamte Wertschöpfungskette und den gesamten Workflow der Betriebe betreffen.

Erste Beispiele sind die Software-Integration des ADELTA-Abrechnungsservice 4.0 und die Schadensnetzanbindung mit SylverDAT myclaim der Deutschen Automobil Treuhand in das SFK-DMS (Softwaresystem für Kfz - Dealer-Management-System) des Experten Bücher EDV. Die K+L-Betriebe stellen dadurch Bonitätsanfragen in Echtzeit direkt aus dem hauseigenen System heraus, barrierefrei über eine Schnittstelle zum ADELTA-Digital-Back-Office. Auch der Transfer der Forderungsabtretung erfolgt eingebunden in den Workflow der Werkstattverwaltung bei Rechnungsstellung an den Kunden ganz einfach per Klick auf den integrierten ADELTA-Button.

Weiteres Ziel des Experten-Netzwerks K+L ist die fokussierte Zusammenarbeit mit den gemeinsamen Kunden im Bereich von Services und Mehrwerten. Wir wollen Wissen generieren, bündeln und teilen. So können Public-Relation-Themen synergetisch genutzt werden, um Reichweiten zu erhöhen, Medien-Akzeptanz zu steigern, wechselseitig als Empfehler zu fungieren und gemeinsam Wachstum und Erfolg zu fördern.

Gemeinsam sorgen die Experten für Orientierung im Informationsdschungel der digitalen Welt. Pushen gemeinsam den Erfolg der K+L-Betriebe und erzeugen damit auch Wir-Gefühl, schenken Anerkennung und Wertschätzung. Speziell bezogen auf die ADELTA.FINANZ AG ist noch interessant zu sagen, dass der ADELTA-Abrechnungsservice die Liquidität der K+L-Betriebe optimiert und damit die Qualität des Zahlungsverhaltens tangiert. Viele der ADELTA-Geschäftspartner zahlen Lieferantenrechnungen umgehend, auch um von Skonti und Boni zu profitieren. □