

# Abrechnungsservice integrieren

ADELTA.FINANZ AG startet Digitalisierungsoffensive



Foto: ADELTA.FINANZ AG

Manuel Scheffler: „Wir wollen, dass unsere Geschäftspartner mit uns wachsen.“

► Manuel Scheffler, der Neue im Vorstand der ADELTA.FINANZ AG, bringt Gespür für Firmen, Finanzen und Prozesseffizienz mit. Er ist Revierkind, Ende Dreißig, hat zwei schulpflichtige Söhne und war als Bankdirektor für Firmenkundenbetreuung und Unternehmensfinanzierung verantwortlich. Aus dieser Perspektive lernte er die ADELTA.FINANZ AG als wohlgeschätzte Bankkundin kennen. Gereizt hat ihn die Digitalisierungs-Offensive der ADELTA und der damit eingeleitete kulturelle Wandel in der Arbeitswelt und im Gesellschaftsleben. Die Werte: Vertrauen, Sicherheit, Zuverlässigkeit, die sich ADELTA von jeher auf die Fahne schreibt, erhalten in Zeiten der Digitalisierung von Arbeitsprozessen eine weitreichendere Dimension.

**Herr Scheffler, mit Ihrem „Abrechnungsservice 4.0“ nehmen Sie Anleihen an das automatisierte Produzieren und Informieren in der Industrie – sehen Sie hier auch eine Kernaufgabe für Ihre Werkstattkunden?**

In der digitalen Arbeitswelt rücken wir näher zusammen. Strategische Allianzen und eine Kultur der fokussierten Zusammenarbeit helfen den Playern auch in einer speziellen Arbeitswelt wie die der Karosserie- und Lackierbranche. Die Komplexität der Digitalisierungsaufgaben verteilt sich dann auf viele Schultern. Experten, die für die K+L-Betriebe ihre Leistungen und Services einbringen, verknüpfen diese mit dem Lackierprozess und dem Verwaltungsprozess der Werkstatt. Das ist ohne Nähe nicht möglich und erfordert eine spezielle Qualität von Vertrauen in der Zusammenarbeit.

**Klingt das nicht widersprüchlich? Digitalisierung verbindet man doch eher mit anonymem Datenfluss als mit persönlicher Kommunikation?**

Erst kommt die Nähe, dann die integrierte Lösung und zum Schluss das automatisierte Arbeiten. Nach dem Motto „keep it simple and deeper“ tauchen wir im ersten Schritt tief in die Prozesse der Betriebe ein, machen uns mit deren Workflow vertraut und passen die einzelnen Funktionen unseres Abrechnungsservice exakt an den Workflow des Betriebes an. Und hier kommt die Allianz mit Experten ins Spiel, um die Funktionen ins Werkstatt-Management-System zu integrieren.

**Heißt das, Softwarehersteller integrieren Ihren Abrechnungsservice künftig direkt in die Werkstatt-Software?**

Ja, so lässt sich das beschreiben, was ADELTA mit dem Abrechnungsservice 4.0 leistet. Es ist bereits ein Projekt dafür am Start, die Branchen-Offensive „Digitale Werkstatt“. Der Software-Spezialist Bücher EDV hat unseren Abrechnungsservice 4.0 in seine Management-Systemsoftware integriert. So laufen unsere Services parallel zu den Verwaltungsaufgaben im Werkstatt-Workflow. Das Werkstatt-System kommuniziert mit unserem Digital-Back-Office; quasi zu jeder Zeit, nach dem 24/7-Prinzip, ganz ohne Systemwechsel.

**Wie schaffen Sie das trotz Branchenspezialisierung Ihres Hauses?**

Das Arbeiten auf Level 4.0 wird aus unserer Sicht nur gelingen, wenn die Digitalisierung integrativ – oder besser gesagt inklusiv – aus der Kunden-Perspektive erfolgt. Wir wollen, dass unse-

re Geschäftspartner mit uns wachsen. Dann können auch wir nachhaltig erfolgreich sein. Daher müssen wir uns konsequent mit den Arbeitswelten unserer Partner auseinandersetzen und uns proaktiv mit Experten vernetzen.

**Wurde deshalb der Vorstand der ADELTA.FINANZ AG neu aufgestellt?**

Bislang gab es zwei Vorstandsmitglieder: Herr Piff als Vorstandsvorsitzender und Herr Dr. Schade als Finanzvorstand. Die Erweiterung des Vorstandes hat das Ziel, Kundennähe auszubauen und zusätzliche Mehrwerte zum Full-Service-Factoring zu bieten. So kam es dazu, dass ich zum Vorstand für Vertrieb berufen wurde. In enger Zusammenarbeit mit den Vertriebsdirektoren der drei Geschäftsbereiche unseres Hauses und dem Marketing können wir die Digitalisierungsprojekte meistern. Die Schlüsselbegriffe dabei sind Vertrauen, Sicherheit und Zuverlässigkeit. Es braucht Vertrauen, um einen tiefen Einblick in die Arbeitsprozesse unserer Geschäftspartner gewährt zu bekommen. Und es braucht Vertrauen, sich mit anderen Branchen-Experten tiefgehend zu vernetzen, wie z.B. mit Software-Herstellern. Dass in diesem Zusammenhang Zuverlässigkeit unumgänglich ist, liegt ebenso klar auf der Hand, denn es geht um Geschäftsverbindungen, die über das Verkaufen weit hinausgehen. Wie bedeutsam Sicherheit im Digitalisierungszeitalter ist, zeigen die jüngsten Cyberangriffe und die Diskussionen um eine Digitalwährung, genannt Bitcoins. Wir arbeiten mit gebündelten Kräften für die Sicherheit der Systeme. Das stärkt und schützt unsere Geschäftspartner umfassender.