

SchadenBusiness

Mit
**AUTOHAUS
SCHADENRECHT**
ab Seite 61

GOSLAR

50 Jahre Deutscher
Verkehrsgerichtstag

AUTOLACKE

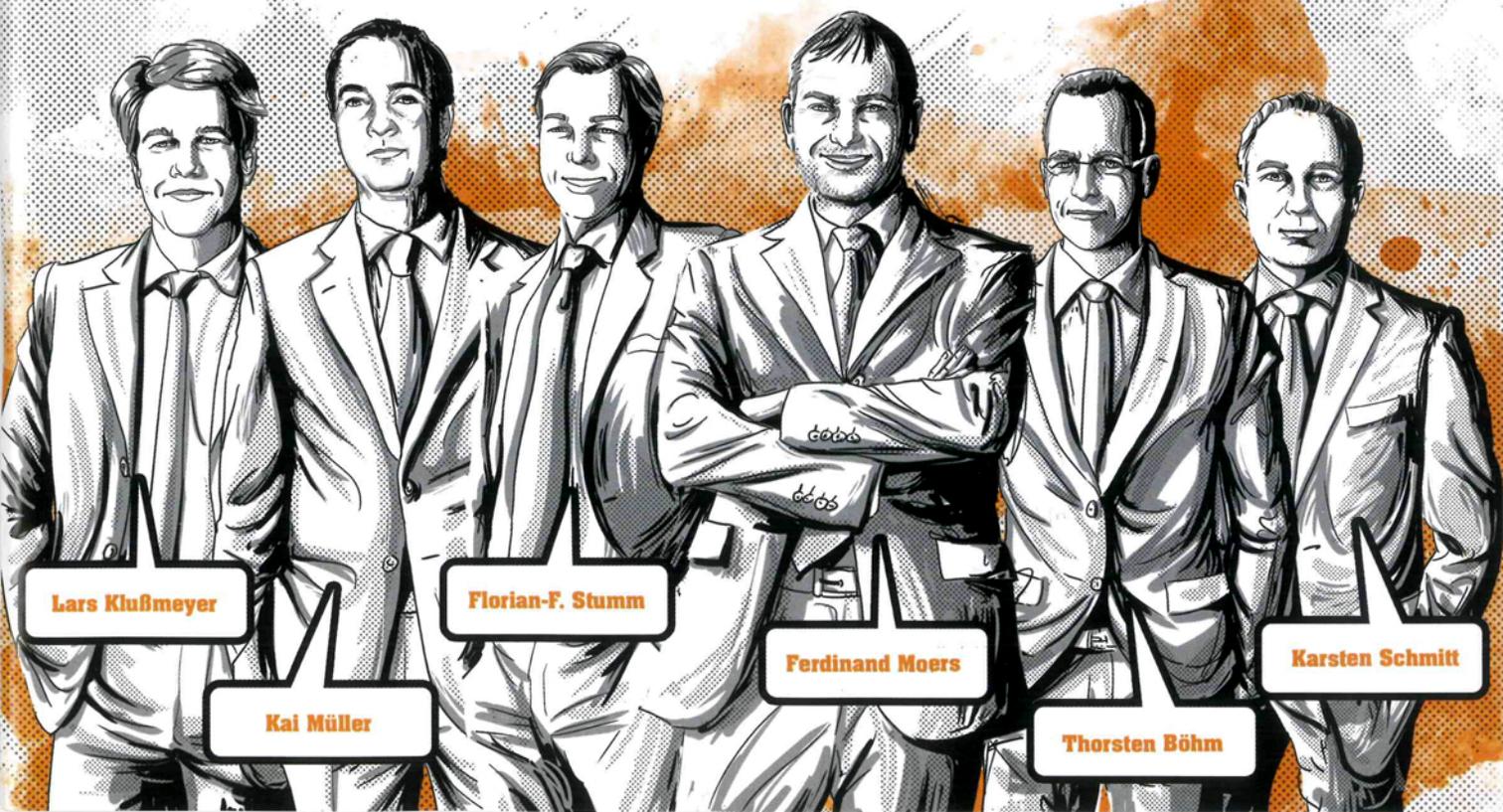
Aktuelle und künftige
Farben-Trends

SACHVERSTÄNDIGE

Ruf nach Berufsordnung
und höherer Qualität

www.autohaus.de

Audatex & AUTOonline: Gemeinsam mit Dynamik in die Zukunft!



Lars Klußmeyer

Kai Müller

Florian-F. Stumm

Ferdinand Moers

Thorsten Böhm

Karsten Schmitt

Mit Dynamik in die Zukunft

SYNERGIE – Seit Dezember 2011 ist Ferdinand Moers auch Geschäftsführer der Audatex Deutschland GmbH. Die Veränderung eröffnet den Unternehmen sowie Kunden und Partnern neue Chancen. VON LAURA KESSLER



Die Führungsspitze von Audatex und AUTOonline (v. l.): Lars Klußmeyer (Business Development), Kai Müller (Geschäftsführung AUTOonline), Florian-F. Stumm (Vertriebsleiter), Ferdinand Moers (seit 1.12.2011 Geschäftsführer beider Unternehmen), Thorsten Böhm (Produktmanagement) sowie Karsten Schmitt (GF UCS und Vertrieb Audatex)

LESEN SIE HIER...

...wie Audatex und AUTOonline künftig ihre Zusammenarbeit intensivieren wollen und welchen Mehrwert dies für Kunden und Partner bedeutet.

Sie sprechen größtenteils die gleichen Kunden an: Audatex und AUTOonline. Bisher allerdings auf sehr unterschiedliche Art und Weise... Nun sind die beiden Unternehmen des Solera Konzerns noch näher zusammengedrückt. Ferdinand Moers ist jetzt verantwortlicher Geschäftsführer der Audatex Deutschland GmbH in Minden. Gleichzeitig leitet er die AUTOonline GmbH in Neuss weiterhin gemeinsam mit Kai Müller. Aber auch der Rest der Führungsspitze auf beiden Seiten wird künftig noch enger zusammenarbeiten. Man setzt auf Synergieeffekte. „Das ist aber längst nicht alles“, so der frischgebackene Audatex-

Geschäftsführer Ferdinand Moers: „Wir werden gemeinsam, den bekannten AUTOonline-Spirit nutzend, mehr PS auf die Straße bringen. Wir sind mit dem neuen Führungsteam bestens aufgestellt. Die Personen sind alle bekannt im Markt. Ich bin sicher, dass wir gemeinsam Synergien zum Wohle unserer Kunden heben können.“

Feste Größe im Markt

Audatex ist bereits seit 1966 am Markt und aus der Schadenwelt nicht mehr wegzudenken. Begonnen hat damals alles als Datenlieferant mit der klassischen Kalkulation. Nach wie vor ist dies eines der wichtigsten Produkte und fester Bestandteil im Portfolio der Audatex. „Allerdings“, so Thorsten Böhm (Leiter Produkt-Management), „haben wir gemeinsam mit unseren Kunden eine rasante Entwicklung durchgemacht, die Services an die Bedürfnisse unserer Kunden angepasst und kon-

sequent weiterentwickelt.“ Auch die VIN-Abfrage und die bewährte Fahrzeugbewertung sind Produkte der ersten Stunde. Unumstritten konnte sich das Mindener Unternehmen schnell an die Marktspitze arbeiten und heute kennt jeder in der Schadenbranche die Marke Audatex. „Leider“, sagt Karsten Schmitt (Geschäftsführer der UCS GmbH und Vertrieb Audatex), „werden wir immer noch zu häufig auf unsere ursprünglichen Dienstleistungen reduziert. Dabei können wir viel mehr.“

Zukunftsmärkte im Blick

Und genau da soll das neue Kommunikationskonzept ansetzen. Künftig will das Mindener Unternehmen verstärkt auf Zukunftsmärkte setzen, indem man den Kunden Chancen mit innovativen und profitablen Produkten aufzeigt. Das neue Team wird fokussiert daran arbeiten, die Wahrnehmung des Marktes dahingehend zu ändern und zu unterstreichen: „Wir können mehr als nur Daten liefern.“

Das neue Motto lautet: „Aufbruch“ – unter anderem auch vor dem Hintergrund, dass die Audatex Deutschland GmbH mit einem breiten Produktportfolio nahezu 15.000 Kunden allein in Deutschland betreut. Dabei stehe der Kunde immer im Mittelpunkt und bekomme alle Dienstleistungen aus einer Hand rund um den gesamten Schadenprozess. Genau wie die Anwender haben sich auch die Produkte weiterentwickelt. Es gab deutlich anspruchsvollere Anforderungen an eine weitergehende Unterstützung in der täglichen Schadenbearbeitung. Daher wurden umfassende Managementsysteme für Sachverständige, Versicherungen und Werkstätten entwickelt.

„Heute bieten AudaFusion, AudaExpert III und C@risma komfortable und vollumfängliche Bürolösungen. Besonders praktisch sind die Schnittstellen zu Auda-

Net und zu anderen Dienstleistern wie beispielsweise Teilebestellplattformen und Restwertbörsen“, so Thorsten Böhm.

Zufriedene Kunden

Kay Dähn, Inhaber der Herbert Dähn GmbH aus Hamburg, nutzt C@risma in seinem Karosserie- und Lackierfachbetrieb seit vielen Jahren: „Wir sind sehr zufrieden. Das Produkt ist extrem zuverlässig und unterstützt unsere tägliche Arbeit optimal. Das liegt sicher auch daran, dass wir Anwender im C@risma-Produkt-Ausschuss an der Weiterentwicklung der Werkstatt-Lösung mitarbeiten, unser Markt-Know-how einbringen und, wenn es sein muss, konstruktive Kritik üben.“

Und auch AudaFusion kommt gut an: Diplom-Ingenieur Rüdiger Blenskens blickt zurück: „Bereits 2009 stieg ich von MUPS II auf AudaFusion um und es hat sich wirklich gelohnt! Mit der Software kann ich flexibel und kurzfristig auf die Anforderungen meiner Kunden reagieren. Der Betrieb des Systems über die Audatex-Cloud gibt mir zudem Datensicherheit und räumliche Unabhängigkeit. Die Laufzeiten wurden verkürzt und die Qualität hat sich verbessert.“

Vollautomatische Prozesse

Mit AudaNet vollzog Audatex 2004 einen weiteren technischen Quantensprung in der Produktentwicklung. Wo vorher mühselig Kostenvoranschläge und Rech-

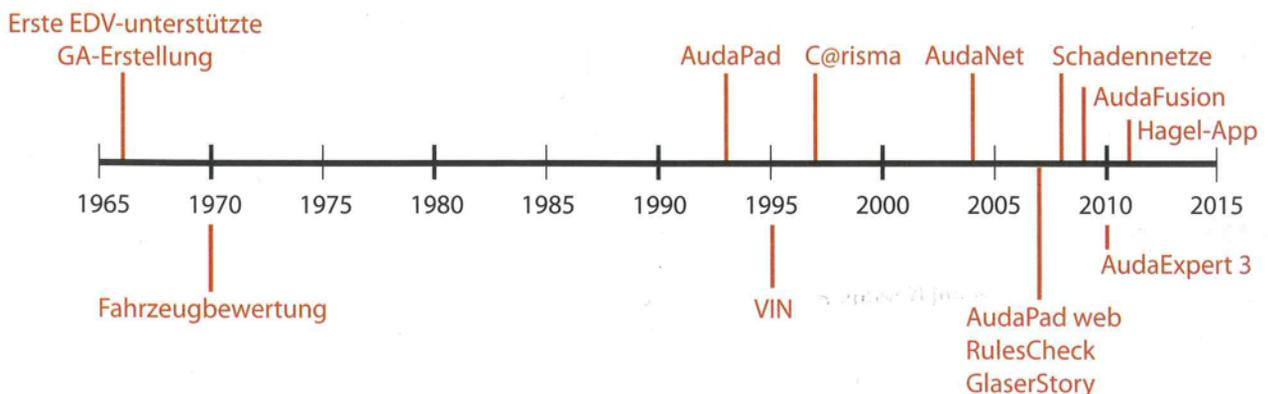


AUTOonline ist im Zeitalter des Social Net angekommen und seit einiger Zeit auf Facebook aktiv.

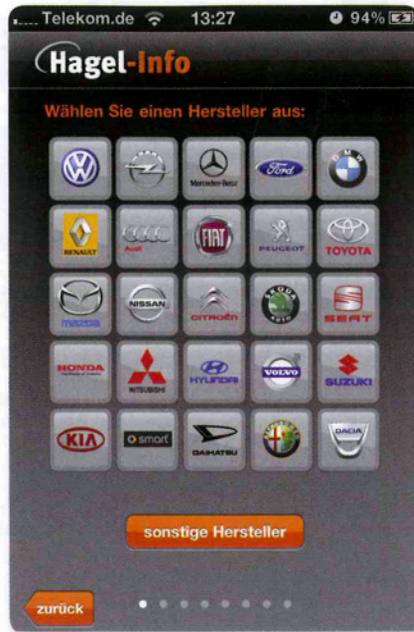
nungen per Post oder Fax versendet wurden, ist heute die Lösung deutlich einfacher, schneller und kapitalschonender. „Mit AudaNet ist die Kfz-Schadenbearbeitung ins 21. Jahrhundert geführt worden, die es allen am Schaden Beteiligten erlaubt, vollautomatische Prozesse zu planen und zu integrieren. Über diese Kommunikationsplattform haben wir es

geschafft, für unsere Kunden sowie Sachverständige und Werkstätten die Geschwindigkeit der Schadenbearbeitung zu erhöhen und die Qualität zu steigern. Dennoch stehen wir am Anfang der Möglichkeiten für die Zukunft“, sagt Karl Pfeifer (Abteilungsleiter Kraftfahrt/Leistung) von der Westfälischen Provinzial Versicherung. Seit AudaNet würden lästige

Die wichtigsten Produkte im Zeitstrahl



Audatex startete 1966 mit der klassischen Datenkalkulation in den Schadenmarkt, entwickelte sich jedoch in kurzer Zeit zum Marktführer und ist heute Full-Service-Dienstleister rund um den Schadenprozess.



Neue Technologien und Zukunftstrends aus Minden und Neuss: Das aktuellste Mobile-Service-Produkt aus der Audatex-Schmiede ist eine Hagel-App für Sachverständige. AUTOonline bietet den VALUEpilot, „to go“.

Doppelerfassungen der Vergangenheit angehören – mit einem Knopfdruck habe man Zugriff auf sämtliche Services zur Abwicklung von Unfallschäden.

„AudaNet bietet uns die Möglichkeit, die Kommunikation mit unseren Partnerwerkstätten deutlich zu verschlanken“, sagt Thomas Geck, Leiter Abteilung Schaden Prozessmanagement HUK-Coburg. „So können wir zum Beispiel bei der Beauftragung wichtige Informationen strukturiert bis ins C@risma System übertragen, und die Werkstatt hat ohne Medienbruch direkten Zugriff auf alle Daten.“

AudaPad Web und GlaserStory

Mittlerweile gibt es auch viele online-basierte Produkte. Dies bringt eine Zeit, in der viele „always on“ sind, natürlich mit sich. Mit AudaPad Web stehe dem Kunden zum Beispiel eine schlanke Kalkulationslösung zur Verfügung, die ganz einfach über das World Wide Web zu erreichen sei. Eine Kombination aus VIN-Abfrage, Kalkulation, GDV-Abfrage, AudaNet und einer regelbasierten Steuerung ermöglicht es heute zudem, Glasrechnungen schnell, effizient und papierlos zu erfassen, zu versenden und zu prüfen – „GlaserStory“ heißt hier das Zauberwort. „Die GlaserStory hilft uns, ein Massenschadenprodukt wie den Glasschaden schnell, nach-

vollziehbar und korrekt abzurechnen“, so Peter Boecker von der DEVK. „Dank der GlaserStory können wir Glasschäden nahezu vollautomatisch verarbeiten und regulieren.“

Rechnungsabwicklung online

Das Prinzip der GlaserStory wurde auf die AbschleppStory übertragen und ermöglicht Abschleppunternehmen eine online-basierte Rechnungsabwicklung inklusive Onlinecheck. Gemeinsam mit der Allianz und dem Verband der Bergungs- und Abschleppunternehmen (VBA) wurde dieses Produkt entwickelt und umgesetzt. „Mit der AbschleppStory haben wir ein gutes Tool geschaffen, um die Abrechnung zwischen Abschleppunternehmen und Versicherungen zu optimieren und zu beschleunigen. Missverständnisse und unnötige Nachfragen werden ausgeschlossen. Das Abschleppunternehmen bekommt direkte Rückmeldung und kann, dank der Kommunikation via AudaNet, den Vorgang bis in unser Inhouse-System senden“, meint Jens Opitz aus der Abteilung Kraft Schaden der Allianz. Als Initiator und Projektleiter weiß er besonders die Vorteile der AbschleppStory zu schätzen.

Volker Grandjean, erster Vorsitzender vom VBA, kann dem nur zustimmen:

„Durch die Integration unserer Preis- und Strukturumfrage haben Abschleppunternehmer die Sicherheit, dass eine markt-rechte Abrechnung erfolgt.“

„Audatex to go“ – Mobile Services

Ferdinand Moers, Geschäftsführer von Audatex, weist darauf hin, dass viele Produkte weiterentwickelt und an Kundenbedürfnisse angepasst werden. „Gerade in der heutigen Zeit geht alles immer schneller, die technische Entwicklung ist rasant. Aber wir stellen uns gerne dieser Herausforderung.“ So sei es nur logisch, dass Audatex nun auch stark auf mobile Services setzt. Bereits im App Store erhältlich ist die „Hagel App“. Diese hilft dem Sachverständigen ganz bequem von unterwegs. Sozusagen „Audatex to go“.

Weiteres in der Pipeline

Die Erweiterung der Produktpalette spiegelt die Marktbedürfnisse der Kunden wider: „Audatex steht längst nicht mehr nur für das Kalkulationsgeschäft. Wir haben die Wertschöpfungskette für unsere Kunden in den letzten Jahren kontinuierlich erweitert und bieten heute viele Services rund um den Schadenprozess an. Weitere Angebote sind bereits in Vorbereitung“, sagt Lars Klufmeyer, Leiter Business Development. ▶

Synergieeffekte

Gerade vor dem Hintergrund, dass nun AUTOonline und Audatex noch näher zusammenrücken, werde es viele Zusatznutzen für die gemeinsamen Kunden geben. Wie zwei Zahnräder sollen die Services künftig ineinandergreifen und sich gegenseitig optimieren. Ein Beispiel dafür ist der VALUEpilot von AUTOonline. Kaum waren die Firmen näher zusammengerückt, schon fand sich ein Knopf mit der Aufschrift „VALUEpilot“ in den Audatex-Produkten. „Der VALUEpilot ist ein gutes Hilfsmittel für den Sachverständigen zur Ermittlung des Wiederbeschaffungswert-Korridors. Dies war nur eine logische Erweiterung unserer Basis-Services“, kommentiert Kai Müller, Geschäftsführer der Neusser Wertexperten.

Restwertpioniere

Angefangen hat jedoch alles im Jahr 1996 mit dem Restwertgeschäft: AUTOonline war die erste Restwertbörse am Markt. Über ein geschlossenes Gebotssystem schaffte man eine einfache und bequeme Art der Restwertermittlung. Was früher sehr zeitintensiv über Telefonate, Faxe und Briefe abgewickelt wurde, geht heute auf Knopfdruck. AUTOonline war es gelungen, allen am Prozess Beteiligten einen Mehrwert zu bieten, wodurch das System schnell auch international ausgebaut werden konnte. Heute ist das in Neuss entwickelte System in 28 Ländern im Einsatz. Über 3.500 angeschlossene Händler bieten täglich auf 5.600 frisch eingestellte Unfallfahrzeuge. AUTOonline arbeitet mit mehr als 4.000 Sachverständigen und nahezu allen Kfz-Versicherungen zusammen.

Erfolgreiche Flottenvermarktung

Neben der Restwertermittlung hat die AUTOonline GmbH seit 2006 ein weiteres Standbein: die Flottenvermarktung.



Teamgeist: Audatex und AUTOonline setzen künftig verstärkt auf Synergieeffekte – im Führungsteam beider Unternehmen erfolgt die Abstimmung noch enger als bisher.

Florian-F. Stumm ist Vertriebsleiter bei AUTOonline und stolz auf den „flotten“-Erfolg: „Beim Start des neuen Geschäftszweiges hatten wir nur wenige Einstellungen im Jahr. Heute sind es schon über 13.000!“ Im Gegensatz zur Restwertbörse wird beim Modell Flottenvermarktung nahezu jedes Fahrzeug auch tatsächlich verkauft. Außerdem runden Vorteile wie Revisionsicherheit, Schnelligkeit und einfache Bedienbarkeit der dahinterstehenden Software das Produkt ab und realisieren für unsere namhaften Kunden deutlich höhere Restwerte.

Neue Vertriebswege

Michael Velte, Geschäftsführer Deutsche Leasing Fleet, sagt: „Dank AUTOonline haben wir für diesen Vertriebsweg einen transparenten, revisions sicheren sowie völlig automatisierten Remarketing-Pro-

zess, und das bei einer zusätzlichen Kostenersparnis auf der Prozesseite.“

Die Kunden reichen von Autohäusern, über mittelständische Firmen und Großkonzerne bis hin zu Leasingfirmen und Banken. „Natürlich können Flottenfahrzeuge jetzt auch über Audatex-Produkte eingestellt werden“, ergänzt Florian-F. Stumm.

Ausblick

„AUTOonline setzt schon immer auf neue Technologien“, unterstreicht Kai Müller. So verwundere es auch nicht, dass es bereits seit vielen Jahren z. B. Mobile Services (Apps) gebe und diese stetig weiterentwickelt werden. „Wir dürfen also auch weiterhin gespannt sein“, kündigt Müller an. Sicher ist dies auch einer der Gründe, warum der Geschäftsführer und IT-Chef der AUTOonline jetzt auch die Audatex IT in der Region verantwortet. Er ist zuversichtlich gestimmt: „Wir werden den ‚AUTOonline-Motor‘ ab sofort auch für Audatex nutzen. Jetzt, da sich das Führungsteam viel enger abstimmt und übergreifende Verantwortlichkeiten hat, habe ich keine Zweifel, dass es uns gelingt. In der Zukunft werden beide Firmen also noch enger zusammenrücken, um gemeinsame Mehrwerte für unsere Kunden zu definieren und auszubauen“, so Müller abschließend.

Und Ferdinand Moers fügt hinzu: „Wir gehen mit Dynamik in die Zukunft, versprochen.“ ■

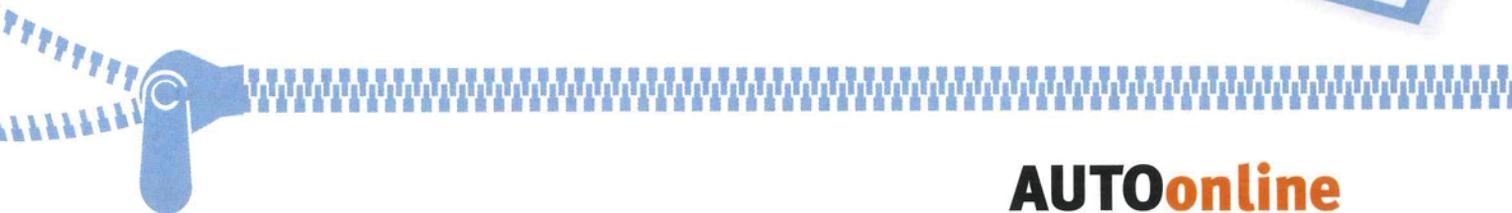


Kalkulation und Bewertung aus einer Hand

...mit AudaPad III kein Problem!

Einfacher. Schneller. Präziser.

Mit AudaPad III steht Ihnen in Zukunft eine neue bedienungs-
freundlichere und leistungsfähigere Entwicklungsstufe zur
Verfügung: Sie vereinfacht und beschleunigt zentrale Aufgaben-
stellungen, indem sie mit deutlich weniger Dateninput zu den
gewünschten Ergebnissen führt. Überzeugen Sie sich selbst!
Weitere Infos finden Sie unter unserer Website www.audatex.de.
Gerne beraten wir Sie auch persönlich am Telefon: **0571 805 600**



AUTOonline

The Value Experts

Der VALUEpilot: Wissen was der „Alte“ noch wert ist



← Nicht der...



↑ Der!



Kfz-Profis wissen, dass der Wiederbeschaffungswert immer nur ein Näherungswert ist. Die Frage ist deshalb: Wie bekommt man einen möglichst realistischen Wert? AUTOonline hat eine Antwort entwickelt – den VALUEpilot. Mehr erfahren Sie unter www.autoonline.com oder direkt am Telefon unter **+49 (0) 2131 7180 267**.

