

Digitaler Prozessbeschleuniger

Werkstatt-Software | Mit tmERIK zündet Topmotive die nächste Stufe digitaler Lösungen für Werkstattprozesse und Kundenmanagement. Die cloudbasierte Software ist einfach in der Anwendung, aber sehr effektiv im Werkstattalltag.



Foto: topmotive

George Schube war einer der ersten Anwender von tmERIK.

Wie geschmiert laufen die Werkstattprozesse in der freien Werkstatt von George Schube in Hohn bei Rendsburg – von der Auftragsannahme bis zur Rechnungsstellung. Als

einer der ersten Anwender der Werkstattsoftware tmERIK von Topmotive, unter anderem bekannt als Entwickler von Katalog- und Warenwirtschaftssystemen, profitiert er seit letztem Jahr von beschleunigten Werkstattprozessen. Mit seinen zwei Mitarbeitern in der Werkstatt fällt er genau in die Zielgruppe, die Topmotive mit dem Programm anspricht, wie uns Thomas Lohmann, Bereichsleiter Support und Warenwirtschaft bei Topmotive, erklärt: „Wir möchten vor allem kleinere, freie Werkstätten mit dem Produkt abholen, es ist aber durchaus auch für Betriebe mit 30 bis 40 Mitarbeitern geeignet und darüber hinaus filialfähig.“ In Zukunft will Topmotive damit auch Werkstattketten bedienen, konzentriert sich im Moment aber auf die freien Werkstätten. „Es laufen erste Gespräche mit namhaften Ketten, der Bereich befindet sich aber noch im Aufbau, weil hier spezielle Funktionen geplant sind“, so Lohmann. Das bisherige, im Markt weit verbreitete Programm KfzWIN soll zwar in ferner Zukunft durch tmERIK abgelöst werden, läuft aber die nächsten Jahre noch parallel weiter. „KfzWIN ist eine sehr umfangreiche Lösung. Mit tmERIK haben wir nicht einfach eine digitale Version von KfzWIN erstellt, sondern viele neue Lösungen umgesetzt, die in KfzWIN nicht möglich waren“, erklärt Lohmann.

Internationalisierung angestrebt

Als großen Vorteil stellt Lohmann die mehrsprachige Auslegung des Systems heraus. Das soll nicht nur den Zugang zu Werkstätten im europäischen Ausland vereinfachen, sondern bietet auch hierzulande Vorteile. „Vor dem Hintergrund der Zuwanderung wird die Mehrsprachigkeit auch in Deutschland immer wichtiger“, so Lohmann. Der Clou dabei ist die Unterscheidung zwischen Oberflächen- und Berichtssprache. So kann ein ausländi-

scher Mitarbeiter das System in seiner Landessprache bedienen, Dokumente wie Aufträge und Rechnungen aber in Deutsch ausdrucken. „Das ist ein wertvoller Nebeneffekt, den wir auch weit nach vorne stellen, weil es bei den Nutzern sehr gut ankommt“, erklärt Lohmann.

Kaum Einarbeitung nötig

Die Umsetzung beim Kunden ist laut Lohmann sehr einfach, man braucht kaum Einarbeitungszeit und kann sehr schnell damit arbeiten. Er berichtet von einem Kunden, der bereits am Tag der Einweisung bis abends 15 Aufträge und erste Rechnungen damit erstellt hat. Das bestätigt uns auch George Schube: „Die Basis ist einfach zu bedienen, die Grundfunktionen, wie die Auftragserstellung, sind einfach und schnell zu bearbeiten. Das ist für mich sehr wichtig im Werkstattalltag, als Anwender lege ich viel Wert auf Einfachheit und Schnelligkeit.“ Weitere Funktionen, die im Baukastenprinzip angeboten werden, lassen dem Anwender darüber hinaus die Wahl, sich sein System so zu gestalten, wie es am besten in seine Abläufe passt.

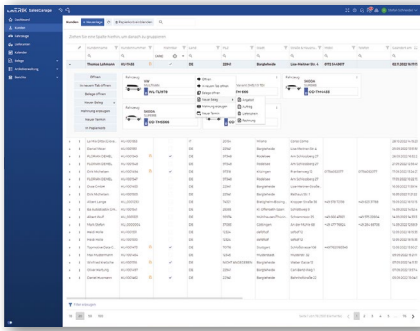
Flexibler Arbeitsplatz

Einer der wichtigsten Gründe für George Schube, sich für tmERIK zu entscheiden, lag jedoch in der cloudbasierten Auslegung des Systems. „Mein altes System war veraltet und lief nur stationär auf dem Werkstattrechner, sodass ich damit nicht zu Hause oder unterwegs arbeiten konnte. Mit tmERIK bin ich jetzt völlig flexibel“, schildert Schube. Das Programm funktioniert sowohl auf Windows- wie auch auf Apple-Rechnern oder entsprechenden Tablets. Für den Einsatz auf dem Handy gibt es eine eigene App, die sich sehr einfach mit tmERIK verbinden lässt und beispielsweise für die Auswahl von Kunden

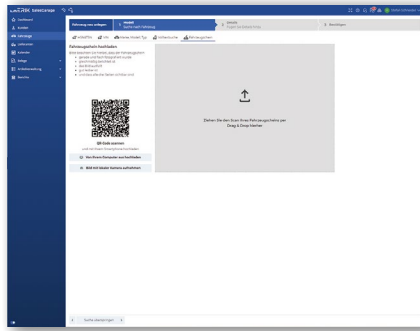
Kurzfassung

Mit tmERIK hat Topmotive ein cloudbasiertes Programm für das Kunden- und Auftragsmanagement entwickelt. Durch flexible Einsatzmöglichkeiten auf mobilen Geräten sollen Prozesse in freien Werkstätten beschleunigt werden.

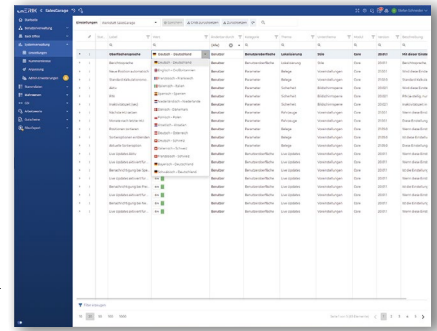
Foto: Topnotive



Zu jedem Kunden werden die hinterlegten Fahrzeuge automatisch angezeigt.



Fahrzeugscheine werden fotografiert und hochgeladen, das System übernimmt die Daten.



Mehrsprachig: Die Oberflächen- und Berichtssprache kann separat eingestellt werden.

Foto: Topnotive

oder Fahrzeugen oder Termineintragen geeignet ist. „Für den Einsatz auf dem Smartphone bietet die App nicht die volle Funktionalität, kaum jemand wird aber Aufträge oder Rechnungen auf dem Handy schreiben“, erklärt Lohmann.

Die wichtigsten Funktionen

Nach dem Einloggen erscheint zunächst ein Dashboard mit den aktuellen Infos zum Betrieb wie Kundenzahl, Fahrzeuge oder Umsätze. Das Dashboard beziehungsweise die angezeigten Infos kann der Nutzer nach eigenen Vorstellungen gestalten. In der Benutzerverwaltung lassen sich verschiedene Nutzer mit unterschiedlichen Zugriffsrechten festlegen. Oberflächen- und Berichtssprache legt der Nutzer im Administrationsbereich fest. Im Bereich Integration lassen sich alle

gängigen Katalogsysteme integrieren. Ein Highlight ist die Fibu-Schnittstelle zu Datev, über die sich Unterlagen im Datev-Format exportieren lassen. Im Kundenbereich kann man sowohl direkt in der entsprechenden Spalte etwa nach Namen oder Kundennummer suchen oder die Freitextsuche nutzen. Eine Übersicht zeigt alle Fahrzeuge des Kunden mit Kurzinfo, unter anderem zu Kennzeichen, HSN/TSN oder Kilometerstand. „Besonders hilfreich für mich ist im Bereich Belege der rote Button, der mir sofort anzeigt, dass noch offene Rechnungen im System stehen. So hat man sofort einen Abgleich über offene Posten“, so George Schube.

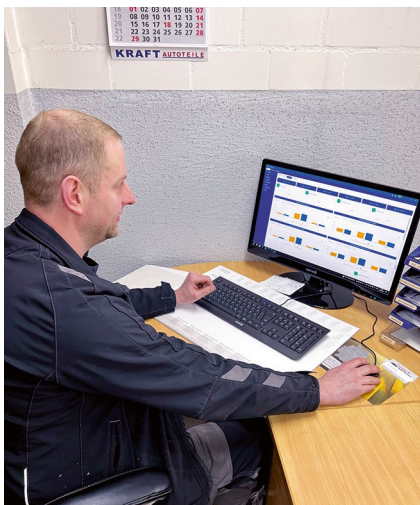
Integrierter Scanner

Eine Besonderheit im Bereich der Fahrzeuganlage ist der Fahrzeugscheinscanner, der die Erfassung der Fahrzeugdaten deutlich vereinfacht und beschleunigt. Dazu kann der Kunde einen QR-Code am Tresen abschnappen oder bekommt diesen zugeschickt, wenn er nicht vor Ort ist. Darüber fotografiert der Kunde seinen Fahrzeugschein und lädt ihn in tmERIK hoch, wo die Daten abgescann

und automatisch übernommen werden. Dabei erkennt das System, ob ein Kunde oder Fahrzeug schon angelegt ist, und verhindert so eine Doppelanlage. „Das funktioniert in der Regel sehr gut, das System übernimmt automatisch die Daten, erspart einem so viel Schreibarbeit und verhindert Tippfehler“, schildert Schube. Mit diesen Daten lässt sich aus dem System heraus sehr einfach ein Angebot oder Auftrag erstellen. In der Belegbearbeitung können Artikelpositionen aus dem eigenen Lager oder den integrierten Teilkatalogen übernommen werden. Ein Formulardesigner erstellt unter anderem Rechnungen oder Angebote in der CI des Betriebes. George Schube abschließend: „Der Aufbau des Programms ist sehr einfach und selbsterklärend, auch meine Mitarbeiter kommen gut damit zurecht. Für mich entscheidend sind die schnelle Auftragserstellung und die Übersichtlichkeit des Systems sowie die Möglichkeit, durch die cloudbasierte Anwendung von überall aus damit arbeiten zu können. Ein großer Mehrwert ist auch das einfache Arbeiten mit den integrierten Teilkatalogen.“

Dieter Vähröder |

Foto: Topnotive



Das frei gestaltbare Dashboard zeigt Informationen zu Kunden, Aufträgen und Umsätzen.

tmERIK – die Vorteile im Überblick

- Cloudbasiert, von überall aus nutzbar
- Einfache Anwendung, kaum Einarbeitungszeit
- Perfekte Integration der Teilkataloge
- Kunden- und Fahrzeugdaten aus anderen Systemen übernehmbar
- Für Windows- und Apple-Rechner geeignet

tmERIK gibt es in den drei Paketen "Silver", "Gold" und "Platin" mit unterschiedlichen Umfängen. Das Silver-Paket, ausreichend für den täglichen Gebrauch, kostet rund 40 Euro monatlich, die größeren Pakete mit erweitertem Leistungsumfang bis ca. 90 Euro.