

EXKLUSIV-INTERVIEW

»Wir transformieren die Branche«

Allen Anwendern die optimale Unterstützung für ihr Tagesgeschäft zu liefern und sie mit modernster Technik zu entlasten, hat man sich bei Solera Audatex AUTOonline auf die Fahnen geschrieben.



KURZFASSUNG

Die grundlegenden Abläufe im Schadenprozess sind nach wie vor die gleichen. Was sich grundlegend verändert, sind die Geschwindigkeit sowie die technischen Hilfsmittel, die alle Beteiligten vernetzen und intelligent bei ihrer täglichen Arbeit unterstützen.

Eine Prozesskette ist immer nur so stark wie ihr schwächstes Glied. So funktioniert auch die vielbeschworene Digitalisierung nur dann im Sinne aller, wenn über Schnittstellen und Plattformen alle an der Schadenabwicklung Beteiligten vom Fortschritt der Branchentechnik partizipieren können. Als Software- und Datendienstleister, der traditionell die drei wichtigsten Kernzielgruppen Versicherungswirtschaft, Kfz-Sachverständige und Reparaturwerkstätten bedient, ist Audatex AUTOonline laut Deutschland-Chef Karol Englert und seinen beiden Managementkollegen Erik Jahn und Klaus Gutland genau dafür prädestiniert.

Aktuellen Stand präsentiert

AH: Herr Englert, Herr Jahn, Ihr Unternehmen war vor wenigen Wochen auf der Automechanika in Frankfurt vertreten. Wie verlief die Messe aus Ihrer Sicht?

E. Jahn: Natürlich gab es Abstriche bei den Besucherzahlen, allerdings waren vielleicht aus genau diesem Grund die Gespräche bei uns am Stand ganz besonders intensiv. Gerade jüngere Interessenten wie Azubis und Studenten waren sehr an unseren Technologien interessiert und haben auf Augenhöhe mit uns diskutiert. Das hat sehr hervorragend zu unserer internen Aufbruchstimmung gepasst!

K. Englert: Ich habe bei den aktuellen Entwicklungen im deutschen Markt den Eindruck, dass sich gerade die Spreu vom Weizen trennt, die unabhängigen Anbieter immer weniger werden. Wir konnten Live-Anwendungen präsentieren, erprobte Technologien, die in anderen Ländern der Welt, zum Beispiel in Polen, bereits bei den Marktführern im Einsatz sind. Wir sprechen also nicht von Zukunftsmusik. Es geht um den Stand der Technik, den Audatex bereits heute verfügbar macht,

um Schäden schneller, besser und effizienter aufzunehmen und abzuwickeln.

AH: Warum sind die Produkte nicht auf dem deutschen Markt verfügbar?

K. Englert: Wenn ich Sie verbessern darf: Noch nicht. Fakt ist, die Einführung wird bereits vorbereitet und steht unmittelbar bevor. Audatex hat als Unternehmen eine wahnsinnige Transformation durchlaufen und diese geben wir jetzt an unsere Kernkundengruppen weiter. Die Piloten und Machbarkeitsstudien sind abgeschlossen, die ersten Unterschriften stehen kurz bevor. Allerdings müssen auch die Systeme, auf denen unsere Produkte laufen sollen, auf den neuesten Stand migriert werden, damit alle Marktteilnehmer von der neuen Technologie profitieren können. Wir erwarten uns von der nächsten Produktgeneration massive Verbesserungen in Sachen Effizienz und Geschwindigkeit – damit werden wir die Transformation der gesamten Schadenbranche vorantreiben.

Die nötigen Vorbereitungen getroffen

AH: Sind die angesprochenen Neuerungen für alle Marktteilnehmer einsetzbar?

K. Englert: Genau darum geht es beim Thema der Migration und Vorbereitung. In unserem letzten Interview hatten wir die Anbindung der Kfz-Sachverständigen und Versicherungswirtschaft als Ziel ausgegeben und daran haben wir in den vergangenen Monaten mit Hochdruck gearbeitet. Nur wenn die alten Lösungen durch Programme wie Qapter ersetzt werden, kann die gesamte Branche einen Sprung nach vorne machen, was Benutzerfreundlichkeit, 3D-Graphik und Abwicklungsgeschwindigkeit betrifft. Gera-

STATEMENT



» Wir haben auf der Automechanika keine PowerPoint-Präsentationen vorgeführt, sondern State of the Art-Software. Diese Programme sind in vielen Märkten der Welt bereits live im Einsatz und werden ihre Leistungsfähigkeit bald auch in Deutschland unter Beweis stellen. «

Karol Englert, Regional Managing Director Central Europe bei Solera Audatex AUTOonline

de die international aufgestellten Versicherungskonzerne wollen exakt das auf dem neuesten Stand und müssen dazu ihre Infrastruktur anpassen. Hinzu kam, dass in der Vergangenheit einzelne Märkte mit Insellösungen gearbeitet haben. Diese Hindernisse haben wir gemeinsam beseitigt.

E. Jahn: Unser Ziel ist es immer, mit intelligenten Produkten, strategischen Partnerschaften und geeigneten Schnittstellen alle Beteiligten anzubinden. Keiner könnte die für echte Fortschritte notwendige High Tech alleine entwickeln und nur, wenn sie flächendeckend eingesetzt wird, profitiert der gesamte Prozess im gewünschten Maße. Gerade für die kleineren Werkstätten und Sachverständigen, die in ihrer gewohnten Umgebung weiterarbeiten möchten, haben wir mit Audatex eine Lösung für die Übergangszeit entwickelt. Sie übertragen ihre Serverstruktur in eine sichere Umgebung, müssen sich nicht mehr um Wartung oder Updates kümmern und arbeiten immer auf dem neusten Stand, was Daten und Preise angeht. 300 unserer Kunden haben diese im Sommer gestartete, flankierende Maßnahme schon in Anspruch genommen. Bis Ende des kommenden Jahres wollen wir den Transformationsprozess endgültig abgeschlossen haben.

Werkstätten gezielt entlasten

AH: Herr Gutland, gerade die Reparaturbetriebe waren im Vergleich zu den anderen Kernzielgruppen schon relativ weit in Sachen Anbindung. Wie ist hier der aktuelle Stand?

K. Gutland: Zielsetzung ist auch hier, dass jede Werkstatt unabhängig von ihrer Größe die gleiche Top-Technologie einsetzen kann. Die Digitalisierung muss hier in den Kopf eines jeden Mitarbeiters

STATEMENT



» Die Reaktionen aus dem Markt auf unsere Neuheiten sind durchweg positiv. Visual Intelligence kombiniert mit der bewährten Logik der Audatex-Kalkulation entlastet die Werkstätten und ihre Großauftraggeber durch schnelle und einfache Prozesse. «

Klaus Gutland, Field Sales Leadership bei Solera Audatex AUTOonline

und das als unterstützende Größe und nicht als Gefahr für den eigenen Arbeitsplatz. Gerade die Instandsetzungsbetriebe haben nach wie vor große Probleme in Sachen Fachkräftemangel und wir unterstützen sie dabei, ihre Experten genau dort einzusetzen, wo sie gebraucht werden. Ein ideales Beispiel dafür ist Guided Image Capture, das Endkunden ermöglicht, seinen Schadenfall in optimaler Qualität an den reparierenden Betrieb zu melden.

AH: Wie funktioniert diese geführte Schadenaufnahme in der Praxis?

K. Englert: Guided Image Capture ist eines der Anwendungsgebiete von Visual Intelligence, einer Hochtechnologie die bei uns die Basis für ganz verschiedene Produktlösungen bildet. Wenn der Versicherungsnehmer mit seinem Auto einen Unfall hat, bekommt er einen Link auf sein Smartphone und wird von unserer Software durch den kompletten Prozess geführt. Im Unterschied zu anderen Lösungen entspricht die Fahrzeugmaske genau seinem gefahrenen Modell, was die Akzeptanz beim Kunden drastisch erhöht. Um solche Produkte laufend zu verbessern ist man auf Statistik, Erfahrung und eine gute Datenbasis angewiesen – alles Pfunde, mit denen Audatex

wuchern kann. Um es ganz klar zu sagen, das System erstellt keinen automatisierten Kostenvoranschlag oder gar ein vollwertiges Gutachten. Das ist aber auch in keinster Weise unser Anspruch. Wir unterstützen den Menschen durch optimale Technik, mehr nicht.

K. Gutland: Wir verbinden in solchen Lösungen „Repair Science“, also Instandsetzungswissenschaft, mit echtem Kundennutzen. Durch die entstehenden Fotos aus unterschiedlichen Winkeln kann die Software berechnen, wie lang ein Kratzer oder wie tief eine Delle ist und wie weit der Fahrer bei der Aufnahme von seinem Auto entfernt war. Durch die Erfahrung von abertausenden Kalkulationen sind wir zudem in der Lage zu sagen: Es ist sehr wahrscheinlich, dass bei diesem oberflächlichen Schadenbild auch darunter liegende Strukturen in Mitleidenschaft gezogen sind. Kann man noch ausbeulen, muss beilackiert werden – je nach Platzierung der Beschädigung liegen Schlussfolgerungen auf der Hand. Entscheiden werden dies aber immer die Mitarbeiter vor Ort.

Die Werkstätten können unsere Links in ihrem Branding an die Kunden schicken und das Interesse daran ist gewaltig. Denn die erfahrenen Schadenbearbeiter müssen nicht durch die Gegend fahren, um festzustellen, ob ein Fahrzeug noch fahrtüchtig ist oder nicht. Stattdessen kann die notwendige Reparaturplanung und Ersatzteilbestellung frühzeitig angestoßen werden und die Expertise dieser Spezialisten dort eingesetzt, wo sie auch künftig immer notwendig sein wird.

AH: Herr Englert, Herr Gutland, Herr Jahn – herzlichen Dank für dieses Gespräch.

Karsten Thätner ■

STATEMENT



» In der über 50-jährigen Unternehmensgeschichte hat Audatex immer unabhängige und neutrale Produkte für unsere Kernkundengruppen auf Basis eigener Fahrzeugdaten entwickelt. Diese Tradition setzen wir aktuell fort – auf einem ganz anderen Technologie-Niveau. «

Erik Jahn, Business Development & Strategic projects bei Solera Audatex AUTOonline