

Werbas

„Wir setzen auf Kooperationen“

Vorstand Harald Pfau will auch künftig nicht jede Zusatzsoftware selbst entwickeln

Der Holzgerlinger Softwareanbieter Werbas AG, der in diesem Jahr sein 25-jähriges Jubiläum feiert, richtet seine Produkte und Dienstleistungen strikt nach den Bedürfnissen der Anwender aus.

Redaktion: Die Werbas AG wird 25 Jahre alt. Wie geht es dem Geburtstagskind?

Harald Pfau: Uns geht es gut, dank der vielen Kunden und Partner, die uns in den letzten Jahren die Treue gehalten haben. Deshalb können wir erwartungsfroh in die Zukunft blicken.

Also kein Rückblick, sondern ein Ausblick zum Jubiläum?

Ja, denn das macht mehr Sinn. Dabei blenden wir die wechselhafte Geschichte von Werbas nicht aus. Wir haben viel aus den Fehlern gelernt, die in der Zeit vor der Übernahme durch meine Frau und mich gemacht wurden. Anstatt uns mit uns selbst zu beschäftigen, stellen wir uns den Problemen, die unsere Kunden im Arbeitsalltag zu lösen haben.

ZUR PERSON

Harald Pfau (51)

- ▶ Seit Juli 2007: Eigentümer und alleiniger Vorstand der Werbas AG
- ▶ 2005 bis 2007: freiberuflicher Unternehmensberater in den Bereichen IT und Qualitätsmanagement
- ▶ 2001 bis 2005: Vorstand der Werbas AG, verantwortlich für CRM und Service
- ▶ Verheiratet, zwei Kinder

Haben Sie sich deshalb ein Servicesymposium zum Geburtstag geschenkt, das kürzlich auf der Leipziger AMI seine Premiere gefeiert hat?

Dies war weniger ein Geschenk als vielmehr eine Notwendigkeit, die wir erkannt und gemeinsam mit der Messe Leipzig umgesetzt haben. Wir haben zentrale Servicefragen in den Mittelpunkt gestellt, die auch unsere Kunden bewegen. Seit Jahren wird in Sonntagsreden immer wieder die Bedeutung des Service für das Überleben des Aftermarkets beschworen. Doch bisher gab es keine Ver-

„Das System muss sich den geänderten Bedürfnissen unserer Kunden anpassen und nicht umgekehrt.“

anstaltung, die sich ernsthaft um Antworten bemüht hat. Ich denke, dies haben wir ein wenig verändert.

Sie sehen sich selbst nicht nur als Softwarelieferanten, sondern als Dienstleister. Was bieten Sie Ihren Partnern?

Nehmen Sie die Mobilitäts-garantie mit einer Laufzeit von 48 Monaten, die wir mit namhaften Partnern für den freien Markt in unsere Anwendung eingebunden haben. Oder unser Angebot, unseren Kunden für weniger als 5.000 Euro eine DIN-ISO-Zertifizierung ihres Qualitätsmanagements zu bieten. Ein weiteres Beispiel ist, dass wir durch die Einbindung eines Sitzkonfigurators der Firma HeRo Hesse den Werkstätten ein neues Geschäftsfeld im Bereich Sitzreparatur und Neu-

ausstattung bieten. Damit verkaufen wir erst einmal nicht ein Stück Software mehr.

Werbas ist für seine Vielfalt in puncto Schnittstellen bekannt. Wie viele sind es aktuell?

Inzwischen bieten wir über 160 Schnittstellen zu Herstellern, Informationssystemen und Teileanbietern an.

Diese Offenheit stößt sicher nicht bei allen Partnern auf ungeteilte Gegenliebe ...

Zunächst müssen wir zwischen Werbas selbst und den Softwareprogrammen unterscheiden, die wir im Auftrag entwickeln. Ich kann nur für Werbas sprechen – wir verfolgen den Ansatz, dass wir unseren Partnern die Möglichkeit bieten, selbst zu entscheiden, welche Systeme und Partner bei ihnen zum Einsatz kommen sollen. Das System muss sich den geänderten Bedürfnissen unserer Kunden anpassen und nicht umgekehrt.



Der Vorstandsvorsitzende der Werbas AG, Harald Pfau, blickt voller Zuversicht in die Zukunft.

Was bringt die Zukunft für die Werbas AG?

Wir werden weiter auf sinnvolle Kooperationen setzen und dabei nicht alles selbst entwickeln. Wenn wir es schaffen, unsere Kunden effektiv zu unterstützen, können sie erfolgreich arbeiten und bleiben uns so als Kunden erhalten.

Die Fragen stellte
Julia Mauritz

WAECO AirCon Service

Lecksuche muss sein!

Jede Klimaanlage verliert Kältemittel. Da das Auffüllen defekter Anlagen per Gesetz verboten wurde, ist der vorsorgliche Leck-Check unverzichtbar. Mit bewährter UV-Lecksuchtechnik von WAECO:



TRACER® Flaschen



LED Blaulicht-UV-Lecksuchlampe

- | Schnelles und genaues Aufspüren von Undichtigkeiten
- | Lösemittelfreie Additive, auch manuell (per Handspindel) zuführbar
- | Herstellerfreigaben der Fahrzeugindustrie

Weitere Infos und Gratis-Kataloge:
Hotline 02572 879-199

www.airconservice.de

WAECO
by Dometic GROUP