

INTERVIEW:

Mehr als nur Software: „Persönliche Beratung bringt Digitalisierung im Handwerk entscheidend voran.“

Die Anforderungen im Handwerk verändern sich rasant – digitale Lösungen sind gefragter denn je. Doch mit dem Kauf einer Software ist es längst nicht getan. Entscheidend für den Erfolg sind nicht nur Funktionen und Module, sondern auch die Menschen dahinter: Beraterinnen und Berater, die Handwerksbetriebe beim digitalen Wandel begleiten und praxisnah unterstützen. Jessica Bayer ist seit acht Jahren als Beraterin bei der STREIT Software GmbH tätig – einem Anbieter, der sich bewusst nicht nur als Softwarelieferant, sondern als Partner des Handwerks versteht. Im Gespräch erklärt sie, warum gerade persönliche Betreuung in Kombination mit einer leistungsfähigen Lösung den Unterschied macht ...



Im Gespräch mit
Jessica Bayer

Frau Bayer, Sie sind seit vielen Jahren im Außendienst bei STREIT Software tätig. Was begeistert Sie an Ihrem Beruf?

Was mich an meiner Tätigkeit begeistert, ist die große Eigenverantwortung und die Abwechslung. Besonders schön ist die gewachsene Beziehung zu vielen Bestandskunden und das entgegengebrachte Vertrauen. Man kennt sich, freut sich auf die Termine – das ist oft schon fast familiär. Meinen langjährigsten Kunden betreue ich bereits seit acht Jahren.

Wie gehen Sie bei der Beratung von Handwerksbetrieben vor?

Nach der Integration und ersten Schulungen organisiere und analysiere ich die Arbeitsprozesse mit den zuständigen Ansprechpartnern. Schritt für Schritt optimieren wir Abläufe mit Hilfe der STREIT Software. Dabei agiere ich oft wie eine externe Unternehmensberaterin – immer mit dem Ziel, die Prozesse alltagstauglich und effizient zu gestalten.

Was macht die Kombination aus Software und individueller Beratung so besonders?

Erst die Verbindung aus leistungsstarker Software und individueller Beratung macht Digitalisierung im Handwerk wirklich erfolgreich. Die Software bildet Prozesse ab – von Kalkulation bis Rechnungsstellung. Die persönliche Beratung sorgt dafür, daß diese Prozesse auch zur Realität im Betrieb passen. Ich kenne die Abläufe vor Ort und zeige Wege auf, wie Funktionen sinnvoll genutzt werden können. So wird aus einer Software ein

Werkzeug, das den Betrieben individuell nutzt – abgestimmt, verständlich und praxisnah.

Welche Vorteile hat es, bei Anwendern vor Ort zu sein im Vergleich zu Online-Terminen?

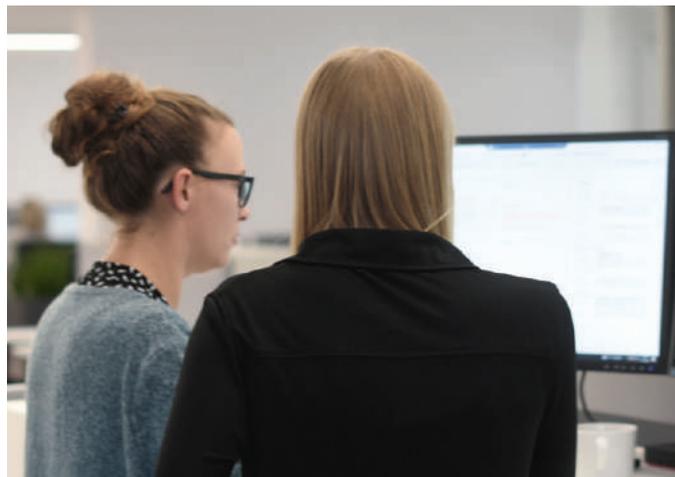
Vor Ort zeigt sich, wie wichtig der persönliche Kontakt ist. Es gibt so viele Details, die sich nur im Gespräch oder beim Rundgang durch den Betrieb erschließen. Ich kann Arbeitsprozesse live mitverfolgen und spontane Fragen gemeinsam mit den Mitarbeitern klären. Oft ist es der Chef, der nur wenige Themen ankündigt – wenn ich vor Ort bin, haben Mitarbeiter oft doch noch ganz viele Fragen. Diese Flexibilität und Nähe sind online kaum möglich. Meine Aufgabe ist es, zuzuhören, mitzudenken und Lösungen zu

finden, die wirklich zum Betrieb passen. Natürlich mache ich auch Online-Termine mit meinen Kunden aus. Am besten haben wir uns aber vorher schon persönlich kennengelernt.

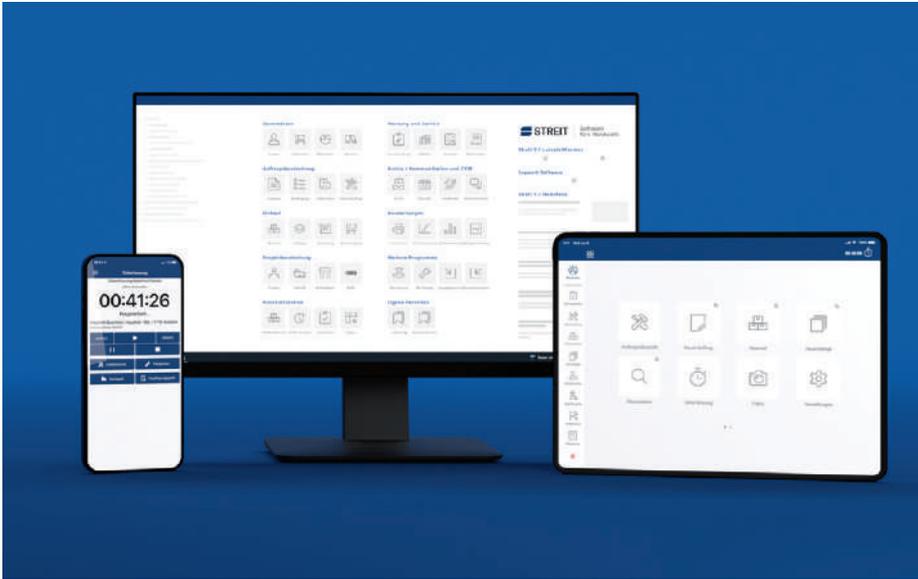
Wie wirkt sich Ihre Beratung konkret auf die Arbeitsweise der Handwerksbetriebe aus?

Die Veränderungen sind oft sehr deutlich. Anwender berichten, daß sie früher zwei volle Tage für die Kalkulation eines Projekts benötigt haben. Heute sind es nur noch etwa zwei Stunden. Ein Betrieb arbeitete mit acht verschiedenen Programmen – heute reicht eines. Auch die Nutzung der STREIT Zeiterfassung spart etwa zwei Tage jeden Monat im Vergleich zur vorherigen mühseligen Vorbereitung der Lohnabrechnung für den Steuerberater. Viele Kunden nutzen zudem integrierte Auswertungen

und müssen diese nicht mehr händisch in Excel eingeben. Besonders stolz bin ich, wenn Kunden sagen, sie hätten durch die Zusammenarbeit mit mir den nächsten Schritt geschafft – von einem kleinen Betrieb mit zwei bis drei Mitarbeitenden hin zu einem soliden Mittelständler mit über 70 Personen.



Persönliche und individuelle Softwareberatung hat bei STREIT einen besonders hohen Stellenwert und ist das Erfolgsrezept beim Einsatz der funktionsstarken STREIT Handwerkssoftware.



Die Kombination aus der leistungsstarken STREIT Handwerkersonline mit passenden Apps und der dazugehörigen Beratung und Partnerschaft mit den Anwendern machen den Unterschied.

Was sind die häufigsten Themen, bei denen Kunden Unterstützung brauchen?

Die digitale Zeiterfassung, mobile Auftragsabwicklung, die papierlose Übergabe von Belegen an den Steuerberater per DATEV-Schnittstelle oder das Wartungsmodul. Auch das digitale Archiv, das eine Historie über die Arbeitseinsätze bei Kunden liefert, begeistert die Kunden.

Sie haben von Aha-Momenten bei Kunden gesprochen – wie sehen diese aus?

Diese Momente sind oft besonders emotional. Wenn Betriebe sich lange mit einer Problematik herumgeschlagen haben und ich ihnen eine Lösung aufzeige, die plötzlich funktioniert – dann ist die Erleichterung spürbar. Das kann die Einführung eines mobilen Monteurs sein oder die automatisierte Belegübertragung an den Steuerberater. Wenn sich dann nach ein paar Wochen herausstellt, daß sich die Prozesse stabilisiert haben, Aufgaben schneller gehen und Fehler reduziert wurden – dann wissen die Kunden: Das war die richtige Entscheidung.

Welche Rückmeldungen erhalten Sie von Ihren Kunden – was schätzen sie an Ihrer Arbeit?

Die meisten Kunden sagen, daß sie gemeinsam mit mir und STREIT gewachsen sind. Daß wir Lösungen gefunden haben, die sie selbst gar nicht erwartet hätten. Viele haben sich zu Beginn nicht vorstellen können, wie tiefgreifend eine gute Software in die Struktur eines Betriebs eingreifen kann – positiv gesehen. Daß ich sie auf diesem Weg

begleitet habe, vom Kleinstbetrieb bis zum mittelständischen Unternehmen, ist für viele ein echter Mehrwert.

Wie schätzen Sie die zukünftige Bedeutung von persönlicher Beratung bei der Digitalisierung im Handwerk ein?

Die Digitalisierung wird in den nächsten Jahren immer wichtiger werden, da es immer mehr gesetzliche Anforderungen gibt und immer mehr Vorschriften, um digital zu werden. Die Betriebe stoßen mit Word, Excel oder gar Papier an ihre Grenzen. Aber ich glaube nicht, daß alles digital und anonym wird. Der Wunsch nach persönlichem Kontakt bleibt. Gerade bei komplexen Fragen oder Unsicherheiten braucht es jemanden, der vor Ort ist, erklärt und gemeinsam mit dem Betrieb Lösungen entwickelt. Genau da sehe ich auch künftig meine Rolle.

FAZIT

Die Digitalisierung im Handwerk ist kein Selbstläufer – sie braucht Menschen, die sie mitgestalten. Software allein löst keine Probleme, wenn sie nicht ihren Möglichkeiten entsprechend angewendet wird. Das Zusammenspiel aus leistungsstarker Lösung und individueller, persönlicher Beratung ist in diesem Kontext weit mehr als nur technischer Support. Es ist der entscheidende Faktor für nachhaltige Veränderung und echten Fortschritt im Handwerksbetrieb.

Noch Fragen?

www.streit-software.de

IMPRESSUM

Computern im Handwerk/ handwerke.de

gegründet 1984, dient als unabhängiges Fachmagazin für moderne Kommunikation den Betrieben der Bauhaupt- und Nebengewerbe im „portionierten“ Wissens- und Technologietransfer.

Herausgeber: Horst Neureuther

© Copyright: CV München
CV Computern-Verlags GmbH
Goethestraße 41, 80336 München

Telefon 0 89/54 46 56-0

Telefax 0 89/54 46 56-50

Postfach 15 06 05, 80044 München

E-Mail: info@cv-verlag.de

redaktion@cv-verlag.de

www.handwerke.de

Geschäftsleitung:

Dipl.-Vw. H. Tschinkel-Neureuther

Anzeigenleitung:

Dipl.-Vw. Heide Tschinkel-Neureuther

e-mail: anzeigen@cv-verlag.de

Redaktion und redaktionelle

Mitarbeiter in dieser Ausgabe:

Christoph Buluscek, Andreas Gerhardt, Tim Henrichs, Julia Kowal, Björn Lorenz, Horst Neureuther (verantwortl.), Ruxandra Receanu, Gundo Sanders, Sandra Tietjen, Gilfe Tweer, Alex Wallberger

Anzeigenvertretung:

Medienmarketing SANDERS

Layout:

AD&D Werbeagentur GmbH,
Silvia Romann, Dietmar Kraus

Druck:

Walstead NP Druck GmbH, St. Pölten

Druckauflage: 50.000

Tatsächliche Verbreitung:

49.749 (1/25)



Auflage und Verbreitung kontrolliert.

42. Jahrgang

Erscheinungsweise: 10 x jährlich

Abo-Preis:

29,- € p.a. plus Porto inkl. MwSt.

Einzelpreis: 2,90 €

Ein Abonnement verlängert sich automatisch um ein Jahr, wenn es nicht spätestens 3 Monate vor Ablauf des Bezugszeitraumes gekündigt wird.

ISSN 0931-4679

Mitglied der Informationsgemeinschaft zur Feststellung der Verbreitung von Werbeträgern e.V. (IVW) Berlin

Zur Zeit gilt die Anzeigenpreisliste Nr. 42 vom 01.11.2024.

Titelkopf: © Fotolia.de/yellowj