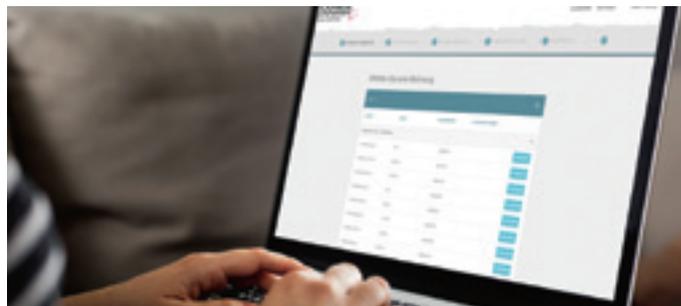


Die Praxis zeigt, wo der digitale **Hammer** hängt

Längst gibt es Portale, die beispielsweise Wohnungsunternehmen und Handwerker verbinden und für echte Entlastung sorgen – und für gefüllte Kassen. Ganz ohne komplizierte Kalkulation oder Vorbesichtigung lassen sich so mittlerweile Aufträge vergeben, die am Ende automatisch abgerechnet werden können. Die meisten Handwerksunternehmen erfahren von bewährten, digitalen Lösungen durch Branchenkollegen ... von *Carsten Petzold*



doozer 2.0-Screenshot Aufträge Bild: doozer

Kundennähe leben: Auf diese Weise kam auch Filiz Mijailovic Boneral, Gründerin von b2concept zum ersten Mal in Berührung mit einer solchen digitalen Lösung. Sie koordiniert ihre Aufträge und Mitarbeiter mittlerweile über die Plattform Doozer. Der Vorteil: Gemeinsam mit Doozer entwickelt sie ihre Lösung individuell weiter, denn Feedback läßt sich direkt in nachhaltige Verbesserungen umwandeln, z.B. im Betrieb genutzte Apps an die Plattform anzubinden. „Alles aus einer Hand, das ist schon seit der Firmengründung mein Motto. Daher entspricht die Umsetzung mit Doozer auch meiner Arbeitsphilosophie. Im Grunde ist es kaum einfacher, Aufträge anzunehmen, Leistungsverzeichnisse immer online dabeizuhaben, Anpassungen vorzunehmen und die zeitnahe Kundenbetreuung zu gewährleisten“, freut sich Filiz Boneral. Da den ganzen Tag unterwegs, ist es bequem und wirtschaftlich, die Kunden zeitnah zu betreuen, weil sie nicht erst alle Unterlagen nach den gewünschten Informationen durchforsten muß. „Design und Handhabung sind mit der neuen Lösung außerdem so einfach, daß ich keine große Einarbeitung in die Arbeitsschritte brauche“, ergänzt Boneral.

Digi(talfahrt) beenden: So muß der Handwerker z.B. nicht mehr auf die Post warten, sondern hat in der Beauftragungsmail alle Infos zum Objekt und die Leistungszusammenstellung im Überblick vorliegen. Das heißt, er muß sich nicht durch Bürozentralen oder sein E-Mail-Postfach arbeiten. Im Detail basieren die Aufträge auf einem komplexen, aber standardisierten Leistungsverzeichnis und Paketzusammenstellungen, die auch neue User intuitiv verstehen. Die Kommuni-

kation zwischen Auftraggeber und Auftragnehmer ist damit deutlich einfacher – nicht nur inhaltlich, sondern auch formell und rechtlich. Die innovativen Designelemente tragen ebenfalls zu einer verbesserten Performance bei, weil sie sich sehr einfach bedienen lassen und Zeit sparen. Filiz Boneral: „Jetzt habe ich einfach deutlich mehr Zeit für den Kunden und ersticke nicht in Angebotserstellungen“. Nachträge lassen sich z.B. direkt vom Handwerker zusammenstellen, per Klick einreichen und auf Auftraggeberseite durch Benutzergruppen freigeben, statt nur durch einzelne Objektverwalter. Das schafft Transparenz und sorgt auch dafür, daß Verzögerungen im Ablauf quasi der Vergangenheit angehören, selbst wenn der Projektverantwortliche im Urlaub sein sollte.

FAZIT

Die Frage, ob sich digitale Lösungen für Handwerksbetriebe lohnen oder nicht, stellt sich eigentlich nicht mehr. Es geht vielmehr darum, wann sich Unternehmen entscheiden, auf digitale Unterstützung zu setzen. Vernetzungslösungen wie Doozer schaffen in der Konsequenz einen klaren Mehrwert für alle Beteiligten – und das nicht nur, weil sie eine Plattform bieten, sondern Prozesse vereinheitlichen, effizienter gestalten und kundenindividuelles Feedback zeitnah umsetzen. Damit sind sie essentielle Partner und digitale Wegbereiter für das Handwerk der Zukunft. ☞

Noch Fragen?

<https://www.doozer.de/handwerker/>

Anzeige

Die Branchensoftware

Kundendienst-Organisation ■ Mobile Arbeitsaufträge
Zeiterfassung von überall ■ Software & Service rundum

■ Syka-Soft GmbH & Co. KG · Gattingerstraße 11 · 97076 Würzburg · Tel. 0931-29914-0 · Fax: 0931-29914-30 · E-Mail: info@sykasoft.de · www.sykasoft.de