

Was das Fachhandwerk zur neuen DigitalBox sagt

Handfeste Profi-Tipps für SHK-Installateure

Stuhr, 22. April 2021 – Für sie wurde die DigitalBox gedacht und gemacht: Deutschlands Fachhandwerker. Seit wenigen Monaten ist der umfangreiche „digitale Werkzeugkasten“ in den Betrieben im Einsatz, mit zielgerichtet arbeitenden Lösungen und weiterführenden Tools rund um die Prozesse der Branche. Damit sich die „Männer und Frauen vom Fach“ noch kundenorientierter und professioneller positionieren. „Von App bis Zange: Wir machen Zukunft. Digital. Lokal.“ So lautet die Ansage der GC-Gruppe, um den Fachhandwerkern vor Ort den Erfolg zu ebnen – für mehr Freiraum, Freizeit und Marge auf Seiten der SHK-Profis. Wie läuft's denn nun in der Praxis, im Teamwork mit BadBox, HeizungsBox, WebBox und UnternehmerBox, den vier großen Komponenten der neuen DigitalBox? Die GC-Gruppe wollte es wissen und hat sich bei drei renommierten Betrieben einmal umgehört.

Optimierte Abläufe – reduzierte Kosten

Bei der Frage, wie aufwändig die Einrichtung der neuen Website mit den Instrumenten der DigitalBox war, kommt Dennis Glittenberg noch heute ein wenig ins Staunen: „Es war wenig Zeitaufwand nötig, es ging sehr fix – von heute auf morgen stand unsere Website. Und kostengünstig war es.“ Pascal Glittenberg nimmt den Faden auf und lobt: „Verbesserungsvorschläge wurden auch sehr schnell umgesetzt.“ Die smarten Glittenberg-Brüder sind die führenden Köpfe von „Glittenberg Bäder + Wärme“ aus Wuppertal. Die Weichen für die Zukunft haben sie mit der DigitalBox gestellt. „Grundsätzlich bedeutet für uns die Digitalisierung, dass wir die Abläufe optimieren, um dadurch kostensparend zu sein“, sagt Pascal Glittenberg. Einen weiteren Einblick ins Tagesgeschäft gewährt sein Bruder: „Wir ordern unser Material über die GC APP in GC ONLINE PLUS für den nächsten Tag auf die Baustelle, was super funktioniert und super einfach ist, uns viel Zeit bringt, die wir dann halt besser nutzen können.“ Auch mit dem Konfigurator der HeizungsBox hat der Betrieb bislang durchweg gute Erfahrungen gemacht, ohne viel Aufwand sei ein Angebot für den Endkunden erstellt. Ein Gefühl der Abhängigkeit vom Großhandel, mit bindenden Verträgen über mehrere Jahre – das haben die Glittenbergs in der Zusammenarbeit mit der GC-Gruppe nicht. Und wissen dies zu schätzen.

Große Unabhängigkeit – gutes Gefühl

GC PRESSEINFORMATION

Die HeizungsBox hat es auch Michael Siepen, Chef von Klute e.K. aus Haan unweit von Düsseldorf, angetan. Denn mit ihr könne man sogar direkt beim Kunden vor Ort ein Angebot abgeben. Alternativ sei das schnelle Angebot, professionell aufgesetzt und verschickt per E-Mail, in Zeiten der Digitalisierung ein klares Differenzierungsmerkmal. „Ich kann auch das Erarbeitete in meine Handwerker-Software übertragen“, sagt der erfahrene SHK-Mann und sieht es als absolut positiv an, dass er seine Unabhängigkeit wahrt. Man könne, müsse aber nicht bei der GC-Gruppe die Waren bestellen. „Das gibt mir ein gutes Gefühl.“ Was man in der Branche nicht kaufen kann, ist Zeit. Oder doch? „Ich kann nur jedem empfehlen, mit solchen Tools zu arbeiten, einfach, um auch schnell zu sein bei der Bearbeitung, um möglichst zeitig fertig zu sein. Denn Zeit ist unser höchstes Gut“, so Siepen. Was unterm Strich stehen bleibt? „Ich glaube, dass wir deutlich mehr Umsatz generieren und drehen. Und allein aus dem Grund, wird es ohne die digitalen Helferlein nicht mehr machbar sein.“

Neue Website – viele neue Aufträge

HEISSKALT – das ist der treffende Name des SHK-Meisterbetriebs von Danny Hark. Warm ums Herz wird's dem Langenfelder beim Blick auf seine neue Internet-Visitenkarte, die über die DigitalBox realisiert wurde. „Viele Aufträge kommen über die Website – und damit steigert das natürlich meine Neukundengewinnung“, sagt der Geschäftsführer. Mit GC ONLINE PLUS hat er in punkto Warenwirtschaft seine Toplösung gefunden. Zweimal am Tag werde die Ware direkt auf die Baustelle geliefert. „Das ist natürlich genial.“ Auch mit der Angebotserstellung via HeizungsBox vor Ort beim Interessenten hat Hark sehr gute Erfahrungen gemacht. Von der BadBox ist der dynamische SHK-Profi ebenfalls begeistert – das Erstellen einer visuellen 3D-Planung im Zusammenwirken mit dem Kunden in dessen Zuhause habe sich bewährt. Dieser Mehrwert würde sich positiv auf die Abschlüsse auswirken. Zweifel oder leichte Skepsis gegenüber den digitalen Tools? Die hatte allein anfangs der Senior-Chef. Doch sein Vater ließ sich schnell überzeugen. Ob bei der HeizungsBox oder der BadBox. Wie auch die Mitarbeiter des Familienunternehmens. Hark junior: „Die nehmen es alle an und finden das total super.“ Ein großes Lob findet er für den DigitalCoach der GC-Gruppe, durch dessen Betreuung eben auch die Website heute so aussieht, wie sie aussieht – inklusive optimiertem Unternehmenslogo.

Die ausführlichen Interviews sind hier zu finden:

<https://www.youtube.com/watch?v=iaR3OVdvUeo>

<https://www.youtube.com/watch?v=9AEAQiR2JdE>

<https://www.youtube.com/watch?v=LRlgFTZwlns>



GC PRESSEINFORMATION

Über die GC-Gruppe

Die GC-Gruppe ist ein Zusammenschluss von mehr als 100 inhabergeführten Familienunternehmen, die als Großhändler mit Sanitär, Heizung, Klima/Lüftung, Elektro, Dachtechnik, Installation, Tiefbau und Industrietechnik die gesamte Palette der Haustechnik abdecken. Etwa 15.000 Mitarbeiter an mehr als 300 Vertriebsstandorten und in über 850 ABEXen bundesweit machen die GC-Gruppe in diesem Bereich zum führenden Großhändler im deutschsprachigen Raum. Die GC-Gruppe ist darüber hinaus in weiteren 16 Ländern vertreten. Konsequenterweise dem dreistufigen Vertriebsweg verpflichtet steht der professionelle Fachhandwerker als ausschließlicher Kunde im Zentrum aller Vertriebsaktivitäten.

Pressekontakt

Erik Trümpler
Communications Contor
An der Riede 1
28816 Stuhr-Seckenhausen
Deutschland
T: +49 421 2029113
F: +49 4212029270
erik.truempler@communications-contor.de