

Weiter auf den Spuren der digitalisierten Dreistufigkeit

Fortsetzung der Serie „Von App bis Zange – so geht Handwerk heute“

Stuhr, 02. März 2022 – Die Reise durch die Republik, sie geht weiter. Sie führt vom hohen Norden gut 160 Kilometer die A1 hinunter zunächst bis ins westfälische Örtchen Peckeloh. Von dort aus ist – gut drei Autofahrstunden weiter südlich – Hessens Hauptstadt Wiesbaden dann das Ziel. Ehe zum Abschluss „Leipzig“ in den Routenplaner eingegeben wird. Drei interessante Standorte mit drei spannenden Unternehmen, die sich fortschrittlich und innovativ präsentieren, die von App bis Zange jedes Werkzeug beherrschen. Auf den Spuren der digitalisierten Dreistufigkeit. Ein Besuch vor Ort.

Zwei Kindergartenfreunde mit Fachhandwerks-Gen

Sie sind noch jung, beide erst 24 Jahre alt. Und sie wissen, was sie wollen. Die beiden Fachhandwerksmeister Dennis Kordes und Michael Scheffer haben sich vor wenigen Monaten mit ihrer SK Haustechnik GmbH in Peckeloh selbstständig gemacht. Kindergarten, Fußballclub, Ausbildung zum SHK-Anlagenmechaniker, Meisterschule, dann Business-Plan und Gründungskredit – ein gemeinsamer Weg, der jüngst bis zum eigenen Unternehmen führte. Ein Duo, das harmoniert. Während Kordes für Kundendienst, Störungsbereich und Buchhaltung zuständig ist, verantwortet Scheffer Projektplanung, Badsanierung und die Koordination der Aufträge. Als Generation Z gehören die Zwei zu den Digital Natives 2.0. Ganz selbstverständlich ihr Umgang mit dem Internet, mit Social Media – und auch der Fachhandwerker-Software Taifun, mit der sie via IDS-Schnittstelle die Warenkörbe ihres Großhandelspartners Cordes & Graefe Osnabrück zusammenstellen und dann in das Angebot hineinziehen können. Das sei, so Michael Scheffer eine riesige Zeitersparnis. Adressen speichern, jede Mail, sämtliche Rechnungen, Terminplaner und alle Artikel – mit Taifun hat das Duo seine Allround-Lösung gefunden. Der Kundenkreis erweitert sich rasch dank klassischer Anzeigen in der Tagespresse und Werbe-Flyern. Online spielt Google-My-Business eine große Rolle bei der Akquise. Grundsätzlich erst einmal zu finden zu sein, darum geht es. Deshalb ließen sich die Beiden zum Start eine Website erstellen – im Teamwork mit einem DigitalCoach der GC-Gruppe, der kostenlos als Berater auf dem Weg zur Digitalisierung zur Seite stand und bei der Analyse des Status quo und der Auswahl der richtigen Tools half. Perspektivisch will man auf den Online-Badplaner elements a setzen, vor Ort beim Kunden alles mit dem iPad abwickeln und mit dem Laser vermessen. Damit könne man sich abheben. Auch mit der schnellen Verfügbarkeit der Ware. Als man kürzlich eine Heizung reparierte, staunte der Kunde nicht schlecht, als ein bestimmtes Produkt über die GC-APP in ONLINE PLUS gleich am

GC PRESSEINFORMATION

nächsten Tag zur Verfügung stand. Engagement und Fleiß, so die Zwei, seien ganz wichtige Grundfaktoren. Ein Arbeitstag würde manchmal auch erst um 23 Uhr enden. „Wir wollen immer erreichbar sein, auch nach 18 Uhr“, stellt Dennis Kordes ein weiteres Alleinstellungsmerkmal heraus, um im Notfall einsatzbereit zu sein. In Peckeloh haben sich Zwei gefunden, die das Fachhandwerks-Gen in sich tragen. Generation Z, willkommen in der SHK-Welt.

Apollo startet durch in die digitale Zukunft

Von Westfalen weiter nach Wiesbaden. Dort ist Spyros Nakas mit seiner Apollo Haustechnik ansässig. In einem unscheinbaren Hinterhof – mit Vorzeigepotenzial. Das Büro mit großem roten Ledersofa als Herzstück ist die Schaltzentrale des 2005 gegründeten Betriebs, der heute acht Mitarbeiter beschäftigt. Von dort aus steuert der 54-jährige Grieche Apollo in die digitale Zukunft. Eine digitale Zukunft, die für ihn einst undenkbar war. Schließlich sei er Handwerker von Beruf, der mit Bürotätigkeiten wenig zu tun haben wollte. Doch Nakas verschloss sich dem Neuen nicht, führte INFORM ein und entwickelt sich auf dieser Basis weiter. Heute bündelt er dort alles – von Angeboten über Kalkulation, Projekten und Bankvorgängen bis hin zur Urlaubsplanung seiner Beschäftigten. Nur die Flut der Papiere und Ordner war ihm noch ein Dorn im Auge. Abhilfe musste her. Die fand der Harley-Davidson-Fan unter anderem in der Handwerker-App Craftnote, die den kontinuierlichen Austausch unter Mitarbeitern und Projektbeteiligten ermöglicht und sämtliche Informationen an einem zentralen Ort bündelt. Dabei stand ihm ein DigitalCoach unterstützend zur Seite. Seit mehreren Monaten arbeitet sein Team mit dem innovativen Tool via Tablet oder Smartphone auf den Baustellen. Andere Werkzeuge aus der DigitalBox der GC-Gruppe kamen hinzu, wie die neue einladende Website mit Budgetkalkulator, 3D-Badplaner und Heizungskonfigurator. Das komme bei den Kunden, so Nakas, richtig gut an. Der Routinier ist heute der Kapitän in puncto Fortschritt: „Mein Part ist die Digitalisierung.“ Das Verkaufs-Tool elements a möchte er künftig nicht nur fürs Bad, sondern auch für die Heizung nutzen, allein schon wegen der großen Zeitersparnis. Das Angebot ließe sich schließlich via UGL-Schnittstelle einfach in seine Fachhandwerker-Software übertragen. Alle zwei Wochen tauscht sich Spyros Nakas mit seinem DigitalCoach aus – auch über künftige Optimierungsmöglichkeiten. „Digitalisierung ist eine Erleichterung. Du musst einfach was machen, wenn du vorankommen willst.“ Mit Apollo Haustechnik auf der digitalen Überholspur.

Mit ganz viel Weitblick durch den Wandel

Näher kann lokale Nähe kaum sein. „Wir haben den Komfort, dass das größte ABEX der SHT Leipzig gleich um die Ecke ist. Wir bestellen die Produkte über GC ONLINE PLUS oder die GC-APP und die liegen dann dort für uns abholfertig



GC PRESSEINFORMATION

bereit“, sagt Heiko Zankl. Nur 150 Meter trennen das Abholexpresslager von seinem Betrieb, der Zankl Haustechnik, den der heute 58-Jährige 2005 von seinem Vater übernahm und heute mit Unterstützung von Ehefrau Katrin führt. Für die Zankls steht eines ganz oben auf der Agenda: Das Unternehmen fit für die Zukunft zu machen. Sie sind sich einig, dass es die digitalen Werkzeuge sind, die den Unterschied ausmachen. Bereits 1991 schaltete Zankl den ersten Computer ein, der Außendienst war mit Disks zur Datenpflege unterwegs. Nach und nach steigert sich der Komfort – so etwa mit der digitalen Bestellung beim Großhandelspartner in der Nachbarschaft. Von der Auftragsannahme bis zur elektronischen Rechnungsstellung über ZUGFeRD stellte der Betrieb auf digitale Tools um. Immer im Blick, wo sich die Abläufe noch optimieren lassen. 2016 stellten die Zankls dann auf die neue Fachhandwerker-Software KWP um. „Ich habe jetzt ein richtiges Cockpit“, sagt der Chef – und hat mit wenigen Klicks auf dem Schirm, was er wissen will, von der Zahl der Eingangsrechnungen über die offenen Angebote bis zu den aktuellen Projekten. Ein weiteres Plus von vielen: Via IDS-Connect kann der Betrieb unmittelbar aus seiner Software den Online-Shop des Großhandels starten und Artikelpositionen direkt in den Warenkorb übertragen. Auch die interne Kommunikation läuft zunehmend digital. Ein Tool zur Projektplanung soll künftig die Termine vor Ort beim Kunden weiter vereinfachen – auch, damit die Informationen für alle Mitarbeiter jederzeit zugänglich sind. Präsenz bei Facebook und Instagram ist Pflicht, der Website-Auftritt soll noch moderner und zielgerichteter werden. Weiterhin investieren ist angesagt, nicht nur um Aufträge zu gewinnen, sondern um auch den Nachwuchs für diese spannende Branche zu begeistern. Heiko Zankl: „Die Kunden von morgen sind digital, die Prozesse werden ebenfalls digital. Da sind wir gefordert.“ Keine Frage: Der Leipziger Betrieb ist gewappnet und geht den Wandel mit Weitblick an

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 920 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. Konsequenter 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