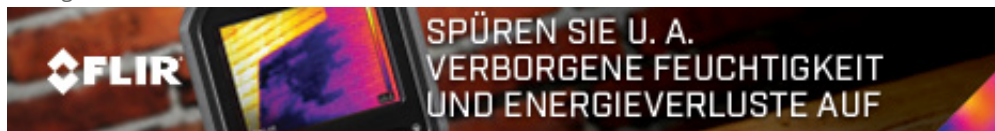


## Das Online-Shop-Prinzip für handwerkliche Dienstleistungen

Die Auftragsbücher insbesondere Berliner Handwerker sind zwar im Moment noch voll, aber der Papierberg ist groß, und der Nachwuchs fehlt nach wie vor. Gleichzeitig wächst die Sorge, dass Mietendeckel und Co. die aktuell florierenden Sanierungsmaßnahmen von Wohnungen einfrieren und sich ihre Wirtschaftslage verschlechtert.

Anzeige



## Herausfordernde Rahmenbedingungen

Handwerker müssen derzeit jede Menge Steine aus dem Weg räumen, um ihre Arbeit ordentlich erledigen zu können. Dazu zählen vor allem administrative Aufwände, die wertvolle Arbeitszeit kosten: Zum einen müssen sie Angebote erstellen, was meist mit zeitintensiven Vorortbesichtigungen verbunden ist. Zum anderen verursacht die Angebotserstellung selbst oder auch die schleppende Kommunikation zwischen Auftraggeber und Handwerksunternehmen teilweise erhebliche Aufwände. Gleiches gilt auch für Nachverhandlungen, die Auftraggeber oft ohne notwendiges Fachwissen und Marktkenntnisse an die Handwerker herantragen. Umso ärgerlicher ist es dann, wenn die Anfrage des Kunden nur einem Preisvergleich dient und keine Beauftragung folgt. Oder wenn nach all dem Aufwand nur ein kleiner Instandhaltungsauftrag herauskommt. Auf Entlastung kann ein Handwerker dennoch nicht hoffen, denn es fehlt nach wie vor an Nachwuchs. So bleibt also die Arbeit – inklusive aller administrativer Tätigkeiten, an den Fachkräften selbst hängen. Sie arbeiten folglich tagsüber auf der Baustelle und müssen sich nach Feierabend oder eben am Wochenende um den Papierkram kümmern. Sie investieren Unmengen an unbezahlter Zeit, um sich mit Themen auseinanderzusetzen, die nicht zu ihrem Kerngeschäft gehören – wie etwa Preiskalkulationen, Angebotsverhandlungen oder der Rechnungsstellung. Damit nicht genug: Viele Handwerker aus Großstädten wie beispielsweise Berlin machen

sich Sorgen, wegen der Konsequenzen aus der Mietendeckel-Entscheidung. Dass, was in Berlin gilt und einige Sanierungsvorhaben bereits einfrieren lässt, kann sich in kurzer Zeit auch auf Hamburg oder München ausweiten und für die Handwerker vor Ort erhebliche Konsequenzen bedeuten. Insofern wollen sich viele einen kleinen Puffer erarbeiten, kommen aber nicht dazu, weil die Administration ihnen produktive Zeit stiehlt.

## Optionen für mehr Zeit

Allerdings können sich Handwerker das Leben ein wenig leichter machen. Zum Beispiel, indem sie sich gegenüber neuen digitalen Arbeitsmethoden öffnen und auf diese Weise Prozesse, wie etwa die Angebotserstellung abkürzen. Entsprechende Lösungen, wie zum Beispiel [Doozer \(http://www.doozer.de\)](http://www.doozer.de) bringen Kunden und Handwerker einfach und unkompliziert zusammen. Dafür muss der Handwerker lediglich einmal seine Leistungen in Form von Einzelpositionen bepreisen und Verfügbarkeiten in der Plattform hinterlegen. Die Auftraggeber können dann die gewünschten Dienstleistungen nach dem Online Shop Prinzip „einkaufen“, und es entsteht ein rechtssicheres Geschäft – ohne aufwändige Besichtigung, Angebotsabgabe oder Nachverhandlung. Auch die Kommunikation findet über die Plattform statt. Sollten beispielsweise einmal Nachträge erforderlich sein, lassen sie sich direkt vom Handwerker zusammenstellen, per Klick einreichen und auf Auftraggeberseite freigeben. Diese Vorgehensweise schafft nicht nur Transparenz, sondern sorgt auch dafür, dass sich Verzögerungen im Ablauf reduzieren.

Parallel dazu ist es ein wesentliches Qualitätsmerkmal, Teil eines renommierten Portals zu sein. Erst recht in Zeiten, wenn der Markt tatsächlich einbrechen sollte, entsteht dadurch ein wesentlicher Wettbewerbsvorteil gegenüber der Konkurrenz. Zudem sichert sich der Handwerker einen exklusiven Zugang zu großen Wohnungsunternehmen.

## Fazit

Viele Handwerker fühlen sich im Stich gelassen – vom Kunden, von der Wirtschaft, von der Politik. Wer darauf hofft, dass sich die Dinge schon von selbst regeln, ist ein Optimist. Diejenigen hingegen, die ihr Schicksal anpacken und das Beste daraus machen, haben die besten Chancen, ihr Geschäft effizient in die Zukunft zu tragen.

Autor

Carsten Petzold ist Geschäftsführer von Doozer (http://www.doozer.de). Diese Webseite verwendet Cookies. Wenn Sie diese Webseite nutzen, akzeptieren Sie die Verwendung von Cookies.

Mehr Informationen

OK

