

DEUTSCHES

# HANDWERKSBLATT

SPEZIAL  
Digitalisierung

№  
08  
22



Hi.

## Den digitalen Wandel gestalten

*Professionell und effizient  
digital kommunizieren*

*Branchensoftware:  
Starke Marken im Verbund*



FÜR DIE MACHER.  
DIE PROFIS.  
DIE BESTEN.

Wir bündeln die bewährtesten Softwarelösungen der unterschiedlichsten Branchen innerhalb des Handwerks und der Bauindustrie und schaffen damit eine mächtige Know-how-Plattform.

**CRAFTVIEW macht den Unterschied:**

- ✓ Unsere Lösungen wurden speziell für Ihre Branche entwickelt - wir sprechen Ihre Sprache und hören unseren Kunden aufmerksam zu.
- ✓ Sie profitieren von einer Produktstrategie, die Ihre Bedürfnisse unterstützt.
- ✓ Sie haben Zugang zu neuen Lösungen, die Ihnen helfen, die Herausforderungen Ihres Unternehmens zu bewältigen.
- ✓ Unser Portfolio wird Ihren wachsenden Anforderungen gerecht - denn wir wachsen mit Ihrem Unternehmen.

**Wir haben für jedes Handwerk die richtigen digitalen Werkzeuge. Mehr Informationen unter [www.craftview.de](http://www.craftview.de)**



Softwarelösungen von CRAFTVIEW: Speziell für Ihre Branche, effizient und einfach zu bedienen.



**WINWORKER**  
by CRAFTVIEW



**ES2000**  
by CRAFTVIEW



**OSD**  
by CRAFTVIEW



**MOSER**  
by CRAFTVIEW

# Start

S. 4

**Professionell und effizient  
digital kommunizieren**

S. 8

**Mit flexiblem Preismodell und  
proaktivem Kundenservice  
punkten**

S. 12

**Dachdecker können mit  
ClickBuild einkaufen, kalkulieren  
und abrechnen**

S. 16

**Die Macht der Bilder.  
Instagram für Handwerker**

S. 20

**Zubido erstellt Berichtsheft-App  
für die Ausbildung**

S. 22

**Handwerker-Software Startup  
Tooltime kooperiert mit Vaillant**

S. 24

**Mit mobiler Zeiterfassung  
zu verbesserten Abläufen**

S. 28

**ManoManoPro jetzt auch  
in Deutschland**

S. 30

**Digitale Zeiterfassung / Optimale  
Vernetzung im Handwerk**



## Impressum

DEUTSCHES

**HAND  
WERKS  
BLATT**

SPEZIAL  
**Digitalisierung**

Amtliches Organ der aufgeführten Handwerkskammern sowie satzungsgemäßes Mitteilungsblatt von Handwerk.NRW und Kreishandwerkerschaften, Innungen und Fachverbänden.

**ZEITUNGS-AUSGABE** für die Handwerkskammern Düsseldorf, Dortmund, Koblenz, zu Köln, Münster, Ostwestfalen-Lippe zu Bielefeld, der Pfalz, Rheinland, des Saarlandes, Südwestfalen und Trier

**MAGAZIN-AUSGABE** für die Handwerkskammern Cottbus, Frankfurt (Oder) – Region Ostbrandenburg, zu Leipzig, Ostmecklenburg-Vorpommern, Potsdam

### VERLAG

Verlagsanstalt Handwerk GmbH  
Auf'm Telberg 7, 40221 Düsseldorf  
Postfach 10 51 62, 40042 Düsseldorf  
Tel.: 0211/390 98-0, Fax: 0211/390 98-79  
info@verlagsanstalt-handwerk.de

### Verlagsleitung:

Dr. Rüdiger Gottschalk  
Vorsitzender des Aufsichtsrates:  
Andreas Ehlert  
Vorsitzender des Redaktionsbeirates:  
Jens-Uwe Hopf

### REDAKTION

Postfach 10 29 63, 40020 Düsseldorf  
Tel.: 0211/390 98-47, Fax: 0211/390 98-39  
Internet: [www.handwerksblatt.de](http://www.handwerksblatt.de)  
[info@handwerksblatt.de](mailto:info@handwerksblatt.de)  
Redaktion: Claudia Stemick, Bernd Lorenz,  
Thomas Busch

### GESTALTUNG

Bärbel Bereth

### ANZEIGENVERWALTUNG

WWG Wirtschafts-Werbe GmbH  
Auf'm Telberg 7, 40221 Düsseldorf  
Postfach 10 51 62, 40042 Düsseldorf  
Anzeigenleitung: Michael Jansen  
Tel.: 0211/390 98-85, Fax: 0211/30 70 70  
[jansen@verlagsanstalt-handwerk.de](mailto:jansen@verlagsanstalt-handwerk.de)  
Anzeigenpreisliste Nr. 56 vom 1. Januar 2022

Das Deutsche Handwerksblatt informiert als amtliches Organ von 16 Handwerkskammern nahezu jeden dritten Handwerksbetrieb in Deutschland und erscheint als Zeitung 18-mal jährlich, als Magazin 11-mal jährlich.

Bezugspreis jährlich 30 Euro einschließlich 7 Prozent Mehrwertsteuer und Portokosten. Für Mitglieder der Handwerkskammern ist der Bezug im Mitgliedsbeitrag enthalten. Bei Nichtbelieferung ohne Verschulden des Verlags oder im Falle höherer Gewalt und Streik besteht kein Entschädigungsanspruch. Abbestellungen müssen aus postalischen Gründen spätestens zwei Monate vor Jahresende beim Verlag vorliegen.

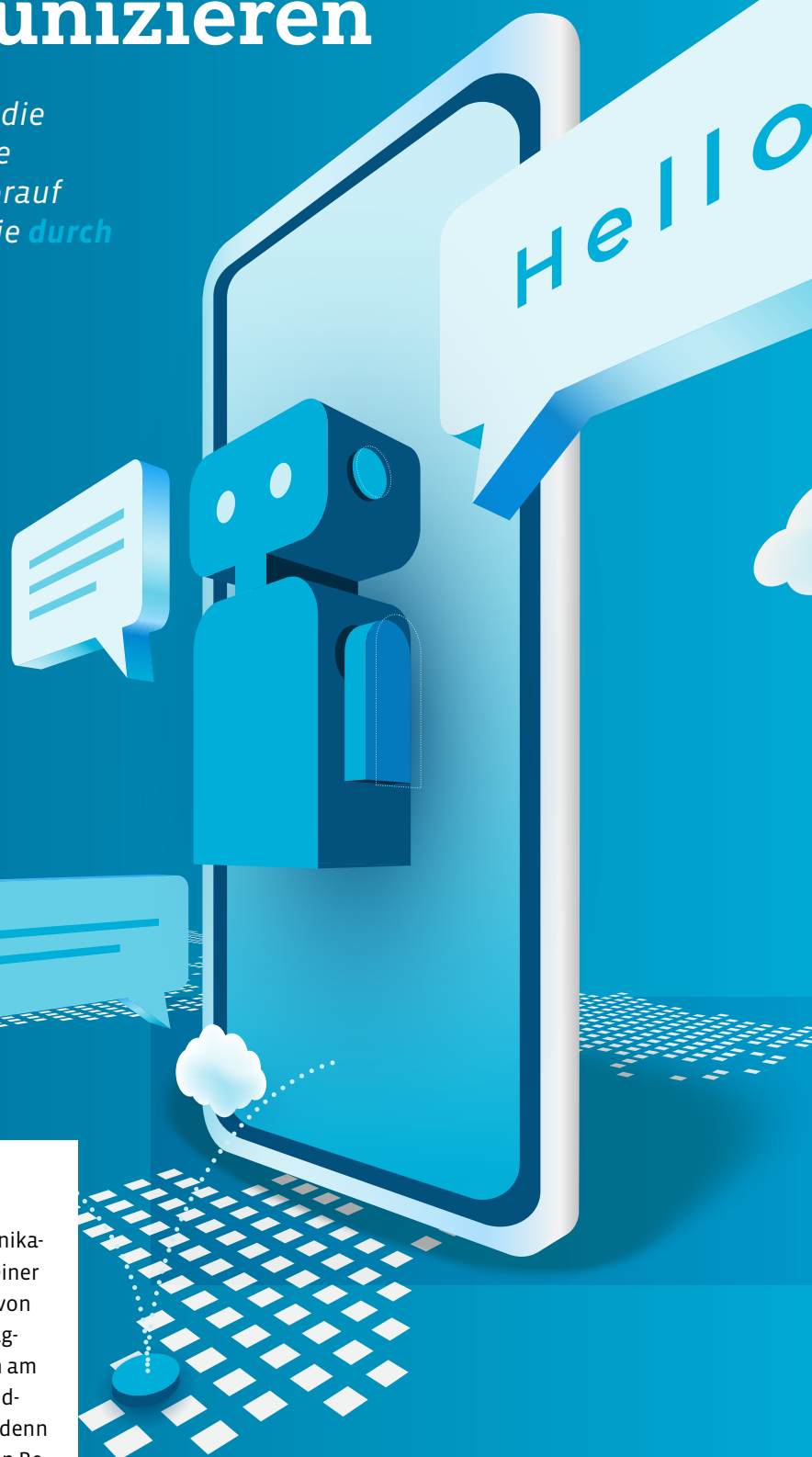
Für unverlangt eingesandte Manuskripte wird keine Gewähr übernommen, Rücksendung nur, wenn Porto beiliegt. Nachdruck, auch auszugsweise, nur mit Genehmigung des Verlags. Gezeichnete Artikel geben nicht unbedingt die Meinung von Verlag, Redaktion oder Kammern wieder, die auch für Inhalte, Formulierungen und verfolgte Ziele von bezahlten Anzeigen Dritter nicht verantwortlich sind.

# Professionell und effizient digital kommunizieren

Aktuellen Studien zufolge bevorzugen die meisten Kunden **digitale Kanäle** für die Kommunikation mit Unternehmen. Worauf sollten Betriebe achten? Wie können sie **durch klare Konzepte Zeit und Geld sparen**?

von **Thomas Busch**

**S**pätestens seit Corona hat sich die Kommunikation mit Kunden ins Internet verlagert: In einer Studie von Convios Consulting im Auftrag von GMX und Web.de sagten fast 72 Prozent der Befragten im November 2020, dass sie mit Unternehmen am liebsten per Mail kommunizieren. Dies ist für Handwerksbetriebe eine besondere Herausforderung, denn die Kommunikation im Internet unterliegt eigenen Regeln. Denn Kunden erwarten kurze Reaktionszeiten, und durch das Fehlen von nonverbalen Signalen ist die Wahrscheinlichkeit von Missverständnissen größer – vor allem in Mails oder in sozialen Medien. Doch mit der richtigen Kommunikationsstrategie haben Handwerker die Chance, Kunden online zu begeistern.





## Informationen in Sekundenschnelle

Von den größten Vorteilen der digitalen Kommunikation profitieren Handwerker und Kunden gleichermaßen: Denn Nachrichten lassen sich überall und zu jeder Tageszeit am Smartphone, Tablet und PC lesen oder schreiben. Nach dem Absenden sind alle Informationen in Sekundenschnelle am Ziel – und das sehr viel kostengünstiger als herkömmliche Briefpost. Gerade für Handwerker ist es außerdem ein großes Plus, dass sie nicht immer wieder durch Anrufe bei der Arbeit unterbrochen werden.

Die Auswahl der digitalen Kommunikationskanäle sollten Handwerker an ihren Zielgruppen ausrichten: E-Mails gehören in den meisten Fällen zum Standard, für manche Kundengruppen sind soziale Medien, wie Instagram oder Facebook, eine gute Ergänzung. Aber auch DSGVO-konforme Messenger können sinnvoll sein, zum Beispiel Threema. Besonderen Service bieten Betriebe, wenn sie eine Chat-Funktion oder einen Chat-Bot direkt auf der eigenen Homepage anbieten.

## Digitale Kommunikation spart Zeit

Mit einer passenden digitalen Kommunikationsstrategie haben Handwerksbetriebe die Chance, ihre Effizienz zu optimieren. Dazu gibt es bei der Kommunikation im Internet mehrere Ansatzpunkte: Antworten zu immer wieder auftauchenden Standardfragen können Handwerker zum Beispiel in einem FAQ-Bereich auf ihrer Homepage bereitstellen (»Frequently Asked Questions« = häufig gestellte Fragen). So lässt sich das Nachrichten-Aufkommen oft deutlich verringern. Für manche Gewerke reduziert darüber hinaus ein Online-Terminkalender oder -Reservierungssystem das Nachrichtenaufkommen beträchtlich.

Wenn Kunden dann doch auf digitalen Wegen an den Betrieb herantreten, sollten automatisierte Antworten direkt darüber informieren, dass die Nachricht eingegangen ist – und zeitnah beantwortet wird. So gewinnen Handwerker etwas Zeit, und der Kunde bekommt ein besseres Gefühl, weil er weiß, dass seine Anfrage nicht verloren gegangen ist. Um bei der Antwort Zeit zu sparen, sollten Handwerker mehrere Textbausteine vorformulieren, die dann je nach Bedarf zusammengefügt und individuell angepasst werden.

Und auch, wenn Fehler menschlich sind: Den besten Eindruck hinterlassen Nachrichten, bei denen Inhalte und Rechtschreibung durch Fehlerfreiheit glänzen. Das Aktivieren der automatischen Rechtschreibprüfung im Text- und Mailprogramm ist oft ein erster hilfreicher Schritt. Das Gegenlesen von Kollegen hilft danach, eventuelle Flüchtigkeitsfehler aufzuspüren.

## Kompetenz auf allen Kanälen

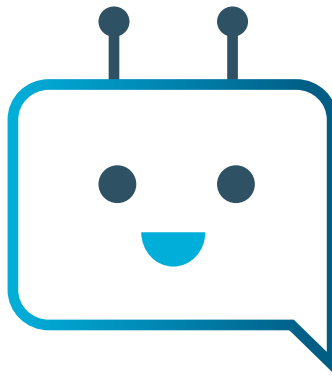
Für die Beantwortung digitaler Nachrichten sollten Betriebe täglich etwas Zeit reservieren, um Kunden mit Angeboten, Fotos, Erläuterungen oder gewünschten Unterlagen zu versorgen. Wenn wechselnde Mitarbeiter für die Beantwortung von Kundenanfragen verantwortlich sind, leistet ein Customer-Relationship-Management-System (CRM) gute Dienste. Denn hier werden alle bisherigen Rechnungen, Projekte und die bisherige Kommunikation gespeichert, sodass Mitarbeiter bei jedem Kunden sofort im Bilde sind. Auf der Kundenseite ist es meist eine sehr positive Erfahrung, wenn nicht jedem Mitarbeiter die Anfrage oder das Problem neu erklärt werden müssen. Für einen kompetenten Eindruck ist es dabei besonders wichtig, dass Handwerker jeden Kontakt mit allen Gesprächsinhalten dokumentieren. Dies hilft auch, wenn Kunden den Kommunikationskanal wechseln – zum Beispiel von Mails zu telefonischen Anfragen oder umgekehrt.

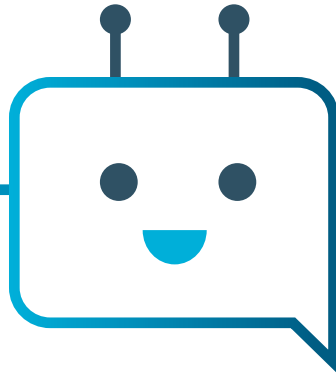
## Kundenzufriedenheit steigern

Das Ziel der digitalen Kundenkommunikation sollte immer sein, das eigene Unternehmensimage durch ein professionelles Bild zu stärken. Dies gelingt am besten, wenn Handwerker alle Anfragen zeitnah, freundlich und kompetent beantworten. Wenn Betriebe ihre Kommunikation auf diese Weise mit einem klaren Konzept professionalisieren, ist dies ein wichtiges Element, um die Kundenbindung und -zufriedenheit mit einfachen Mitteln zu erhöhen.

**»Das Ziel der digitalen Kundenkommunikation sollte immer sein, das eigene Unternehmensimage durch ein professionelles Bild zu stärken.«**

Automatisierte Antworten sollten direkt darüber informieren, dass eine Nachricht eingegangen ist - und zeitnah beantwortet wird.





## Checkliste: Digitale Kundenkommunikation

- 1. ZIELE FORMULIEREN:** Definieren Sie individuelle Ziele, die Sie bei der Kommunikation mit Kunden erreichen wollen. Denn jede selbst verfasste Nachricht ist gleichzeitig Imagearbeit, mit der Sie beeinflussen, wie Ihr Unternehmen wahrgenommen wird.
- 2. ZIELGRUPPEN FESTLEGEN:** Legen Sie Tonalität und Sprache für Ihre Nachrichten fest – abhängig von Gewerk, Branche und Zielgruppen. Für eine erfolgreiche Kommunikation sollten Sie zum Beispiel ältere Menschen anders ansprechen als jüngere Semester.
- 3. AUFGABEN VERTEILEN:** Legen Sie Verantwortungen und Aufgaben fest. Wer ist für telefonische Anfragen zuständig? Wer antwortet auf Fragen und Kommentare in sozialen Netzwerken, bei Messenger-Diensten oder per Mail? In einem Kommunikationstraining für Ihre Mitarbeiter lassen sich wichtige Kommunikationsstrategien am besten einüben.
- 4. SCHNELLIGKEIT ZEIGEN:** Steigern Sie die Kundenzufriedenheit durch schnelle Reaktionen. Anfragen sollten an Werktagen nicht länger als 24 bis 48 Stunden unbeantwortet bleiben. Wenn es doch mal länger dauert, sollten Sie mit einer kurzen Zwischennachricht signalisieren, dass die Antwort in Bearbeitung ist und zeitnah folgt.
- 5. REGELN DEFINIEREN:** Mit welchen sprachlichen Mitteln können Sie in Ihrer digitalen Kommunikation eine hohe Qualität und Professionalität vermitteln? Zum Beispiel: Persönliche Anrede mit Namen statt »Lieber Kunde«, passende direkte Anrede mit Du/ Sie, respektvolle und wertschätzende Tonalität. Im Austausch mit Privatkunden sollten Sie auf unbekannte Fachbegriffe möglichst verzichten oder diese erläutern.
- 6. MEHRWERTE VERMITTELN:** Verzichteten Sie in Ihren Nachrichten auf das bloße Anpreisen von Leistungen und Produkten. Vermitteln Sie stattdessen den Mehrwert für den Kunden: Was ist sein Vorteil, wenn er Produkte/Leistungen von Ihnen bezieht? Und welchen konkreten Nutzen bringen ihm Ihre Leistungen/Produkte?
- 7. AUTHENTISCH BLEIBEN:** Gewinnen Sie das Vertrauen Ihrer Kunden durch Ehrlichkeit und Authentizität. Dazu zählt auch, dass Sie mögliche Probleme frühzeitig und offen ansprechen. Versetzen Sie sich in Kunden hinein, um diese besser zu verstehen.
- 8. BESCHWERDEN MANAGEN:** Wenn Kunden in sozialen Netzwerken negative Bewertungen hinterlassen, sollten Sie dies als Chance sehen. Wickeln Sie gerechtfertigte Beschwerden schnell und zur Zufriedenheit des Kunden ab. Wenn Sie dann noch eine kleine Wiedergutmachung anbieten – zum Beispiel ein »Goodie« oder einen Rabatt-Gutschein für den nächsten Auftrag – werden Kritiker oft öffentlichkeitswirksam zu Fans.

## Erfolgreiche E-Mails senden

- 1. EINDEUTIGE BETREFFZEILE:** Vermeiden Sie allgemeine Betreffzeilen wie »Ihre Anfrage« oder »Angebot«. Formulieren Sie stattdessen aussagekräftigere Zeilen wie »Ihre Anfrage zur Dachreparatur« oder »Angebot: Austausch Ihrer Badewanne«.
- 2. KLARE KOMMUNIKATION:** Halten Sie Ihre Texte so kurz wie möglich und geben Sie dem Empfänger gleichzeitig so viele wichtige Informationen wie möglich – damit weder Missverständnisse noch Rückfragen entstehen.
- 3. ANSPRECHENDE FORMATIERUNG:** Vermeiden Sie zu lange Textblöcke, da Inhalte sonst schnell unübersichtlich werden. Strukturieren Sie Ihre Nachricht stattdessen in mehrere Absätze, die inhaltlich aufeinander aufbauen.
- 4. KORREKTE RECHTSCHREIBUNG:** Nutzen Sie die automatische Korrekturhilfe Ihres Mail- oder Textverarbeitungsprogramms, legen Sie einen Duden neben den PC oder besuchen Sie bei Unklarheiten die Seite [duden.de](http://duden.de).
- 5. KURZE ZITATE:** Wenn Sie auf eine Nachricht antworten, sollten Sie kurze Passagen aus der Original-Nachricht zitieren. Dann weiß der Leser sofort, worauf Sie sich beziehen.



**ES2000**  
by CRAFTVIEW

FÜR DIE MACHER. DIE PROFIS. DIE BESTEN.

Software für GMA-/Sicherheits-Errichter, ITK-Systemhäuser,  
Brandschutz- und Aufzugsbetriebe – sowie viele mehr.



**JETZT  
KOSTENLOSEN  
BERATUNGSTERMIN  
VEREINBAREN!**

Mit den Lösungen von ES2000 können Unternehmen ihre Arbeitsprozesse wesentlich effizienter gestalten und so die Herausforderungen im Projektgeschäft und im Service besser meistern

#### FÜNF GUTE GRÜNDE FÜR ES2000:

- ✓ Liefert die entscheidenden Funktionalitäten von CRM, ERP und Service
- ✓ **Jetzt neu:** Ein Kundenportal, mit dem Sie Ihre Kunden alle relevanten Informationen online zur Verfügung stellen können
- ✓ Module und Schnittstellen speziell für Ihre Branche
- ✓ Digitale Werkzeuge auch für den mobilen Einsatz
- ✓ Beste Betreuung und professioneller Service

#### es2000 Errichter Software GmbH

- 📍 Otto-Vesper-Straße 6  
49078 Osnabrück, Deutschland
- ✉ [info@es2000.de](mailto:info@es2000.de)
- ☎ +49 541 4042-0
- 🌐 [www.es2000.de](http://www.es2000.de)



Softwarelösungen von CRAFTVIEW: Speziell für Ihre Branche, effizient und einfach zu bedienen. **Wir haben für jedes Handwerk die richtigen digitalen Werkzeuge.**



Derzeit gibt es eine Vielzahl von Branchensoftware-Lösungen. Craftview Software hat sich das Ziel gesetzt, einen schlagkräftigen Marktführer aufzubauen.



Foto: © WinWorker GmbH / Hintergrund: © iStock / 31moonlight31

# Mit flexiblem Preismodell und proaktivem Kundenservice punkten

Branchensoftware: Unter dem Dach von **Craftview** präsentieren sich **starke Marken im Verbund**.

von **Bernd Lorenz**

**E**ine Branchensoftware sollte finanzierbar, leicht bedienbar und anpassbar sein. Auf all diese Wünsche möchte Klaus Enke eingehen. Der Geschäftsführer von Craftview setzt auf ein flexibles Preismodell, einen proaktiven Support und offene Schnittstellen.

Im Bau- und Ausbauhandwerk beobachtet Klaus Enke eine enorme Dynamik. »Der Markt entwickelt sich rasant. Es bilden sich verstärkt große Unternehmen heraus, die sich breiter und über ihr Gewerk hinaus aufstellen.« Dieser Trend zeichnet sich

auch in seinem Umfeld ab. Noch gibt es eine nahezu unüberschaubare Vielzahl von Branchensoftware-Lösungen. Vor rund zwei Jahren hat sich der Wirtschaftsingenieur mit finanzieller Unterstützung der Investmentgesellschaft Battery Ventures auf den Weg gemacht, einen schlagkräftigen Marktführer aufzubauen. »Man braucht eine kritische Masse, um die Produkte, die Kundenbetreuung und das Personal weiterzuentwickeln und international wachsen zu können«, erklärt der Geschäftsführer der Craftview Software GmbH.

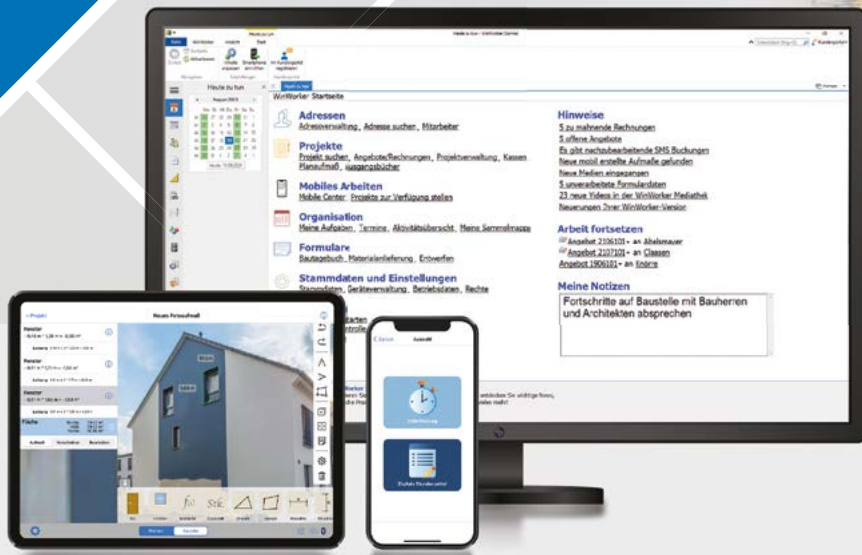




# WINWORKER

by CRAFTVIEW

FÜR DIE MACHER. DIE PROFIS. DIE BESTEN.  
**Software für Maler-, Stuckateur-, Putz- und Trockenbau-Betriebe  
– sowie viele mehr.**



**JETZT  
KOSTENLOSEN  
BERATUNGSTERMIN  
VEREINBAREN!**

Unsere bewährte Softwarelösung überzeugt Handwerker durch die vielen Einsatzmöglichkeiten sowie umfangreiche Funktionen und smarte Werkzeuge.

#### VIER GUTE GRÜNDE FÜR WINWORKER:

- ✓ Überzeugender Funktionsumfang - bereits im Basis-Paket
- ✓ Speziell für Ihre Branchen entwickelte Module und relevante Schnittstellen
- ✓ Digitale Arbeitswerkzeuge für den mobilen Einsatz
- ✓ Beste Beratung und professioneller Service

#### WinWorker GmbH

-  Emmericher Weg 12  
47574 Goch, Deutschland
-  [info@winworker.de](mailto:info@winworker.de)
-  +49 2823 4256-0
-  [www.winworker.de](http://www.winworker.de)



Softwarelösungen von CRAFTVIEW: Speziell für Ihre Branche, effizient und einfach zu bedienen. **Wir haben für jedes Handwerk die richtigen digitalen Werkzeuge.**

## Markenfamilie von Craftview

Arbeitsstunden können im Programm von WinWorker digital erfasst werden. Der Softwarehersteller aus Goch gehört zur Unternehmensgruppe Craftview. Bislang hat Klaus Enke sechs Software-Häuser – fünf deutsche und ein holländisches – unter dem Dach der Unternehmensgruppe Craftview versammelt. »Alle Unternehmen waren in ihrem Segment extrem erfolgreich«, begründet der 49-Jährige den Kauf von WinWorker, es2000 Errichter Software, KS21 Software und Beratung, Moser, OS Datensysteme und Gilde Software. »Die Marken bleiben jedoch erhalten, denn viele Kunden fühlen sich ihnen emotional verbunden. «Weitere Akquisen – auch aus dem europäischen Ausland – sollen folgen. Ziel sei es, eine dominante Position auf dem jeweiligen Markt zu erreichen. Dies soll sich auch in der Personalstärke widerspiegeln. »Ein Software-Unternehmen mit 300 Mitarbeitern wird anders wahrgenommen als mit 30.«

## Synergieeffekt des Zusammenschlusses

Aus der Vielzahl der Software-Produkte ein großes ERP-System zu schmieden, plant Klaus Enke nicht. »Jedes Gewerk hat seine Spezifika. Der Schreiner braucht beispielsweise eine Anbindung an CAD/CAM, der Elektriker an den Großhandel oder Hersteller. Wir

glauben an die Spezialisierung«, versichert der Geschäftsführer der Craftview Software GmbH.

Synergieeffekte des Zusammenschlusses verspricht er sich vor allem von der Neuordnung des Vertriebs. Eine Abteilung betreut ausschließlich Großkunden. Die andere Abteilung konzentriert sich auf kleine und mittelständische Betriebe. Von dem, was die Anwender brauchen, macht sich Klaus Enke gern selbst ein Bild. »Ich liebe es, Kunden zu besuchen, weil sie einen anderen Blick auf unsere Produkte haben.« Von den Terminen vor Ort konnte er schon einige Anregungen für Verbesserungen mitnehmen. Vielen Handwerkern sei es inzwischen etwa wichtig, eine digitale Werkzeugverwaltung zu haben oder dass ihnen die Software aktuelle Kennzahlen zum Projektstand, offenen Rechnungen, Umsatz oder Gewinn auf dem Dashboard übersichtlich anzeigt. »Wenn ein Unternehmen solch ein Business-Intelligence-Tool braucht, dann könnte dies auch bei 2.000 anderen der Fall sein.«

## Know-how der Gruppe nutzen

Sollte eines der sechs Geschwisterunternehmen aus der Gruppe eine solche Funktion bereits implementiert haben, könne es leicht angepasst und auf andere Programme übertragen werden. »So lässt sich das Know-how übergreifend nutzen«, führt Klaus Enke als weiteren Synergieeffekt des Zusammenschlusses an. Mit Blick auf die Anbindung externer Lösungen arbeite man daran, die eigenen Produkte auch für Dritte stärker zu öffnen. Bei der Anschaffung einer Branchensoftware wünschen sich die Kunden offenbar mehr finanzielle Flexibilität. »Seit zwei Jahren ziehen viele ein Abo-Modell dem Kauf von Programmen vor«, beobachtet Klaus Enke. Dies komme vor allem Betrieben entgegen, die nur geringe Margen erzielen. Mit einem überschaubaren monatlichen Betrag statt der einmaligen Zahlung mehrerer Tausend Euro werde die Einstiegshürde gesenkt, sich für eine professionelle Software-Lösung zu entscheiden. »Wir richten unser Preismodell danach aus, was die Kunden verlangen.« In einem Punkt dürften sich alle Anwender einig sein: Hardware und Software sollten möglichst wenig Probleme verursachen. Zwischen den verschiedenen Gruppen variieren nach der Einschätzung von Klaus Enke aber die Anforderungen. »Bestandskunden wollen mit ihrem Programm so arbeiten, wie sie es seit langem gewohnt sind, und bei Änderungen nicht ständig irgendwelche Schulungen besuchen.«

Bei der Gruppe der Neukunden unterscheidet der Geschäftsführer der Craftview Software GmbH vor allem zwischen den jungen, technikaffinen Einsteigern und gestandenen Betrieben, die ihre Prozesse bislang

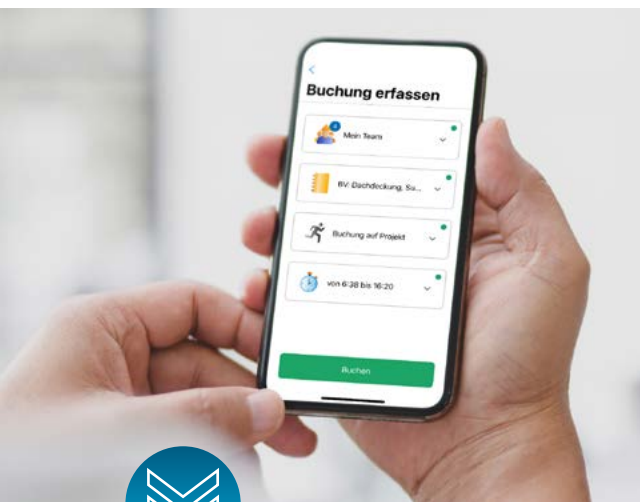
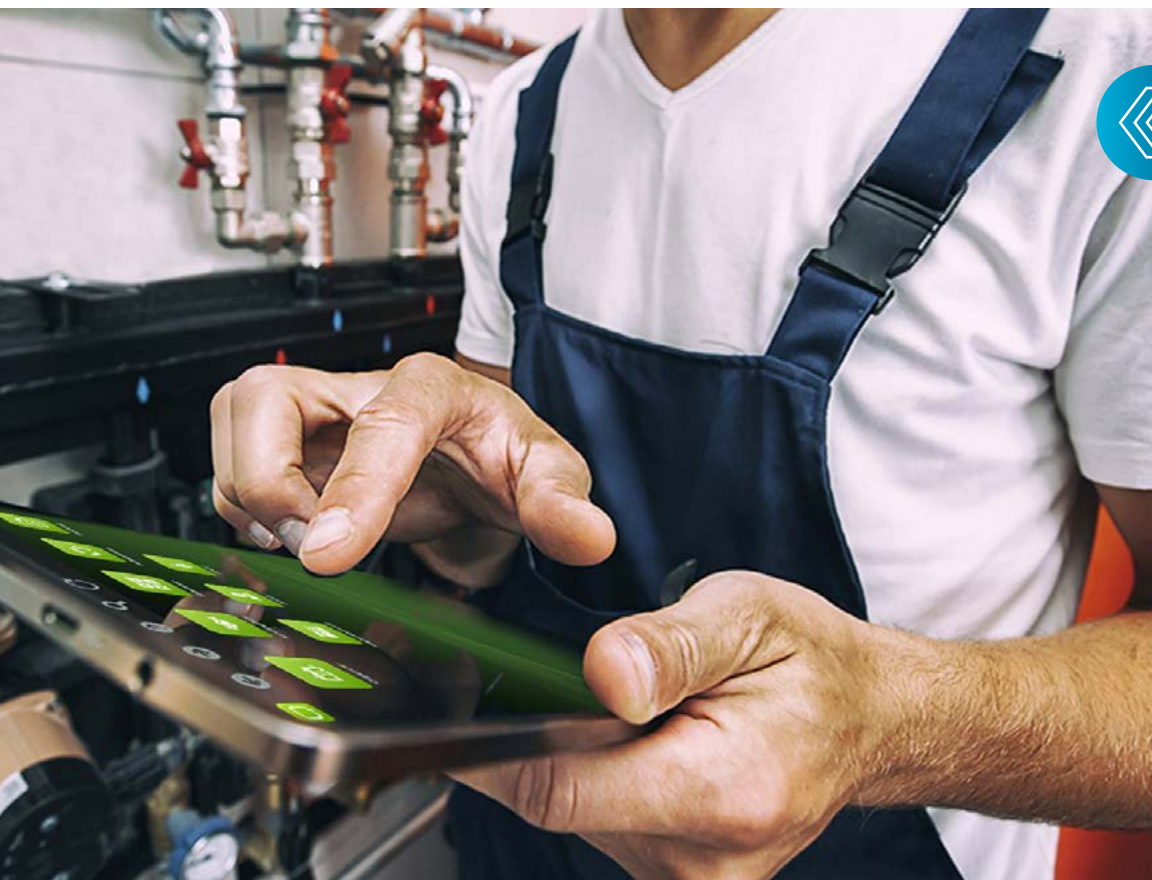


Foto © WinWorker GmbH



Mit dem Programm von Winworker können Arbeitsstunden digital erfasst werden.





Das Software-Haus Moser bietet gewerkespezifische Lösungen für das Elektro-Handwerk, das Kälte-Klimahandwerk und für das SHK-Handwerk.

Foto: © Moser Software GmbH / Hintergrund: © iStock / 31moonlight31

mit einem Textverarbeitungsprogramm, Fotos und Sprachnachrichten über einen Messenger-Dienst und Zetteln gemanagt haben. »In all diesen Fällen wird es unser Job sein, die richtige Balance in der Beratung zu finden.« Beim Kundenservice verfolgt Craftview deshalb einen proaktiven Ansatz. »Wir wollen nicht mehr darauf warten, bis sich die Anwender wegen eines Problems bei uns melden, sondern direkt auf sie zugehen.« Dazu müssten im Unternehmen aber auch Stellen mit einem neuen Anforderungsprofil geschaffen werden. »Wir suchen Mitarbeiter, die sowohl die technischen als auch die kaufmännischen Prozesse unserer Programme kennen und die sich in die Bedürfnisse unserer Kunden hineinversetzen können.«

In erster Linie soll den Nutzern der verschiedenen Branchensoftwares von Craftview geholfen werden, ein konkretes Problem lösen zu können. Dazu werden ihnen auf einer gruppenweit einheitlichen Supportplattform zunächst gezielt ausgewählte Informationen wie Hilfe-Artikel oder Anleitungsvideos bereitgestellt. Sollten weitere Fragen bestehen, kann ein Gesprächstermin mit einem Berater vereinbart werden. »Wir wollen unsere Kunden so lange begleiten, bis sie erreicht haben, wofür sie unsere Software gekauft haben.«



Klaus Enke will die Synergieeffekte der starken Marken für das Handwerk nutzen.

Foto: © Craftview Software GmbH



**Man braucht eine kritische Masse, um die Produkte, die Kundenbetreuung und das Personal weiterzuentwickeln und international wachsen zu können.**

**Klaus Enke**, Geschäftsführer der Craftview Software GmbH

# Dachdecker können mit ClickBuild einkaufen, kalkulieren und abrechnen

Über die digitale **Plattform ClickBuild** können Dachdecker, die Hallendächer sanieren oder neu bauen, ihre Projekte komplett planen. Künftig soll die **webbasierte Software** auch im **Bereich Fassade und Steildach** nutzbar sein.

von **Bernd Lorenz**

**I**ntransparente und ineffiziente Abläufe bei der Planung und Angebotserstellung sind Stephan Wierig wohl einfach zu viel geworden. Eine ganzheitliche Lösung für sein Problem existierte nicht. Also hat der Geschäftsführer der Wierig Profiltechnik GmbH aus Siegburg selbst ein digitales Ablaufschema für die Sanierung und das Neubau-Management von Industriehallen entwickelt und das Startup ClickBuild ausgegründet.

Unterstützt wurde der Diplom-Ingenieur dabei vom Digitalexperten Karl-Heinz Land und dem Ver-

bindungstechnikspezialisten EJOT. »ClickBuild ist die digitale Plattform für Hallendach-Spezialisten, die eine Prozesslösung vom Aufmaß und der automatisierten Angebotserstellung bis hin zur Rechnungsstellung bietet«, umreißt Marketingverantwortliche Karolina Kambouris grob den Leistungsumfang. Neben Dachdeckerbetrieben sind dort auch Hersteller, Händler und Dienstleister vertreten.

## Software ist schnell startklar

ClickBuild könne über mobile Endgeräte wie dem Smartphone oder Tablet, aber auch vom Desktop des PC bedient werden. Da die Software webbasiert sei, könne sie direkt im Browser genutzt werden und sei intuitiv zu handhaben. »Nachdem die Dachdecker ihre Unternehmensdaten wie Firmenlogo, Adresse und Bankverbindung eingepflegt und einen Standard-Angebots-text erstellt haben, sind sie schon startklar.« Die Anfragen potenzieller Kunden gelangen über den Angebotskonfigurator direkt ins System. Er kann mit wenigen Klicks auf der Website integriert werden.



Foto: © iStock/vitranc



ClickBuild kann über den Desktop des PC, das Tablet oder Smartphone bedient werden.



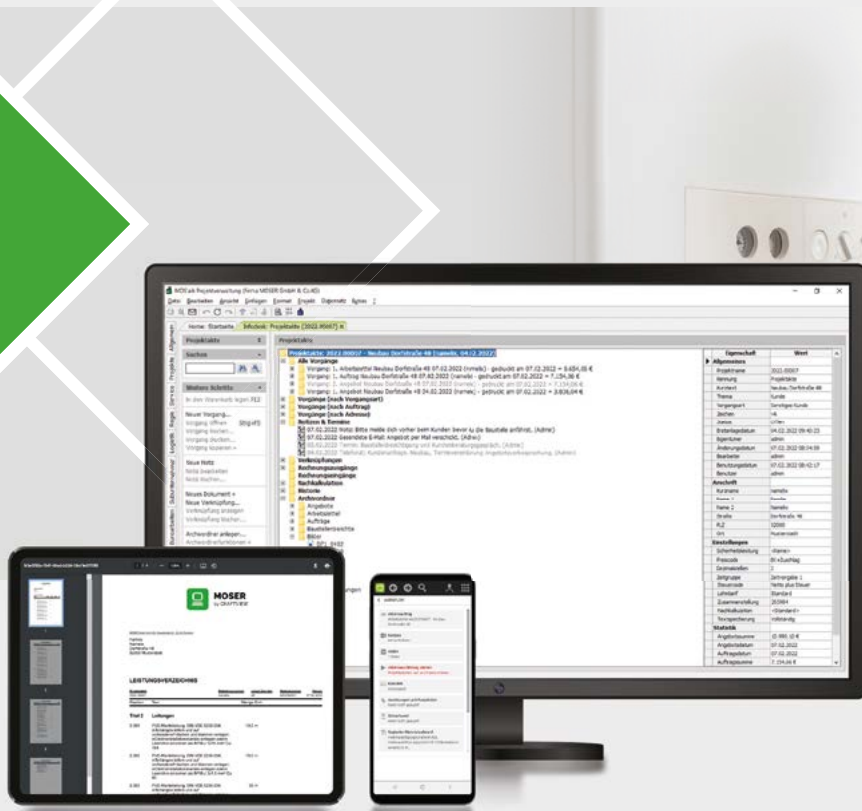




**MOSER**  
by CRAFTVIEW

FÜR DIE MACHER. DIE PROFIS. DIE BESTEN.

**Software für SHK und Elektro-Betriebe –  
sowie viele mehr.**



**JETZT  
KOSTENLOSEN  
BERATUNGSTERMIN  
VEREINBAREN!**

Die flexiblen Softwarelösungen von MOSER unterstützen Sie bei der Abwicklung Ihrer Projekte und der täglich anfallenden Aufgaben im Büro, auf der Baustelle und beim Kundendienst.

#### **VIER GUTE GRÜNDE FÜR MOSER:**

- ✓ Leistungsstarke Grundausstattung, flexibel anpassbar
- ✓ Plattformunabhängiges Arbeiten
- ✓ Zahlreiche Module und Schnittstellen speziell für Ihre Branche
- ✓ Umfassende Beratung und professioneller Service

#### **Moser Software GmbH**

- Hauptstraße 50  
52146 Würselen, Deutschland
- [info@moser.de](mailto:info@moser.de)
- +49 2405 4711
- [www.moser.de](http://www.moser.de)



Softwarelösungen von CRAFTVIEW: Speziell für Ihre Branche, effizient und einfach zu bedienen. **Wir haben für jedes Handwerk die richtigen digitalen Werkzeuge.**

## Geführte Planung und Angebotserstellung

Routenpläne zur Baustelle des Kunden oder die Vermessung der Hallen lassen sich über das integrierte Google Maps erstellen. Für das Aufmaß können jedoch auch Drohnenbilder oder Lasermessungen herangezogen werden. Die Planung und Angebotserstellung ist ein geführter Prozess. »Viele Inhalte sind vorkonfiguriert und über ein Dropdown-Menü auswählbar«, erklärt Karolina Kambouris. So könne etwa für die Einrichtung der Baustelle bestimmt werden, ob ein Kran, ein Gerüst oder eine Toilette benötigt wird. Auch verschiedene Lohnkomponenten oder die Anzahl der für das Bauprojekt eingesetzten Kolonnen seien festlegbar. »Am Ende des Eingabeprozesses sieht der Dachdecker die Zusammenfassung und kann sein Angebot als PDF von der ClickBuild-Plattform aus an den Kunden schicken.«

## Nützliches Planungs-Tool

Ein nützliches Feature der Software: Projekte lassen sich mithilfe eines Gantt-Charts vorplanen. Dies macht sich etwa bei unvorhergesehenen Änderungen bezahlt, welche die aufeinander aufbauenden Abläufe stören könnten. Sobald im digitalen Projektplan ein Termin verändert werden muss, werden alle Betroffenen darüber informiert. Als Paradebeispiel führt Karolina Kambouris schlechtes Wetter an. »Früher sind zwei Mitarbeiter im stillen Kämmerlein verschwunden, um stundenlang die Lieferanten und Dienstleister abzu-telefonieren. Bei ClickBuild erledigt einer dieselbe Arbeit mit drei Klicks.«

## Eine Datenbank für zahlreiche Anwender

Auf der digitalen Plattform ClickBuild sind Dachdecker, Hersteller, Dienstleister sowie Planer und Bauherren vertreten. Material und Dienstleistungen kaufen die meisten Handwerker bei langjährigen Partnern ein. Sind diese Hersteller oder Händler noch nicht auf der Plattform vertreten, werden sie von ClickBuild dazu eingeladen. »Wir bauen die Zahl und das Spektrum immer weiter aus und beziehen dabei die Vorschläge unserer Kunden mit ein«, sagt Karolina Kambouris. In der Produktdatenbank seien die Material- und Dienstleistungspreise hinterlegt und

könnten direkt für die Kalkulation genutzt werden. Bei größeren Abnahmemengen oder bei preislich volatilen Materialien wie Dämmwolle besteht für die Handwerker auch die Möglichkeit, sich mit wenigen Mausklicks an den Vertriebsinnendienst seiner Lieferanten zu wenden.

## Experten aus dem Handwerk

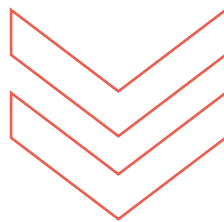
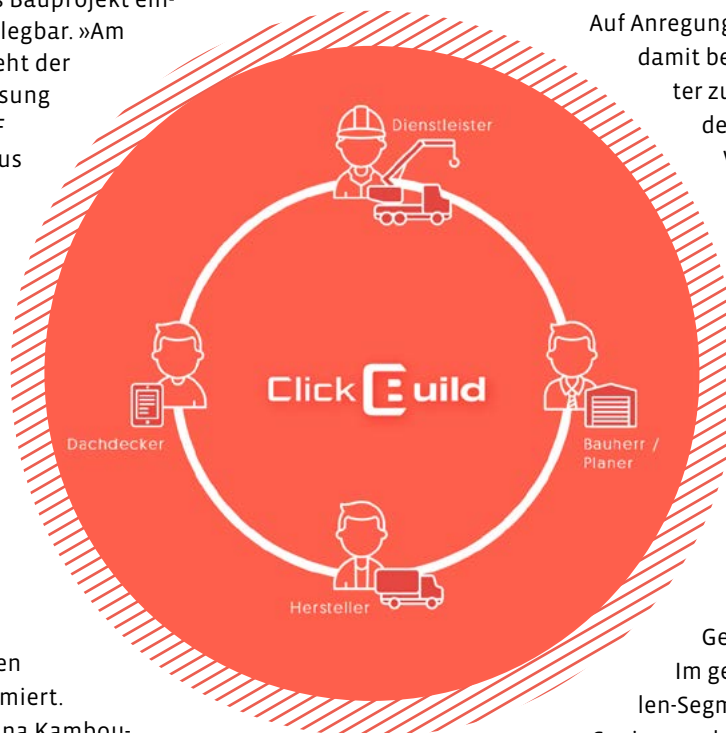
Das Team von ClickBuild besteht zurzeit aus 16 Mitarbeitern, darunter zwei Dachdeckermeistern und einem Dachdeckergesellen. Gemeinsam mit den Kunden entwickeln sie die digitale Plattform weiter.

Auf Anregung der Hersteller habe man etwa damit begonnen, die Produktdatenblätter zu hinterlegen. Dies spare sowohl dem Handwerker als auch dem Vertriebsinnendienst des Lieferanten wertvolle Zeit. »Der eine muss die Produktdatenblätter nicht mehr überall suchen, der andere braucht sie nicht zum wiederholten Male zu verschicken«, erklärt Karolina Kambouris.

Darüber hinaus will das Start-up künftig die technischen Vorteile nutzen, um weitere Geschäftsfelder zu erschließen. »Die Plattform ist skalierbar, sodass wir weitere Gewerke hinzunehmen können.«

Im gewerblichen Bereich soll das Hallen-Segment mit dem Neubau und der Sanierung der Fassade komplettiert werden.

Um Privatkunden anzusprechen, ist in einem späteren Schritt geplant, dass auch Steildach-Projekte über ClickBuild abgewickelt werden können. Zudem sollen die Bauherren als dritte Partei neben den Dachdeckern und deren Dienstleistern einen eigenen Zugang erhalten. »In dieses Portal könnten beispielsweise Angebote, Rechnungen, Bautagesberichte oder das 3D-Modell des Bauprojektes eingestellt werden.«



## Ab zwei Projekten kostenlos

Dachdecker können ClickBuild drei Monate lang kostenlos ausprobieren. Danach fällt für die Nutzung der Software eine monatliche Gebühr an. Die Höhe hängt von der Länge der Laufzeit ab. »Sofern der Betrieb mindestens zwei Projekte im Jahr komplett über ClickBuild abwickelt und über uns auch die Materialien bezieht, entfällt die Gebühr komplett«, versichert Karolina Kambouris. Die digitale Plattform generiert über den Einkauf bei den gelisteten Lieferanten eine Handelsmarge.



**OSD**  
by CRAFTVIEW

FÜR DIE MACHER. DIE PROFIS. DIE BESTEN.  
**Software für Schreiner/Tischler, Innenausbau-, Ladenbau und  
Messebau-Betriebe – sowie viele mehr.**



**JETZT  
KOSTENLOSEN  
BERATUNGSTERMIN  
VEREINBAREN!**

Unsere Software bildet das „Betriebssystem“ für Ihr Unternehmen.  
Die durchgängige OSD-Branchensoftware überzeugt durch ihr  
Leistungsspektrum von der Planung über Kalkulation, Büroorganisation  
bis hin zur Produktionsplanung und CNC-Steuerung.

#### **VIER GUTE GRÜNDE FÜR OSD:**

- ✓ Komplette Lösung aus ERP, PPS, CAD & CAM
- ✓ Module und Schnittstellen speziell für Ihre Branche
- ✓ Digitale Werkzeuge auch für den mobilen Einsatz
- ✓ Umfassende Beratung und professioneller Service

#### **OS Datensysteme GmbH**

- Am Erlengraben 5  
76272 Ettlingen, Deutschland
- [info@osd.de](mailto:info@osd.de)
- +49 7243 509-0
- [www.osd.de](http://www.osd.de)



Softwarelösungen von CRAFTVIEW: Speziell für Ihre Branche, effizient und einfach  
zu bedienen. **Wir haben für jedes Handwerk die richtigen digitalen Werkzeuge.**





# Die Macht der Bilder

## Instagram für Handwerker

*Instagram ist in den letzten Jahren zum zweitgrößten sozialen Netzwerk aufgestiegen. Doch **wie funktioniert Instagram-Marketing?** Und **wie lassen sich Mitarbeiter und Kunden** für den eigenen Betrieb **begeistern?***

von **Thoms Busch**

**D**ie Reichweite von Instagram ist enorm. Allein in Deutschland klicken sich rund 29 Millionen Menschen durch das soziale Netzwerk – und das jeden Monat. Im Unterschied zu Facebook stehen bei Instagram vor allem Fotos und kurze Videos im Fokus, die von Nutzern hochgeladen und geteilt werden.

Für Handwerker ist dies ideal, denn hier lassen sich Referenzprojekte oder authentische Einblicke in den eigenen Arbeitsalltag ganz einfach präsentieren. Dabei sollten Betriebe im Hinterkopf behalten, dass die Zielgruppen bei Instagram eher jung sind: Laut Statista.de nutzen 68 Prozent der 16- bis 19-Jährigen die Plattform regelmäßig, bei den 20- bis 29-Jährigen sind es sogar 78 Prozent. Damit eignet sich Instagram optimal, um Auszubildende, junge Fachkräfte sowie Kunden für den eigenen Betrieb zu begeistern.

### Strategien für Instagram-Marketing

Die Nutzung von Instagram ist zwar gratis, doch die Pflege eines Instagram-Profiles kostet regelmäßig Zeit. Deshalb sollten Betriebe vorab eine klare Strategie festlegen, was sie mit ihrem Instagram-Auftritt erreichen wollen. Wer bei Instagram neu einsteigt, sollte sich zunächst entscheiden, welche Zielgruppe angesprochen wird. Für die Rekrutierung von Azubis und jungen Fachkräften sind zum Beispiel ganz andere Inhalte nötig als für die Akquise von Kunden. Außerdem ist es wichtig, die eigene Konkurrenz zu beobachten: Wie nutzen diese die sozialen Netzwerke – und wie kann sich der eigene Betrieb davon positiv abheben?

### Eigene Arbeitgebermarke stärken

Zur Stärkung der eigenen Arbeitgebermarke können Betriebe bei Instagram zum Beispiel Einblicke »hinter die Kulissen« des eigenen Betriebs ermöglichen. Dabei sollten spannende Projekte, besondere Events, aber auch die Freude an der eigenen Arbeit im Vordergrund stehen. Denn Instagram ist für die meisten Nutzer ein Unterhaltungsmedium – und lustige Fotos oder Videos verbreiten sich meist schneller als erwartbare Standard-Inhalte. Für interessierte Azubis und Mitarbeiter ist es deshalb oft ein Pluspunkt, wenn sie sehen, dass nicht nur handwerkliche Qualität gefragt ist, sondern die Arbeit auch Spaß machen darf. Darüber hinaus sollten immer wieder Beiträge zu sehen sein, die zeigen, warum der eigene Betrieb ein guter Arbeitgeber ist. Mögliche Inhalte sind zum Beispiel außergewöhnlich gute Werkzeuge und Arbeitsmittel, Mitarbeiter-Events, Belohnungen für besondere Leistungen oder Karriere-Sprünge einzelner Kollegen. Betriebseigene Azubis können auch ein Tagebuch anlegen, in dem sie regelmäßig Fotos und kurze Videos von spannenden Ausbildungsschritten zeigen.

Um neue Kunden auf den eigenen Betrieb aufmerksam zu machen, eignen sich Fotos von neuen Produkten oder Services,

besondere Aktionen oder interessante Referenz-Projekte. Dabei ist es wichtig, mit den Lesern im Gespräch zu bleiben: Wenn diese in Kommentarspalten Fragen zu Fotos oder Leistungen hinterlassen, sollten Betriebe zeitnah antworten. Eigene Bildunterschriften sind aber auch ein gutes Mittel, um Kontakte zu anderen Instagram-Nutzern aufzubauen: So können Betriebe mit Umfragen oder allgemein formulierten Fragen schnell einen persönlichen Draht und eine direkte Nähe zu Lesern aufbauen.

### Mehr Reichweite mit Hashtags

Damit eigene Beiträge auch von neuen Lesern gefunden werden, sollten Betriebe in den Bildunterschriften sogenannte Hashtags nutzen. Dabei handelt es sich um Wörter mit einem vorangestellten »#«. Auf diese Weise lassen sich einzelne oder mehrere direkt hintereinander stehende Wörter zu Keywords (»Schlüsselwörter«) machen. Sobald Nutzer bei Instagram nach einem Schlüsselwort suchen, befinden sich eigene Fotos und Videos automatisch in der Trefferliste. Wer das eigene Instagram-Profil sorgfältig pflegt und regelmäßig mit neuen Inhalten bestückt, kann so schnell die eigene Reichweite vergrößern. Dabei sollten Betriebe nicht vergessen, potenzielle Synergie-Effekte zu nutzen: Mit der Bewerbung des eigenen Instagram-Profiles auf der Firmen-Homepage, auf Fahrzeugen, Briefpapier, Visitenkarten und in E-Mail-Signaturen können die Zugriffszahlen schneller steigen.



Foto: © iStock / bombuscreative

# Instagram für Einsteiger

## 1. KONZEPT ERSTELLEN

Was sind Ihre Ziele? Eine allgemeine Imageverbesserung, Werbung für Produkte/Leistungen oder das Anwerben von Azubis/Fachkräften?

## 2. VERANTWORTUNG DEFINIEREN

Wer betreut den Instagram-Kanal? Wer ist verantwortlich für Inhalte, wer beantwortet Kommentare und Fragen?

## 3. UPDATES PLANEN

Wie oft und wann werden neue Inhalte auf Instagram veröffentlicht?

## 4. IMAGE TRANSPORTIEREN

Was ist Ihre Unternehmensphilosophie? Wie können Sie diese über Ihre Beiträge in Instagram sichtbar machen?

## 5. SPRACHSTIL FINDEN

Bei Instagram sind vor allem junge Menschen aktiv. Eigene Texte sollten Sie deshalb locker und authentisch formulieren. Emotionen wecken: Bei Instagram werden vor allem Beiträge weitergeleitet, die emotional berühren, unterhaltsam oder lustig sind.

## 6. ABWECHSLUNG BIETEN

Kreieren Sie abwechslungsreiche Inhalte, um das Interesse Ihrer Leser wach zu halten – zum Beispiel mit Stories (Beiträge mit mehreren Fotos/Videos, die nach 24 Stunden wieder verschwinden), Reels (Kurzvideos) und ungewöhnlichen Bildern.

## 7. TOOLS NUTZEN

Instagram stellt viele Funktionen und Effekte bereit, mit denen sich Fotos und Videos aufpeppen lassen – zum Beispiel Filter, Musik oder Zeitlupen-/Zeitraffer-Funktionen.

## 8. QUALITÄT PRÜFEN

Achten Sie bei allen Fotos und Videos auf eine gute Qualität. Niemals verwackelte oder unscharfe Aufnahmen verwenden. Texte und Bildzeilen sollten frei von Rechtschreibfehlern sein.

## 9. VERBINDUNGEN AUFBAUEN

Suchen Sie Kontakt zu anderen Nutzern, zum Beispiel über die Kommentarfunktion unter Fotos/Videos in anderen Profilen. Fragen zu eigenen Beiträgen sollten Sie zeitnah beantworten.

## 10. ERFOLGSKONTROLLE FESTLEGEN

Wie werden Erfolge überprüft? Möglich sind zum Beispiel Tracking-Tools, Verlinkungen auf extra eingerichtete Internetseiten oder die Zahl eingelöster Gutschein-Codes.

## 11. WERBUNG SCHALTEN

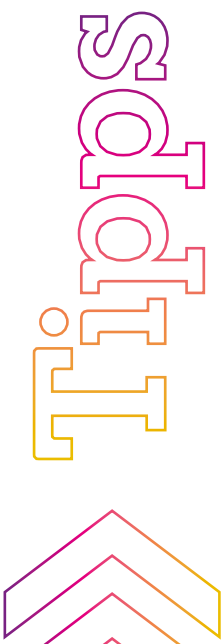
Mit Instagram-Anzeigen lassen sich bei Bedarf höhere Zugriffszahlen generieren. So können Sie Zielgruppen, Altersklassen und Schlüsselwörter auswählen, bei denen eigene Anzeigen eingeblendet werden. [business.instagram.com](https://business.instagram.com)

## 12. GESETZE BEACHTEN

Berücksichtigen Sie bei Instagram-Aktivitäten alle gesetzlichen Vorgaben, wie das Urheberrecht oder die DSGVO. Werbebeiträge sind entsprechend zu kennzeichnen.

»In Deutschland klicken sich rund 29 Millionen Menschen im Monat durch das soziale Netzwerk.«

»68 Prozent der 16- bis 19-Jährigen nutzen die Plattform regelmäßig.«





# DEIN DIGITALES MULTITOOl FÜRS **DACH**



Verschaffe Dir mit **Lock Book** mehr Zeit für die Arbeit am Dach.

Optimiere Deine Arbeitsprozesse von der Planung über die Anfrage  
und Bestellung bis hin zur Dokumentation. Alles ohne teure  
Software-Lizenzen.

# Zubido erstellt Berichtsheft-App für die Ausbildung

Die Gründer der **Zubido GmbH**, Markus Müller und Florian Hauser, haben ein **neues Tool** für Handwerksberufe entwickelt.



Mit der Zubido-App können Auszubildende und Ausbilder das Führen und Kontrollieren des Berichtshefts schnell und einfach erledigen.

von **Bernd Lorenz**

**M**it dem Handwerk sind Markus Müller und Florian Hauser bereits bestens vertraut. »Unsere Agentur Cosmoto hat unter anderem die Azubi-Kampagne des Bäckerhandwerks über zehn Jahre lang betreut und bis Ende 2021 haben wir rund sechs Jahre lang sehr erfolgreich das Elektrohandwerk in Sachen Ausbildungsmarketing unterstützt«, erklärt Markus Müller. Mit der Zeit habe man gemerkt, dass die Digitalisierung eine immer größere Rolle in der Ausbildung einnimmt, den Verbänden jedoch das technische Know-how und die finanziellen Mittel fehlen, um aus eigener Kraft eine Anwendung wie eine Berichtsheft-App zu bauen. In Zusammenarbeit mit dem Zentralverband des Deutschen Bäckerhandwerks haben Markus Müller und Florian Hauser die erste Berichtsheft-App programmiert. »Wir konnten uns darauf verständigen, dass wir die Anwendung kooperativ entwickeln und Bestandteile der Software aber darüber hinaus auch für andere Kunden weiterentwickeln und anpassen dürfen.«

Um sich ganz auf diese Arbeit konzentrieren zu können, haben die beiden Geschäftspartner im Sommer 2021 parallel ein weiteres Unternehmen gegründet. Über »Zubido« bieten sie Auszubildenden, Betrieben und Verbänden die von ihnen entwickelte Berichtsheft-App an.

## Kreative Wortschöpfung

»Zubido setzt sich aus den Wortbestandteilen von »Azubi« und dem englischen »do« – also »machen« – zusammen, es lehnt sich aber auch an das italienische Wort »subito« an, das übersetzt »sofort« bedeutet«, erklärt Markus Müller die Entstehungsgeschichte der Wortkreation. Die daraus ableitbare Aufforderung soll aus seiner Sicht auch Programm sein. »Unser Tool ist eine schlanke Lösung für Auszubildende und Ausbilder, mit dem sie das Führen und Kontrollieren des Berichtshefts über das Smartphone, Tablet oder am PC schnell und einfach erledigen können.« Um die Berichtsheft-App zu nutzen, müssen sich Auszubildende und Ausbilder zunächst auf der Internetseite registrieren. Azubis können die Anwendung unabhängig davon verwenden, ob ihr Ausbildungsbetrieb sich ebenfalls dafür entscheidet. »In diesem Falle können die Lehrlinge zwar Einträge schreiben, die Seiten müssen aber als PDF-Datei exportiert, ausgedruckt, unterschrieben und abgeheftet werden«, verdeutlicht der Zubido-Geschäftsführer. Wirklich nutzbringend werde es erst damit, wenn beide Seiten auf die App zugreifen. »Mit dem vollen Zugriff stehen das Ausbilder-Dashboard mit den Übersichten sowie die Kommentar- und Signaturfunktionen zur Verfügung.«

## White-Label-Lösung für Verbände

Alternativ kann beispielsweise ein Fachverband die Berichtsheft-App selbst anbieten und in seinem Gewerk vermarkten. »Wir stellen dem Kunden eine eigene Instanz unserer kompletten Software-Plattform zur Verfügung und passen die Oberfläche und die Inhalte auf sein Design und seine Bedürfnisse an«, beschreibt der Zubido-Geschäftsführer die so genannte White-Label-Lösung. Bei dieser Option erhalte der Verband als Betreiber der Berichtsheft-App-Seite eine eigene URL, die mit der Plattform eines Online-Zahlungsdienstleisters verknüpft werde.



# Aktuelle News zu Wirtschaft, Politik, Finanzen und Technik – jetzt auch digital!

Jetzt kostenlos  
registrieren unter:  
[www.vh-kiosk.de](http://www.vh-kiosk.de)



-  **Hoher Lesekomfort**
-  **Optimiert für alle Endgeräte**
-  **Multimediale Zusatzinformationen**
-  **Flexibel und überall lesen**
-  **Lokalausgabe inklusive**



Marius Stäcker, Gründer und Geschäftsführer von ToolTime (r.), und Stefan Raabe von Vaillant Deutschland

Foto © ToolTime

# Handwerker-Software Startup ToolTime kooperiert mit Vaillant

**ToolTime und Vaillant** wollen gemeinsam die Digitalisierung des Handwerks voranbringen. Der **Heizungs-, Kälte- und Klimatechnikhersteller** hat die **Handwerker-Software** in sein Fachpartner-Programm aufgenommen.

Für alle Unternehmer im Handwerk ist es gemein wichtig, dass ihre Personal-Ressourcen so effizient wie möglich genutzt werden. Digitale und effiziente Prozesse sind die Grundlage hierfür«, begründet Stefan Raabe, Leiter des Fachpartner-Programms Vaillant Exzellenz Partner bei Vaillant Deutschland, die Kooperation mit dem Handwerker-Software Startup ToolTime. Mit der Aufnahme der cloud-basierten Handwerkersoftware in das Fachpartner-Programm von Vaillant wolle man vor allem zeigen, dass es eine gemeinsam formulierte Vorstellung davon gebe, wie der Digitalisierungsprozess im Handwerk aussehen müsse.

## Uneingeschränkte Empfehlung

Raabe zufolge habe ToolTime verstanden, dass Digitalisierung ein langwieriger Prozess sei, für den Betriebe an die Hand genommen werden müssten. Eine Softwareeinführung oder ein Softwarewechsel könne schwierig sein und brauche viel Betreuung. »ToolTime leistet diesen Mehraufwand, um Betriebe ef-

fektiver, und nebenbei als Arbeitgeber auch attraktiver zu machen«, sagt der Leiter des Fachpartner-Programms bei Vaillant Deutschland, über die Potenziale papierloser, digitaler Betriebe. »Die Einführung von ToolTime werden wir unseren Partnerbetrieben daher uneingeschränkt empfehlen.«

ToolTime-Gründer Marius Stäcker erfüllt die Zusammenarbeit mit einem marktführenden Partner wie Vaillant Deutschland und dessen Entscheidung, die Software seinen Partnerbetrieben zu empfehlen, mit Stolz. »Seit der Gründung von ToolTime ist unsere Vision, den Handwerksbetrieb neu zu denken – durch digitale, papierlose Betriebsprozesse. Unsere enge Zusammenarbeit mit Vaillant wird die Digitalisierung im Handwerk entscheidend vorantreiben«, ist der Geschäftsführer des Handwerker-Software Startups ToolTime überzeugt. Die Software von ToolTime vereinfacht Angebots- und Rechnungsstellung, Disposition der Mitarbeiter und vernetzt das Büro und die Baustelle mit einer passenden Smartphone-App.





# ZEITERFASSUNG FÜR DAS HANDWERK

EINFACH

DIGITAL

TRANSPARENT

ÜBERSICHTLICH

## UNSERE LÖSUNG

- ✓ Arbeitszeiten unterwegs erfassen
- ✓ Projekte einfach überblicken
- ✓ Einfache Mitarbeitereinsatzplanung
- ✓ GPS Tracking für Standortnachweise

## WARUM TIMETRACK

- Zugeschnitten für Handwerker
- 8 Jahre am Markt
- DSGVO Konform
- Persönliche Betreuung



von **Claudia Stemick**

**F**ür Projekt- und Lohnabrechnungen sind Stundenerfassungen unerlässlich. Was in der Vergangenheit Stundenzettel leisteten, schaffen heute digitale Lösungen – und noch mehr. Das Dachdeckerunternehmen Prange aus dem sauerländischen Brilon setzt seit 2021 die Zeiterfassungssoftware 123erfasst ein und konnte damit endlich die manuellen Stundenzettel abschaffen.

Seit inzwischen drei Generationen beschäftigt sich das Dachdeckerunternehmen aus dem sauerländischen Brilon mit der handwerklichen Eindeckung von Schieferdächern. Von einem ursprünglich regional tätigen kleinen Handwerksunternehmen hat sich der Betrieb seit der Gründung im Jahre 1920 zu einem überregional gefragten Partner entwickelt und beschäftigt mittlerweile 35 Mitarbeiter. Darüber hinaus bietet die Prange GmbH mit ihrer Klempnerabteilung die ideale Ergänzung zur Lösung schwieriger Details in Metall sowie die Eindeckung von Metalldächern und Kirchtürmen. Liegt mit 75 Prozent der Schwerpunkt des Umsatzes in der Umdeckung schiefergedeckter Gebäude, so fallen die restlichen 25 Prozent auf die Eindeckung von Metalldächern. 2021 war es dann so weit: Wurden bislang die von den Mitarbeitern manuell erfassten Stundenzettel zur Weiterverarbeitung an die Lohnabteilung gegeben, erfolgte nun der Umstieg auf die digitale, mobile Zeiterfassung.

Dachdeckermeister Simon Pape gibt seine Zeiten in 123 erfasst ein.



Fotos: © Timo Lutz

# Mit mobiler Zeiterfassung zu verbesserten Abläufen

**Das Bundesarbeitsgericht (BAG) in Erfurt hat im September 2022 entschieden**, dass in Deutschland eine **Pflicht zur Arbeitszeiterfassung** besteht. Was in der Vergangenheit Stundenzettel leisteten, schaffen heute digitale Lösungen – und mehr.

In den ersten sechs Wochen testete Dachdeckermeister und Geschäftsführer Benedikt Egert mit sechs ausgewählten Mitarbeitern die Software. Nach erfolgreichem Abschluss wollte man alle Mitarbeiter mit Smartphones ausstatten, auf denen die App installiert werden sollte. Egert dazu: »Allerdings hatten die Kollegen alle schon ein Smartphone und wollten kein zweites. Daher läuft die 123erfasst-App jetzt



auf den privaten Handys und wir beteiligen uns an den Kosten. Damit sind alle äußerst zufrieden.« Das Einführungskonzept sah nach der Testphase ein zweigleisiges Vorgehen vor. Alle gewerblichen Mitarbeiter gaben die Stunden in der 123erfasst-App ein und erfassten diese gleichzeitig weiterhin manuell auf Stundenzetteln. Durch den Vergleich der beiden Methoden konnten Bedienungsfehler und Unklarheiten schnell erkannt und behoben werden, so dass ab Mai auf die handschriftliche Erfassung verzichtet werden konnte.

Morgens loggen sich die Dachdecker bei Arbeitsbeginn in 123erfasst ein, einer Software für Zeiterfassung, und das unabhängig davon, ob sie auf einer Baustelle in der Nähe des Firmensitzes arbeiten oder

auf einer Montagebaustelle. Sie melden sich an der Baustelle an und buchen ihre Anwesenheitszeit. Das System ordnet daraufhin die Zeiten der entsprechenden Baustelle zu. Die Erfassung von Kommen, Gehen, Pause und Tätigkeitswechsel sind so optimiert, dass jeweils wenige Klicks ausreichen. Die Software ergänzt die Zeitbuchungen automatisch um Zeitstempel und um GPS-Koordinaten. Die daraus resultierenden Ergebnisse übermittelt 123erfasst per Funk an die Lohnbuchhaltung. Sollte auf der Baustelle ein Funkloch herrschen, kann der Anwender die Daten offline erfassen. Diese bleiben gespeichert und sobald das Handy wieder Empfang hat, überträgt die App die erfassten Daten automatisch auf den Server.



»Jeder Kollege sieht, welcher Baustelle er zugeteilt ist und mit welchen Kollegen er arbeiten wird.«

**Benedikt Egert**, Geschäftsführer

### Einfach schnell erledigt

Die Einsatzplanung erledigt Geschäftsführer Egert vom Büro aus. Zwecks Zuweisung zieht er einfach per Drag-and-Drop den entsprechenden Mitarbeiter auf die jeweilige Baustelle. Im System sind auch Urlaubszeiten, Fortbildungen und spezielle Regelungen zur Arbeitszeit berücksichtigt – so arbeiten die Mitarbeiter auf den Montagebaustellen von montags bis donnerstags, und das jeweils bis 19 Uhr abends, während für die anderen eine Fünf-Tage-Woche hinterlegt ist.



Die Einsatzplanung erfolgt per Drag-and-Drop-



## »Der Einsatz von 123erfasst bedeutet für uns eine bessere Übersicht sowie eine bedeutende Zeitersparnis.«

Benedikt Egert, Geschäftsführer



Foto: © Timo Lutz



Die Arbeit bei dem Dachdeckerbetrieb geht Hand in Hand. Besteht Abstimmungsbedarf, kann dies schnell in dem kostenlosen Baustellenchat geklärt werden.

Auf diese Weise behält Benedikt Egert immer den Überblick, denn er sieht auf einen Blick, wie die Mitarbeiter auf den Baustellen verplant sind. Und der Dachdecker sieht auf seinem Smartphone, wann er wo eingeplant ist.

### Bautagebuch und Fotodokumentation

Musste Egert früher mit den Kollegen telefonisch oder per WhatsApp Kontakt aufnehmen, so entfällt dieses zeitfressende Unterfangen heute. Denn jetzt nutzt Prange den kostenlosen Baustellenchat in 123erfasst, um sich mit den Kollegen ohne rechtliche Bedenken formlos und schnell austauschen zu können. Beim Erstellen einer Baustelle in 123erfasst legt das System automatisch die Chat-

Gruppe für die Baustelle an. Zugriff darauf hat jeder Mitarbeiter, der dieser Baustelle zugeordnet ist. Die Chatverläufe stehen Benedikt Egert dann auch fernab von der jeweiligen Baustelle sofort zur Verfügung, sogar wenn das Bauprojekt bereits abgeschlossen ist.

Die Fotodokumentation ist neben der Zeiterfassung und der Disposition bisher die am meis-

ten genutzte Funktionalität des Programms, denn damit kann Prange die Abläufe auf der Baustelle dokumentieren. Auch können die Dachdecker Angaben zum Baufortschritt sowie weitere Bemerkungen und Notizen in die App eingeben und über Suchfunktionen auf Einträge bestimmter Tage oder Notizen zugreifen. Darüber hinaus sind die Wetterdaten, die von 123erfasst mit Zeitpunkt und GPS-Koordinaten erfasst werden, hinterlegt.

Die Vorteile ergeben sich für Prange durch die Digitalisierung des Zeiterfassungsprozesses. Die Lohnabteilung muss keine handschriftlichen Zettel mehr einsammeln und aufwändig manuell Daten eingeben. Der Aufwand für Kontrollen gehört genauso wie fehlerhafte Dateneingaben der Vergangenheit an. Das Zahlenmaterial liegt in dem Moment in der Zentrale vor, wenn der

Mitarbeiter seine Zeiten auf der Baustelle eingegeben hat. Auch entfallen die Anfragen der Mitarbeiter, da diese ihr Arbeitszeitkonto via Smartphone abfragen können. Für den Polier, aber auch für den Geschäftsführer Benedikt Egert ist ersichtlich, wer auf welcher Baustelle angemeldet ist, welche Tätigkeiten der Mitarbeiter dort ausführt, welcher Auszubildende wann Berufsschule hat und somit nicht auf der Baustelle eingeplant werden kann. Benedikt Egert erklärt: »Jeder Kollege sieht, welcher Baustelle er zugeteilt ist und mit welchen Kollegen er arbeiten wird. Somit bedeutet der Einsatz von 123erfasst für uns eine bessere Übersicht sowie eine bedeutende Zeitersparnis. Darüber hinaus gewinnen wir Erkenntnisse für die Kalkulation neuer Projekte.«

# Sie sind Profi auf Ihrem Gebiet?

**PARTNERHANDWERKER.DE** sucht empfehlenswerte Handwerksbetriebe in Deutschland.



© New Africa | ake1150 | NDABCREATIVITY | JenkoAtaman – stock.adobe.com

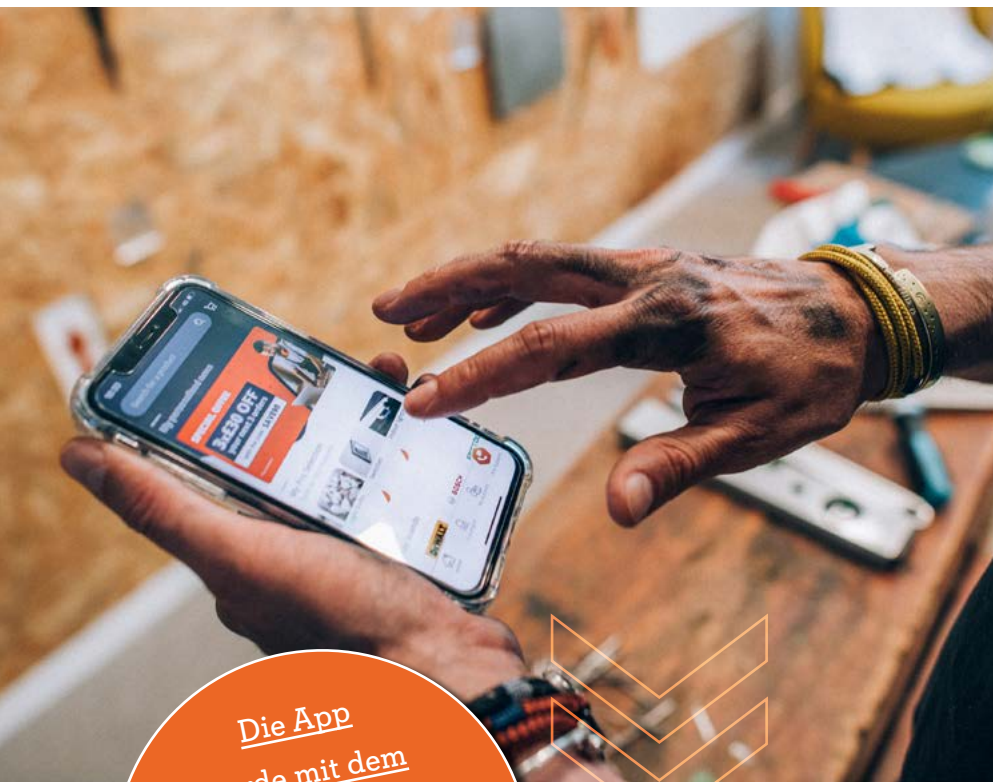
**PARTNERHANDWERKER.DE** unterstützt Sie bei Ihrem erfolgreichen Firmenauftritt. Sichern Sie sich jetzt Ihr exklusives Medienpaket!

**JETZT ANFRAGEN**



# ManoManoPro jetzt auch in Deutschland

ManoMano, der europaweit führende **Online-Marktplatz** für Heimwerken, Bauen und Garten, hat mit ManoManoPro einen einzigartigen **B2B-Service** ins Leben gerufen, der **speziell für Handwerker** entwickelt wurde.



**E**rstmals 2019 in Frankreich eingeführt, hat sich dort inzwischen bereits jeder vierte Bauunternehmer auf der Profi-Plattform ManoManoPro angemeldet. Es folgten Spanien und Italien im darauffolgenden Jahr und Großbritannien im April 2022. Nun weitet das Unternehmen seinen B2B-Service auch auf Deutschland aus. Die Plattform und die App bieten Gewerbetreibenden optimales Bestellen, das die Leistungsfähigkeit des ManoMano-Marktplatzes mit passgenau zugeschnittenen Produkten und Dienstleistungen kombiniert und so den Einkaufsprozess völlig neu aufstellt.

Gewerbetreibende haben damit Zugriff auf eine beständige Auswahl an Produkten großer Marken wie Bosch, Makita und Dewalt. Die Bestellungen können direkt an die Baustellen oder Projektorte geliefert werden. Zudem finden sich die gesuchten Produkte jederzeit über den ManoManoPro-Online-Katalog.

Die Plattform und die App erfreuen sich großer Beliebtheit. Die App wurde kürzlich mit dem LSA 2022 Innovationspreis für den Einzelhandel in Frankreich ausgezeichnet und hat im App Store 4,6/5 Bewertungen erhalten. Der innovative Service zielt auf die deutsche Handwerksbranche ab, die den digitalen Sektor noch nicht in vollem Umfang angenommen hat. ManoManoPro möchte deren Digitalisierung mit einem smarten Tool erleichtern, das die gesamten Funktionalitäten der Online-Plattform vereint. Gewerbetreibende, die sich bei ManoManoPro anmelden, erhalten mit dem Code HALLO75 einen Rabatt von 25 Euro auf ihre ersten drei Bestellungen mit einem Wert über 250 Euro und eine kostenlose Lieferung über die App.

Die App  
wurde mit dem  
**LSA 2022  
Innovations-  
preis**  
ausgezeichnet.

Mit der ManoMano App können Handwerker im Nu Produkte und Dienstleistungen bestellen.





# „Danke Chef!“

## Das bessere digitale Berichtsheft

**Für Azubis, Betriebe, Ausbildende und Lehrkräfte**

Diese App ist wie ein Schweizer Taschenmesser: Selbsterklärend, praktisch und für den Alltag der betrieblichen Ausbildung schnell unverzichtbar. Vergessen Sie alles, was Sie über Berichtshefte zu wissen glaubten und starten Sie schon heute in eine modernere Zukunft.

# zubido

**Jetzt kostenlos testen!**

[www.zubido.de](http://www.zubido.de)



# Digitale Zeiterfassung

**Für Unternehmen im Handwerk ist es sehr wichtig, die Arbeitszeiten von Mitarbeitern einfach und flexibel verwalten zu können. Mitarbeiter, die im Handwerk tätig sind, sind viel unterwegs und müssen dabei ihre Arbeitsaufträge in einem vertraulichen System dokumentieren können. Genau hier kommt TimeTrack zum Einsatz: eine cloud-basierte Software, mit der man per mobiler App sämtliche Arbeitszeiten lückenlos und von überall aus erfassen kann.**

## Projektspezifische Aufträge digital erfassen und überblicken

Schriftliche Zettel gehen oft verloren, sind ungenau oder kommen nachträglich. Das Ziel von TimeTrack ist es, Unternehmen bei der Digitalisierung ihrer Arbeitsprozesse zu unterstützen, damit sie von überall aus einen Überblick über ihre Projekte und Ressourcen haben. Zudem soll auch den Mitarbeitern ein besserer Überblick über ihre Arbeitszeiten verschafft werden, sodass sie kein Papier mehr ausfüllen müssen.

Das Thema Zuschläge sorgt zudem in der Handwerksbranche für einen sehr hohen administrativen Aufwand: Auch diesen Prozess digitalisiert TimeTrack. Mitarbeiter können ganz einfach in der mobilen App ihre geleisteten Arbeitsstunden sowie Zuschläge für Mehrarbeit, Nacharbeit, Bereitschaften oder Feiertagsarbeit einsehen. Mit über 150 Mitarbeitern verwendet die Muttergesellschaft Hansa-Projekt TimeTrack für die Arbeits- und Projektzeiterfassung, um Arbeitszeiten unterwegs zu erfassen, Zuschläge abzubilden und Projekte zu überblicken.

Durch die intuitive Erfassung von Arbeits- und Überstunden konnte TimeTrack die Anforderungen von Hansa-Projekt erfüllen und die Effizienz bzw. Transparenz des Unternehmens steigern. Da das Elektrohandwerk-Unternehmen viele Mitarbeiter im Außendienst hat, konnte die mobile Zeiterfassung von TimeTrack Hansa gut unterstützen. Alle Mitarbeiter können das System von überall aus nutzen und das Unternehmen selbst schafft mehr Überblick mithilfe von übersichtlichen Projektberichten.

Foto: © iStock.com / Myvector

## Optimale Vernetzung im Handwerk

Das Thema Vernetzung und Digitalisierung spielt nicht nur im privaten Lebensbereich eine immer größere Rolle, vielmehr schreitet diese Entwicklung auch im Geschäftsleben rasant voran. Wer den digitalen Wandel für sich nutzt, kann sich von seinem Wettbewerb deutlich abheben.

Hausmann Wynen hat sich seit mehr als 39 Jahren dem Anspruch verschrieben, Handwerksbetrieben der Elektro- und Haustechnikbranche eine leistungsstarke und zukunftsorientierte Software an die Hand zu geben, die den gesamten kaufmännischen Geschäftsbereich durchgängig und transparent ab-

wickelt. Dabei ist Powerbird als modulare Komplettlösung aufgestellt, die individuell auf die Ansprüche der Unternehmen angepasst werden kann. Von A wie Angebot bis Z wie Zeiterfassung deckt Powerbird den kompletten kaufmännischen Bereich effizient ab. Im Zeitalter der digitalen Transformation wird dabei auf flexible und anpassungsfähige Abläufe gesetzt. So stehen den Anwendern neben zahlreichen mobilen Lösungen auch komfortable elektronische Bestellsysteme zu Großhandlungen sowie eine durchdachte angebundene Finanz- und Lohnbuchhaltung zur Verfügung.

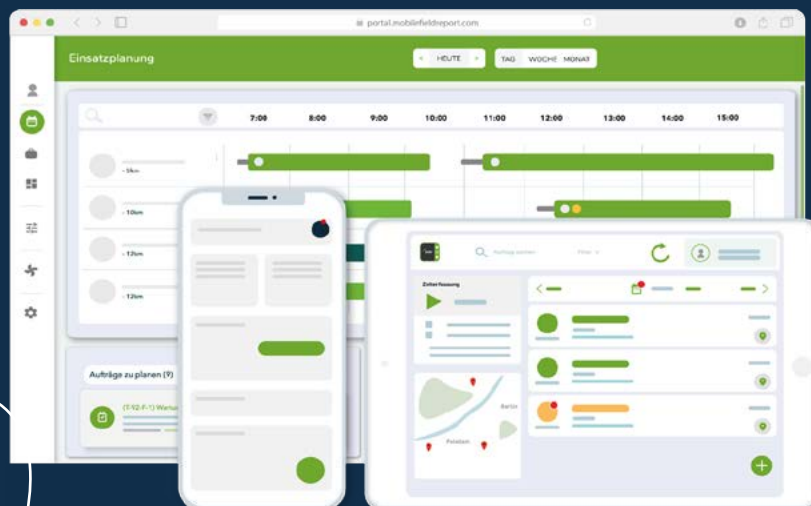
**powerbird.de**

Foto: © iStock / 31moonlight31





# Mach's besser. Mach's digital.



## **mfr® – DIE STARKE ALL-IN-ONE SOFTWARE FÜR SMARTE HANDWERKER**

Digitalisiere deine Kernprozesse vollständig, plane alle Einsätze zentral und Sorge für reibungslose Abläufe im Büro und auf der Baustelle. Deine Konkurrenz wird dich beneiden und deine Kunden werden dich lieben.



TYPISCH POWERBIRD®

# Wir wissen, worauf es ankommt

Mit Powerbird® haben Elektro- und Haustechnikbetriebe von Anfang an die richtige Softwarelösung. Mehr als 39 Jahre Branchenerfahrung stecken in den leistungsstarken Funktionen der kaufmännischen Komplettlösung.



Powerbird® optimiert Ihre Betriebsabläufe und wickelt diese effizient und transparent ab.

Auch die mobilen Lösungen von Powerbird® bieten eine Vielzahl an Funktionen, die Ihre alltäglichen Aufgaben einfacher machen, wo auch immer Sie gerade im Einsatz sind.

Hausmann Wynen

+49 2173 9364-80 | kontakt@powerbird.de | www.powerbird.de

**powerbird®**  
Die Software für Elektro- und Haustechnik

