

Neuartige digitale Trends

DÜSSELDORF: Die Craftsales GmbH ist mit dem „plattenplaner“ am Markt sehr erfolgreich.

Die 1999 in Berlin gegründete My-Hammer AG bietet Handwerkerleistungen online an. Kleine Betriebe können so schnell und einfach einen neuen Verkaufskanal für sich nutzen. Aber der einzelne Handwerker befindet sich hier im harten Wettbewerb mit potentiell preisgünstigeren Anbietern. Das kann schnell zu einem Unterbietungswettkampf führen, so dass die Auftragsbücher zwar voller werden, aber die Gewinnmargen kleiner.

Die jüngsten digitalen Start-ups haben deswegen die Handwerksbetriebe in den Fokus gerückt. Ein Beispiel ist die Berliner Plattform mymoria.de, über die Bestattungsunternehmen ihre Leistungen anbieten. Es bietet die Planung von Bestattungen an, Unternehmen im Netzwerk führen die Leistungen dann aus. Die Handwerksbetriebe profitieren von dem zusätzlichen Vertriebskanal und neuen Kunden.

Ein anderes Beispiel ist das Düsseldorfer Start-up Craftsales GmbH, das 2018 mit der Plattform plattenplaner.de online gegangen ist. Über plattenplaner.de können gewerbliche und private Kunden schon jetzt Platten aus Materialien wie Naturstein, Keramik, Quarzkomposit oder Glas individuell gestalten. Die fertige Konfiguration inklusive Aufmaßservice, fachgerechter Lieferung und – auf Wunsch – auch der Einbau durch einen Fachbetrieb kann der Kunde zu einem Festpreis kaufen. Die Materialauswahl wird dabei anhand von selbst zusammenstellbaren Musterboxen vereinfacht.

Jörg Otto, Steinmetz-Meister aus Grevenbroich in zweiter Generation und Mitgründer der Craftsales GmbH, sieht das Potenzial an anderer Stelle: „Mit den tradi-



(v.l.): Steinmetzmeister Jörg Otto, Moritz Kuschmann und Tom Hülser (Craftsales GmbH)

tionell verfügbaren Möglichkeiten dauert ein Angebot für eine Einzelanfertigung gerne mal 45 Minuten bis zu einer Stunde. Zeit, die ich lieber in neue Produkte investieren möchte. Der Konfigurator, den wir auch bei plattenplaner.de integriert haben, reduziert diese Zeit auf fünf oder zehn Minuten. Zusätzlich dokumentiert das System alle Anfragen und Angebote, ich kann den Status nachverfolgen und die Aufträge direkt in unterschiedliche Produktionssysteme übertragen.“

Handwerksunternehmen benötigen nur ein Login, um den Service zu nutzen. Nachdem der Betrieb einmalig seine Stammdaten angelegt hat, kann es seinen Geschäftskunden einen eigenen Konfigurator mit individuellen Produkten und Preisen zur Verfügung stellen. Diese Möglichkeit erleichtert Handwerksbetrieben die Zusammenarbeit mit Partnerunternehmen und schafft eine hocheffiziente Angebotskalku-

lation, Beauftragung und Nachverfolgung online rund um die Uhr. Vergleichbare Lösungen waren bisher für Handwerksunternehmen wirtschaftlich kaum zu leisten.

Craftsales setzt damit einen neuen Trend in der Digitalisierung von Handwerksbetrieben. Der Konfigurator und die Angebots- und Auftragssteuerung sollen nun schnell erweitert werden.

„Wir haben von Anfang an den Konfigurator so aufgesetzt, dass wir die unterschiedlichsten Parameter kalkulieren und mit entsprechenden Produkten kombinieren können. Wir werden die gesamte Prozesskette für weitere Handwerksbereiche anpassen“, erklärt Jörg Otto. Und weiter: „Auch wenn jetzt der Online-Shop noch die sichtbarste Komponente von plattenplaner.de ist, liegt unsere Ausrichtung ganz klar auf der Koordination und Vernetzung von Handwerkerleistungen, und zwar branchenunabhängig.“