

Digitaler Turbo

DIGITALISIERUNG IM SHK-TRADITIONSBETRIEB

Ralf Krämer ist entspannt: Der 51-jährige Fachhandwerksmeister führt den Besucher in seinen eindrucksvollen Beratungsraum. Ein großer Monitor ziert die Wand, glänzende Armaturen das Präsentationsregal. Die Firma Sommer Sanitär Heizung Solar nutzt verstärkt die Datenautobahn, um Abläufe effizienter zu machen und die Sichtbarkeit des Betriebs im Internet deutlich zu erhöhen. Mit Erfolg.

Qualität kommt von Qual, heißt es gerne im Sport. Im Arbeitsleben bildet das Fundament für Qualität vor allem Zeit. Und die war auch im Betrieb von Ralf Krämer knapp. Neubauten, Umbauten, Renovierungen, Wartungsarbeiten und Kundendienstaufträge erledigt der im Jahr 1962 gegründete und heute zwölköpfige Betrieb im Umkreis von 30 km rund um Wuppertal. „Ohne digitale Tools wäre das gar nicht zu schaffen“, sagt Ralf Krämer, während er in seinem Kaffee rührt.

Zwei wesentliche Aufgaben musste der Installateur- und Heizungsbauermeister und Fitnessfan in den vergangenen Monaten stemmen: dem Betrieb ein Gesicht im Netz zu geben und damit Neukunden zu gewinnen als auch die Arbeit durch Tools zu vereinfachen. Von Anfang an setzte Ralf Krämer auf die Handwerkersoftware Label (www.label-software.de), entwickelte sie und sich mit den Jahren gezielt auf die Bedürfnisse des Betriebs weiter. Monatlich tauscht er sich mit dem Softwareanbieter aus. Neugierde, Antrieb. Bedarf. „Ich bin der digitale Treiber bei uns“, sagt Ralf Krämer, dessen Monteure längst alle mit einem Tablet unterwegs sind, auf der Baustelle sämtliche Informationen direkt aufnehmen und auch Produkte bestellen können. Die Zeiten, in denen Ralf Krämer am Abend noch das gesamte Programm beim Großhandel bestellen musste, sind damit vorbei. Beruhigend, Kräfte sparend. Freiräume.

EINLADENDES SCHAUFENSTER, AUCH ONLINE

Insbesondere das Thema Homepage brannte Ralf Krämer lange unter den Nägeln. Das Verbraucherverhalten ändert sich, die Informationssuche verlagert sich längst ins Internet, immer öfter wird darüber auch gekauft. Höchste Zeit für Betriebe wie Sommer, ein einladendes Schaufenster im Netz zu schaffen. In Zusammenarbeit mit Bernd Löchner, DigitalCoach seines Fachgroßhändlers Gottschall & Sohn stellte Ralf Krämer seinen Betrieb digital auf und nutzt dafür sämtliche Werkzeuge aus der „DigitalBox“.

„Wir haben mit unserer Webseite ein einladendes Schaufenster geschaffen. Meine Kunden können dort verschiedene Tools nutzen, dort erste Informationen eingeben, etwa beim Heizungskonfigurator oder dem 3D-Badplaner. Dadurch können wir bei der Beratung ganz anders einsteigen. Damit sparen wir eine Menge

Zeit und der Kunde fühlt sich sofort abgeholt.“ Eng arbeitet der Betrieb mit der „Elements“-Ausstellung in Solingen zusammen. Auf seiner Webseite bietet Ralf Krämer mit einem virtuellen Ausstellungsrundgang erste Inspiration und Orientierung. Im Zusammenspiel mit den Badverkäuferinnen und seiner Projektplanung profitiert er vor allem von der Software „elements a“. „Dort ist alles hinterlegt, vom Aufmaß über die Objekte bis zu meiner Kostenkalkulation. Ich bin immer auf dem aktuellsten Stand und kann die Produkte bequem über eine Schnittstelle beim Großhandel bestellen.“ Bevor sein Team schließlich beim Kunden an die Arbeit geht, lädt er zum Abschlusstermin in seinen Beratungsraum ein. Hier erleben die Kunden ihr künftiges Bad live in 3D. Emotion. Begeisterung.

DIGITAL UND SMART UNTERWEGS – VOM SERVICEAUFTRAG BIS ZUR WERBUNG

Vom ersten Anruf bis zur Bestellung über GC Online Plus (www.gconlineplus.de) und die IDS-Schnittstelle zu Label bis zur elektronischen Rechnungsstellung über ZUGFeRD läuft bei Ralf Krämer alles smart und nahtlos zusammen. Seine Mitarbeiterinnen hinterle-



Quelle:

Die Monteure der Firma Sommer Sanitär Heizung Solar sind längst alle mit einem Tablet unterwegs.

gen bei Anrufen bereits die ersten Informationen digital, Neukunden können sich auf der Homepage informieren und einen Serviceauftrag ausfüllen. Eine Grundlage für optimale Planung und höchste Zuverlässigkeit. Ralf Krämer strahlt, wenn er über die Mehrwerte seiner digitalen Prozesse spricht. „Allein durch ZUGFeRD spare ich eine volle Arbeitskraft ein“, sagt der Installateur- und Heizungsbaumeister. Nicht ohne Stolz erzählt er, dass Neukunden längst über seine Webseite auf ihn aufmerksam werden: „Anzeigen in Zeitungen oder vor Ort mache ich inzwischen gar nicht mehr, sondern setze auf Online-Werbung. Die Leute suchen digital nach Informationen. Dort bin ich auch im Bereich Social Media zu finden.“

DIGITALES ARBEITEN WILL GELERNT SEIN

Digitale Werkzeuge im Betrieb zu verankern, bedarf Überzeugungsarbeit und manchmal sanften Drucks. „Ich schule meine Mitarbeiter auf die neuen Tools

und kappe die alternativen, eingefahrenen Wege. Veränderung ist immer schwierig, aber meine Mitarbeiter sehen schnell, welche Erfolge und Mehrwerte die neuen Möglichkeiten bringen“, betont Ralf Krämer.

Die Datenautobahn rund um die Firma Sommer ist bereits sechsspurig, er aber hat schon die nächsten Ziele vor Augen: die Langtext-Übermittlung in seine Fachhandwerkersoftware, um rund um die Produkte alle Informationen im Blick zu haben. Außerdem digitalisiert Ralf Krämer sein Lager, um einen Überblick über seinen Artikelbestand zu bekommen. Seine Pionierarbeit spricht sich rum – beim Endkunden und im Fachhandwerk. „Es waren schon einige Kollegen hier, um sich anzuschauen, wie ich mich digital aufgestellt habe“, sagt Ralf Krämer. Die Rückmeldungen seien durchweg positiv. Wie viele andere Firmen drückt auf bei der Firma Sommer das Thema Nachwuchssuche auf die Stimmung. Ein schwieriges Unterfangen. Wenn sich



Quelle:

Die Firma Sommer Sanitär Heizung Solar nutzt verstärkt die Datenautobahn, um Abläufe effizienter zu machen und die Sichtbarkeit des Betriebs im Internet deutlich zu erhöhen.

ein Unternehmen im Internet modern und ansprechend präsentiert, überzeugt auch das. Da ist sich Ralf Krämer sicher. Einen muss Ralf Krämer nicht mehr überzeugen: Sohn Mirco arbeitet als Kundendienstmonteur im Betrieb und soll seinem Vater irgendwann nachfolgen. Dann übernimmt die nächste Generation den Fortschritt auf der digitalen Datenautobahn.



Ein Verbinder.

Für alle Aluminium-Verbundrohre.

Der neue JG MultiLayer Universal Verbinder

Erstmalig können Rohre mit unterschiedlichen Innen- und Außendurchmessern schnell, sicher und werkzeuglos verbunden werden.

Der Universal Verbinder ist für 16 mm, 20 mm sowie 25/26 mm verfügbar und für die Reparatur, die Neuinstallation oder zum Verbinden von unterschiedlichen Systemen geeignet. Ein Muss für jeden Installateur.

Für weitere Informationen
besuchen Sie
johnguestmultilayer.de

