

Die Digitalisierung und ihre Schwierigkeiten im Handwerk

“Wir wissen, was wir tun” - So lautet das Motto vom Tag des Handwerks am 19. September. In diesem Jahr sollen mit diesem Statement vor allem die Vielfalt, Innovationskraft, Modernität und Originalität des Handwerks im Mittelpunkt stehen. Schließlich handelt es sich um den zehnten Tag des Handwerks - und dieser befindet sich mitten im digitalen Zeitalter.

Während das Interesse und die Offenheit der Handwerksbranche gegenüber modernen Technologien wächst, stellt die Digitalisierung jedoch für viele Betriebe eine Herausforderung dar. Dabei spielt gerade dieser Punkt eine wichtige Rolle für die Kundengewinnung im Handwerk: Die Kunden selbst gehen auch mit dem Trend und erwarten in Folge dessen immer schnellere, transparentere und mobilere Angebote auf digitalem Wege.

Um die Kundengewinnung aufrecht zu erhalten und den Kunden eine bestmögliche Dienstleistung zu bieten, gibt es für viele spezielle Leistungsbereiche im Handwerk die Möglichkeit, durch einen externen Kauf Leads zu generieren.

“Unter einem Lead versteht man einen meist vorqualifizierten Kontakt eines potentiellen Kunden, der einen Fragebogen ausgefüllt hat und ein entsprechendes Angebot erwartet.”, so Valentin Driessen, Gründer des Portals Hausfrage.de.

Die Idee von Hausfrage.de entstand 2013 als Anlaufstelle für alle Themen rund ums Haus. Das Online-Portal bringt Handwerksunternehmen und Dienstleister mit potenziellen Auftraggebern zusammen. Ganz nach dem Prinzip “Kunde ist König” erklärt Driessen: “Besonders wichtig ist es, sich auf den Kunden einzustellen, von dem die Anfrage zu einem bestimmten Produkt von uns stammt. Der Interessent erwartet eine schnelle Angebotsabgabe und möchte sich meistens zeitnah entscheiden.”

Hiermit wird eine wichtige Lücke der Handwerksbranche geschlossen: Auf der einen Seite steht der Kunde, dem es als Außenstehender oft schwer fällt, ähnliche Handwerksbetriebe voneinander zu unterscheiden und zu vergleichen. Hier stellt sich die Frage, welcher Betrieb mit welchem Vorteil oder Alleinstellungsmerkmal punkten kann und wer regional am meisten zu den individuellen Ansprüchen passt. Auf der anderen Seite steht der Betrieb, der Kunden und ihre Aufträge dazu gewinnen möchte. Hausfrage.de dient hier als Berater und Vermittlungsportal zwischen beiden Polen.

Sich einen schnellen und guten Überblick und Zeitersparnis durch dritte zu verschaffen lohnt sich. Nach Angaben des Zentralverbands des deutschen Handwerks (ZDH) hat bislang allerdings erst jeder fünfte Handwerksbetrieb (18 Prozent) eine Partnerschaft mit Unternehmen aus der Digitalwirtschaft geschlossen. “Die Digitalisierung ist vor allem für Familienbetriebe, die seit Jahrzehnten bestehen, noch eine Herausforderung und schwer zu durchblicken. Eine Umstellung ist immer schwer, aber in der Digitalisierung liegt für das Handwerk sehr großes Potenzial.”, so Driessen zuversichtlich.