

MATERIALKNAPPHEIT:

Bestellverfahren von Handwerkern im Vergleich



Wie aus einer Erhebung von OneQrew hervorgeht, waren im letzten Jahr insgesamt drei Viertel der deutschen Betriebe von Materialknappheit betroffen. Aufgrund dieser Situation wird viel Zeit für die diversen Bestellmöglichkeiten aufgewendet – durchschnittlich 6,7 Wochenstunden | VON DOMINIK HARTMANN

Die Materialknappheit im deutschen Handwerk ist kein unlösbares Problem: 56 Prozent der Betriebe konnten die Versorgungsprobleme lösen und 23 Prozent waren gar nicht betroffen. Allerdings kostet die Knappheit am Markt Handwerker mehr Zeit. 42 Prozent der Befragten berichten, daß es zeitraubend und aufwendig sei, Liefertermine aller Lieferanten im Blick zu behalten. 41 Prozent sagen, die Recherche nach lieferbaren Artikeln koste immer mehr Zeit. Als Gegenmaßnahme bestellen Betroffene vorsorglich mehr Material (43 Prozent) oder plazieren Orders bei mehreren Händlern gleichzeitig (36 Prozent). Diese Zahlen wurden gemeinsam mit dem Preisatlas Handwerk* erhoben, den OneQrew aus der Befragung von 670 deutschen Handwerksbetrieben ermittelte und in diesem Jahr bereits zum zweiten Mal veröffentlicht. Die Unternehmensgruppe, die aus mehreren Software-Spezialisten hervorgegangen ist, kann dafür auf Daten ihres umfangreichen Kundennetzwerks zurückgreifen.

Bestellvorgänge kosten Zeit

Preise abrufen und vergleichen ist mit einem Anteil von 39 Prozent der größte „Zeitfresser“ bei der Materialbeschaffung. Weitere Aspekte sind die Überwachung von Lieferterminen mit einem Zeitanteil von 18 Prozent und die Suche nach Alternativartikeln mit 16 Prozent. Auch unter den für diese Auswertung befragten Betrieben, die über moderne Software verfügen, dominieren bei den Bestellverfahren E-Mail und Online-Shops von Händlern, je 31 Prozent tätigen den Großteil ihrer Bestellungen über diese Kanäle. Nur noch 18 Prozent nutzen

Die OneQrew Unternehmensgruppe

Unter dem Dach von OneQrew haben sich 14 Software-Häuser aus Deutschland, Österreich und der Schweiz zu einer Unternehmensgruppe zusammengeschlossen, ohne ihre eigene Identität und Historie aufzugeben. Die bekannten Marken TAIFUN, M-SOFT, P Software & Service, extragroup, PraKom, FFUF, QOMET (Softwareschmiede Höffl), CP-Pro, AAA EDV, DIGI, scireum, mexXsoft, JUPROWA und Accantum bleiben auch weiterhin am Markt bestehen, und Kunden können auf bekannte Kommunikationskanäle vertrauen. Gleichzeitig bietet OneQrew ein neues, übergreifendes Plattformkonzept.

Foto: OneQrew

hauptsächlich das Telefon für ihre Bestellungen. Mehrheitlich direkt aus Branchensoftware bestellen hingegen nur 10 Prozent der befragten Betriebe. Die Lösungen scheinen ihr Potential auf diesem Gebiet noch nicht voll auszuschöpfen. Die Gründe hierfür sind vielschichtig. Was aber feststeht: Einheitliche Schnittstellen und Standards für effiziente Datenübermittlung fehlen oft noch. Die Branchensoftware kann sich dann nicht direkt mit der Software von Händlern verbinden. Allerdings zeigen sich auch Unterschiede nach Gewerk: Während bereits über 20 Prozent der Elektriker den Großteil ihrer Waren über ihre

Anzeige

HORN BACH
Es gibt immer was zu tun.

Jeder Held braucht einen Partner,
auf den er sich verlassen kann.

Der HORN BACH ProfiService
für Handwerk und Gewerbe.

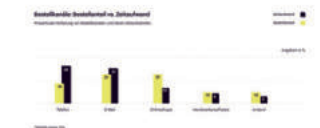


**PROFI
SERVICE**

Nutze die Vorteile bei HORN BACH
für gewerbliche Kunden.

Infos unter hornbach-profi.de oder
direkt beim ProfiTeam im Markt.





» Branchensoftware bestellen, dominiert beispielsweise im Metallbau mit etwa 80 Prozent immer noch das E-Mail klar als häufigster Bestellkanal. Auch die Mehrheit der Dachdecker (61 Prozent) tätigt einen Großteil ihrer Bestellungen via E-Mail. Betrachtet man den Aufwand, der mit einzelnen Bestellkanälen verbunden ist, nehmen Telefon und E-Mail überproportional viel Zeit in Anspruch: Von der gesamten für Bestellvorgänge aufgewendeten Zeit entfallen 38 Prozent auf das Telefon und 37 Prozent auf E-Mail. Für Online-Kanäle werden hingegen nur 22 Prozent der Gesamtzeit aufgewendet, was zeigt, daß diese wesentlich effizienter funktionieren.

Chancen moderner Software ausnutzen

70 Prozent der befragten Betriebe bestellen noch gar nicht über ihre Branchensoftware, obwohl diese prinzipiell Daten von verschiedenen Händlern integrieren kann. Dafür sind allerdings moderne, einheitliche Software-Schnittstellen notwendig, die noch nicht in der Breite genutzt werden und noch nicht allgemein bekannt sind. Eine der neuesten, Open Masterdata, kennen 70 Prozent der Befragten beispielsweise nicht. Nur 11 Prozent nutzen diese Schnittstelle über ihre Software bereits aktiv.

„Neben der Knappheit bestimmter Artikel ist das Handwerk nach wie vor noch vom Fachkräftemangel betroffen. In dieser Situation kann es sich eigentlich kein Betrieb leisten, daß Mitarbeiter ihre wertvolle Zeit opfern müssen, um online aufwendig alternative Artikel zu recherchieren, E-Mail-Anfragen zu schreiben oder verschiedene Händler abzutelefonieren. Unsere Vision ist es, gemeinsam mit Handwerksverbänden und Händlern ein Ökosystem zu schaffen, indem die verschiedenen Programme direkt miteinander ‚sprechen‘ und so Mitarbeiter auf beiden Seiten entlasten. Möglich wird das durch Schnittstellen wie Open Masterdata, für deren Möglichkeiten wir weiterhin werben wollen. Schließlich kann viel Zeit eingespart werden, wenn Bestellvorgänge direkt aus der eigenen Software heraus initiiert und anschließend vollständig digital verwaltet werden können,“ sagt Dominik Hartmann, CEO von OneQrew. „Um die Hürden für die Digitalisierung von Bestellvorgängen zu überwinden, müssen einheitliche, branchenübergreifende Standards etabliert werden.“

Noch Fragen?
www.oneqrew.com

**Für den bundesweiten Preisatlas Handwerk hat OneQrew insgesamt 670 deutsche Handwerksbetriebe befragt, die hauptsächlich aus den Gewerken Sanitär-Heizung-Klima, Elektrotechnik, Dachdecker, Zimmerer, Tischler/Schreiner, Metall- und Gerüstbau sowie Maler/Gipser/Stuckateur kommen. Die Antworten wurden zwischen dem 13. Februar und dem 21. März 2023 in einer Online-Befragung ermittelt.*