STREIT

NEWSLETTER

Ausgabe 1 – 22.05.2024

Inhaltsverzeichnis

Alle Newsletter-Themen – Ausgabe 1

1. Unternehmen **Seite 4-9**

1.1 Streit-Newsletter Seite 5

1.2 Entwicklungen 1. Quartal Seite 6

1.3 „Corporate Identity“ Seite 7-8

1.4 Bemerkenswerte Zahlen Seite 9

2. Abteilungsinfos **Seite 10-40**

2.1 Verwaltung Seite 11-12

2.2 Personal Seite 13-16

2.3 Consulting Außendienst Seite 17-19

2.4 Marketing Seite 20-25

2.5 QM Seite 26

2.6 Entwicklung Seite 27-29

2.7 QM/Entwicklung Seite 30-31

2.8 Consulting Innendienst Seite 32-34

2.9 Verkauf Seite 35-40

Inhaltsverzeichnis

Alle Newsletter-Themen – Ausgabe 1

3. Mitarbeiterinfos **Seite 41-48**

3.1 Personelle Veränderungen Seite 42

3.2 Mitarbeiter Insights – beruflich Seite 43

3.3 Mitarbeiter Insights – privat Seite 44

3.4 Steckbriefe Seite 45-48

4. Events **Seite 49-58**

4.1 Kunden-Events Seite 50-52

4.2 HR-Events Seite 53

4.3 Interne Events Seite 54

4.4 Vergangene Events Seite 55-56

4.5 Anstehende Events Seite 57-58

5. Feedback **Seite 59-60**



STREIT

Unternehmen

Liebe Kollegin, lieber Kollege,

durch die vor kurzem durchgeführte Mitarbeiterbefragung wurde uns nochmals aufgezeigt, dass wir im Bereich Kommunikation Verbesserungspotential haben. Die Idee eines „Streit-Newsletters“ fand bei euch direkt Anklang, sodass wir uns freuen euch den ersten Newsletter vorstellen zu dürfen. In diesem Format informieren wir nun zweimal jährlich über vergangene und aktuelle Themen.

Der Newsletter soll allgemeine Unternehmens- und auch Branchenthemen behandeln, aber auch abteilungs- und mitarbeiterspezifische Informationen transportieren. Wir haben uns auch darauf verständigt, dass neben dem eigentlichen Zweck, der Übermittlung von arbeitsnotwendigen Informationen, auch rein informative Themen Gegenstand des Newsletters sein können. Dabei soll die ein oder andere Anekdote sowie die Vorstellung einiger Kollegen innerhalb des Newsletters das Ganze etwas auflockern und die Historie vor allem für neuere Kolleginnen und Kollegen sichtbarer machen.

Falls es Ideen zur Verbesserung des Formats gibt, würden wir uns über eure Rückmeldung freuen. Am Ende des Newsletters habt ihr die Möglichkeit ein Feedback abzugeben. Nun wünschen wir euch aber viel Spaß beim Lesen.

Viele Grüße
Roland Gmeiner und Michael Streit

Entwicklungen 1. Quartal

Unternehmen

Betriebswirtschaftliche Entwicklung

An die grundsätzlich positive Entwicklung des letzten Jahres konnten wir in den letzten 3 Monaten anknüpfen. Jeder der vergangenen Monate war dabei im Jahresvergleich erfolgreicher als im Jahr zuvor. Auch ist die Entwicklung nicht auf größere Auslieferungen und damit Einmalbeträge zurückzuführen, sodass wir auf das Anhalten dieses Trends für die kommenden Monate hoffen dürfen. Die Verstärkungen der Teams zeigt damit weiter nach und nach die erhoffte Wirkung und wir befinden uns betriebswirtschaftlich „auf Kurs“.

Unser Markumfeld

Die Konsolidierung in unserem Markt hat nun immer stärkere Konsequenzen für die Nutzer der aufgekauften Software-Firmen. Die OneQrew hat damit begonnen ihre zukünftige Strategie preiszugeben. Diese beinhalten die Konzentration auf ein einziges ERP-System (Vendoc von PraKom) in Kombination mit der Zeiterfassung Time4 von M-Soft. Alle anderen Produkte werden sukzessive abgekündigt, so z.B. die Lösungen von Taifun und M-Soft. Tausende Kunden werden damit in den kommenden Jahren zum Software-Wechsel gezwungen.

Die Craftview-Gruppe hingegen erhöht weiterhin konsequent die Preise ihrer Produkte. Gerüchteweise werden Unternehmen mit Erhöhungen von über 100 % konfrontiert, was hohe Wellen bis zu den jeweiligen Fachverbänden schlägt. Erste Anfragen an uns von Kunden der Craftview-Gruppe, mit dem konkreten Wunsch einen verlässlicheren Partner zu finden, haben wir bereits registriert.

„Corporate Identity“

Unternehmen

„Corporate Identity“ bedeutet in Kurzfassung die Beschreibung von Unternehmenswerten und -zielen, die in konsistenter Art und Weise nach innen und außen weitergetragen werden.

Wieso beschäftigen wir uns damit?

Jeder hat eine eigene Vorstellung im Kopf, nie wurde etwas konkretes gemeinschaftliches ausformuliert. So stellt sich unsere Situation bzgl. der Auffassungen zum Produkt, dem Markt und zu unseren (potenziellen) Kunden dar. Um als Unternehmen aber an allen Kontaktpunkten zum Kunden (Marketing, Verkauf und Beratung) maximal gleichgerichtet auftreten zu können, braucht es festgehaltene gemeinsame Werte, Ziele und eine klare Positionierung. Es gilt also mit dem Konzept der „Corporate Identity“ einen bestmöglichen Konsens über die Vorstellungen unserer nach innen und außen getragenen Werte und Positionierung zu finden, damit alle eine gemeinsame Sprache sprechen, eine klare Abgrenzung zum Wettbewerb möglich ist und damit langfristige Ziele gemeinschaftlich formuliert werden können.

Wie beschäftigen wir uns damit?

Unter Anleitung einer hierauf spezialisierten Agentur (Reinsclassen) wollen wir die angesprochenen individuellen Vorstellungen in ein feststehendes gemeinsames Konzept bringen. Diese Agentur stellt sich in Zusammenarbeit mit uns dabei 3 grundlegende Fragen: Wie ticken wir als Unternehmen, was sind die wichtigsten Bedürfnisse von Handwerks-Unternehmen in Bezug auf ERP-Software (u.a. in Form von Umfragen) und wie haben sich unsere Mitbewerber auf dem Markt positioniert. Aus den gewonnenen Erkenntnissen wird ein konkretes inhaltliches, aber auch ein darauf abgestimmtes designmäßiges Gesamtkonzept von der Agentur entwickelt.

„Corporate Identity“

Unternehmen

Welche konkreten Ziele haben wir?

Wir wollen an jeder Stelle die gleiche Sprache sprechen, egal ob inhaltlich oder visuell. Ein Kunde soll an jedem Kontaktpunt den gleichen Eindruck vermittelt bekommen. Das fängt bei unserer Produktbroschüre an, geht mit der Website oder unserer Verkaufspräsentation weiter und hört bei der Frage an unseren Vertriebsmitarbeiter auf, warum der Interessent in uns genau den richtigen Software-Partner heute und in Zukunft findet. Wenn hierfür ein klarer Kern definiert wurde, ergeben sich zukünftig Inhalte und Bildsprache viel einfacher und wir werden uns viel Abstimmungsaufwand und Unsicherheiten ersparen. Darüber hinaus soll es auch für uns alle nochmal in konzentrierter Form ein Referenzpunkt zu dem sein, für was wir als Unternehmen stehen.

Wir freuen uns sehr auf den Prozess mit der Agentur in den kommenden Monaten und wir werden euch spätestens nach Ausarbeitung des Konzepts über die Ergebnisse informieren.

Bemerkenswerte Zahlen

Unternehmen

363 zu 201.....

.....das ist die Anzahl an ausgelieferten Lizenzen im ersten Quartal im Vergleich zum Vorjahr.

Im letzten Jahr zur gleichen Zeit war eines unserer größten Probleme die immer länger werdenden Auslieferungszeiten der Software. Diese sind zwar bei einigen Kolleginnen und Kollegen im Außendienst nach wie vor sehr hoch, wir haben nun aber durch unsere neuen Kolleginnen und Kollegen im Außendienst schon spürbar Verbesserung bekommen.
Vor allem kleinere Kunden können nun wieder in einem vernünftigen Zeitraum ausgeliefert werden.

Wir sind jedoch auch weiterhin auf der Suche nach Verstärkung im Bereich Consulting Außendienst, da sich auch vertrieblich einiges tut. Neue, sehr branchenerfahrenen Kollegen sind bereits bei uns gestartet und auch im zweiten Halbjahr werden wir den Vertrieb weiter verstärken, sodass wir uns auch in diesem Bereich eine weitere Entwicklung erhoffen.



STREIT

Abteilungsinfos

Digitalisierung schreitet weiter voran

Seit nun schon 2,5 Jahren haben wir in der Verwaltung die ersten Workflows im Einsatz und konnten dadurch in verschiedenen Bereichen bereits unsere Arbeit effizienter und transparenter gestalten.
Gestartet haben wir mit dem Workflow für eingehende Aufträge. Dieser verknüpft die verschiedenen Abteilungen, die in den Prozess involviert sind und ermöglicht uns, die Aufträge schneller und einfacher zu bearbeiten und abzurechnen. Es erspart uns Zeit, Papier und ab und zu auch Nerven.
Im Schnitt wurden in den letzten 3 Monaten allein in diesem Bereich 200 Workflows im Monat gestartet und bearbeitet.



Fun Fact: Wir haben über diesen Zeitraum bereits ca. 145 kg Papier gespart!

Weitere Workflows im Bereich Softwarekündigungen, Fuhrpark und die Optimierung der bestehenden Workflows sind in Planung oder kurz vor der Umsetzung.

Vorbereitungen für Wartungs- und Lizenzabgleich

Für die Bereitstellung und Abrechnung der beauftragten Lizenzen benötigen wir aktuell zwei Programmbereiche. Im Wartungsprogramm erfassen wir die Vertragsdetails und die Artikelnummern der beauftragten Lizenzen mit den korrekten Abrechnungsintervallen.
Im Lizenzprogramm werden ebenfalls die Lizenzen mit der Anzahl erfasst und dem Kunden bereitgestellt. Leider gibt es keine automatische Verknüpfung zwischen den beiden Programmteilen, d.h. alle beauftragten Lizenzen müssen an beiden Stellen gepflegt werden. Dies erhöht das Fehlerpotenzial enorm.

In der Wartung sind teilweise noch Verträge mit Artikeln aus alten Lizenzmodellen vorhanden, die über das Lizenzprogramm nicht abbildbar sind. Somit ist ein automatischer Abgleich aktuell nicht möglich.
Daher wird nun manuell die Wartung so überarbeitet, dass der Abgleich auch technisch irgendwann möglich sein wird. Dies bedeutet allerdings viel manuelle Arbeit. Glücklicherweise unterstützt uns Frau Streit in diesem Bereich an ihren beiden Arbeitstagen.

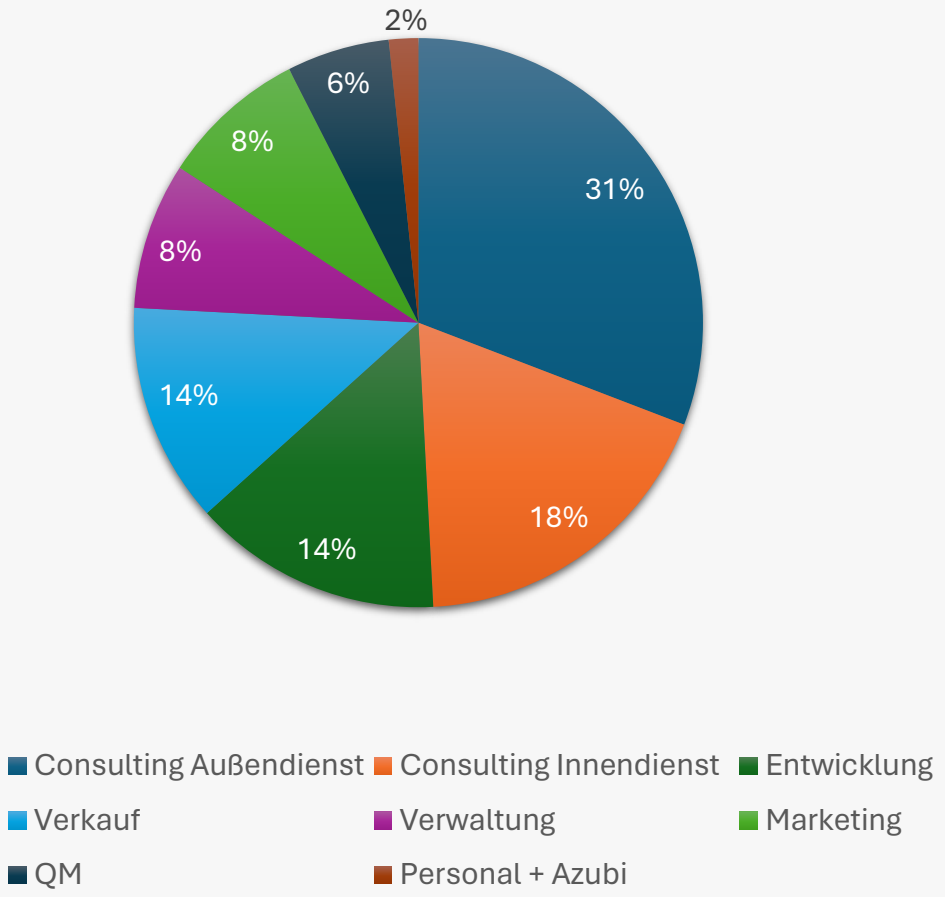


Personal - Bereichszahlen

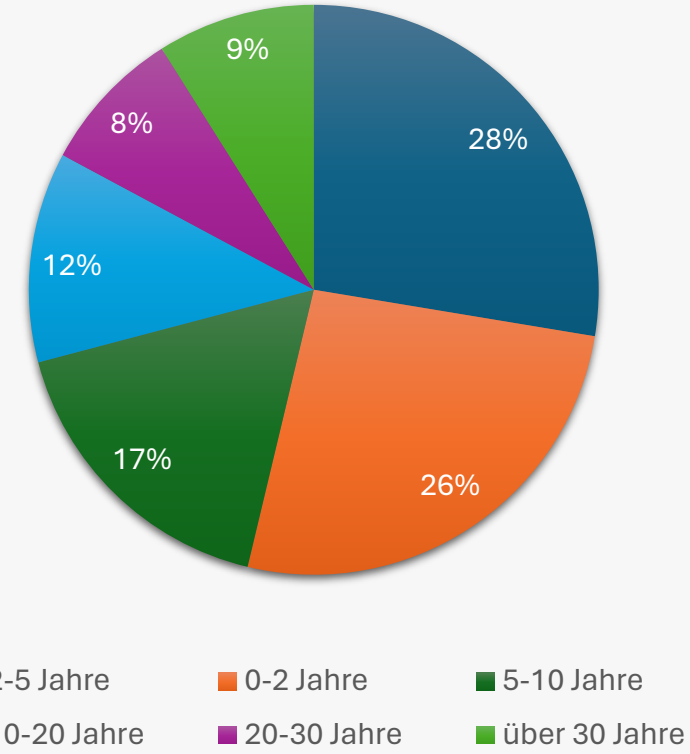
Abteilungsinfos

Mitarbeiteranzahl: 135 Personen (Stand 01.05.2024)

Prozentuale Aufteilung nach Abteilung:



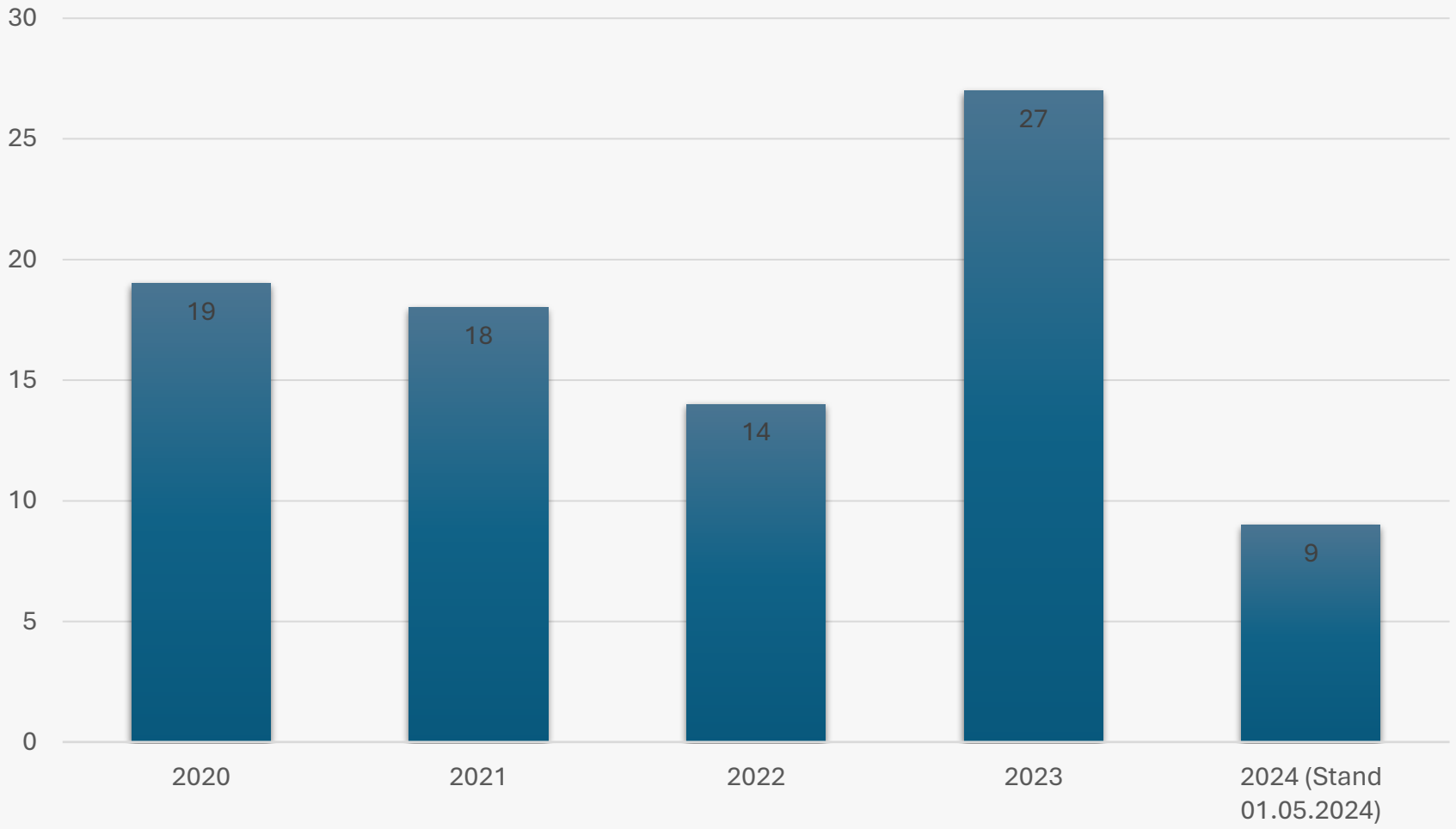
Betriebszugehörigkeit in Jahren:



Personal - Bereichszahlen

Abteilungsinfos

Anzahl Einstellungen im Verlauf der Jahre:



Personal

Abteilungsinfos

Personalgewinnung

Im Personal liegt ein besonderer Fokus auf der Personalgewinnung, auch „Personalakquise“ oder „Recruiting“ genannt. Meist heißen wir zweimal im Jahr, im April und Oktober, ein Team neuer Mitarbeiter bei uns willkommen.

Aktuell suchen wir nach drei neuen Software-Consultants im Außendienst, bis zu drei Mitarbeitern für unseren Consulting Innendienst, einer Person für unseren Vertriebsinnendienst in Hannover, einer/einem Verkäufer/in sowie zwei neuen Kollegen für unseren technischen Außendienst. Zudem sind wir auch jedes Jahr auf der Suche nach weiteren Auszubildenden für unsere IT-Ausbildungsberufe.



Weißt Du wie ein Personalakquise-Prozess bei uns abläuft? Wir wenden verschiedene Methoden an, die je nach Stelle variieren:

- Veröffentlichung der Stellenangebote auf unserer Website
- Bewerbung der Anzeigen über Social Media (Facebook & Instagram)
- Schaltung von Inseraten auf Online-Stellenbörsen wie Stepstone, Indeed usw.
- Anzeige auf LinkedIn
- Aktives Anschreiben geeigneter Kandidaten (Active Sourcing) über LinkedIn & XING
- Teilweise Veröffentlichung in Print-Medien wie Zeitungen, Bürgerblättern und Post-Flyern

Personalgewinnung

In der Regel führen diese Maßnahmen innerhalb von 60 Tagen zu passenden Bewerbungen und Vorstellungsgesprächen.

Doch was motiviert Arbeitnehmer bei der Wahl eines neuen Arbeitgebers?
Neben Faktoren wie Unternehmenskultur, Gehalt und Benefits spielen auch Mitarbeiterreferenzen eine entscheidende Rolle. In den letzten 3 Monaten haben fast 1.000 Personen unser Kununu*-Profil besucht. Potenzielle Bewerber informieren sich üblicherweise über Kununu, bevor sie ihre Bewerbung absenden. Daher ist euer Feedback von großem Wert, um uns als Arbeitgeber transparent nach außen zu repräsentieren.

Wenn Du also noch kein Feedback über Streit als Arbeitgeber abgegeben hast oder Deine Bewertung aktualisiert werden könnte, besuche gerne unser Profil auf Kununu und teile uns sowie möglichen neuen Kollegen Deine Meinung mit!



► Gib uns Dein Feedback!

*Kununu ist eine Plattform, auf der Arbeitgeber von Mitarbeitern & Bewerbern bewertet werden.

Das A-Team im Einsatz für Handwerksbetriebe

Unsere drei Mitarbeiterinnen Annette, Andrea und Alexandra bilden das interne "A-Team" unseres Softwareunternehmens, das sich um die Terminplanung für unsere Handwerkskunden kümmert. Genau wie das legendäre A-Team aus der gleichnamigen Actionserie, sind auch diese drei Damen ein eingespieltes und hochmotiviertes Team, das sich jeder Herausforderung gewachsen zeigt und Menschen in (Termin)Not helfen.

Annette – die Neukundenplanerin



Sämtliche Neukunden, die über den Workflow bei uns eintreffen, gehen über den Tisch von Annette. Egal ob es sich um Kunden mit einem Arbeitsplatz oder 50 Arbeitsplätze handelt. Wenn es darum geht, einfache oder komplexe Terminpläne zu erstellen, Annette findet immer einen Weg, für den Kunden die beste Lösung zu finden. Mit einem Funkeln in den Augen setzt sie sich an ihren Computer und beginnt, die Terminkalender zu durchforsten. Egal ob der Kunde lieber Dienstags oder Donnerstags möchte – kein Tag ist unmöglich.

Auch muss sie sehr oft improvisieren, um den Wünschen der Vertriebsmitarbeiter und Außendienstler gerecht zu werden. Aber auch das gehört dazu....

Andrea – die Updateplanerin



Termine zu planen ist das eine. Termine mit dem Kunden zu vereinbaren, das andere. Geduld und Einfühlvermögen ist wichtige Voraussetzung, um mit Kunden zu kommunizieren. Erreichbarkeit und Terminabstimmungen sind oft eine Geduldsfrage. Kein Kunde ist ihr aber zu kompliziert, wenn es darum geht, die perfekte Lösung zu finden.

Besonders nach Mailingaktionen über Versionsneuerungen geht es rund. Vielen Kundenanfragen müssen schnellstens beantwortet und bearbeitet werden. Hier ist eine strategische Vorgehensweise und ein kühler Kopf immens wichtig.

Consulting-Organisation

Abteilungsinfos

Alexandra – die Allesabdeckerin

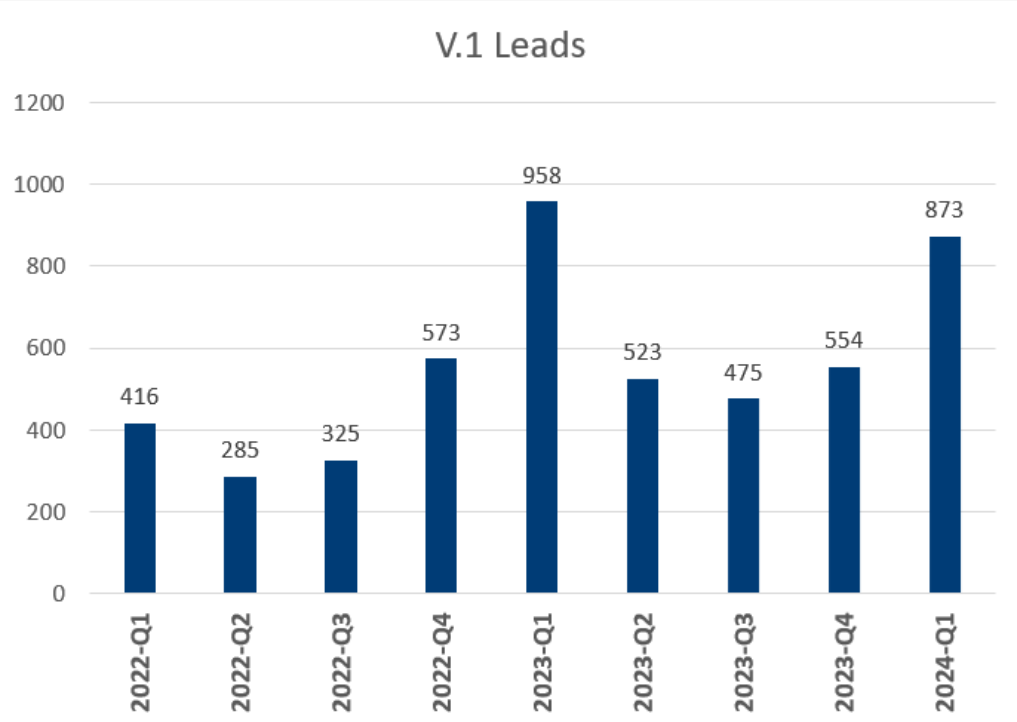


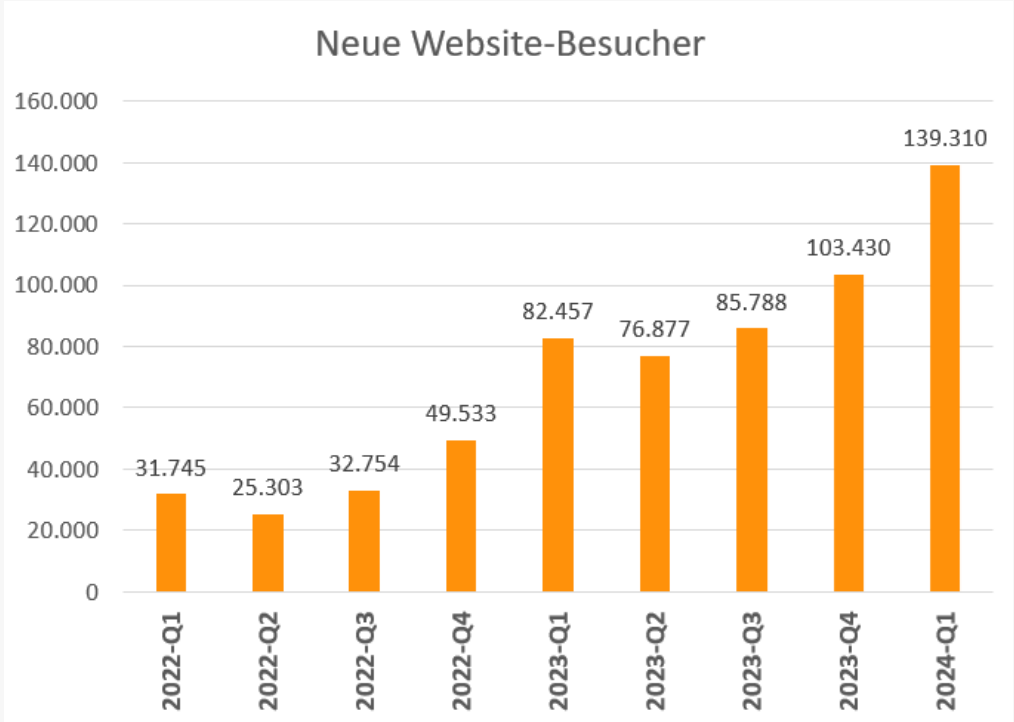
Als Vollzeitkraft ist sie immer erreichbar. Neue Aufträge von Programmerweiterungen, Terminanfragen aller Art und unser Posteingang „Termine“ sind ihr tägliches Brot.

Mit Durchsetzungsvermögen und Hartnäckigkeit geht sie jedes Problem an. Egal ob es darum geht, widerspenstige Kunden zu überzeugen oder komplexe Terminabläufe zu koordinieren - Alexandra lässt sich von keiner Herausforderung aus der Ruhe bringen

Zusammen bilden diese drei Damen ein unschlagbares Team, das mit Teamgeist, Kreativität und Entschlossenheit jede Aufgabe meistert. Genau wie das Original-A-Team sind sie die Retter in der Not für unsere Handwerkskunden - stets bereit, mit Können, Einfallsreichtum und Leidenschaft für ihre (Termin)Sache einzustehen.

Entwicklung Leads und Website-Besucher:





Einschätzung:
Die Leads sind derzeit leicht rückläufig, wobei wir im April bereits einen deutlichen Aufwärtstrend verzeichnen konnten. Die Besucherzahlen steigen weiterhin stark an.

Leads = Interessenten unserer Software; Q = Quartal;

Online-Akademie

Die Streit V.1 Online-Akademie bietet unseren Kunden ergänzende Schulungsinhalte (Videos) zu unserem bewährten Seminarprogramm und unseren Beratungsdienstleistungen. Der Consulting Außendienst erstellte die Videos und das Marketing richtete die Plattform ein.

Ziel ist es, unseren Kunden eine zeit- und ortsunabhängige Weiterbildung im Umgang mit Streit V.1 zu ermöglichen und damit die Kundenzufriedenheit zu steigern.

In den nächsten Monaten werden weitere Inhalte entstehen und in der Online-Akademie veröffentlicht.

Auch Streit-Mitarbeiter können sich gerne anmelden:

► Zur Online-Akademie



Marketing

Abteilungsinfos

Influencer-Marketing

Mittlerweile gibt es in den sozialen Medien eine Vielzahl an sog. „Baufluencern“ (Bau + Influencer), welche in ihrem Handwerk arbeiten und regelmäßig Fotos & Videos veröffentlichen. Wir haben die Influencer analysiert und festgestellt, dass sie teils eine hohe Reichweite haben und auch unsere Zielgruppe erreichen.

Aktuell stehen wir kurz vor Vertragsschluss mit drei Influencern (Test des Marketingkanals). Sie werden unsere Software nutzen und darüber auf verschiedenen Plattformen (YouTube, Instagram, Facebook, Tiktok) berichten.

Ziel: Höhere Bekanntheit und Interessenten-Anfragen.

Nachdem wir erste Erfahrungen gesammelt haben, wollen wir im nächsten Schritt größere Influencer ansprechen, die eine noch größere Reichweite haben.



Marketing

Abteilungsinfos

Printanzeigen

Im Januar konnten wir unsere Software auf der Titelseite des beliebten Fachmagazins ep – Elektro Praktiker platzieren. Im Innenteil veröffentlichten wir zusätzlich ein einseitiges Advertorial.

In der Vergangenheit wurden Anzeigen, gesponserte Berichte und Pressemitteilungen im Innenteil der Magazine veröffentlicht - die Titelseite war neu.

Wir möchten mit solchen Platzierungen noch mehr auf uns aufmerksam machen und unsere Marke stärken.

Gegen Ende des Jahres sollen weitere Top-Platzierungen anderer Fachzeitschriften im Bereich Elektro / SHK folgen.



Marketing
Abteilungsinfos

Aus der Abteilung



Sep. 2023: Wanderung mit gemütlichem Abschluss



Jan. 2024: Unsere „Werkis“ haben Klausuren 🎓



Jan. 2024: 50. Geburtstag von Tobias 👑

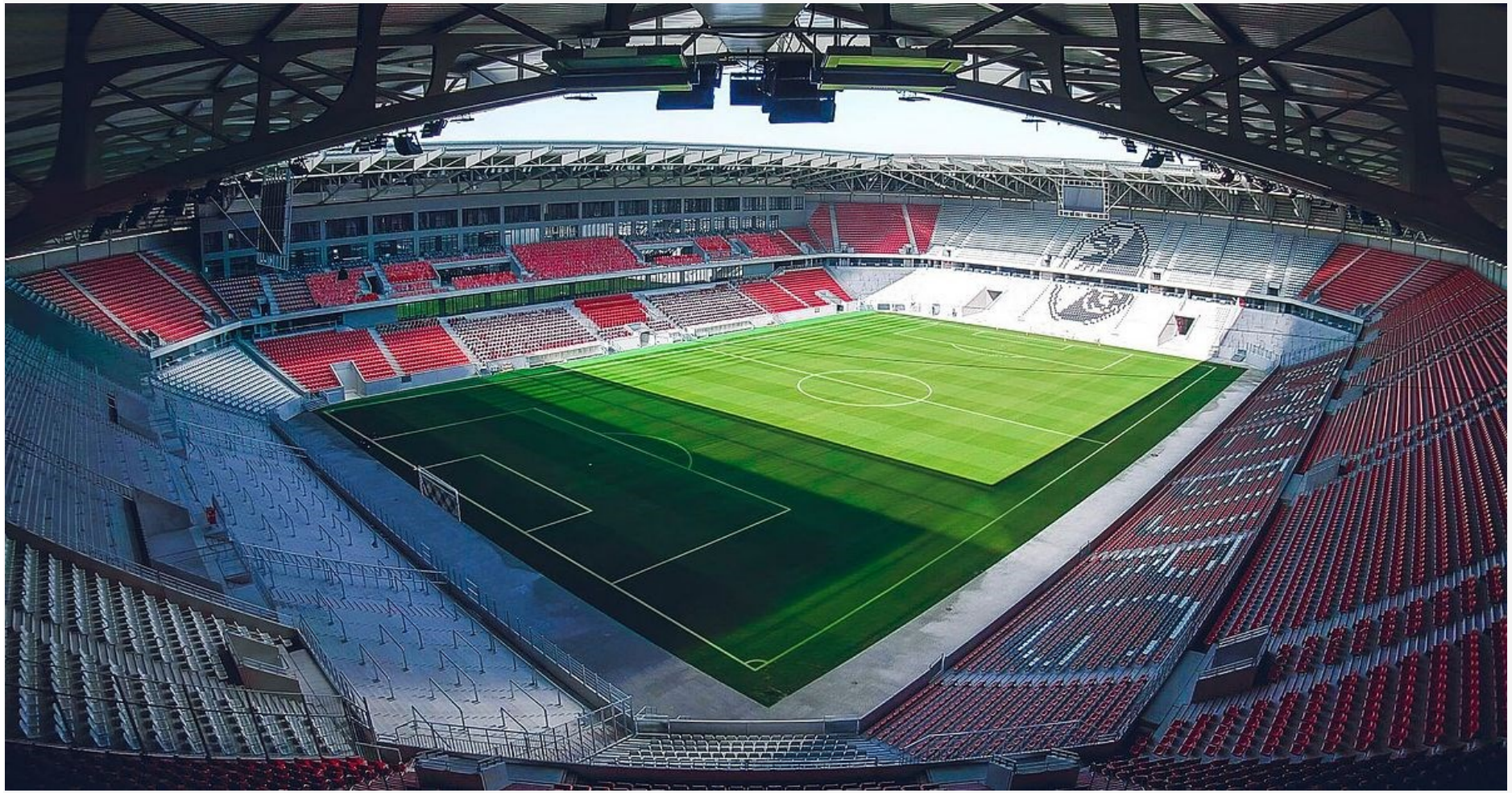


Dez. 2023: Weihnachtsmarkt in Zell mit Glühwein und Musik 🍷🎄🎺



Dez. 2023: Weihnachtsfeier ging steil 🚀

Wusstet ihr...?



...dass unsere Website monatlich mehr Besucher hat, als in das Europa-Park-Stadion des SC Freiburg passen?

47.414

(Januar 2024)

Dies ist vergleichbar mit der Red Bull Arena in Leipzig.

Qualitätsmanagement

Abteilungsinfos

Qualitätsmanagement - Die Aufpasser!
Das Qualitätsmanagement benutzt für die Kontrolle der Streit V.1 und V.1Mobil Abläufe das Programm TestComplete. Dieses Programm simuliert die Bedienung durch einen Benutzer.

Einprogrammierte Testabläufe können jederzeit wiederholt werden, dadurch wird ein immer gleichbleibender Test gewährleistet. Die Testabläufe werden durch das QM, stetig erweitert und optimiert. Diese Testabläufe werden täglich durchgeführt.

Durch diese Testabläufe können mögliche Fehler in einer neuen V.1-Version frühzeitig erkannt und gemeldet werden.

TestComplete läuft jeweils auf einem eigenen virtuellen Client (insgesamt 6 Stück)
Hiervon werden auf drei Clients die Mobilen Anwendungen getestet. Auf den anderen Clients laufen ausschließlich Tests zu V.1 und V.1 Portable.

SMARTBEAR TestComplete

Entwicklung

Abteilungsinfos

Entwicklung - Die Macher!
Die kommende V.1Mobil-Version ist geprägt von der Anpassung auf die aktuelle Version MAUI 8 und WinUI.

Was ist MAUI 8?
Dies ist ein sogenanntes Framework. So nennt man die interaktiven Elemente wie Buttons, Listen, Registerkarten etc. mit denen die Nutzer eines Programms interagieren. Dieses bekommt ein großes Update, weshalb unsere Entwicklung die Abläufe unserer Apps auf dieses Update abstimmen müssen.

Was ist WinUI?
Ähnlich einem Framework, ist WinUI eine Bedienoberfläche, gekoppelt mit weiteren Features. Mit diesen Werkzeugen können wir die V.1 Mobil App auf Windows bereitstellen.

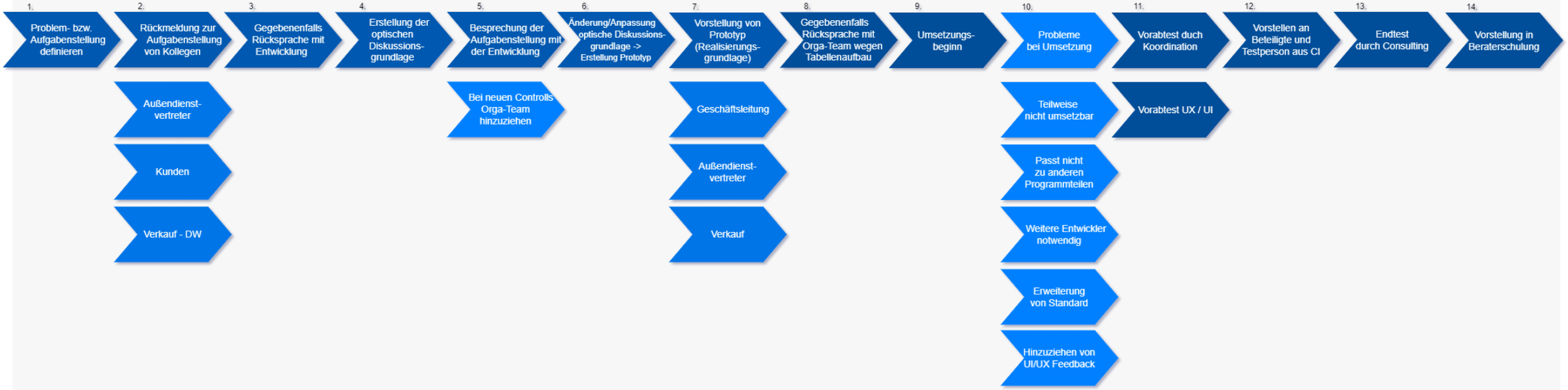
Warum wird an WinUI gearbeitet?
Da Amazon und Microsoft den Support des „Windows Subsystems für Android“ bis Mitte 2025 einstellen, brauchen wir eine Alternative, unseren Anwendern die V.1 Mobil unter Windows anbieten zu können.

Weiterentwicklung der Streit V.1:
- Aufmaß+: Unterschrift auf Aufmaß ermöglichen
- V.1 Mobil: Objekt-Archiv, Projekt-Archiv
- Kalender: Erweiterung der Kalender-Aufgaben (Aufgabenliste mit Checklistenzuordnung)
- Arbeitszeitkonto: automatische Saldoübernahme
- Artikelstammdaten: KI-unterstützte Bestückung der Einkaufsführer
- Werkzeugverwaltung: Überarbeitung + Programmierung der Werkzeug-App
- Finanzbuchhaltung: Einführung Zahlungsverkehrsstandard ISO 2022 (Ablösung von MT940/942)

Entwicklung

Abteilungsinfos

Ablauf Neuentwicklungen



Entwicklung

Abteilungsinfos

Wusstet ihr…?

Unsere Programmierer sind Profis an der Tastatur!

Der Quellcode in 2 unseren größten Programmen umfasst **mehr als 6 Millionen Zeichen von Hand getipptem Code**.
Das ist ca. 6x so viel Text, wie in allen 7 Harry-Potter Büchern steht. (ca. 1 Mio. Wörter) oder
ca. 3,5x so viel Text wie in allen „Game of Thrones“ Büchern steht (ca. 1,7 Mio. Wörter)!

…Und das ist nur ein kleiner Teil der gesamten V.1! 😉



Qualitätsmanagement / Entwicklung

Statistikdaten:

Programmentwicklung & Qualitätsmanagement:

- 13 Power-Entwickler
- 1 KI-Entwickler
- 1 UI/UX-Designer
- 4 Qualitätsmanager
- 2 Entwicklungskoordinatoren

Infos zu den Versionen 25.5 & 26.0:

Umgesetzte Programmerweiterungen – Anzahl: 223

Entwicklungsaufträge direkt von Kunden – Anzahl: 18

Qualitätsmanagement:

V.1 Testscripte: Laufzeit ca. 13 Stunden

- 404 Abläufe
- Verteilt auf 2.161 einzelne Teilabläufe
- ca. 4000 Bildvergleiche

Mobile Apps: Testscripte Laufzeit ca. 15 Stunden

- 92 Abläufe
- Verteilt auf 579 einzelne Teilabläufe
- ca. 900 Bildvergleiche

Abteilungsausflug Sept. 2023

Weiterbildungswanderung mit Spaßfaktor!



Die Brennerei in Berghaupten



Kühles Bier gegen die Hitze



Das erste Getränk nach der Wanderung



Wo geht's hin? Alle ratlos:-)



Der Weg ist das Ziel



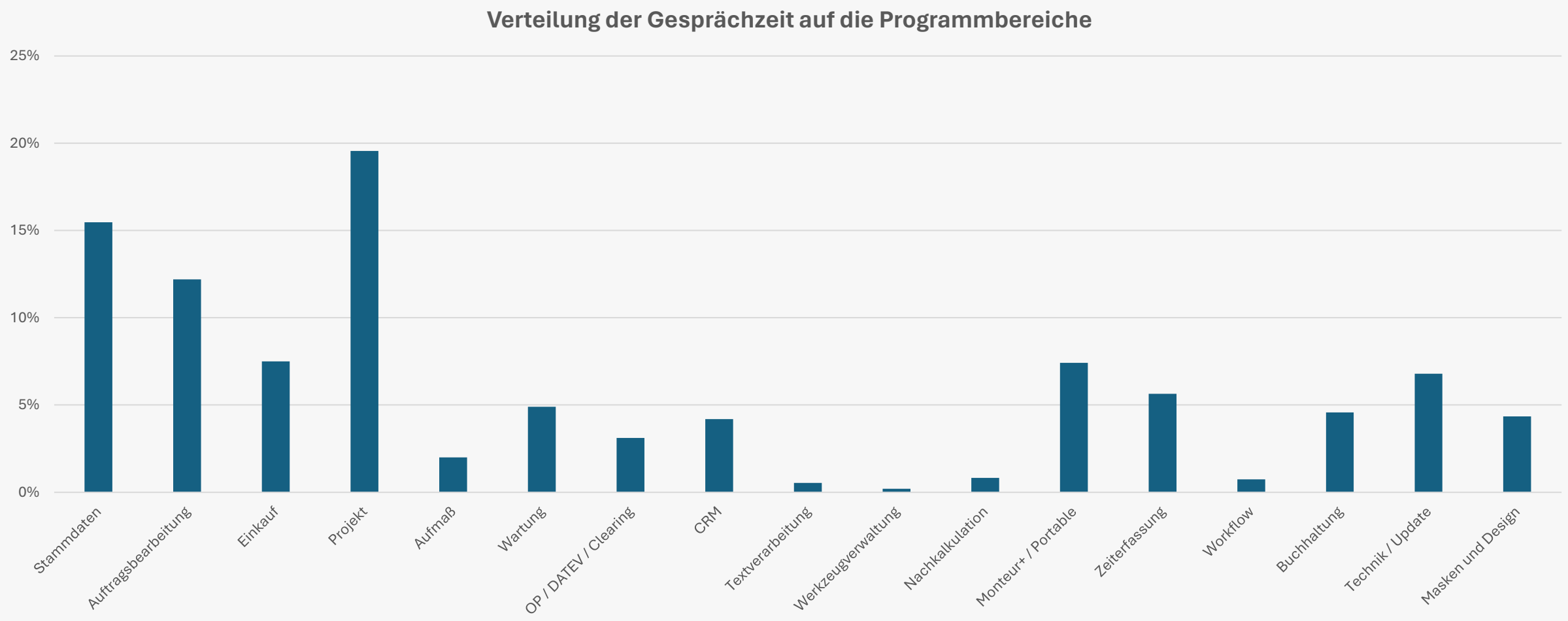
Nichts geht über ein gutes Vesper

Auswertung Jahr 2023 – Anrufe Gesamt

Anzahl Anrufe:	62.225 (+1,6%)
Dauer gesamt:	681.075 Minuten (+2,1%) 11.351 Stunden 473 Tage 15,77 Monate 1,31 Jahre
Dauer pro Anruf:	11 Minuten



Auswertung Jahr 2023 – Verteilung auf Programmbereiche



Abteilungsausflug 2024 – Sprücheklopfer-Tour durch Haslach

Es gibt viele Sprichwörter aber kaum einer weiß, woher sie kommen.
Am 12.04.2024 hat uns Billy auf eine Tour durch Haslach mitgenommen. Während dieser hat sie uns über die Hintergründe einiger Sprichwörter aufgeklärt und uns gleichzeitig auch die Geschichte von Haslach näher gebracht. Egal, ob jemand „die Katze im Sack kauft“, oder es „dem Fass den Boden rausschlägt“ – wir wissen Bescheid.
Ein besonderes Highlight war das Singen des „Badnerlieds“ in der Innenstadt von Haslach. Die Freude beim Singen konnte man in den Gesichtern eindeutig erkennen. 😄

Nach der Tour ließen wir den Abend bei ein paar Getränken und leckerem Essen im Restaurant „Grüner Baum“ in Haslach ausklingen.

Verkauf

Abteilungsinfos

Wie läuft das eigentlich mit den Interessenten und wann sprechen wir von Kunden?

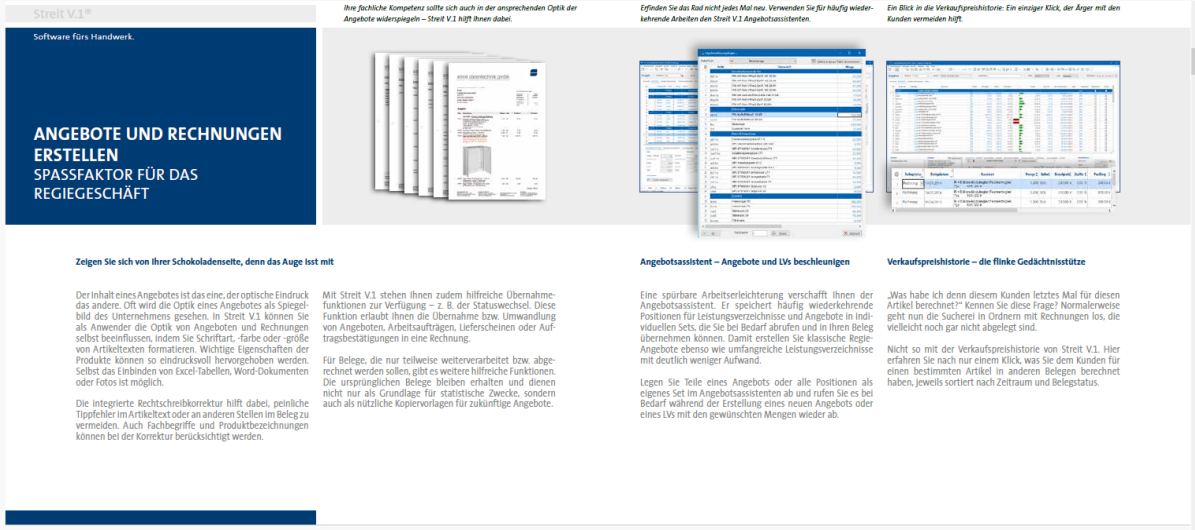
Wir sprechen zunächst von Interessenten und erst dann von Kunden, wenn der Auftrag unterzeichnet ist.

Um Interessenten zu gewinnen, setzen wir verschiedene Marketingkanäle ein, darunter unsere Website, Social-Media-Plattformen wie Facebook, Postwerbung und Empfehlungen durch bestehende Kunden.

Über diese Marketingaktivitäten könnte man vermutlich ganze Bücher schreiben.

Sobald sich ein Interessent bei uns meldet, reagieren wir schnell. Unser Vertriebsinnendienst kontaktiert den Interessenten innerhalb weniger Stunden und sendet ihm gleichzeitig unsere "Blaue Broschüre" zu.





Wie läuft das eigentlich mit den Interessenten und wann sprechen wir von Kunden?

Das führt oft dazu das der Interessent sich wundert und freut das er so schnell Informationen bekommt. Häufig fällt dann der Satz: Das kenne ich gar nicht mehr so heutzutage.

Nun gibt unser Vertriebsinnendienst ihm erste Informationen und ergänzt fehlende Angaben wie E-Mail-Adresse, Telefonnummer, aktuell genutzte Software....

Anschließend prüfen wir, welcher Verkäufer den Kontakt weiter bearbeiten kann, und informieren ihn darüber.
Der Verkäufer vereinbart dann einen persönlichen Termin mit dem Interessenten und klärt, ob die Präsentation online oder vor Ort stattfinden soll.

Die Präsentation dauert in der Regel zwischen 3 und 6 Stunden. Im Anschluss erstellen wir ein Angebot, das wir dann gemeinsam mit dem Kunden besprechen.

Glücklicherweise kommt es oft vor, dass wir den Auftrag erhalten.
Dann können wir endlich von einem Kunden sprechen.

Webinar: Digital aus einer Hand

Damit Interessenten sich sehr unverbindlich einen Überblick über unsere Software verschaffen können, bieten wir ca. alle 14 Tage ein Webinar an.

Das soll nicht die persönliche Präsentation ersetzen und kann es auch nicht, aber es soll den Interessenten eine Möglichkeit bieten, "hürdenfrei" mit uns in Kontakt zu kommen.

Jeder von euch kennt es doch bestimmt auch. Man möchte sich mal in Ruhe etwas ansehen, aber möchte niemandem Umstände machen oder hat die Befürchtung, dass man den Verkäufer nicht wieder los wird.

Den Ablauf, den wir alle kennen, zum Beispiel beim Einkauf von Schuhen, haben auch Firmen, die sich für Software interessieren.

Genau für solche Interessenten ist das Webinar perfekt geeignet.
Das Webinar "Digital aus einer Hand" ist das Webinar, was daher mit Abstand am häufigsten gehalten wird. Damit wir dieses in Zukunft noch häufiger halten können, werden in Zukunft mehrere Verkäufer das Webinar abhalten.
Mit ca. 45 Minuten ist es sehr kompakt und die Interessenten können es zwischendurch gut anschauen.

Webinar: Digital aus einer Hand

Die Interessenten können während des Webinars Fragen im Chat stellen. Im Anschluss an das Webinar meldet sich ein Verkäufer, wenn bereits zuvor Kontakt bestand. Falls noch kein Kontakt bestand, übernimmt unser Vertriebsinnendienst die weitere Kommunikation, und René oder Corinna werden sich melden.
In der Grafik könnt ihr sehen, wie viele Interessenten sich für ein solches Webinar anmelden und daran teilnehmen.



Besondere Kunden

Elektro- und SHK-Betriebe haben wir am häufigsten. Aber es gibt immer wieder "besondere Kunden".

Der radelnde Installateur: Seit 2020 nutzt der Kunde Streit V.1. Das Besondere ist, dass die Mitarbeiter fast ausschließlich mit dem Lastenfahrrad zu den Kunden fahren.

Berliner Stadtmission: Seit 1877 hilft die Berliner Stadtmission mit über 90 Einrichtungen Menschen in verschiedenen Notlagen (Obdachlosenunterkünfte, Bildung für benachteiligte Kinder und vieles mehr). Damit zum Beispiel die Hausmeister wissen, wo was erledigt werden muss, wird unsere Zeiterfassung und auch der Monteur+ dort eingesetzt. Als letztens unsere Beraterin Beatrice da war, wurde in der Kapelle mit einer "Messe die Digitalisierung eingeläutet". Also mit dem Beistand kann jetzt wirklich nichts schiefgehen.

Lebenshilfe Offenburg: Die Lebenshilfe ist vielen von euch bekannt. Ein Tochterunternehmen der Lebenshilfe Offenburg wird in Zukunft auch Streit V.1 einsetzen. Dafür waren Jürgen Sonntag und Roland Gmeiner vor kurzem in Offenburg und haben die Aufträge dafür unterzeichnet.
Ich bin gespannt, welche "besonderen" Kunden in Zukunft noch zu uns kommen werden.

Bunt gemischtes aus dem Verkauf

Größter Neukunde:
Pader Solartechnik GmbH: Die Firma startete direkt mit 35 Streit V.1 Lizenzen für das Büro.

Der Besuch nach dem Besuch:
Letztes Jahr haben wir verschiedene Großhändler zum 1. Streit V.1 Großhändlertag eingeladen, um die Zusammenarbeit zu verbessern und uns auszutauschen.
Im Anschluss rief uns ein Großhändler an und sagte, dass er unbedingt mit seinem Chef vorbeikommen möchte, damit dieser uns ebenfalls kennenlernen kann. Es freut uns sehr zu sehen, dass nicht nur unsere Software, sondern auch unsere Veranstaltungen sehr gut ankommen.

ZVEH Digitaltag:
Im März fand der "Digitaltag vom ZVEH" statt. Dort konnten wir unsere Software im Zusammenspiel mit einem Planungstool für Angebote vom ZVEH über 100 Elektrobetrieben Präsentieren. Als ich vor Ort war, muss ich zugeben, dass ich am Anfang ein wenig überfordert war. In dem Raum gab es einen Mitarbeiter in der Regie und einen Teleprompter für den Referenten. Ein Hauch von Ein "Hauch" von Tagesschau-Feeling kam da auf.





STREIT

Mitarbeiterinfos

Personelle Veränderungen

Mitarbeiterinfos

Einstellungen 2024:

• Ulrich Limbach	Consulting Außendienst	Eintritt: 01.04.2024
• Christine Ciesla	Consulting Außendienst	Eintritt: 01.04.2024
• Ole Simon	Consulting Außendienst	Eintritt: 01.04.2024
• Thomas Ernst Keller	Consulting Außendienst	Eintritt: 01.04.2024
• Jörg Brünjes	Verkauf	Eintritt: 01.04.2024
• Alice Horn	Putzfee Stricker	Eintritt: 01.04.2024
• Julius Erdrich	Ausbildung Fachinformatiker Anwendungsentwicklung	Eintritt: 01.09.2024
• Melissa Kindler	DH-Studium Wirtschaftsinformatik	Eintritt: 01.10.2024
• Dennis Deutschmann	Verkauf	Eintritt: 01.10.2024

Austritte 2024:

• Corinna Bischler	Putzfee Stricker	Austritt: 31.03.2024
• Lena Pleyter	Consulting Außendienst	Austritt: 30.06.2024

Mitarbeiter Insights – beruflich

Mitarbeiterinfos

Jubilare 2023:

- Christoph Keller: 35 Jahre
- Monika Braun: 25 Jahre
- Brigitte Neumaier (Putzfee): 20 Jahre
- Benjamin Haberer: 15 Jahre
- Jessica Völker: 15 Jahre
- Tobias Funken: 10 Jahre

Jubilare bis 01.05.2024:

- Alexander Wöhrle: 25 Jahre



Bestandene Ausbildung:

- Nico Pereira Ferreira: 29.01.2024
- Matteo Lange: 29.01.2024



Runde Geburtstage:

- Jan Rohkohl: 30 Jahre
- Sebastian Wabnitz: 30 Jahre
- Melanie Schonhart: 30 Jahre
- Andreas Brosamer: 40 Jahre
- Tobias Funken: 50 Jahre
- Thomas Ernst Keller: 50 Jahre
- Detlef Spitzmüller: 60 Jahre

Baby-News:

- Alexander Trippel: Jascha Trippel, 03.01.2024
- Chris Gundlach: Malea Gundlach, 21.02.2024

Steckbrief

Mitarbeiterinfos

Name: Klaus Müller
Alter: Best Ager
Wohnort: Haslach
Abteilung: Verwaltung/Einkauf
Aufgabenbereich: Einkauf, Auftragsbearbeitung, Fuhrparkmanagement, Arbeitssicherheit
Im Unternehmen seit: 1. September 1994



Interessen: Fasnacht, Fitness, Biken, Kochen, Fotographie und Reisen
Berufswunsch als Kind: Möbelschreiner
Heimliche Leidenschaft: Alfisti (Alfa Romeo-Fahrer), getreu dem Motto „Ein Auto bewegt den Körper, ein Alfa Romeo die Seele“
Verstecktes Talent: meine handwerkliche Begabung und mein grüner Daumen
Lieblings-Gericht: zu viele … von warmen Bauernbratwürsten bis zur Zunge in Madeirasoße esse ich alles gerne … und satt heißt nicht, dass keine Schokolade mehr reinpasst
Lieblings-Reiseziel: Italien – Ich glaube, ich war in einem meiner früheren Leben ein Italiener.
Meine Zauberworte: Respekt & Toleranz

Steckbrief

Mitarbeiterinfos

Name: Jan Knäble
Bekannt als: JK
Alter: 26
Wohnort: Biberach
Abteilung: Programmentwicklung (sitze aber im QM)
Aufgabenbereich: UI/UX Design; Software-Prototypenbau; Grafik-Design; Videoschnitt; Maskendesign
Im Unternehmen seit: 01. August 2019



Interessen: Formel 1; Fotografie; Reisen; Gute Cafés; Grafikdesign-Wettbewerbe; Bücher; Fitness; Roadtrips
Mein Berufswunsch als Kind: Lokführer
Superkraft im Büro: Flachwitze
Versteckte Talent: muss leider geheim bleiben
Lieblings-Gericht: Hamburger
Lieblings-Reiseziel: Canada
Ich in 5 Emojis:🌎 🤓 🏎️ 🍗 📽️

Steckbrief

Mitarbeiterinfos

Name: Björn Ehlers
Bekannt als: Monty
Alter: 37
Wohnort: Stockelsdorf
Abteilung: Verkauf
Aufgabenbereich: Beratung & Vertrieb der V.1, Teilnahme an Messen und Veranstaltungen, Networking
Im Unternehmen seit: 01. August 2020

Interessen: Digitalisierung, Sport
Mein Berufswunsch als Kind: Profifußballer
Lieblings-Gericht: Pizza
Ich in 5 Emojis: 🐶 ⚽ 🥳 🍻 🤝



Steckbrief

Mitarbeiterinfos

Name: Brigitte Neumaier
Alter: 59
Wohnort: Mühlenbach (schönstes Dorf im Kinzigtal 😉, wer von Haslach Richtung Freiburg fährt, kommt automatisch nach Mühlenbach)
Abteilung: Consulting Innendienst (früher bekannt als Hotline 😉)
Aufgabenbereich: Kunden glücklich machen durch Hilfestellung/Problemlösung in V.1
Im Unternehmen seit: 01. Juli 1989



Interessen: vielseitig – Natur erleben, gemäßigter Sport im Freien, singen, gärtnern, 1 x monatlich Seniorentreff organisieren…
Mein Berufswunsch als Kind: als Kind weiß ich nicht, als Jugendliche irgendwas im Büro – somit den Traumberuf gefunden
Mein Guilty-Pleasure: ich liebe gute Schokolade und tanze leidenschaftlich gerne (nur leider zu wenig)
Verstecktes Talent: Menschen so nehmen wie sie sind
Lieblings-Gericht: Mediterrane Küche, Mousse au chocolat 😊
Lieblings-Reiseziel: Italien
Diese Superpower hätte ich gern: V.1 in- und auswendig zu kennen
Ich in 5 Emojis: 😺 🎼 🚴 👭 🤷


STREIT
Events

Kunden-Events

Events

Roadshow 2023 (17.10. – 28.11.2023)

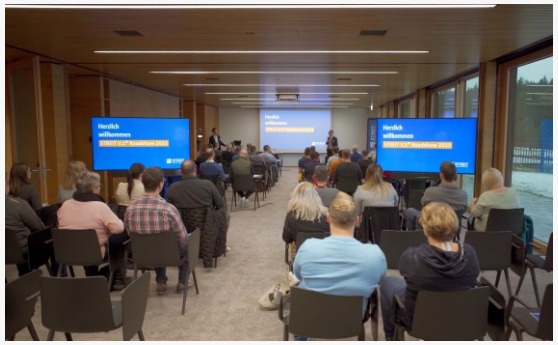
Wir haben wieder die erste Roadshow seit Corona für unsere Bestandskunden durchgeführt. Dabei informierten wir alle interessierten Kunden über Neuheiten und Tipps. Hierbei besuchten die Referenten Dennis Weseloh, Julian Obert und Thomas Keller Hamburg, Hannover, Köln, Frankfurt, Chemnitz, München und Hofstetten.

Insgesamt haben 283 Personen teilgenommen. Im Anschluss an die Veranstaltung haben wir einen Feedback-Fragebogen an unsere Kunden verschickt. 97,3% aller Befragten fanden die Roadshow sehr gut oder gut.

Die nächste Roadshow soll nach derzeitigem Planungsstand 2025 und danach alle zwei Jahre stattfinden.











Kunden-Events

Events

Light+Building, Frankfurt (03. – 08.03.2024)

Die Light+Building ist eine der weltweit größten Messen im Bereich Gebäudetechnik mit 151.000 Besuchern.

Für die diesjährige Messe hatten wir die Herausforderung, dass wir uns einen neuen Messebauer suchen mussten.

Mit einem Gewinnspiel und einer Promo-Aktion („Mit Streit V.1 abheben“ & Astronautenanzügen) außerhalb der Halle wollten wir noch mehr auf unseren Stand aufmerksam machen.

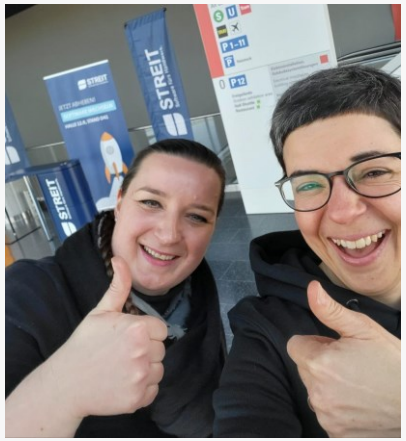
Wir hatten dieses Jahr die seither größte Anzahl an Direktabschlüssen erreicht.

Die Light+Building war für uns dieses Jahr die größte Messe. Die nächsten Messen werden im Herbst die Chillventa und die GET NORD sein.









► Weitere Bilder

Kunden-Events

Events

Chef-Tage, Hofstetten (16. – 17.09.2024)

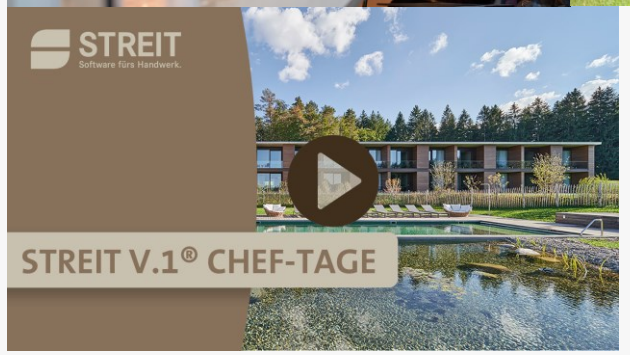
Nach dem großen Erfolg im letzten Jahr veranstalten wir auch in diesem Jahr wieder die „Streit V.1 Chef-Tage“, ein Event für Geschäftsführer von Handwerksbetrieben aus unserem Kundenkreis.

Dabei bieten wir spannende Vorträge von internen und externen Referenten, Einblicke in unsere Geschäftsentwicklung sowie ein unterhaltsames Rahmenprogramm.

Das Event findet im Hotel und Seminarzentrum Munde Biereck in Hofstetten statt.

Zukünftig soll die Veranstaltung alle zwei Jahre stattfinden.





▶ Mehr Infos

HR-Events

Events

Berufsinfomesse Offenburg, 19./20.04.2024

Dieses Jahr haben wir zum zweiten Mal an der Berufsinfomesse in Offenburg, der Nr. 1 Bildungsmesse im Südwesten Deutschlands, teilgenommen.

Die Messe bietet für uns eine tolle Plattform, um junge Menschen aus der Region, potenzielle Praktikanten, Azubis und DH-Studenten, auf unser Unternehmen aufmerksam zu machen.

Wir hatten viele Stand-Besucher, führten interessante Gespräche und blicken auf zwei sehr erfolgreiche Messetage zurück!









Interne Events

Events

Afterwork Party @SimSack – powered by Streit

Am 08.05.2024 haben wir in Kooperation mit dem Deli-Café SimSnack aus Haslach ein After-Work-Event veranstaltet.

Neben einem schönen Abend für die Mitarbeiter aus Haslach & Umgebung, diente das Event zudem dazu, unser Unternehmen in der Region bekannter zu machen – vor allem im Hinblick auf unsere aktuellen Stellengesuche.

Deswegen wurde das Event sowohl von uns als auch vom SimSnack als öffentliches Event mit tollen Specials über Instagram verbreitet.

Die Specials:

- Die ersten 100 Streit-Spritz (Cocktail, der speziell für uns kreiert wurde) umsonst
- Streit-Preise (Getränkepreise wurden vergünstigt)
- Burger
- DJ-Duo Deep Breath
- Gewinnspiel: 500€ Biereck-Gutschein

Wir haben uns sehr über die zahlreichen Gäste gefreut und hatten einen tollen gemeinsamen Abend!









Vergangene Events - Extern

Events

Datum	Ort	Zielgruppe	Veranstaltung
06.09.2023	Online	Interessenten	Digitale Roadshow mit dem Großhändler „UNI Elektro“
06.-07.09.2023	Rostock	Interessenten	5. Installationspraxis 2023
07.09.2023	Online	Interessenten	Webinar mit dem Großhändler „Pfeiffer & May“ (E-Rechnung)
11.09.2023	Berlin	Interessenten	Obeta Technikwoche
12.-14.09.2023	Leipzig	Interessenten	efa:on
13.09.2023	Online	Interessenten	Webinar mit dem Großhändler „Rexel“ (Materialbeschaffung)
22.-23.09.2023	Hamburg	Interessenten	Aza23 (Veranstaltung vom Großhändler Zajadacz)
17.10.-28.11.2023	div.	Kunden	Streit V.1 Roadshow (für Bestandskunden)
18.10.2023	Ulm	Interessenten	2. Software- und Digitalisierungstag des Fachverbands
26.10.2023	Freiburg	Interessenten	Stellwerk-Messe für Digitalisierung und Innovation im Handwerk
07.-08.11.2023	Hofstetten	Partner	Großhändlertage (Austausch mit unseren Großhandelspartnern)
23.-25.01.2024	Rostock	Interessenten	34. E|Fachschulung für Gebäudetechnik 2024
03.-08.03.2024	Frankfurt	Interessenten	Light + building
13.03.2024	Haslach	Bewerber	Hausausbildungsmesse Bildungszentrum Haslach
19.03.2024	Hausach	Bewerber	Ausbildungsbörse Hausach

Vergangene Events - Extern

Events

Datum	Ort	Zielgruppe	Veranstaltung
21.03.2024	Magdeburg	Interessenten	Veranstaltung der HwK Magdeburg mit der Steuerberaterkammer ST & DATEV
17.04.2024	Online	Interessenten	Heckner Online Live-Training (Perfekte Abläufe im Tagesgeschäft)
19.-20.04.2024	Offenburg	Bewerber	Berufsinfomesse Offenburg
23.-26.04.2024	Nürnberg	Interessenten	ifh INTHERM
25.04.2024	Online	Interessenten	2. ZVEH-Digitaltag

Anstehende Events - Extern

Events

Datum	Ort	Zielgruppe	Veranstaltung
19.06.2024	Linstow	Interessenten	6. Installationspraxis HwK Schwerin
20.06.2024	Barbüttel	Interessenten	Digiday mit Großhandels-Partnerhäuser der GC-Gruppe
23.08.2024	Erfurt	Interessenten	FEGA & SCHMITT Regionalmesse Ost
16.-17.09.2024	Hofstetten	Kunden	Streit V.1 Chef-Tage (für Bestandskunden)
08.-10.10.2024	Nürnberg	Interessenten	Chillventa
23.10.2024	Mannheim/Heidelberg	Interessenten	Software- und Digitalisierungstag (Fachverband BW, Hessen, Rheinland-Pfalz)
13.-14.11.2024	Hofstetten	Partner	Großhändlertage (Austausch mit unseren Großhandelspartnern)
21.-23.11.2024	Hamburg	Interessenten	GET Nord

Anstehende Events - Intern

Events

SAVE THE DATES!

Datum	Ort	Veranstaltung
12.07.2024	Biereck, Hofstetten	Sommerfest
20.12.2024	Biereck, Hofstetten	Weihnachtsfeier

Sofern Du bei den Feiern nicht dabei sein kannst, dann schreibe bitte eine Info an Lucia Isenmann oder Michelle Schmieder.


STREIT
Feedback

Umfrage

Feedback

Gib uns Dein Feedback zum Streit-Newsletter:

► Umfrage Streit Newsletter

