Einfach digital!

Kompetent beraten unter einem Dach:

Telefon • Büro • IT

Boris Simon, Vorstand der Clever Group AG, stellt sich, sein Unternehmen und seine Motivation für die neue Vertrauensplattform für das Handwerk vor.

CLEVER GROUP®
AG & Co.Telcom KG

www.Clever-Group.ag

Boris, erzähle uns ein paar Worte über Clever Group und Eure neue Plattform für das Handwerk.

„Wir, mein Bruder John-Charles Simon, Herr Uwe Otto und ich, haben 1997 das Unternehmen Clever Group gegründet. Die Basis hierfür hatte mein Bruder bereits mit seiner damals schon bestehenden erfolgreichen Firma geschaffen. Heute arbeiten wir mit über 30 Mitarbeitern und über 10 Beratern und Handelsvertretern zusammen. Wir bedienen bundesweit über 3.000 Geschäftskunden. Unsere Dienstleistung umfasst das gesamte Thema Telekommunikation mit den Schwerpunkten Tarif-Optimierung und Digitalisierung."

Was ist Euer Geschäftsmodell? Warum seid Ihr so erfolgreich geworden?

„Ganz einfach: An erster Stelle kommt der Kunde! Es war vom ersten Tag an unser Bestreben, mehr für unsere Kunden zu tun, als diese von uns erwarten. Wir bedienen unsere Kunden wie einen Gast auf unserer Party, dem es dann so gut gefällt, dass er länger bleiben möchte und gerne wieder kommt. Unsere Kunden schätzen die Entlastung im Tagesgeschäft und die direkten Ansprechpartner im Innen- und Außendienst."

Wie schafft Ihr es, die Kunden so lange an Euch zu binden?

„Wir arbeiten mit der Grundeinstellung ´Ein neuer Kunde ist ein Kunde, der von einem anderen Anbieter nicht gut bedient wurde, deshalb ist er jetzt unser Kunde geworden.´
Es ist unsere Aufgabe, diesen Kunden so gut zu bedienen, dass er keinen Grund findet, noch einmal ein Neukunde von einem anderen Anbieter zu werden. Dabei unterstreicht die Auszeichnung ´Gold Award 2021 – Bester Händler – Service´ der Fachzeitschrift Telecom Handel unsere Kompetenz."

Habt Ihr noch weitere Erfolgsrezepte für Euren Erfolg?

„Es gehört selbstverständlich noch viel mehr dazu! Das sind vor allem unsere Mitarbeiter, Berater und Handelsvertreter, die täglich mit Leidenschaft ihr Bestes geben, um unsere Kunden glücklich und zufrieden zu machen. Unser Kunde ist die wichtigste Person in unserem Unternehmen."

für Smartphones - Tarife & Co.

T · · · vodafone O2 Telefónica freenet BUSINESS

Welche weiteren Vorteile haben eure Geschäftskunden?

„Unsere Kunden werden ab dem ersten Tag, und auch noch nach 20 Jahren, wie Neukunden behandelt. Ich denke, das unterscheidet uns von einigen anderen Anbietern."

Kannst Du mir dazu ein Beispiel geben?

„Ja, gerne. Ein Bestandskunde bekommt nach 24 Monaten Laufzeit nicht immer die gleich guten Tarife und Rabatte wie ein Neukunde. Dabei macht es keinen Unterschied, ob Sie drei Telefone oder 30 im Einsatz haben. Sie kennen das vielleicht auch als Privatperson. Haben Sie schon einmal ihren Telefon-, Strom- oder Versicherungsvertrag gekündigt? Anschließend wurde Ihnen in den meisten Fällen ein sehr gutes und günstigeres Angebot gemacht. Dieses günstige Angebot bekommen in der Regel nur Neukunden oder bestehende Kunden, die eine Kündigung aussprechen. Unsere Kunden bekommen sofort das, was sie verdienen – und nicht erst, nachdem Sie selbst verhandelt oder gekündigt haben."

Das hört sich ehrenhaft an! Von was lebt Eure Firma?

„Von zufriedenen Kunden! Wir verlangen von unseren Kunden kein Geld für unsere Leistung. Wir machen auch keinen Beratervertrag wie andere Dienstleister, die einen Teil der Einsparung in Rechnung stellen. Wir werden von den Telefongesellschaften dafür bezahlt, dass wir unsere Kunden glücklich machen. Ist das nicht ein schönes Geschäftsmodell?
Als erstes kommt der Kunde – dann das Geld. Mit einem zufriedenen Kunden kommt meist das Geld ganz von allein.

Dazu fällt mir ein Zitat ein: *´Kommt die Gier, geht der Kunde!´*
Unser Kunde ist unser Partner! Wenn es unserem Kunden gut geht, dann geht es auch uns gut."

GRIMM Elektrotechnik Dienstleistungen 89340 Leipheim

„Seit 1996 zufriedener Kunde!"

„Seit 1997:"

LEHNER® HAUS schwäbisch gut

Hans Eberhardt Bauunternehmung

„Seit 1997 nur Positives!"

Telecom Handel Bester Händler Service 2021

„Unser Kunde ist unser Partner! Wenn es unserem Kunden gut geht, dann geht es auch uns gut"

Mehr zur Preisverleihung

Unseren Event-Planer finden Sie **hier!**

Nun zu Eurer neuen Plattform www.Das-Handerk-Digital.de. Was steckt hinter dieser Idee? Was war die Motivation? Warum gerade jetzt?

„Seit vielen Jahren arbeiten wir schon mit teilnehmenden Experten zusammen. Jeder von uns hat sein eigenes Unternehmen und die Kompetenz auf seinem Gebiet. Stets nach dem Motto: ´Schuster bleib bei deinen Leisten.´
Kunden fragten uns immer wieder, ob wir auch in weiteren Bereichen der Telekommunikation und Digitalisierung eine Empfehlung aussprechen könnten. Daraufhin haben wir uns schon vor einigen Jahren Partner gesucht, die genauso denken und handeln wie wir. Dabei sind ein intelligentes Netzwerk und Freundschaften entstanden. Unsere Kunden schätzen die wertvollen Empfehlungen einer vertrauenswürdigen Dienstleistung und den Service, dabei alles aus einer Hand zu erhalten."

Warum bietet Ihr diese Dienstleistung gerade Verbands- und Innungsmitgliedern aus dem Handwerk an?

„Das Handwerk hatte schon immer eine hohe Arbeitsauslastung und ein geringes Personalbudget. Wir schaffen mit unserer Dienstleistung eine Entlastung in den Betrieben und damit einen Mehrwert für das Unternehmen. Dabei möchten wir die Verbands- und Innungsmitglieder besonders unterstützen."

Wie kommt es, dass Ihr Partner von so vielen Kreishandwerkerschaften und Verbänden seid?

„Wie es im Geschäftsleben so ist: Gute Erfahrungen sprechen sich herum. Wir sind meistens über Empfehlungen unserer Kunden, die selbst Mitglied sind, zu den Geschäftsführern der Kreishandwerkerschaften und Verbände gekommen."

Wie konntet Ihr die Führungskräfte davon überzeugen, den jeweiligen Mitgliedern Eure Leistungen anbieten zu dürfen?

„Wir wurden von den Geschäftsführern und Vorständen zum Gespräch eingeladen. In diesen Gesprächen konnten wir mit unserer Dienstleistung und den Referenzen der Innungsmitglieder überzeugen. Nach Testprojekten wurde entschieden, unsere Dienstleistung für das Thema Telefonkosten-Optimierung und Digitalisierung als Partnerangebot aufzunehmen und zu bewerben."

Wie haben sich die Partnerschaften und Rahmenvereinbarungen weiterentwickelt?

„Wir sind stolz darauf, jetzt Partner von über 60 Kreishandwerkerschaften und 20 Verbänden zu sein und tun alles dafür, diese zufriedenzustellen und weitere dazuzugewinnen. Durch den Vertrauensbonus der letzten Jahre fällt es vielen Kreishandwerkerschaften und Verbänden jetzt leichter, eine Partnerschaft und eine Rahmenvereinbarung mit uns abzuschließen. Zufriedenheit und gute Empfehlungen sind der Schlüssel zu Vertrauen und neuen Vereinbarungen."

Wie kam die Idee, gerade jetzt mit der Plattform zu starten?

Wir hatten 2018 bis 2020 in den Kreishandwerkerschaften und Verbänden Aktionstage und Veranstaltungen zum Thema ´Digitalisierung im Handwerk´. Diese wurden sehr gut angenommen. Die steigenden Anfragen, diese Veranstaltungen zu wiederholen, haben uns motiviert, die Kompetenzplattform zu gestalten. Durch unsere gemeinsame Corona-Pause wollten

Galerie zu unseren **Veranstaltungen**

wir jetzt unser Experten-Team auf einer gemeinsamen Plattform vernetzen. Damit können die Betriebe unabhängig von einer Veranstaltung jederzeit auf alle digitale Möglichkeiten und Produkte zugreifen."

Hier erfahren Sie Näheres über unser **Kompetenz-Team!**

Digitalisierungen – das bieten doch viele andere auch an und die Auswahl ist sehr groß. Warum macht Ihr dafür jetzt eine eigene Plattform für Handwerksbetriebe?

„Digitalisierung sollte einfach sein und Spaß machen. Viele Produkte sind kompliziert und leisten oft viel mehr, als tatsächlich benötigt wird. Das hält manche Betriebe davon ab, sich mit der Umsetzung zu beschäftigen. Wir konzentrieren uns auf das Wesentliche mit einer einfachen Bedienung und Umsetzung."

Das ist ein interessanter Ansatz, aber warum sollten die Betriebe gerade auf Eure Plattform zugreifen?

„Wir bündeln langjährige Erfahrungen in unserem gemeinsamen Kompetenzteam. Jeder für sich ist ein Experte auf seinem Gebiet. Zahlreiche Praxisbeispiele, bei denen sich die Betriebe auch direkt austauschen können, unterstreichen unsere Kompetenz. Dazu bieten wir unsere Dienstleistung ´Alles aus einer Hand´ mit einem direkten Ansprechpartner an."

Was gibt es sonst noch für Besonderheiten, die für Eure Plattform sprechen?

„Wir verkaufen nicht nur, sondern wir beraten auch neutral und ehrlich. Durch unsere Partnerschaft mit den Kreishandwerkerschaften und Verbänden bieten wir den Innungsmitgliedern besondere Vergünstigungen und Sonderlösungen an. Dabei steht die zuverlässige und ehrliche Beratung im Vordergrund. Der Handwerksbetrieb kann sich darauf verlassen, dass er bei uns in guten Händen ist. Wir haben etwas zu verlieren, wenn es mal nicht funktionieren sollte – nämlich unsere gute Reputation. Andere Anbieter haben dagegen nur dieses eine Angebot zu verlieren. Daher ist unsere Motivation größer, alles richtig zu machen. Und genau das sehen wir als Vorteil gegenüber vielen anderen Anbietern!"

Wie geht es weiter auf Eurer Plattform?

„Da haben wir noch einiges vor mit unserem Experten für Internetmarketing, Herrn Frank Schöllkopf von der S3-Medien GmbH. Die S3-Medien GmbH bedient seit vielen Jahren Betriebe und Verbände aus dem Handwerk. Frank, den wir bereits einen Freund nennen können, hat es geschafft, diese Plattform so schnell zu gestalten und wird diese mit uns gemeinsam weiterentwickeln. Danke Frank!"

Gibt es schon konkrete Pläne für weitere Projekte auf der Internet-Plattform?

„Ja, weitere ausgesuchte Experten werden den Verbands- und Innungsmitgliedern exklusive Vorteile anbieten. Wir suchen Partner, die zu uns passen und stellen ihnen die Möglichkeit zur Verfügung, Seminare und Vorträge anzubieten – diese lassen sich sehr gut über unser Portal bewerben und umsetzen."

Zum Abschluss: Was kostet Eure Experten-Dienstleistung? Ist das alles wieder kostenfrei?

„Ja, genau! Woher weißt Du das? Die Plattform finanziert sich aus teilnehmenden, zufriedenen Nutzern. Jeder der Experten hat zudem sein eigenes, gut laufendes Unternehmen und muss daher sein Geld nicht über die Plattform verdienen. Es ist angenehm, Aufgaben erledigen zu können, von denen man nicht leben muss. Es ist eine Herzensangelegenheit von jedem Experten, diese Plattform langfristig mit seiner Leistung zu bedienen und eine werthaltige Dienstleistung anzubieten. Wie oben bereits erwähnt: Das Geld verdienen kommt dann ganz von allein. Als erstes kommt der zufriedene Kunde, dann das Geld – und nicht umgekehrt."

Boris, vielen Dank für die interessante Ausführung. Ich komme sicherlich auf Euch zu, wenn ich einmal Hilfe brauche und wünsche Eurem gesamten Team viel Erfolg!

„Danke auch für Deine Zeit und Dein Interesse! Du kannst Dich jederzeit melden, wenn wir helfen dürfen. Die Zukunft wird digital, aber unsere Kommunikation bleibt persönlich!"

Die Gründer von Das-Handwerk-Digital.de:
Boris Simon, Clever Group AG (links) und
Frank Schöllkopf, S3-Medien (rechts)

Kontakt:

Boris Simon
Mobil: 0172/9127550
Festnetz: 07152/31988-0
E-Mail: boris.simon@das-handwerk-digital.de
Internet: www.das-handwerk-digital.de

S|3medien

Das-Handwerk-Digital.de
BRANCHENORIENTIERTE DIGITALBERATUNG
powered by Clever Group

Stimmen

der Kreishandwerkerschaften und Verbände

„Die Clever Group unter der Marke ´Das-Handwerk-Digital.de´ ist eine gute Möglichkeit, unseren Innungsmitgliedern auch in kleineren Gruppen die digitale Transformation zu vermitteln. Das-Handwerk-Digital.de bietet dafür eine Plattform von Expenen, die gemeinsam mit Herrn Simon interessante und werthaltige Workshops organisieren und durchführen. Die Resonanz der Teilnehmer war dabei sehr gut!“

Alexander Gonzalez, Geschäftsführer, 73003 Göppingen
www.kh-goeppingen.de

Kreishandwerkerschaft Göppingen

„Die angebotenen Veranstaltungen und Aktionstage der Clever Group unter der Marke Das-Handwerk-Digital.de´ sind eine gute Möglichkeit, den Innungsmitgliedern die digitale Transformation in einfachen Schritten näherzubringen.“

Rainer Wagner, Geschäftsführer, 78628 Rottweil
www.kh-schwarzwaldbaar.de

Kreishandwerkerschaft Schwarzwald-Baar

„Mit Herz, Intelligenz, Kreativität, den richtigen Partnern und persönlichem Service arbeiten – einfach clever!-Group.“

Ulrike Ufken, Geschäftsführerin,
89264 Weißenhorn • www.khw-guenzburg.de

Kreishandwerkerschaft Günzburg/Neu-Ulm

„Für uns ist wichtig, dass unsere Mitglieder in dem Dschungel der Telekommunikation den Durchblick behalten. Sie sollen Zugriff auf eine kompetente Beratung zu günstigen Konditionen haben. Seit 2013 nutzen wir die Leistungen der Clever Group, um unseren Mitgliedern diesen Service zu bieten.“

Ewald Heinzelmann, Geschäftsführer,
72764 Reutlingen
www.khs-reutlingen.de

KHS kreishandwerkerschaft reutlingen

„Effektiv - Freundlich - Engagiert - Unkompliziert – unsere langjährige Zusammenarbeit mit der Clever Group auf den Punkt gebracht.“

Roland Müller, Geschäftsführer,
74074 Heilbronn
www.khheilbronn.de

KREISHANDWERKERSCHAFT HEILBRONN-ÖHRINGEN

„Die Clever-Group steht unseren Mitgliedsbetrieben nun schon seit über 15 Jahren als verlässlicher Partner zur Seite. Das Angebot der Beratung zur Tarifoptimierung ist seriös, leistungsstark und kostensparend.“

Andreas Büschler, Leiter Organisation, Neue Medien, Landesverband Bayerischer Bauinnungen,
80336 München

DAS BAYERISCHE BAUGEWERBE

„Die Firma Clever Group leistet bereits seit vielen Jahren einen wertvollen Beitrag zur Kostenoptimierung im Telekommunikationsbereich und Beratung im Bereich der Digitalisierung für die Mltgliedsbetriebe unseres Verbandes. Zuverlässige und schnelle Hilfe sind dabei die maßgeblichen Kriterien.“

Albrecht Oesterle, Referatsleiter Betriebswirtschaft,
70188 Stuttgart

Fachverband Sanitär-Heizung-Klima Baden-Württemberg

„Seit vielen Jahren ist Herr Simon von der Clever Group für unser Kompetenzzentrum ein zuverlässiger Partner rund um die Themen Smartphone & Co. Für die Herausforderungen der Digitalisierung in den nächsten Jahren nehmen wir die Leistungen der Clever Group sehr gerne weiter in Anspruch.“

Dr. Roland Falk, Leiter Innovation u. Entwicklung,
71277 Rutesheim

Kompetenzzentrum im BRANCHENZENTRUM AUSBAU UND FASSADE

Weitere Informationen über die Partnerschaft mit der KHS und den Verbänden finden Sie **hier!**

Erfolgsgeschichten

Zufriedene Kunden sagen mehr als 1000 Worte!

Links: Dietmar Spieß, Securysat; Mitte: Felix Saier, Geschäftsführer; rechts: Boris Simon, Clever Group

„Wir vertrauen auf die persönliche Betreuung durch die Clever Group, insbesondere Herrn Simon als unseren persönlichen Ansprechpartner, und auf die stetige Überwachung unserer Tarife.

Auch ist Herr Simon unser erster Ansprechpartner im Bereich der Digitalisierung unserer Prozesse. Wir sprechen der Clever Group gerne eine Empfehlung aus!

ppa. Patrick Arndt
Kaufmännischer Leiter

Felix Saier
Geschäftsführer

www.saier-ulm.de

Weitere Erfolgsgeschichten zufriedener Kunden finden Sie **hier!**

Innungsmitglied – betreut durch:

Fachverband Sanitär-Heizung-Klima Baden-Württemberg

Partner der Kreishandwerkerschaft & des Verbandes