CASE STUDY.

Effizienz in der

Angebotserstellung

bei **B&O**

hey/pragmatic

Über die B&O Gruppe

Die B&O Gruppe ist Marktführer für Instandhaltungen und Sanierungen in der Wohnungswirtschaft.

Sie betreut mehr als 500.000 Wohnungen an 30+ Standorten und führt jährlich 20.000 Sanierungen durch. Als Vorreiter der Digitalisierung in der Baubranche setzt B&O Maßstäbe, z.B. mit der mobilen Erstellung von Grundrissen per Augmented Reality.



Die B&O Gruppe ist

Marktführer für

Instandhaltung und

Sanierung in der

Wohnungswirtschaft

Schrittweise Digitalisierung

In der Zusammenarbeit mit Großkunden gibt es bei B&O detaillierte Vorgaben für Angebote. Die manuelle Erstellung dieser Angebote ist zeitaufwändig und geht mit dem Risiko einher, dass Leistungen nicht im vollen Umfang berücksichtigt werden und deshalb nachträglich geklärt werden müssen.

HeyPragmatic wurde mit der Optimierung des Geschäftsprozesses beauftragt, in dem pro Jahr ein mehrstelliger Millionenbetrag bearbeitet wird.

Angesichts des etablierten und erfolgreichen Geschäftsprozesses wurde eine schrittweise Digitalisierung gewählt. In dieser Situation waren statt großer Visionen kleine Projekte mit großer Hebelwirkung optimal.



// ERGEBNIS

Mehr Zeit auf der Baustelle,

weniger Zeit im Büro

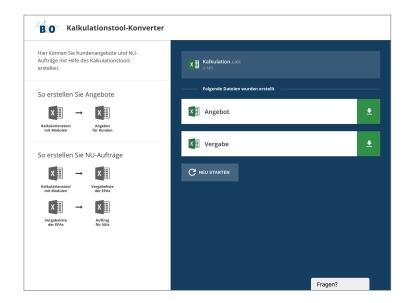
HeyPragmatic hat die Arbeitsschritte vor, während und nach der Angebotserstellung analysiert und gemeinsam mit dem Team von B&O einen pragmatischen Grad der Digitalisierung als Ziel festgelegt. Die Angebotserstellung wurde entsprechend dieses Ziels von HeyPragmatic automatisiert und die entsprechende Software im Budget- und Zeitrahmen in Betrieb genommen. HeyPragmatic erbringt zudem die laufende Wartung der Software.

Durch das umsichtige Vorgehen konnten komplizierte Abstimmungsschleifen vermieden werden, bei den Empfängern der Angebote blieb der vorhandene Geschäftsprozess unverändert. Neben der gesteigerten Effizienz bringt die Software einen großen Gewinn an Flexibilität: Durch die Automatisierung der Angebotserstellung konnten neue Kundenanforderungen ohne erneute Schulung der Mitarbeiter innerhalb von 14 Tagen umgesetzt werden.

Im Rahmen der Angebotserstellung werden die mehr als 1.000 möglichen Einzelpositionen auf Plausibilität überprüft. Die Regeln zur Beurteilung wurden von HeyPragmatic aus realen Angeboten abgeleitet. Die Verlässlichkeit des Geschäftsprozesses wurde gesteigert und die Anzahl der Einzelfall-Rückfragen stark reduziert.

Zur Überwachung der wirtschaftlichen Eckdaten wurden begleitende Auswertungen eingeführt, die im Vergleich zu den vorhandenen Werkzeugen eine feinere Granularität ermöglichen.

Durch die neue Software verbringen Mitarbeiter mehr Zeit auf der Baustelle und weniger Zeit im Büro.





"In der Wohnungswirtschaft zählen Ergebnisse, d.h. fertige Wohnungen. Software muss diesen Prozess unterstützen, darf jedoch niemals zum Selbstzweck werden. HeyPragmatic ist ein zuverlässiger Partner, mit dem ich unkompliziert unseren Bedarf besprechen konnte und von dem ich dann zum vereinbarten Zeitpunkt eine praxistaugliche Lösung erhalten habe. Meine Erwartungen an die Bedienbarkeit wurden weit übertroffen und die Software wurde von unseren Mitarbeitern sofort verstanden. Bei einer umfangreichen Leerwohnungssanierung sparen wir gegenüber der manuellen Bearbeitung mehrere Stunden – pro Wohnung!"



Jens Kunze

Standortleitung Leerwohnungssanierung, B&O Gruppe



hey/pragmatic

Wattstr. 11 13355 Berlin

+49 30 12059353 hi@heypragmatic.de

heypragmatic.de