

Case Study:

Jürgen Klempau & Sohn GmbH

Case Study:

Jürgen Klempau & Sohn GmbH



KLEMPAU
MODERNE BÄDER & HEIZSYSTEME

Marcel Klempau
Geschäftsführer

Welche Herausforderung wurde in Ihrem Unternehmen durch Digitalisierung gelöst?

Vor der Zusammenarbeit mit der Stormguards GmbH hat mein letzter IT-Dienstleister immer nur „Pflaster aufgeklebt.“ Jedes auftauchende Problem wurde einzeln angegangen, aber die Grundlagen haben nicht mehr gestimmt. Unser System war kurz davor, zusammenzubrechen.

Was hat Stormguards bei Ihnen verändert?

Seit der Zusammenarbeit mit Stormguards können wir von überall und zu jederzeit digital arbeiten. Das ist viel effektiver. Ich konnte sogar eine Mitarbeiterin halten, die nachmittags nicht im Büro anwesend sein kann, aber nun dank Homeoffice unser Unternehmen trotzdem als Vollzeitmitarbeiterin weiter unterstützt. Ohne Stormguards hätte ich sie nur als Teilzeitkraft anstellen können.

Wie profitieren Sie von dieser Veränderung?

Mit Stormguards haben wir jetzt einen festen Ansprechpartner und einen schnellen Service. Als unser Server noch bei uns stand, mussten wir bei

jeder Störung auf einen Service-Termin unseres Dienstleisters warten. Jetzt verwaltet Stormguards unseren Server und wenn wir Probleme haben, ist über ein Ticket-System schnell eine Lösung gefunden. Wir sparen uns die Wartezeit, die Anfahrtszeit und auch die Anfahrtskosten. Dafür nehme ich gerne die Kosten des Terminal-Servers in Kauf.

Durch die Digitalisierung unserer Büroarbeit können wir viel flexibler arbeiten. Als Chef profitiere ich davon sehr: Ich konnte ohne Einschränkungen eine Woche im Homeoffice arbeiten und hatte den vollen Zugriff auf alle Daten. Auch zwischen Kundenterminen kann ich jetzt besser arbeiten. Früher wurde eine Lücke im Terminkalender von Fahrzeiten ins Büro und zum nächsten Kundentermin aufgefüllt. Heute arbeite ich einfach in meinem Camper völlig digital, wenn ich kurze Freiräume zwischen zwei Terminen habe.

In welchen zusätzlichen Bereichen wirken sich die Veränderungen durch die Digitalisierung aus?

Ich möchte unsere Kundenkommunikation weiter digitalisieren. Kunden sollen sich selbst freie Termine buchen können, damit wir weniger durch Anrufe in unserer Arbeit unterbrochen werden. Eigentlich würde ich sogar gerne mit einer Kunden-App arbeiten. Dann könnten >



unsere Mitarbeiter per Chat oder Videoanruf auf Kundenanliegen eingehen und die Kunden würden schneller Hilfe bekommen. Ich möchte gerne von unserem Notdienst wegkommen, weil er uns und unsere Kunden viel Geld kostet. In einer digitalen App würden Kunden und Mitarbeiter genau dann kommunizieren können, wenn der Kunden ein Problem hat.

Warum halten Sie Digitalisierung in Unternehmen für einen wichtigen Wirtschaftsfaktor?

Digitalisierung hat jetzt schon unsere Effizienz erhöht. Gleichzeitig schafft sie mehr Flexibilität und erhöht so die Mitarbeiterzufriedenheit. Seit wir einen Cloud-Server nutzen, fühle ich mich sicherer, was unsere Arbeitsumgebung angeht. Serverstörungen und Probleme können aus der Entfernung schneller gelöst werden, da kein Technikertermin vereinbart werden muss.

”

„Stormguards hat sich auf ein festes Produktangebot spezialisiert. Dadruch sind die Techniker Spezialisten im Umgang mit diesen Produkten. Probleme werden schnell gelöst.

Die Zusammenarbeit ist sehr partnerschaftlich. Wenn Stormguards keinen Service für ein Produkt anbietet, weil man sich für ein Wettbewerbsprodukt entschieden hat, bekommt man dies ehrlich gesagt. Besser so, als im Nachhinein einen schlechten Service zu erleben. Die Abrechnung erfolgt absolut ehrlich. Wir benötigen nun weniger Serverleistung als ursprünglich gedacht. Anstatt die Differenz auf der Rechnung stehenzulassen, wurde diese ganz transparent nach unten korrigiert und wir haben weniger Kosten. Das gibt einem als Kunden ein gutes Gefühl, den richtigen IT-Dienstleister gefunden zu haben.“

Marcel Klempau
Geschäftsführer

Bitte fassen Sie Ihre Zusammenarbeit mit Stormguards in kurzen Sätzen zusammen.

✓ Faire Bezahlung

Ich bezahle für das, was ich kriege und kriege das, was ich brauche!

✓ Umfangreiche Einweisung

Die Umstellung auf neue Produkte erfolgt sehr gut. Es gibt kurze Schulungen und jeder kann mit der neuen Lösung gut arbeiten.

✓ Sichereres Netzwerk

Der Spamfilter von Stormguards ist wirklich gut. Viele Spam-Mails werden abgefangen und wir bekommen seit der Umstellung deutlich weniger unerwünschte E-Mails.

✓ Schneller Service

Mit der Stormguards haben wir einen festen Ansprechpartner, der unsere Probleme schnell löst, ohne dass wir auf einen Vor-Ort-Termin warten müssen.



Kontakt

Bereit für den Aufstieg in die Cloud?

Ihr Ansprechpartner
Timo Zimmerschied

T (+49) 261 960 986 00
M vertrieb@stormguards.de

www.stormguards.de

