



MEGA MARKT WEB

Die Karriere der Online-Plattformen

Im Internet tummeln sich unzählige Anbieter, die Handwerkern über Online-Plattformen Aufträge vermitteln und sich als Marktplätze für handwerkliche Produkte und Dienstleistungen etablieren wollen. Sind diese Plattformen für Handwerker hilfreiche Vertriebspartner – oder gefährden sie Reputation und Geschäftsmodell von Handwerksunternehmen?

Autorin **Sarah Sommer**
Fotografen **Benjamin Schmidt,**
Fabian Zapatka & Blendwerk Freiburg

D

Der neue Stammkunde ist anspruchsvoll: Er verlangt pünktliche Lieferung zweimal täglich, nur frischeste Ware, qualitätsgeprüft, nach festen Vorgaben verpackt und etikettiert. Magnus Müller-Rischart, in fünfter Generation Inhaber und Chef der Münchener Bäckerei Rischart, hat eigens Mitarbeiter eingestellt und geschult, um die Waren exakt so zu verpacken, wie es sein neuer >

Die Auftragsvermittler

Handwerker online buchen und bewerten, das ist das Versprechen von Vermittlungsplattformen wie myhammer.de. Im Prinzip sind die Plattformen eine Mischung aus Online-Bewertungsportal und Kleinanzeigen-Börse. Handwerker zahlen eine monatliche Gebühr, um sich

bei der Plattform zu registrieren und sich dort zu präsentieren. Kunden können Anfragen stellen, Handwerker bewerben sich daraufhin um den Auftrag. Der neueste Trend: Plattformen wie seredo.de, die eine Auftragsvermittlung direkt über WhatsApp anbieten.

BEKANNTESTE PLATTFORM:
MYHAMMER.DE

 MyHammer

19.500

Handwerker sind bei MyHammer registriert (2017).

3,1 Millionen

Auftraggeber haben 2017 über Myhammer einen Handwerker gesucht.

11,28 Millionen Euro

Umsatz erwirtschaftet Myhammer mit der Vermittlung von Handwerker-Diensten.

WEITERE VERMITTLER-PLATTFORMEN FÜR HANDWERKER (AUSWAHL):

askcharlie.de vermittelt Dienstleister aller Art.

blauarbeit.de vermittelt Handwerker für Bau- und Renovierungsarbeiten.

deinehelfer24.de vermittelt Handwerker für Renovierungen.

deliveroo.de vermittelt Kundenbestellungen für Restaurants und Cafés und liefert diese aus.

energieheld.de vermittelt Experten für energetische Sanierungen.

fairgarage.de vermittelt Aufträge für Kfz-Werkstätten.

fixico.de vermittelt Aufträge für Kfz-Werkstätten.

foodora.de vermittelt Kundenbestellungen für Restaurants und Cafés und liefert diese aus.

haushelden.de vermittelt „Helfer“ für Privathaushalte, z. B. auch Gebäudereiniger und Handwerker.

homify.de bietet Präsentations-Plattform für Handwerker und Designer und vermittelt Aufträge.

houzz.de bietet Präsentations-Plattform für Handwerker und Designer und vermittelt Aufträge.

latebird.de vermittelt Termine bei Friseuren und Kosmetikern.

lokaleshandwerk.de vermittelt Kontakt zu lokalen Innungsbetrieben im Ruhrgebiet.

maler.org vermittelt Aufträge an Maler-Innungsbetriebe.

mehr-stauraum.de vermittelt Schreibern und Tischlern in NRW Aufträge für Einbauschränke.

meisterando.de vermittelt Aufträge für Renovierungsarbeiten.

servicefix.de vermittelt regionale Handwerker.

stylou.com vermittelt Termine bei Friseuren und Stylisten.

treatwell.de vermittelt Termine bei Friseuren und Kosmetikern.

werkstatt.auto24.de vermittelt Aufträge für Kfz-Werkstätten

Kunde wünscht. Er schafft eine Etikettiermaschine an und einen kleinen Elektro-Transporter, der einmal am Morgen und einmal am Nachmittag an den Stadtrand zum Lager seines neuen Kunden flitzt. Rischart sagt, der Aufwand lohne sich: „Ich sehe das als Investition in unsere Zukunft und als Möglichkeit, neue digitale Vertriebswege auszuprobieren.“ Sein neuer Kunde ist der Online-Versand-

händler Amazon. Von seinem Zentrallager am Rande Münchens aus liefert der Internetkonzern Marmorkuchen, Kekse, Erdbeerschnitten und Schokotorten aus dem Hause Rischart innerhalb weniger Stunden an die Abonnenten seiner Liefersdienste „Amazon fresh“ und „Amazon now“ ins Stadtgebiet direkt bis an die Wohnungstür. „Die Einkaufsgewohnheiten der Menschen ändern sich nun ein-

mal durch die Digitalisierung. Es ist es heute schon selbstverständlich, alles bequem nach Hause liefern zu lassen“, sagt Rischart. Auch Gebäck.

Damit erreicht ein Megatrend: Das Geschäft der Handwerksbetriebe, das in den vergangenen Jahren bereits auf andere Branchen auf den Markt gestellt hat oder das gerade tut, die Plattform-Revolution. Wirtschaftswissenschaftler wie etwa der Professor und renommierten Massachusetts Institute of Technology (MIT), Geoffrey Parker, schreiben diese Entwicklung den Plattformen wie der Taxidienst Uber, dem Zimmervermittler AirBnB oder Zahlungsdienstleister Paypal, die vor weniger Jahren als kleine Internet-Start-ups entstanden, haben es innerhalb kurzer Zeit geschafft, sich als neue Marktführer in ihren Branchen zu etablieren. Werbetreibende zu verdrängen oder ihnen erhebliche Umsatzanteile abzugewinnen und international erfolgreichen, millionenschweren Konzernen heranzuwachsen.

WARUM FUNKTIONIEREN PLATTFORMEN?

Das Erfolgsmodell: Da die meisten Plattformen grundsätzlich zuerst im Internet nachschauen, bevor sie etwas anbieten oder einen Auftrag vergeben, können Online-Plattformen die Nachfrager bestimmten Dienstleistungen und Produkten auf ihrer Seite bündeln. Dadurch reichern sie Produkte und Anbieter mit relevanten Daten an: Kundenbewertungen, Produkt-, Markt- und Preisinformationen. Die Plattformen betreiben zieltes Suchmaschinen-Marketing, was eine hohe Sichtbarkeit im Netz und eine große Reichweite auf und greifen auf Nachfrage der Kunden im Netz ab. Wenn die Online nach einem bestimmten Produkt oder einer Dienstleistung suchen, landen nahezu zwangsläufig auf den Seiten der Plattform-Anbieter. Das verändert das Verbraucherverhalten im Netz liefert alles.

Aus diesem Grund wollen die Plattform-Betreiber möglichst schnell wachsen. Denn je mehr Anfragen und Kundendaten die Plattformen sammeln, desto relevanter und prominenter werden sie, desto besser und bequemer wird ihr Angebot. Ein klassischer Netzwerkeffekt. Haben die Plattformen eine gewisse kritische Größe erreicht, führt dann