



Smart. Digital. Erfolgreich.

Autor: Dominik Mahn, CEO von smartconext AG

Die Schweizer Baubranche befindet sich im Wandel – ein Wandel, der mehr Chancen als Risiken birgt. Als ich im Handwerker-Talk von handwerker.ch über die Potenziale digitaler Lösungen für die Auftragsakquise sprach, wurde mir erneut bewusst: Viele Unternehmen haben die immense Tragweite dieser Transformation noch nicht vollständig erkannt. Dabei ist jetzt der perfekte Zeitpunkt, sich mit den Möglichkeiten smarterer Technologien auseinanderzusetzen, um langfristig wettbewerbsfähig zu bleiben.

Was bedeutet «smarte Akquise»?

Die klassische Auftragsakquise ist oft zeit- und ressourcenintensiv. Baugesuche durchsuchen, Submissionen analysieren, Angebote erstellen – das kostet nicht nur Zeit, sondern bindet auch Kapazitäten, die in anderen Bereichen besser genutzt werden könnten. Mit smartconext haben wir eine Plattform entwickelt, die diesen Prozess automatisiert, vereinfacht und für alle Beteiligten effizienter gestaltet.

Stellen Sie sich vor, Sie könnten in Echtzeit auf relevante Projekte zugreifen, automatisiert personalisierte Bewerbungen erstellen und mit einem Klick Ihre gesamte Auftragsakquise verwalten. Das ist keine Vision, sondern bereits Realität. Unser Ansatz: Wir wollen Betrieben mehr Zeit für das Wesentliche geben – das Handwerk selbst.

Der Mensch bleibt im Mittelpunkt

Natürlich gibt es Vorbehalte. Digitalisierung bedeutet nicht, dass der Mensch ersetzt wird – im Gegenteil: Smarte Lösungen entlasten und ermöglichen es Unternehmen, sich auf ihre Stärken zu konzentrieren. Gleichzeitig ist es unser Ziel, eine Plattform zu bieten, die individuell anpassbar und für alle zugänglich ist – vom kleinen Handwerksbetrieb bis zum grossen Bauunternehmen.

Wer nicht handelt, hat mittelfristig ein Problem

Warum jetzt handeln?

In meiner täglichen Arbeit mit Unternehmen höre ich oft: «Wir machen das später.» Doch in einer Branche, die von Termindruck und Konkurrenz geprägt ist, kann «später» schnell zu «zu spät» werden. Wer sich jetzt mit den Möglichkeiten digitaler Auftragsakquise befasst, sichert sich einen klaren Wettbewerbsvorteil. Wer es verschläft, hat mittelfristig ein Problem.

Gemeinsam in die Zukunft

Ich bin überzeugt, dass die Digitalisierung nicht das Ende der traditionellen Bau- und Handwerkskultur bedeutet, sondern die Grundlage für eine noch erfolgreichere Zukunft bildet. Mit smartconext und Partnern wie handwerker.ch arbeiten wir daran, genau diese Zukunft zu gestalten – effizient, nachhaltig und menschlich.

Ich lade Sie ein, sich selbst ein Bild zu machen. Lassen Sie uns gemeinsam die Möglichkeiten nutzen, die uns zur Verfügung stehen, und die Baubranche auf ein neues Level heben. ■

① Dominik Mahn ist Gründer und CEO von smartconext, der führenden Plattform für digitale Auftragsakquise in der Schweizer Bau- und Handwerksbranche. Mit seiner Vision, die Prozesse für Unternehmen einfacher und effizienter zu gestalten, treibt er die Digitalisierung der Branche aktiv voran.

www.smartconext-bau.ch