Täglich bis zu 20% weniger Arbeitsaufwand

Wie Sie Ihr Gesundheitshandwerk auf Autopilot stellen.

Offenbecher

GESUNDHEITSHANDWERK AUTOPILOT

Offenbecher

Inhaltsverzeichnis

Vorwort ____ 2
Der Zeitsparer ____ 3
Damit verschenken Sie jeden Tag Zeit ____ 4
Unsere Säulen der Zusammenarbeit ____ 5
Fallbeispiel 1 ____ 6
Fallbeispiel 2 ____ 7
Fallbeispiel 3 ____ 8
Voraussetzungen für eine Zusammenarbeit ____ 9
Anbahnung und Ablauf einer Zusammenarbeit ____ 10
Fragen und Antworten ____ 11
Leidenschaft und Herzblut ____ 12

Unsere Bewertungen im Überblick

Wer digitalisiert, gewinnt in allen Lebensbereichen.

Im Kontakt mit Patienten und Kunden sind wir heute deutlich größeren Herausforderungen ausgesetzt als noch vor 10 Jahren. Die Zielgruppe hat das Internet für sich entdeckt. Unter anderem dadurch hat sich der Wettbewerbsdruck für kleinere Unternehmen erhöht. Darüber hinaus hat sich die Menge der Informationen vervielfacht. **Unzählige E-Mails pro Tag, Bürokratie, Personalmangel, mehr Wettbewerb** als je zuvor. Tätigkeiten, die einerseits von jemandem erledigt werden müssen, andererseits nicht wertschöpfend sind. Eins steht fest: Wer sich auf Dauer am Markt durchsetzen will, der muss an all diesen Fronten im Einsatz sein.

Bevor ich Ihnen verrate, wie es auch anders gehen kann, möchte ich Sie beruhigen: Sie sind nicht allein. Unserer Erfahrung nach beschreiben sich 3 von 4 Unternehmern als **"im Hamsterrad gefangen"**. Fakt ist ebenfalls, dass dies nicht sein muss. Denn: **20% Ihres täglichen Arbeitsaufwandes lassen sich durch automatisierte Prozesse auslagern**.

Bei einem sehr kleinen Betrieb mit 2 Personen in Vollzeitanstellung wären dies bereits **16 Stunden** pro Woche - oder auch: **2 Werktage** Zeitersparnis pro Woche. Das sind 2 wertvolle Tage, an denen Sie...

- am Wachstum Ihres Unternehmens arbeiten können
- sich erholen können
- Zeit mit Ihrer Familie verbringen können
- Ihren Hobbys nachgehen können

...all das tun können, wofür Sie bisher keine Zeit gefunden haben STATT sich mit administrativen Tätigkeiten zu beschäftigen. Also höchste Zeit daran etwas zu ändern.

Wie auch immer Ihre Wunsch-Tagesstruktur aussehen mag: Ich sehe mich in der Verantwortung, Ihnen diesen Alltag mithilfe meines Programmes "**Gesundheitshandwerk auf Autopilot"** zu ermöglichen.

Digitalisierung und Automatisierung werden Ihnen helfen, **Ihre Zeit wieder zurückzuerobern.** Das klingt vielleicht noch abstrakt, doch wir werden diese Begriffe gemeinsam auf den nächsten Seiten mit Leben füllen.

Diese Lektüre lässt Sie bereits im Ansatz erkennen, welche Chancen die heutige Zeit mit sich bringt. Freuen Sie sich auf einen spannenden Einblick in die Welt des automatisierten Gesundheitshandwerks auf den kommenden Seiten.

Ihr

Philipp F. Offenbecher

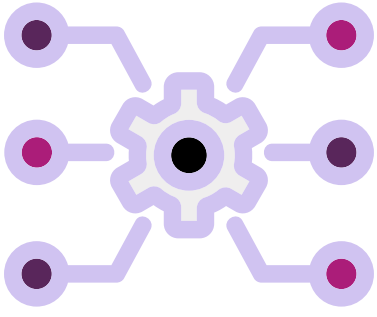
Über Philipp F. Offenbecher

Der Zeitsparer

- Automatisierungsexperte seit 2013
- Gestalter der ersten virtuellen Messe im Jahr 2015
- Unternehmensinhaber eines medizinischen Fachgeschäfts: Hörzentrum Offenbecher
- Serial Entrepreneur

Telefonische Vereinbarung von Service- und Reparaturterminen, Beantwortung wiederkehrender Fragen, Kundenbesuche ohne Terminvereinbarung oder Rechnungen in Emails und Portalen suchen, ...

Wo bleibt die Zeit, für die wirklich wichtigen Dinge? Für mich war damals recht schnell klar: Über viele Jahre im Hamsterrad gefangen zu sein, wird sich früher oder später bemerkbar machen. Der Unternehmer benötigt eine gesunde Entlastung, um mehr **AM Unternehmen statt IM Unternehmen** arbeiten zu können. In anderen Worten: Es bedarf im Gesundheitshandwerk (Hörakustik, Optik, Sanitätshaus, in anderen Arten des Heilgewerbes) an vieler Stelle einer automatisierten Lösung. **Einem System, welches je Teilbereich einmalig aufgesetzt wird und im Hintergrund zu meiner Entlastung für mich arbeitet.** Viel zu schön, um wahr zu sein - dachte ich.



Von der Idee beeindruckt, habe ich mich kurzerhand auf den Weg gemacht, um jeden Tag ein Stück Zeit einzusparen. Die Zeitersparnis läpperte sich von Monat zu Monat und siehe da: Ich **arbeitete weniger** oder zumindest schaffte ich es, mir Zeit für die mir wichtigen Dinge zu nehmen. Gleichzeitig konnte ich zunehmend **Fehler vermeiden**, den **Kunden begeistern** und insgesamt für den **eigenen Seelenfrieden** sorgen.

Seit 2017 habe ich bereits diverse Unternehmer dabei begleitet, Automatisierungen nachhaltig zu implementieren und das eigene Geschäft auf Autopilot zu setzen. **Für jedes Unternehmen gibt es dabei eine eigene, spezielle Lösung und ganz individuelle Hebel zur relevanten Zeitersparnis.**

Damit verschenken Sie jeden Tag Zeit

Ob frischgebackener Selbstständiger oder etablierter Unternehmer: Sofern Sie Ihr Handwerk noch nicht auf Autopilot gesetzt haben, verbringen Sie jeden Tag mehrere Stunden unnötig Zeit mit Aufgaben, die ein einmalig aufgesetztes System für Sie erledigen könnte. Mit jedem zusätzlichen Mitarbeiter potenziert sich die **tagtägliche "Verschwendung"** innerhalb Ihrer Prozesse. Häufig betroffene Bereiche, in denen die erwähnte "Verschwendung" in aller Regel stattfindet, haben wir für Sie beispielhaft aufgeführt:

1. Teamaufbau und Mitarbeiterführung -
Qualität der Routinearbeit: Nicht erfolgtes, uneinheitliches oder unvollständiges Bearbeiten von Routineaufgaben durch unterschiedliche Mitarbeiter.
Einarbeitung neuer und alter Mitarbeiter: Wiederholte Rückfragen durch Mitarbeiter zu ähnlichen, bereits mehrfach erläuterten Themen
Verantwortungsgebiete festlegen: Unklarheiten innerhalb der Verantwortungsbereiche der Mitarbeiter, "hin und her Schieben" von Aufgaben.
Wissensmanagement: Nicht dauerhaft greifbares Wissen aus Weiterbildungen, welches mit der Zeit in Vergessenheit gerät, zeitintensive Suche nach Dokumenten und Vorlagen, Prozesse von Aufgaben außerhalb der Routinearbeit bedürfen wiederholt langen Anlauf.

2. Finanzbuchhaltung
Organisation: Wiederholt manuelles Sammeln, Herunterladen, Zählen von Buchhaltungsdokumenten, Belegen und Rechnungen
Kontrolle: Wiederholtes kontrollieren von geleisteten Zahlungen und aufwändige Liquiditätskontrolle, nicht zufriedenstellender Überblick über Umsatz, Gewinn, Reserven und Prognosen.

3. Prozesse am Kunden und Kundenbindung
Operatives Kerngeschäft: Zeitintensive Anamnese am Kunden, Service-Arbeiten, Aufklärungsarbeiten und Kundenberatungen
Administration: Mühsames Verfassen und Übermitteln von Postsendungen und Emails an den Kunden, Terminkoordination und Telefonie.

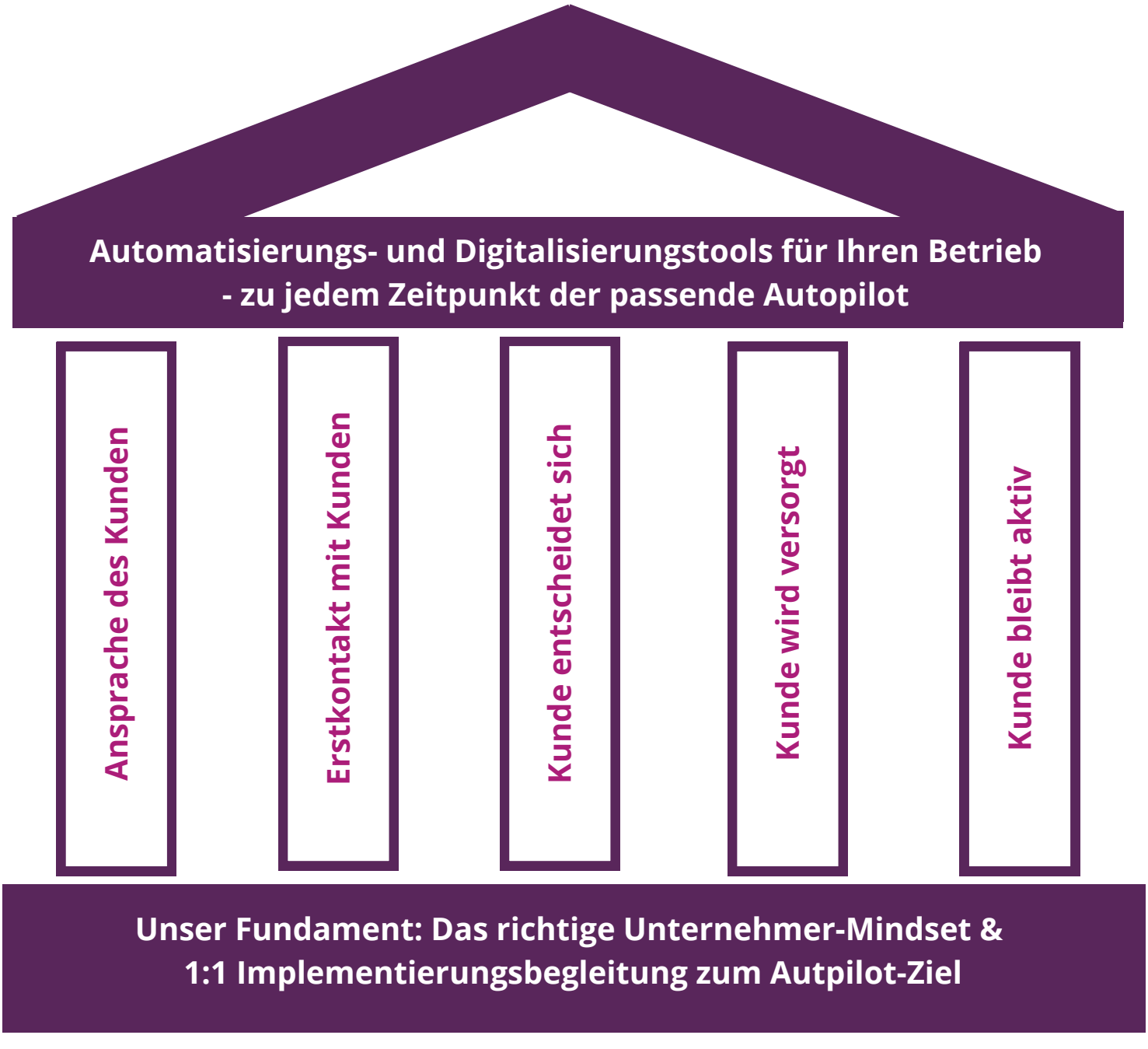
uvm.

In dem einen oder anderen Beispiel konnten Sie sich vielleicht bereits wiedererkennen. Es sei Ihnen jedoch gesagt, dass sich mit dieser Aufzählung lediglich wenige der möglichen Einsparungspotentiale aufzeigen lassen. Innerhalb eines **kostenlosen Beratungsgespräches** durchlaufen Sie unsere **kostenfreie Potentialanalyse**, bekommen transparent aufgezeigt, welche Möglichkeiten sich in Ihren Geschäft verbergen und wie sich Ihr Arbeitsalltag durch die Implementierung eines Autopiloten zukünftig anfühlen könnte.

Unsere Säulen der Zusammenarbeit

Ihre ganzheitliche Autopilot-Begleitung durch unsere Tool-Experten

Auf dem Weg zu Ihrem Ziel "mein Gesundheitshandwerk auf Autopilot" setzen wir auf eine **individuelle Betriebsanalyse** mit anschließend **vollumfänglicher Implementierungsbegleitung**. Auf diese Weise stellen wir Ihren Erfolg sicher, denn: Wir befinden uns in einem Autopilot-Dschungel. Eigenständig angegangene Projekte scheitern häufig an fehlendem Know How / fehlender Umsetzungsbegleitung. Mit einem Digitalisierungs-Vorhaben sollten Sie darüberhinaus Ihr Potential auch wirklich über **die gesamte Kundenreise** (Ansprache des Kunden, Erstkontakt mit dem Kunden, Kunde in der Entscheidungsphase, Kundenversorgung und Kundenbindung) ganzheitlich ausschöpfen können. Sofern Sie über Mitarbeiter verfügen, wird das gesamte Team mit unserer Hilfe in alle Autopilot-Prozesse einbezogen und aufgeklärt.



Fallbeispiel 1

Fakten zum Unternehmen:
Hörakustikstudio, 3 Standorte,
5 Mitarbeiter, seit 6 Jahren auf dem Markt

<u>Vor der Autopilot-Implementierung:</u>

Es zeigte sich eine zunehmende Anzahl an Serviceterminen. Dabei kam ein großer Teil der Kunden ohne Terminvereinbarung einfach vorbei. Die restlichen Kunden vereinbarten telefonisch Servicetermine, wobei die Terminfindung und die Absprache zwischen 3 und 10 Minuten in Anspruch nehmen kann. Häufig waren es dann "nur" mit Ohrenschmalz verstopfte Hörgeräte, die den Kunden zu schaffen machten und die die Fachkräfte zeitlich gebunden hatten.

Personalmangel führte bei Beratungen und den täglichen Anpass- und Nachkontrollterminen zu einer sehr engen Taktung zwischen den Terminen. Der Stress wurde dem Endkunden ebenfalls deutlich.

Durch die Größe des Unternehmens verlor sich zunehmend die einheitliche Arbeitsweise, welches sich zum Beispiel in der Dokumentation von Kundenterminen zeigte. Hier hatte sich bei jedem Akustiker ein eigener Stil etabliert - von Stichworten bis Aufsätzen.

Der Unternehmer verbrachte jeden Monat einen kompletten Arbeitstag mit der Suche nach Steuerbelegen, welche er auf verschiedensten Portalen, in E-Mails und in Amazon zusammensucht. Allein die Amazon Bestellungen führten mehrfach im Jahr zu einer Liste von 50 fehlenden Rechnungen, die es zu finden galt. Viele Rechnungen mussten schließlich zum Teil mühsam nachgefordert oder irgendwo im unübersichtlichen Amazon-Backend gefunden werden.

<u>Nach der Autopilot-Implementierung:</u>

Anamnese & Bedarfsanalyse
Nach Möglichkeit wird heute die digitale Anamnese und Bedarfsanalyse eingesetzt. Jetzt können die Kunden eigenständig Ihre medizinischen Daten eintragen und Wünsche bezüglich ihrer Hörversorgung äußern. Dadurch konnte pro Kunde fast 1 Stunde eingespart werden.

Terminvereinbarung
Es wurde ein Terminbuchungstool eingeführt, welches schnell für Entlastung am Telefon und zu einer Reduktion von "spontanen Terminen" geführt hat.

Dokumentation
Hier haben wir ein halbautomatischen Tool zum Einsatz gebracht. Es gibt nun einen festen Rahmen, der die Dokumenation vereinheitlicht und Zeit spart. Darüber hinaus steht es weiterhin jedem Mitarbeiter frei, eigene Ergänzungen zu fordern.

Steuerunterlagen
Durch die Integration eines automatisierten Tools wurden 24 Dienstleister - darunter auch Amazon - einmalig hinterlegt. Alle Rechnungen konnten mit geringem Pflegeaufwand vollautomatisch an die Steuerberatung übermittelt werden.

Fallbeispiel 2

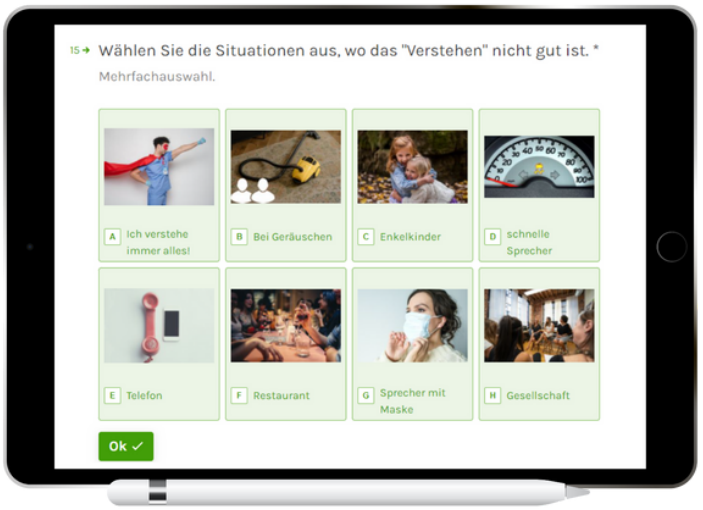
Fakten zum Unternehmen:
Hörakustikstudio, 1 Standort,
2 Mitarbeiter, zusätzliche Betreuung für Tinnitus-Betroffene, seit 2 Jahren am Markt.

In dem modernen Fachgeschäft einer Gründerin war es das Ziel, sich vom Wettbewerb durch intensive Kundenbetreuung abzusetzen. Denn vor Ort gab es ein weiteres Unternehmen, welches zu einer großen Kette mit roten Farben im Logo gehört.

Vor der Autopilot-Implementierung:

Den Anspruch zwischen den Termin im Austausch mit den Kunden zu bleiben, gestaltete sich mitunter sehr schwierig, da nicht jeder Kunde sofort erreichbar war. Außerdem sind manche Gespräche viel länger geworden, als es die kurze Lücke im Fachgeschäft zugelassen hat.

Die Geburtstagspost, bei knapp 150 Kunden, wurde wöchentlich ausgedruckt, mühsam gefaltet, kuvertiert, mit einer Briefmarke beklebt und dann persönlich, möglichst 1 Tag vor dem Geburtstag zur Post gebracht. Man kann sich vorstellen, was das erst einmal für einen Aufwand bedeutet bei 500 bis 1000 Kunden in der Datenbank.



Nach der Autopilot-Implementierung:

Digitale Anamnese & Tinnitus-Fragebogen
Wenn Patienten in der digitalisierten Anamnese "Tinnitus" angegeben haben, dann kommt dort, wo es möglich ist, per E-Mail ein weiterer Fragebogen ins Postfach des Kunden. Die tiefergehenden Antworten wiederum landen dann im Postfach der Akustikerin und drucken sich selbständig aus. Dies gibt Zeit, sich auf den Termin vorzubereiten und wirkt durch die hinterlegte Verzögerung beim Versand des Tinnitus-Fragebogen, wie eine persönlich verfasste Nachricht. Dies kommt gut bei den Betroffenen an.

Kundenkommunikation per WhatsApp
Durch eine kleine Automatik können sich nun die Antworten aus der Anamnese (Vorname, Nachname und Handynummer) automatisch mit dem geschäftlichen WhatsApp synchronisieren. Dies passiert völlig eingenständig im Hintergrund. Daraufhin begrüßt man den Patienten mit einer Vorlage im Chat, so dass auch dieser über die Kontaktdaten verfügt. Wir konnten die Festnetznummer zur Whats-App-Nummer umwandeln.

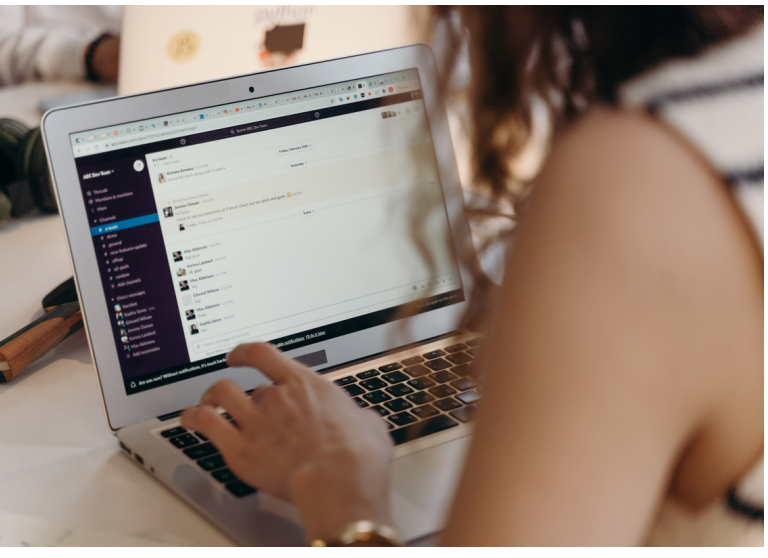
Digitale Briefe
Durch die digitale Lösung von Briefen, mit der wir selbst seit Jahren arbeiten, wurde die Briefkommunikation auch die gewünschten Geburtstagsgrüße möglich. In der Praxis werden die Briefe nicht mehr physisch gedruckt, sondern direkt an einen Anbieter übermittelt, der vollautomatisch versendet. Briefe können sogar eingerichtet werden, dass Sie zu einem Wunschdatum versandt werden. Eine Erleichterung.

Fallbeispiel 3

Fakten zum Unternehmen:
Hörakustikstudio, 5 Standort, 9 Mitarbeiter, seit über 10 Jahren am Markt.

Vor der Autopilot-Implementierung:

Der Fortschritt war erlahmt, weil Projekte nicht mehr zügig bearbeitet wurden und die täglichen Aufgaben gingen in der Zettelwirtschaft unter. Das Team war zu groß geworden, um es ohne die richtigen Systeme führen zu können und alles hat seine eigene Dynamik angenommen. Mühsam erläuterte Prozesse, die im QM des Unternehmens dokumentiert waren, wurden nicht richtig umgesetzt. Unzählige Service-Termin-Vereinbarungen verstopften die zentrale Telefon-nummer, die man speziell für Kundenanfragen eingerichtet hat. Durch Personalausfälle musste ein Springer zwischen den Standorten eingesetzt werden, wass für zusätzliche Unruhe bei den Kunden sorgte. Außerdem zogen sich die Anpasszeiten - von durchschnittlich 5 auf 9 Wochen - deutlich in die Länge. Die Kunden, die über eine bekannte Agentur vermittelt wurden, waren durch ein uneinheitliches Vorgehen an der absoluten Grenze zur Unwirtschaftlichkeit.



Nach der Autopilot-Implementierung:

Digitales Knowledge-Management
Um wieder alle Mitarbeiter auf den aktuellen Stand zu bringen und mehr Einheit zu erzeugen, setzten wir eine digitale Version, von einem Qualitätsmanagement auf. Hier finden sich die Prozesse, die bisher zu unterschiedlichen Ergebnissen geführt haben. Die Informationen sind über den Browser und sogar über das Mobiltelefon mittels APP bequem abrufbar. "So macht das auch Spaß", darf ich eine Mitarbeiterin zitieren. Denn es können Videos hinterlegt werden, PDF, Bilder und vieles mehr. Die leichte Zugänglichkeit, trug auch zur erfolgreichen Implementierung bei.

Digitale Aufgabenverwaltung
Eine Teilfunktion des digitalen Knowledge-Managements ist die Aufgabenverwaltung. Hier werden Projekte, aber auch Rückrufe und alltägliche Aufgaben hinterlegt. Nun ist es möglich über alle Aufgaben in den Standorten den Überblick zu wahren und bei Bedarf Prioritäten zu verändern. Eine Kommentarfunktion ermöglicht reibungslose Zusammenarbeit.

Interner Kommunikationskanal
Um sich innerhalb des Standorts oder mit Kollegen aus anderen Standorten auszutauschen, haben wir den E-Mail-Verkehr durch eine interne Business-Chatlösung ersetzt. Der informelle Austausch hat die Kommunikation erleichtert und beschleunigt.

Voraussetzungen für eine Zusammenarbeit

Für eine erfolgreiche Zusammenarbeit ist es wichtig, dass Sie einschätzen können, wie Ihre aktuelle Ausgangslage ist. Damit wir gemeinsam, die für Sie wichtigen Themen angehen können.

Treffen diese Punkte auf Sie zu?

Wunsch auf Verbesserung?
Spüren Sie den Wunsch, den gewohnten Pfad zu verlassen, die Zeitfresser loszuwerden und mit uns zusammen, Ihr Unternehmen auf Autopilot zu bringen? Möchten Sie sichtbare Fortschritte machen?

Offen für moderne Technologien?
Können Sie sich vorstellen, Apps und Tools einzusetzen, wenn Ihnen diese Zeit sparen und die Arbeit erleichtern? Wünschen Sie sich eine Anleitung, diese neuen Technologien zu implementieren?

Bereit zum Umsetzen?
Ist es Ihnen wichtig, sich jetzt um die Umsetzung zu kümmern? Ist es Ihnen möglich, mehrere Stunden im Monat in Ihr automatisiertes Unternehmen zu investieren?

Anbahnung und Ablauf einer Zusammenarbeit

Wir sehen unsere Aufgabe darin, Ihr wertvollstes Gut zu schützen. Ihre Zeit. Unsere Strategie und Tools helfen Ihnen, Ihr Unternehmen auf Autopilot zu setzen. Wie die konkreten ersten, gemeinsamen Schritte aussehen, erfahren Sie nachfolgend.

Schritt 1: Kostenlose Erstberatung
Wir prüfen gemeinsam die Bereiche, die für Sie den größten Nutzen haben und wir erstellen einen groben Plan zur Erreichung Ihrer Ziele.

Schritt 2: Feinarbeit
Nach der Analyse verfeinern wir Ihren Umsetzungsplan, damit es für Sie absolut klar ist, wie die nächsten Schritte aussehen. Wir lehnen eine Zusammenarbeit grundsätzlich ab, sofern wir nicht überzeugt sind, außergewöhnliche Ergebnisse bei Ihnen erreichen zu können.

Schritt 3: Onboarding
Wenn wir uns gemeinsam für eine Zusammenarbeit entschlossen haben, dann planen wir gemeinsame Zeitfenster und deren Inhalt. Hierbei passen wir den Umfang und die Abstände an Ihren Bedürfnissen an.

Schritt 4: Umsetzung
Ab dem ersten gemeinsamen Termin, arbeiten wir gemeinsam unermüdlich an Ihrem Fortschritt. Wir versetzen Sie in die Lage, Ihren Autopiloten selbstständig weiterzuentwickeln.

Schritt 5: Glückwunsch
Sie haben mit unserer Hilfe Ihre Ziele erreicht und wenn der Bedarf besteht, dann begleiten wir Sie auch langfristig, bei der Erreichung Ihrer persönlichen und unternehmerischen Ziele in den Bereichen Automatisierung und Work Flow zur Entlastung der Geschäftsführung.

Fragen und Antworten

Bevor Sie sich für eine Zusammenarbeit entscheiden möchten, haben Sie vielleicht noch einige Fragen. Wir helfen Ihnen, diese offenen Punkte zu klären.

Wie viel Zeit kann ich einsparen?

Zeit ist Geld. Eine Zusammenarbeit mit uns zahlt sich häufig schon in den ersten beiden Monaten komplett aus. Wer vollständig unsere Empfehlungen umsetzt, kann pro Standort (1 Person am Empfang und 1 Hörakustiker), bis zu 500 Stunden im Jahr einsparen. Wie viel Wert hat das für Sie?

Was kostet die Betreuung?

Jedes Projekt ist individuell zu betrachten. Zu Beginn empfehlen wir eine Zusammenarbeit über 2-3 Monate, um Ihre größten Automatisierungshebel gemeinsam anzugehen . Mit den Erfolgen wächst Ihre Zuversicht in längerfristige Partnerschaft zu investieren. Die Frage ist viel mehr, was kostet Sie jährlich die Zeit, die Sie weiterhin verlieren, wenn wir nicht zusammenarbeiten?

Woher weiß ich, dass das bei mir funktioniert?

Wir nehmen nur Aufträge an, bei denen wir uns sicher sind, dass wir außerordentliche Erfolge erreichen können. Ein Vorgespräch über 20-min gibt uns hier die Antwort. Mit einer wissenschaftlichen Arbeit über das Automatisieren von Prozessen und jahrelanger Anwendung in eigenen Unternehmen können wir zuversichtlich sein, auch bei Ihnen ein Erfolgsgarant zu sein.

Wie viel Zeit benötige ich für die Umsetzung?

In der Regel darf man mit 1-3 Stunden Projektzeit pro Woche rechnen. Sofern Sie über ein Team verfügen, können Sie gewisse Aufgaben innerhalb des Teams zu Ihrer Unterstützung delegieren.

Wann ist der richtige Zeitpunkt, über eine Zusammenarbeit nachzudenken?

Wer im Alltag bemerkt, dass die Zeit knapp ist, das E-Mail-Postfach voll und die Freizeit weniger wird, für den ist **JETZT** der richtige Zeitpunkt gekommen.

Leidenschaft und Herzblut

Die Erfolge, die wir als Familienbetrieb erreicht haben, möchte ich auch anderen Unternehmen ermöglichen. Ich helfe Ihnen, die richtigen Schritte zu identifizieren, die Ihr Unternehmen weiter nach vorne bringen.

Immer schon war es ein zentraler Punkt in meinem Leben: Zeit einzusparen und mehr Gelassenheit gewinnen. Meine ersten Erfahrungen als Mentor habe ich tatsächlich bereits mit 23 Jahren gemacht. Damals habe ich Menschen geholfen, Ihr Mindset hin zum "Positiven Denken" zu bringen. Eine wertvolle Erfahrung, die mir bis heute hilft. In späteren Jahren habe ich dann eine wissenschaftliche Arbeit über das Automatisieren und Optimieren von Prozessen geschrieben.

Heute, als Inhaber und Beteiligter an mehreren Unternehmen, bin ich im Familien- und Freundeskreis bekannt als Optimierungs-Nerd. Nach dem Motto: ***"Nenn mir Dein Problem und ich empfehle Dir ein hilfreiches Tool dafür"***.

Mit nun über 800 positiven Bewertungen, in meinem eigenen Hörakustikunternehmen, ist es eine Freude für mich, diese Leidenschaft für Automatisierung, mit anderen Unternehmern zu teilen.

Lassen Sie uns jetzt gemeinsam, mit Nachdruck und Engagement am Erfolg Ihres Unternehmens arbeiten.

Bis bald, Ihr Philipp F. Offenbecher

Offenbecher

Bereich für Ihre Notizen

Offenbecher

Bereit zum Handeln?

Beginnen Sie heute noch, eine Zusammenarbeit, die Ihr Unternehmen für immer verändern wird.

Ein Hörakustikfachgeschäft mit 3 Mitarbeitern, kann im Jahr, durch den Einsatz von Apps, Tools und Prozessen, täglich bis zu 20% Arbeitsaufwand einsparen. Jedes Jahr können Sie bis zu 500 Stunden einsparen, wenn Sie alle unsere Empfehlungen umsetzen.

Nehmen Sie heute noch Kontakt auf, oder scannen Sie den QR-Code, um Ihren persönlichen Beratungstermin zu buchen.

www.offenbecher.org

Phionik GmbH
Postplatz 2
74564 Crailseim
Tel. 07951 4879721

philipp@offenbecher.org

Copyright 2009-2022

offenbechertelefon.youcanbook.me