

Onlinemarketing

# Mit Textilkurier zur eigenen Buchungsplattform

Onlinetextilreinigungen liegen im Trend. Mit Textilkurier gibt es einen Anbieter, der von einem Textilreiniger entwickelt wurde. Das System will mit moderner Technologie, ausgefeilter branchenspezifischer Funktionalität und einem nicht provisionsbasierten, preiswerten Gebührenmodell überzeugen – und ganz neu auch mit einer Buchungsplattform, die jeder Reiniger an sein Unternehmen anpassen kann.



**Beat Haldimann, Inhaber der TextilpflegeBern, hat die Idee zu Textilkurier entwickelt.**

Fotos: Textilkurier

Eine bessere Auslastung und eine eigene Onlinebuchungsplattform – dazu will das System Textilkurier allen Textilpflegebetriebe verhelfen. Die Lösung des Schweizer Branchenpioniers Beat Haldimann erscheint dieser Tage in einer neuen, weiterentwickelten Version, die nun erstmals allen interessierten Textilreinigern zugänglich ist. Im Interview erläutert Haldimann, der auch Inhaber der TextilpflegeBern ist, die Hintergründe zu diesem Schritt.

**R+WTextilservice:** Herr Haldimann, wie funktioniert die Textilkurier-Buchungsplattform und wer beansprucht den Service vorwiegend?

**Beat Haldimann:** Mit dem Tool können Privat- oder Firmenkunden ihre Textilreinigungsaufträge online erfassen, abholen lassen und bekommen diese wieder

gereinigt oder gewaschen und gebügelt zurück. Das Kundensegment ist vielfältig. Wir bei TextilpflegeBern haben Personen, die 20 Hemden auf einmal waschen lassen – und auch solche, die ihre Bettwäsche oder Hochzeitskleider auf-

„ Wir wollten es bewusst günstig machen, sodass die Hemmschwelle niedrig ist und es sich auch kleine Betriebe leisten können.

Beat Haldimann, Textilkurier

bereiten lassen möchten. Unser beliebtestes Segment sind Hemden und Garderobeteile, welche eine professionelle Behandlung erfordern. Privatwäsche mit

Kleinteilen hingegen interessieren uns nur bedingt. Für Kilowäsche dieser Art gibt es geeignetere Anbieter. Darüber hinaus bieten wir den Textilkurier-Service auch Mitarbeitern von Unternehmen an – bei diesem B2B-Service stellt die Firma beim Eingang einen Bring- und Abholraum zur Verfügung; der Textilreiniger richtet diesen ein. Wir holen die Textilien zu vereinbarten Zeitpunkten ab und bringen sie gereinigt zurück. Die Abwicklung der Aufträge läuft komplett über die Textilkurier-Buchungsplattform, d.h. die Mitarbeiter erhalten einen eigenen Zugangslink zu „ihrem“ Portal mit „ihren“ Konditionen.

**Was hat Sie dazu bewogen, die Textilkurier-Buchungsplattform zu entwickeln?**

Unser Betrieb braucht zur Belieferung unserer über 100 Annahmestellen mehrere Lieferfahrzeuge. Ich habe mir darum immer wieder Gedanken gemacht, wie die Fahrten noch besser ausgelas-

tet werden könnten. Als ich vor einigen Jahren dann einen Fachartikel über ein Onlinebuchungssystem las, welches einen Innovationspreis gewann, entschied

ich mich, die Entwicklung eines eigenen, auf meine Bedürfnisse zugeschnittenen Systems in Auftrag zu geben. Bis dieses dann tatsächlich funktionierte, verging aber nochmals einiges an Zeit.

#### Wie ging es mit Textilkurier weiter?

Der Service musste bekannt gemacht werden. Ich bin mit einem Google-Experten in Kontakt gekommen, dieser baute eine Google-Ads-Kampagne auf und half mir in der Folge auch, das System weiterzuentwickeln. Mittlerweile kommen wöchentlich mehrfach neue Anfragen und Kunden dazu. Das Auftragsvolumen wächst und interessanterweise kommen auch neue Firmenkunden dazu – selbst akquiriert haben wir diese nicht. Textilkurier spricht sich herum. Das betrachten wir als Zeichen dafür, dass ein echter Bedarf vorhanden ist.

#### Sie bieten die Textilkurier-Software nun auch anderen Textilreinigern zur Nutzung an. Wie funktioniert das?

Unser System ist erhältlich als „Software as a Service“ und kann einfach per Widget in die bestehenden Webseiten der Textilreinigungen eingebaut werden. „Per Widget“ bedeutet: Man muss lediglich eine Codezeile einpflegen – dabei helfen wir, dauert wenige Minuten – und schon erscheint ein kleiner Button auf der jeweiligen Website. Wer darauf klickt, gelangt direkt auf die persönliche Textilkurier-Buchungsseite des betreffenden Textilreinigers.

Textilkurier kann für einen monatlichen Betrag gemietet werden. Die Höhe der Gebühr hängt davon ab, wie viele der Funktionen genutzt werden – wir bieten Textilkurier in einer Basisversion und einer Premiumversion an (siehe Kasten). Zudem können auf Wunsch weitere Services gebucht werden, so kann man beispielsweise die Marke „Textilkurier“ nutzen oder sich bei der Onlinewerbung unterstützen lassen.

Das System wird auf der eigenen Website eingebunden, kann einerseits mit dem eigenen Firmennamen und Logo benutzt werden oder als „White-Label-Lösung“; das ist beispielsweise für alteingesessene Textilreiniger mit großer Bekanntheit und starker eigener Marke

interessant. Wer andererseits zusätzlich zur eigenen Marke auch mit der Marke von Textilkurier arbeiten möchte, bezahlt eine geringe zusätzliche Gebühr – hier inbegriffen ist die Nutzung fertiger professioneller Werbeunterlagen und Druckvorlagen wie Klebeetiketten, Flyer, Plakate und Beschriftungen für Autos sowie Fahrräder. Wir empfehlen – wie unser Betrieb in Bern – den Onlinebestellservice zusammen mit dem eigenen Logo zu kommunizieren: „Textilkurier by TextilpflegeBern“. Das erzielt die größtmögliche Wirkung und kombiniert die vertrauensbildende Wirkung beider beteiligter Marken.

Alle Mietpartner der Buchungsplattform listen wir zudem auf unserer Portalwebseite, erreichbar unter [www.textilkurier.com](http://www.textilkurier.com). Das erhöht die Chance, von potenziellen Kunden gefunden zu werden.

#### Welche Vorteile kann es für Reiniger haben, wenn sie die Marke „Textilkurier“ nutzen und nicht nur mit ihrem Firmennamen auftreten?

Mit jedem neuen Anbieter wird die Marke wachsen und bekannter werden. Wir haben auch schon einiges in eine gute Google-Platzierung investiert, auch hiervon können andere profitieren. Zudem listet unsere Portalseite [textilkurier.com](http://textilkurier.com) alle Textilkurier-Partnerbetriebe auf – und wird so zu einer Art „booking.com für die Textilpflege“.

## Textilkurier Versionen

Die Onlineplattform Textilkurier kann von Textilreinigungen in den folgenden drei verschiedenen Versionen genutzt werden.

Mit der **Basisversion** kann der Textilreiniger bereits vieles selbst anpassen: Artikel, Preise, Mindestauftragssummen, Lieferzuschläge, gewünschtes Liefergebiet (PLZ), Abhol-, Liefertage und -zeiten. Ebenfalls enthalten sind u.a. eine Übersicht aller Kunden, offenen und erledigten Aufträge sowie Umsatzvergleiche.

Mit der **Premiumversion** können zusätzlich individualisierbare Texte erfasst werden, ein eigenes Logo ist einsetzbar, Grundfarben (Flächen und Texte) sind editierbar und der Bildhintergrund ist frei wählbar. Weiter lassen sich produktorientierte Unterseiten erstellen – etwa für Hemdenreinigung oder andere, häufig nachgefragte Artikel. Diese Unterseiten sind ideal, um gezielt Werbung darauf zu schalten. Auch eine Anzahl Supportstunden sind laut Textilkurier im Preis enthalten.

Bei der **Premiumversion Plus** ist zusätzlich ein Modul für Auftragsabwicklung von Office- und Firmenkunden enthalten (B2B); mit eigenen Preislisten, Konditionen, Abhol- und Lieferzeiten und vielem mehr.



**Digitalen Service für die eigenen Kunden bieten – das soll Textilkurier allen interessierten Reinigern ermöglichen.**



Die Lieferfahrzeuge können individuell beschriftet werden, z.B. mit „Textilkurier by TextilpflegeBern“.

#### Wie hoch sind die monatlichen bzw. jährlichen Kosten für die Buchungsplattform?

Wir bieten Textilkurier bewusst günstig an, sodass die Hemmschwelle niedrig ist und es sich auch kleine Betriebe leisten können. Ich finde es wichtig, dass Textilreiniger mit einem Onlinebuchungssystem Erfahrungen machen können – die Menschen kaufen immer mehr Produkte und Dienstleistungen im Internet ein, dieser Trend wird auch unsere Branche erfassen. Wir freuen uns, wenn sich interessierte Textilpflegebetriebe für detaillierte Informationen bei uns melden. Es gibt übrigens keine zusätzlichen Initialkosten; die Einrichtung des Systems und die Startschulung sind inklusive.

#### Was unterscheidet das System von Textilkurier von anderen?

Mit Tick-Wash, Johnny Fresh, Zipjet, Cosmobutler und anderen sind teils große Anbieter auf dem Markt. Sie alle brauchen aber Textilreiniger als Partner, denn jemand muss die Arbeit machen. Leider wollen diese branchenfremden Anbieter aber vor allem Geld verdienen. Das spiegelt sich in Provisionen wider, die teilweise bis 40 Prozent des Reinigungspreises betragen. Ich freue mich, mit Textilkurier eine professionelle, kostengünstige Alternative zu bieten. Eine Lösung, die nicht auf Provisionen und Ausbluten basiert, sondern auf einer tragbaren und fixen monatlichen Gebühr. Die branchenfremden Anbieter bringen übrigens nur

die Aufträge – soll heißen, man bekommt keine Kundendaten, sondern nur den Job. Wirklich nachhaltig und rentabel ist das für unsere Betriebe aus meiner Sicht nicht. Man muss in Kunden investieren können. Mit Textilkurier ist das möglich, hier erhalten Textilreiniger Zugang zu allen Kundendaten.

#### Ist IT-Know-how nötig, um die Plattform zu bewirtschaften?

Es hilft sicher, wenn man etwas computeraffin ist. Aber die Anwendung ist einfach. Das System wird in die Firmenwebseite des Textilpflegers eingebunden und läuft zentral auf den Servern von Textilkurier. Das Hosting und die Weiterentwicklung des Systems machen wir. So haben alle Beteiligten die Gewissheit, dass die Lösung jederzeit störungsfrei funktioniert.

#### Gibt es auch Herausforderungen bei der Einführung eines solchen Angebotes?

Es bringt erfahrungsgemäß wenig, nur das System zu installieren und abzuwarten. Man muss auch in die Bekanntmachung investieren. Wir machen gute Erfahrungen mit Google-AdWords und der Beschriftung der Autos. Auch Werbung im Social Web – auf Facebook und Instagram – ist ein Thema. Die Erfahrungen, die wir hier machen, teilen wir gerne mit interessierten Betrieben. Zusammenfassend: Textilkurier ist sicher kein Selbstläufer, aber das Potenzial ist riesig.

#### Ist es für Textilreinigungsunternehmen heutzutage also ein Muss, einen Bring- und Abholdienst anzubieten?

Im Zug der Digitalisierung verlagert das Leben sich immer mehr ins Web. Wer schlau ist, macht sich bereits jetzt mit den Abläufen vertraut. Textilpfleger mit einem super Standort und solche ohne bestehenden Abholdienst bei Annahmestellen müssen sicher vorsichtiger kalkulieren. Für andere bin ich überzeugt, dass es sich lohnt. Es geht darum, die Touren besser auszulasten und neue Kunden zu gewinnen. Wichtig ist, die angebotenen Postleitzahlenbereiche intelligent auszuwählen und die Abhol- und Lieferzeiten den sonstigen Routen anzupassen.

#### Was ist beim Textilkurier in Zukunft geplant?

Wir haben viele gute Ideen, aber wollen diese auch bewusst und nachhaltig umsetzen. Sicherlich sind weitere Sprachversionen irgendwann interessant. Geplant ist, das Angebot auf Englisch, Deutsch, Französisch, Spanisch und Italienisch auszudehnen.

#### Kontakt für interessierte Textilreiniger: Textilkurier GmbH

Beat Haldimann, Aurel Gergey

E-Mail: [info@textilkurier.ch](mailto:info@textilkurier.ch), [ag@textilkurier.ch](mailto:ag@textilkurier.ch)

[www.textilkurier.com](http://www.textilkurier.com)



Den Service gibt es auch für Mitarbeiter von Unternehmen; sie bringen bzw. holen ihre Textilien in einem dafür eingerichteten Raum.