

Interview mit Gründer und Geschäftsführer von Kehrtour.de Kevin Kirch

Das Unternehmen Kehrtour.de, betrieben von der Keturo GmbH mit Sitz in Köln, hat es sich zur Aufgabe gemacht, den Arbeitsalltag von Schornsteinfegerbetrieben durch digitale Lösungen effizienter zu gestalten. Gründer und Geschäftsführer Kevin Kirch entwickelte gemeinsam mit seinem Team eine spezialisierte Software, die als „digitale Bürokraft“ fungiert. Das Tool automatisiert die Terminplanung und Kundenkommunikation, optimiert Fahrtrouten und bietet Schnittstellen zu gängiger Kehrbezirks-Software sowie externen Kalendern. Iris Dohmen, Vorständin für Presse- und Öffentlichkeitsarbeit des Bundesverbandes des Schornsteinfegerhandwerks, hat mit Kevin Kirch über die Gründungsgeschichte, den aktuellen Stand und die Zukunftsvisionen des Unternehmens gesprochen.



Iris Dohmen: Herr Kirch, lassen Sie uns zu Beginn über die Gründungsgeschichte sprechen. Vor vier Jahren hat alles begonnen. Wie ist die Idee zu Kehrtour.de entstanden? Haben Sie das Thema während Ihres Studiums entdeckt oder gab es einen direkten Bezug zur Praxis?

Kevin Kirch: Tatsächlich habe ich hier ganz in der Nähe, an der Hochschule Bonn-Rhein-Sieg, Informatik studiert. Die konkrete Idee entstand durch mein Engagement bei der Feuerwehr in Neunkirchen-Seelscheid. Unser Bezirkschornsteinfeger ist dort ebenfalls Mitglied – und als Informatiker hilft man ja öfter mal bei IT-Problemen aus. Dabei habe ich verstanden, wie er arbeitet und vor welchen Herausforderungen er steht. Als ich sah, dass er Zettel noch per Hand ausfüllt und sie persönlich in den Straßen verteilt, dachte ich mir: Das muss man doch automatisieren können. Ich habe dann in meiner Freizeit eine erste Software für ihn programmiert und wir merkten schnell, dass er dadurch mehrere Stunden Zeit spart.

Iris Dohmen: Sie sind ja nicht allein, sondern führen das Unternehmen zu zweit als Geschäftsführer. Wie hat sich das Team entwickelt?

Kevin Kirch: Die Idee kam von mir, aber in Summe sind wir heute ein Team von sechs Gesellschaftern. Wir sind ein ehemaliges Entwicklungsteam und haben schon lange vorher zusammengearbeitet. Wir sind sehr komplementär aufgestellt – wir haben Marketing-Experten, zwei Entwickler sowie Know-how in Sales und Kundenservice. Vor vier

Jahren haben wir dann den Schritt zum Notar gewagt und die GmbH gegründet, um das Ganze professionell als echtes Unternehmen aufzuziehen.



Gründer und Geschäftsführer Kevin Kirch

Iris Dohmen: Wie sieht der aktuelle Stand der Entwicklung aus? Können Sie mittlerweile voll davon leben?

Kevin Kirch: Wir wachsen jedes Jahr weiter und fügen stetig neue Funktionen hinzu. Aktuell ist es jedoch so, dass wir alle noch nebenbei in unseren normalen Berufen arbeiten und KehrTour.de am Wochenende oder in freigeschaufelten Zeitfenstern unter der Woche vorantreiben. Wir sind komplett eigenkapitalfinanziert und haben keine externen Investoren. Das ist alles unser eigenes Geld und unsere Zeit, die wir investieren.

Iris Dohmen: Was genau bietet Ihr Programm den Schornsteinfegern?

Kevin Kirch: Wir verstehen uns als Add-on zur bestehenden Kehrbezirks-Verwaltungssoftware. Wir konzentrieren uns rein auf das Thema Termine: den Versand von Ankündigungen, die Terminbuchung und die Terminverschiebung. Die Software läuft im Browser auf jedem Gerät. Mit wenigen Klicks kann man Liegenschaftsdaten und Tätigkeiten aus der Verwaltungssoftware synchronisieren und Touren planen. Die Ankündigungen werden dann entweder digital oder klassisch per Post an die Kunden verschickt.

Iris Dohmen: Besonders spannend finde ich den QR-Code auf den Terminbenachrichtigungen. Was passiert, wenn der Kunde diesen scannt?

Kevin Kirch: Das ist ein zentraler Punkt, der uns von anderen Systemen unterscheidet. Der QR-Code führt zum digitalen Terminzettel. Dort kann der Kunde den Termin nicht nur bestätigen oder absagen, sondern auch direkt einen Alternativtermin wählen, der ihm vom System vorgeschlagen wird. Der Clou dabei: Das System schlägt nur Zeiten vor, die bereits in der geplanten Route des Schornsteinfegers liegen. So optimieren wir die Fahrtwege und sparen Zeit und Kosten. Zudem kann der Kunde seine Kontaktdaten dort selbst pflegen, was den Betrieb im Büro entlastet.

Iris Dohmen: Wie sieht es mit der Terminbuchung für Neukunden aus oder für Kunden, die noch keine Ankündigung erhalten haben?

Kevin Kirch: Wir bieten eine Terminbuchungsseite an, die Betriebe auf ihrer Webseite oder im Google-Unternehmensprofil einbinden können. Das System erkennt anhand der Adresse, ob es ein Bestandskunde ist und welche Tätigkeiten anstehen. Es berechnet die benötigte Verweildauer und schlägt passende Termine in der bereits bestehenden Tour eines qualifizierten Mitarbeiters vor. Das funktioniert auch

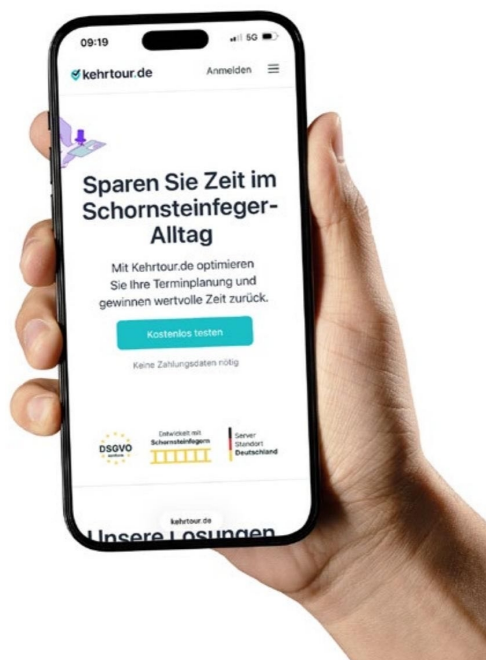
bei Betrieben mit vielen Mitarbeitern vollautomatisch und routenoptimiert.

Iris Dohmen: Sie haben erwähnt, dass Sie auch an einer Vision mit künstlicher Intelligenz arbeiten. Wie soll die KI-Telefonie die Betriebe unterstützen?

Kevin Kirch: Wir testen die KI-Telefonie gerade selbst in unserem Service. Das Ziel ist, dass die KI Anrufe der Endkunden entgegennimmt, Termine umbucht, Auskünfte zu Terminen gibt oder neue Termine – zum Beispiel für die Abnahme einer neuen Heizungsanlage – vereinbart. Da die KI mit den Liegenschafts- und Touren Daten verbunden ist, kann sie diese Termine direkt routenoptimiert in den Kalender eintragen. Für komplexe Fälle oder Themen wie Mahnungen vereinbart die KI dann einfach einen Rückruf durch einen menschlichen Mitarbeiter.

Iris Dohmen: Ein wichtiges Thema im Handwerk ist die Kurzfristigkeit. Was passiert, wenn ein Kunde nachts per WhatsApp absagt?

Kevin Kirch: Das System merkt das. Der Eintrag wird im Kalender aktualisiert oder im Idealfall hat der Kunde über das Tool bereits selbst einen neuen Termin in einem passenden Zeitfenster gewählt. Der Schornsteinfeger kann morgens digital seinen Laufzettel aufrufen und sieht sofort den aktuellen Status: Wer hat zugesagt, wer hat verschoben, wer ist sicher da.



Iris Dohmen: Wie steht es um den Datenschutz, wenn Kundendaten über Ihre Plattform laufen?

Kevin Kirch: Das ist ganz wichtig: Die Daten gehören weiterhin ausschließlich dem Schornsteinfeger. Wir sind lediglich der technische Dienstleister. Wir nutzen die Daten nicht für eigene Zwecke und geben sie nicht weiter. Alles läuft datenschutzkonform nach deutschen Standards ab. Auch der digitale Terminzettel ist personalisiert – mit dem Logo und den Kontaktdaten des jeweiligen Schornsteinfegers.

Iris Dohmen: Zum Abschluss: Wie sieht Ihr Preismodell aus? Gibt es hohe Einstiegshürden?

Kevin Kirch: Nein, wir wollten die Hürden so gering wie möglich halten. Es gibt kein monatliches Abo für die Grundfunktionen. Man zahlt pro Ankündigung: 1,05 Euro per Post (inklusive Porto) oder 48 Cent digital. Die Einrichtung ist kostenlos und in wenigen Minuten erledigt. Die ersten 15 Ankündigungen sind zum Ausprobieren sogar gratis. Das Modul für die Terminbuchung (inklusive der kommenden KI-Telefonie) kostet zusätzlich 29,90 Euro im Monat, unabhängig von der Mitarbeiteranzahl. Wer die Zettel lieber selbst drucken und einwerfen möchte, zahlt lediglich 10 Cent pro Ankündigung für die Nutzung der Plattform.

Iris Dohmen: Wie funktioniert die technische Anbindung an den Alltag des Schornsteinfegers? Benötigt man eine spezielle App?

Kevin Kirch: Nein, man kann seinen bestehenden Google- oder Outlook-Kalender mit einem Klick verbinden. Jeder Mitarbeiter kann das für seinen eigenen Kalender tun. Wir gleichen die Termine dann automatisch ab. Der Schornsteinfeger erhält zudem eine individuelle Buchungsseite mit einer speziellen URL und einem QR-Code, den er für sein Google-Profil oder seine Website nutzen kann. Der Konfigurationsaufwand ist dabei minimal.

Iris Dohmen: Ein kritischer Punkt sind oft die Schnittstellen zu bestehenden Verwaltungssystemen. Welche Software unterstützen Sie bereits?

Kevin Kirch: Aktuell haben wir fertige Verbindungen zu Hottgenroth Kamin Futura und Dexheimer Agzess. An anderen Systemen wie Fertl und Co. arbeiten wir noch. Da Schnittstellen oft nicht so verfügbar sind, wie wir uns das wünschen, ist das immer viel Arbeit, aber unser Ziel ist es, das stetig zu erweitern. Wichtig ist: Die Terminbuchung funktioniert theoretisch auch völlig unabhängig von der Kehrbezirkssoftware.




INKASSO-SERVICE

SCHNELL – ERFOLGREICH – RISIKOLOS



RUFEN SIE MICH AN:
0221-285401-51
 Leon Meerloo
 E-Mail: L.Meerlo@eti-experts.de

ETI experts GmbH • Amsterdamer Str. 133b • D-50735 Köln
 kundenservice@eti-experts.de • www.eti-experts.de

Mitglied bei:










Anzeige

Iris Dohmen: Sie haben erwähnt, dass die KI-Telefonie künftig integriert wird. Wie gehen Sie damit um, wenn es um sensible Themen wie Mahnungen oder Ratenzahlungen geht?

Kevin Kirch: Bei der KI-Telefonie gibt es definierte Szenarien, die sie selbstständig bearbeiten darf, wie Terminverschiebungen oder Auskünfte. Bei allen anderen, individuellen Themen bietet die KI dem Anrufer an, einen Rückruf zu vereinbaren und nimmt das Thema auf. So wird sichergestellt, dass komplexe Fälle am Ende von einem Menschen bearbeitet werden. Dabei achten wir penibel auf IT-Sicherheit und Datenschutz, damit am Telefon keine Informationen über fremde Liegenschaften herausgegeben werden. Das wird sicher noch eine spannende Herausforderung für die nächsten Jahre.

Iris Dohmen: Herr Kirch, vielen Dank für diese Einblicke in die digitale Zukunft des Handwerks! ■

 **kehrtour.de**