



Elektrotechniker

Die Umfrage

Wie digital ist das Handwerk in Nord- und Mittelthüringen? Wo werden digitale Technologien bereits genutzt? Welche Trends beeinflussen die Geschäftsmodelle und Arbeitsabläufe der Handwerksbetriebe? Von Juni bis November 2016 suchten Mitarbeiter der Handwerkskammer Erfurt das Gespräch

mit über 300 Betriebsinhabern und Geschäftsführern aus den 38 mitgliedstärksten Gewerken des Kammerbezirks. Pro Gewerk wurden acht bis neun ausgewählte Betriebe vor Ort besucht. Die Ergebnisse der Auswertung sind im Nachfolgenden kompakt zusammengefasst.

Kurzeinschätzung

Der Digitalisierungsgrad der befragten Elektrotechniker ist auf mittlerem bis hohem Niveau. Alle Betriebe verwenden heute moderne IT-Infrastruktur und haben Arbeitsabläufe digitalisiert, wobei komplett digitalisierte und miteinander vernetzte Prozessketten noch nicht zu finden sind.

Digitale Prüf- und Messtechnik, wie z.B. Glasfaserprüfgeräte, Prüfgeräte für ortsveränderliche Maschinen und Anlagen, Wärmebildkameras oder auch Laptops zur Programmierung von Sicherheitstechnik und bei der Wartung von Maschinen, kommt bei einem Großteil der befragten Betriebe bereits zum Einsatz. Zur Darstellung von Abläufen und zur Erklärung komplexer Produkte gegenüber dem Kunden werden heute zudem vermehrt mobile Endgeräte genutzt. Auch firmeneigene Websites werden zur Kundengewinnung

und als Infoportale verwendet. Die Betriebsverwaltung erfolgt heute üblicherweise mittels branchenspezifischen Softwarelösungen. Selbst in den kleineren Betrieben wird eine interne Vernetzung der Mitarbeiter über Server und Netzwerk mit Remote-Zugriff mittlerweile zum Branchenstandard. Auch Enterprise-Resource-Planning-Systeme (ERP) kommen teilweise zum Einsatz.

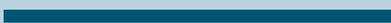
Trends im Elektrotechnik-Handwerk bestehen in der Verwendung von 3D-Druckern zur Herstellung von Klein- und Ersatzteilen sowie im Bereich Smart und Connected Living. Auch Building Information Modeling wird in Zukunft in der Planung und Abstimmung mit anderen Gewerken an Bedeutung gewinnen.

Digitalisierungsgrad

Inwieweit schöpfen die befragten Betriebe das Digitalisierungspotenzial ihres Gewerkes bereits heute aus?

WERTSCHÖPFUNG

Die Kategorie Wertschöpfung erfasst, inwieweit digitale Technologien vom Zustandekommen des Auftrages über den Herstellungs-/Dienstleistungsprozess bis hin zur Zahlungsabwicklung verwendet werden.

gar nicht  intensiv

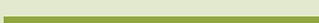
STÜTZPROZESSE

Die Kategorie Stützprozesse erfasst, inwieweit digitale Technologien bei internen Prozessen (Verwaltung, Personal, IT) verwendet werden.

gar nicht  intensiv

KUNDENBEZIEHUNG

Die Kategorie Kundenbeziehung erfasst, inwieweit digitale Technologien im Kundenkontakt zum Einsatz kommen.

gar nicht  intensiv



WERTSCHÖPFUNG

MATERIALEINKAUF

Online-Bestellung von Material und Ersatzteilen
Just-in-Time-Lieferung
Buchung im Warenwirtschaftssystem (WWS)

PRODUKTION/DIENSTLEISTUNG

Digitale Prüf- und Messtechnik
Potenziale: 3D-Druck für Klein- und Ersatzteile
Vernetzung von intelligenten Gebäuden (Smart Home, Ambient Assisted Living (AAL))
(Fern-)Wartung und -Diagnose in der Wirtschaft 4.0

AUFTRAG

Auffindbarkeit über Suchmaschinen
Kontaktformular auf eigener Homepage
Teilnahme an öffentlichen Ausschreibungen
Potenzial: Digitale Kooperationsplattformen

LIEFERUNG/ABRECHNUNG

Buchung im WWS
Nutzung Enterprise-Resource-Planning-System (ERP)

Wo setzt
die Digitalisierung
bereits heute an?

Wo liegen
die Potenziale?



STÜTZPROZESSE

Digitale Endgeräte und vernetzte IT
Nutzung branchenspezifischer WWS und ERP-Systeme
Software zur Kalkulation und Abrechnung
Personalsuche über Online-Portale
Potenziale: Datenbankgestützte Dokumentenablage und -verwaltung mittels Dokumentenmanagementsystem (DMS)
Software für 3D-Technologien
Einsatz von Building Information Modeling (BIM)

KUNDENBEZIEHUNG

Digitale Maßnahmen zur Kundengewinnung- und bindung
Erklärungen mittels digitaler visueller Darstellung, Skizzen und Zeichnungen
Potenziale: Nutzung von WWS und Kundenbeziehungsmanagementsystemen (CRM) zur systematischen Kundenbearbeitung und Datenanalyse
Allgemeine Auffindbarkeit im Internet

Weitere Informationen

Sie interessieren sich für die Möglichkeiten der Prozessoptimierung durch digitale Technologien?
Unsere Experten beraten Sie gerne und begleiten Sie Schritt für Schritt bei der digitalen Transformation Ihres Unternehmens. Damit Sie immer auf dem neuesten Stand sind, entwickeln wir unser Weiterbildungsangebot für Sie und Ihre Mitarbeiter fortlaufend weiter.

Schauen Sie doch mal vorbei:
www.hwk-erfurt.de



Installateur und Heizungsbauer

Die Umfrage

Wie digital ist das Handwerk in Nord- und Mittelthüringen? Wo werden digitale Technologien bereits genutzt? Welche Trends beeinflussen die Geschäftsmodelle und Arbeitsabläufe der Handwerksbetriebe? Von Juni bis November 2016 suchten Mitarbeiter der Handwerkskammer Erfurt das Gespräch

mit über 300 Betriebsinhabern und Geschäftsführern aus den 38 mitgliedstärksten Gewerken des Kammerbezirks. Pro Gewerk wurden acht bis neun ausgewählte Betriebe vor Ort besucht. Die Ergebnisse der Auswertung sind im Nachfolgenden kompakt zusammengefasst.

Kurzeinschätzung

Der Digitalisierungsgrad der befragten Installateur- und Heizungsbauer ist auf mittlerem Niveau. Die Tätigkeiten in den Bereichen Sanitär-, Heizungs- und Klimaneuinstallation sind in weiten Teilen klassisches Handwerk, wobei die Einstellung und Wartung der verbauten Technik zunehmend digital erfolgt.

So ist moderne Heizungs- und Klimatechnik heute digital vernetzt und kann über entsprechende Software gesteuert werden. Die intelligenten Steuersysteme müssen beim Einbau kalibriert und in der Folge gewartet werden. Das Auslesen und die Wartung der Anlagen erfolgen dabei zunehmend aus der Ferne. Einige Betriebe sind zudem mit ihren Monteuren im Außeneinsatz per Cloud-Services zur Nutzung gemeinsamer Dokumente vernetzt. Die Digitalisierung betrifft darüber hinaus vor allem die Verwaltung der Betrie-

be. So werden teilweise Kundendaten bei Vorhandensein von Wartungsverträgen von Heizungs- und Lüftungsanlagen mittels entsprechender Software analysiert. Häufig nehmen die Betriebe an öffentlichen Ausschreibungen teil, die heute fast immer digital ablaufen. Materialien werden fast ausnahmslos online bei Großhändlern oder Herstellern bestellt.

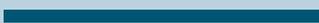
Der Trend intelligenter und vernetzter Klima- und Versorgungstechnik in smarten Gebäuden wird sich weiter beschleunigen. Auch 3D-Druck und BIM werden in den kommenden Jahren an Bedeutung im SHK-Handwerk gewinnen. Daneben bestehen große Potenziale im Bereich der Kundendatenanalyse und -ansprache, in der Verwendung von Online-Terminbuchungssystemen und der allgemeinen Auffindbarkeit im Internet.

Digitalisierungsgrad

Inwieweit schöpfen die befragten Betriebe das Digitalisierungspotenzial ihres Gewerkes bereits heute aus?

WERTSCHÖPFUNG

Die Kategorie Wertschöpfung erfasst, inwieweit digitale Technologien vom Zustandekommen des Auftrages über den Herstellungs-/Dienstleistungsprozess bis hin zur Zahlungsabwicklung verwendet werden.

gar nicht  intensiv

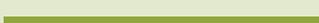
STÜTZPROZESSE

Die Kategorie Stützprozesse erfasst, inwieweit digitale Technologien bei internen Prozessen (Verwaltung, Personal, IT) verwendet werden.

gar nicht  intensiv

KUNDENBEZIEHUNG

Die Kategorie Kundenbeziehung erfasst, inwieweit digitale Technologien im Kundenkontakt zum Einsatz kommen.

gar nicht  intensiv

WERTSCHÖPFUNG

MATERIALEINKAUF

Online-Bestellung von Material und Ersatzteilen

Just-in-Time-Lieferung

Potential: **Buchung im Warenwirtschaftssystem (WWS)**

PRODUKTION/DIENSTLEISTUNG

Nutzen von WWS und Enterprise-Resource-Planning-Systemen (ERP)

Digitale Aufmaße mit mobiler App-Verknüpfung

Potentiale: **(Fern-)Wartung von Heizungs- und Klimaanlage**

3D-Druck für Klein- und Ersatzteile aus der Gebäudetechnik

Einbau intelligenter und vernetzter Klima- und Versorgungstechnik in smarten Gebäuden

AUFTRAG

Auffindbarkeit über Suchmaschinen

Kontaktformular auf eigener Homepage

Teilnahme an öffentlichen Ausschreibungen

Potenzial: **Digitale Kooperationsplattformen**

LIEFERUNG/ABRECHNUNG

Buchung im Warenwirtschaftssystem (WWS)

Nutzung Enterprise-Resource-Planning-Systemen (ERP)

Wo setzt die Digitalisierung bereits heute an?

Wo liegen die Potenziale?



STÜTZPROZESSE

Digitale Endgeräte und vernetzte IT

Nutzung branchenspezifischer WWS und ERP-Systeme

Software zur Kalkulation und Abrechnung

Personalsuche über Online-Portale

Potentiale: **Datenbankgestützte Dokumentenablage und -verwaltung mittels Dokumentenmanagementsystem (DMS)**

Software für 3D-Technologien

Einsatz von Building Information Modeling (BIM)

KUNDENBEZIEHUNG

Digitale Maßnahmen zur Kundengewinnung- und -bindung

Potentiale: **Nutzung von WWS und Kundenbeziehungsmanagementsystemen (CRM) zur systematischen Kundenbearbeitung und Datenanalyse**

Allgemeine Auffindbarkeit im Internet

Erklärungen mittels digitaler visueller Darstellung, Skizzen und Augmented Reality Anwendungen

Weitere Informationen

Sie interessieren sich für die Möglichkeiten der Prozessoptimierung durch digitale Technologien?

Unsere Experten beraten Sie gerne und begleiten Sie Schritt für Schritt bei der digitalen Transformation Ihres Unternehmens. Damit Sie immer auf dem neuesten Stand sind, entwickeln wir unser Weiterbildungsangebot für Sie und Ihre Mitarbeiter fortlaufend weiter.

Schauen Sie doch mal vorbei:
www.hwk-erfurt.de



Tischler

Die Umfrage

Wie digital ist das Handwerk in Nord- und Mittelthüringen? Wo werden digitale Technologien bereits genutzt? Welche Trends beeinflussen die Geschäftsmodelle und Arbeitsabläufe der Handwerksbetriebe? Von Juni bis November 2016 suchten Mitarbeiter der Handwerkskammer Erfurt das Gespräch

mit über 300 Betriebsinhabern und Geschäftsführern aus den 38 mitgliedstärksten Gewerken des Kammerbezirks. Pro Gewerk wurden acht bis neun ausgewählte Betriebe vor Ort besucht. Die Ergebnisse der Auswertung sind im Nachfolgenden kompakt zusammengefasst.

Kurzeinschätzung

Obwohl das Tischlerhandwerk in weiten Teilen von klassischer Handarbeit geprägt ist, weisen die befragten Betriebe bereits einen relativ hohen Digitalisierungsgrad auf. Sie nutzen eine eigene Homepage und Social Media-Auftritte zur Kundengewinnung und -bindung. Zur Darstellung von Abläufen und zur Erklärung komplexer Produkte gegenüber dem Kunden werden heute zudem vermehrt mobile Endgeräte genutzt.

Die Beschaffung von Material und Rohstoffen erfolgt bei den Tischlern mittlerweile häufig online über elektronische Bestellportale bei Großhändlern und Herstellern. Teilweise wird spezielle Software zur Inventarisierung von Lagerwaren eingesetzt. Bereits heute läuft die Produktion unter Zuhilfenahme von (teil-)automatisierten und vernetzten CNC-Maschinen.

Die Preiskalkulation erfolgt bei den Tischlern in den meisten Fällen mittels Kalkulationssoftware, teilweise sind bereits Warenwirtschaftssysteme (WWS) und Enterprise-Resource-Planning-Systeme (ERP) im Einsatz. Sehr häufig werden CAD-Programme zur Konstruktion der Produktionsgüter eingesetzt.

Der Trend zur Nutzung intelligenter und vernetzter CAD/CAM/CNC-Systeme und von Fräsrobotern in der Fertigung von Tischlerei-Produkten wird sich weiter beschleunigen. Auch E-Commerce und Building Information Modeling (BIM) werden in den kommenden Jahren an Bedeutung im Tischlerei-Handwerk gewinnen. Daneben bestehen große Potenziale im Bereich der Kundendatenanalyse und -ansprache, in der Verwendung von Online-Terminbuchungssystemen und der allgemeinen Auffindbarkeit im Internet.

Digitalisierungsgrad

Inwieweit schöpfen die befragten Betriebe das Digitalisierungspotenzial ihres Gewerkes bereits heute aus?

WERTSCHÖPFUNG

Die Kategorie Wertschöpfung erfasst, inwieweit digitale Technologien vom Zustandekommen des Auftrages über den Herstellungs-/Dienstleistungsprozess bis hin zur Zahlungsabwicklung verwendet werden.

gar nicht  intensiv

STÜTZPROZESSE

Die Kategorie Stützprozesse erfasst, inwieweit digitale Technologien bei internen Prozessen (Verwaltung, Personal, IT) verwendet werden.

gar nicht  intensiv

KUNDENBEZIEHUNG

Die Kategorie Kundenbeziehung erfasst, inwieweit digitale Technologien im Kundenkontakt zum Einsatz kommen.

gar nicht  intensiv

WERTSCHÖPFUNG

MATERIALEINKAUF

Online-Bestellung von Material und Ersatzteilen

Just-in-Time-Lieferung

Potential: **Buchung im Warenwirtschaftssystem (WWS)**

AUFTRAG

Auffindbarkeit über Suchmaschinen

Kontaktformular auf eigener Homepage

Teilnahme an öffentlichen Ausschreibungen

Potenziale: **Digitale Kooperationsplattformen**

E-Commerce Anwendungen

PRODUKTION/DIENSTLEISTUNG

Einsatz von mehrachsigen CNC-Fräsmaschinen

Nutzung von CAD-Programmen zur Konstruktion

Nutzen von WWS und (ERP)

Potenziale: **Einsatz vernetzter CAD/CAM/CNC-Systeme in der Fertigung**

Digitaler Workflow

LIEFERUNG/ABRECHNUNG

Buchung im WWS

Nutzung von Enterprise-Resource-Planning-Systemen (ERP)

Wo setzt die Digitalisierung bereits heute an?

Wo liegen die Potenziale?



STÜTZPROZESSE

Digitale Endgeräte und vernetzte IT

Nutzung branchenspezifischer WWS und ERP-Systeme

Software zur Kalkulation und Abrechnung

Personalsuche über Online-Portale

Potenziale: **Datenbankgestützte Dokumentenablage und -verwaltung mittels Dokumentenmanagementsystem (DMS)**

Software für 3D-Technologien

Einsatz von Building Information Modeling (BIM)

KUNDENBEZIEHUNG

Digitale Maßnahmen zur Kundengewinnung- und bindung

Potenziale: **Nutzung von WWS und Kundenbeziehungsmanagementsystemen (CRM) zur systematischen Kundenbearbeitung und Datenanalyse**

Allgemeine Auffindbarkeit im Internet

Erklärungen mittels digitaler visueller Darstellung, Skizzen und Augmented Reality Anwendungen

Weitere Informationen

Sie interessieren sich für die Möglichkeiten der Prozessoptimierung durch digitale Technologien?

Unsere Experten beraten Sie gerne und begleiten Sie Schritt für Schritt bei der digitalen Transformation Ihres Unternehmens. Damit Sie immer auf dem neuesten Stand sind, entwickeln wir unser Weiterbildungsangebot für Sie und Ihre Mitarbeiter fortlaufend weiter.

Schauen Sie doch mal vorbei:
www.hwk-erfurt.de



Steinmetzen und Steinbildhauer

Die Umfrage

Wie digital ist das Handwerk in Nord- und Mittelthüringen? Wo werden digitale Technologien bereits genutzt? Welche Trends beeinflussen die Geschäftsmodelle und Arbeitsabläufe der Handwerksbetriebe? Von Juni bis November 2016 suchten Mitarbeiter der Handwerkskammer Erfurt das Gespräch

mit über 300 Betriebsinhabern und Geschäftsführern aus den 38 mitgliedstärksten Gewerken des Kammerbezirks. Pro Gewerk wurden acht bis neun ausgewählte Betriebe vor Ort besucht. Die Ergebnisse der Auswertung sind im Nachfolgenden kompakt zusammengefasst.

Kurzeinschätzung

Bei den Steinmetzen und Steinbildhauern sind sowohl Betriebe mit sehr hohem, als auch mit geringem Digitalisierungsgrad anzutreffen. Zum Standard gehört mittlerweile bei den meisten Betrieben eine eigene Homepage. Kundenbeziehungsmanagement, Kalkulationen und Auftragsabwicklung werden bei einigen Steinmetzen und Steinbildhauern mit Hilfe branchenspezifischer Software durchgeführt. Die Möglichkeit, Material online oder per E-Mail zu bestellen wird ebenso genutzt wie Online-Vergabeplattformen für Ausschreibungen.

Obwohl bei der Fertigung ein hoher Erklärungsbedarf besteht, gehört der Einsatz von digitalen Planungs- und Visualisierungstools noch nicht zum Standard. Es sind bereits Betriebe zu finden, die sowohl 3D-Scans oder Lasergeräte zur Vermessung einsetzen,

als auch die Fertigung auf Basis von CAD/CAM-Systemen realisieren. Teilweise werden CNC-Sägen und CNC-Wasserstrahlautomaten mit den Konstruktionswerkzeuge vernetzt, so dass der Zuschnitt automatisiert erfolgen kann. Eher selten anzutreffen sind Betriebe, deren Arbeitsplätze in Büro und Werkstatt über einen Datenserver miteinander vernetzt sind.

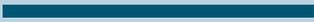
Trends bestehen vor allem im Bereich der Grabsteingestaltung: So können Grabsteine mit einem QR-Code oder Flachbildschirm ausgestattet werden. Gerade Restauratoren werden zukünftig von digitalen Visualisierungsmöglichkeiten mittels Augmented Reality sowie der vernetzten CAD/CAM/CNC-Fertigung profitieren können.

Digitalisierungsgrad

Inwieweit schöpfen die befragten Betriebe das Digitalisierungspotenzial ihres Gewerkes bereits heute aus?

WERTSCHÖPFUNG

Die Kategorie Wertschöpfung erfasst, inwieweit digitale Technologien vom Zustandekommen des Auftrages über den Herstellungs-/Dienstleistungsprozess bis hin zur Zahlungsabwicklung verwendet werden.

gar nicht  intensiv

STÜTZPROZESSE

Die Kategorie Stützprozesse erfasst, inwieweit digitale Technologien bei internen Prozessen (Verwaltung, Personal, IT) verwendet werden.

gar nicht  intensiv

KUNDENBEZIEHUNG

Die Kategorie Kundenbeziehung erfasst, inwieweit digitale Technologien im Kundenkontakt zum Einsatz kommen.

gar nicht  intensiv



WERTSCHÖPFUNG

MATERIALEINKAUF

Online-Bestellung von Material und Ersatzteilen

Just-in-Time-Lieferung von Standardmaterialien direkt auf die Baustelle

Potenzial: **Buchung im Warenwirtschaftssystem (WWS)**

AUFTRAG

Auffindbarkeit über Suchmaschinen

Kontaktformular auf eigener Homepage

Teilnahme an öffentlichen Ausschreibungen

Potenzial: **Digitale Kooperationsplattformen**

PRODUKTION/DIENSTLEISTUNG

Einsatz von mehrachsigen CNC-Fräsmaschinen

3D-Scan im Restaurationsbereich

Nutzen von Warenwirtschaftssystemen (WWS) und eines Enterprise-Resource-Planning-Systems (ERP)

Potenziale: **Einsatz vernetzter CAD/CAM/CNC-Systeme in der Fertigung**

Digitaler Workflow

LIEFERUNG/ABRECHNUNG

Buchung im Warenwirtschaftssystem (WWS)

Einsatz eines Enterprise-Resource-Planning-Systems (ERP-System)

Wo setzt die Digitalisierung bereits heute an?

Wo liegen die Potenziale?



STÜTZPROZESSE

Digitale Endgeräte und vernetzte IT

Software zur Kalkulation und Abrechnung

Potenziale: **Datenbankgestützte Dokumentenablage und -verwaltung mittels Dokumentenmanagementsystem (DMS)**

Software für 3D-Technologien

Einsatz von Building Information Modeling (BIM)

KUNDENBEZIEHUNG

Digitale Maßnahmen zur Kundengewinnung und -bindung

Darstellung von 3D-Scans zur Visualisierung

Potenziale: **Nutzung von Kundenbeziehungsmanagementsystemen (CRM) zur systematischen Kundenbearbeitung und Datenanalyse**

Allgemeine Auffindbarkeit im Internet

Erklärungen mittels digitaler visueller Darstellung, Skizzen und Augmented Reality Anwendungen

Weitere Informationen

Sie interessieren sich für die Möglichkeiten der Prozessoptimierung durch digitale Technologien?

Unsere Experten beraten Sie gerne und begleiten Sie Schritt für Schritt bei der digitalen Transformation Ihres Unternehmens. Damit Sie immer auf dem neuesten Stand sind, entwickeln wir unser Weiterbildungsangebot für Sie und Ihre Mitarbeiter fortlaufend weiter.

Schauen Sie doch mal vorbei:
www.hwk-erfurt.de



Digitalisierung im Thüringer Handwerk 2016



Glaser

Die Umfrage

Wie digital ist das Handwerk in Nord- und Mittelthüringen? Wo werden digitale Technologien bereits genutzt? Welche Trends beeinflussen die Geschäftsmodelle und Arbeitsabläufe der Handwerksbetriebe? Von Juni bis November 2016 suchten Mitarbeiter der Handwerkskammer Erfurt das Gespräch

mit über 300 Betriebsinhabern und Geschäftsführern aus den 38 mitgliedstärksten Gewerken des Kammerbezirks. Pro Gewerk wurden acht bis neun ausgewählte Betriebe vor Ort besucht. Die Ergebnisse der Auswertung sind im Nachfolgenden kompakt zusammengefasst.

Kurzeinschätzung

Der Digitalisierungsgrad liegt bei den Glasern auf einem eher geringen bis sehr geringem Niveau. Der Produktionsprozess im Glaserhandwerk ist weitestgehend geprägt von Handarbeit mit Unterstützung von wenigen teilautomatisierten Maschinen und Geräten.

Digitalisierungsmaßnahmen finden sich hauptsächlich bei den unterstützenden Prozessen, die nicht unmittelbar zur Wertschöpfung beitragen, wie beispielsweise in Form von Internetrecherche, Kalkulations- und Abrechnungssoftware und bei der Kundenkommunikation per E-Mail. Bestellungen werden oft telefonisch, teilweise auch online ausgelöst. Sehr selten nutzen die Glaser eine eigene Homepage oder Social Media-Plattformen zur Kundengewinnung oder Kundenbindung.

Der Vertrieb der eigenen Produkte und Dienstleistungen über das Internet spielt aktuell bei den Glasern eine untergeordnete Rolle.

Potenziale bestehen in nahezu allen Bereichen des Glaserhandwerks: Digitale Displays in den Ladengeschäften und die Nutzung mobiler Endgeräte für erklärungsbedürftige Produkte bieten neue Möglichkeiten der Kundenansprache und -betreuung.

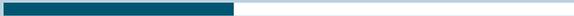
Kundendatenbanken und digitale Kooperationsplattformen werden ebenso an Bedeutung gewinnen wie Warenwirtschaftssysteme und der Einsatz teilautomatisierter (vernetzter) Glasbaumaschinen und digitales Aufmaß. Auch Building Information Modeling (BIM) wird zukünftig im Glaser-Handwerk zum Einsatz kommen.

Digitalisierungsgrad

Inwieweit schöpfen die befragten Betriebe das Digitalisierungspotenzial ihres Gewerkes bereits heute aus?

WERTSCHÖPFUNG

Die Kategorie Wertschöpfung erfasst, inwieweit digitale Technologien vom Zustandekommen des Auftrages über den Herstellungs-/Dienstleistungsprozess bis hin zur Zahlungsabwicklung verwendet werden.

gar nicht  intensiv

STÜTZPROZESSE

Die Kategorie Stützprozesse erfasst, inwieweit digitale Technologien bei internen Prozessen (Verwaltung, Personal, IT) verwendet werden.

gar nicht  intensiv

KUNDENBEZIEHUNG

Die Kategorie Kundenbeziehung erfasst, inwieweit digitale Technologien im Kundenkontakt zum Einsatz kommen.

gar nicht  intensiv

WERTSCHÖPFUNG

MATERIALEINKAUF

Online-Bestellung von Material und Ersatzteilen

Just-in-Time-Lieferung von Standardmaterial direkt zum Produktionsort

Potenzial: **Buchung im Warenwirtschaftssystem (WWS)**

AUFTRAG

Auffindbarkeit über Suchmaschinen

Kontaktformular auf eigener Homepage

Analyse von Kundendaten

Potenzial: **Digitale Kooperationsplattformen**

PRODUKTION/DIENSTLEISTUNG

Einsatz teilautomatisierter (vernetzter) Glasbaumaschinen

Kalkulationssoftware für Fenster- und Türmaße

Einsatz von Planungs-, Grafik- und Visualisierungssoftware

Potenziale: **Nutzung von Zuschnitt-Software**

Nutzung von digitalem Aufmaß

LIEFERUNG/ABRECHNUNG

Erstellen von Abnahmeprotokollen

Buchung im Warenwirtschaftssystem (WWS)

Potenzial: **Nutzung eines Enterprise-Resource-Planning-Systems (ERP)**

Wo setzt die Digitalisierung bereits heute an?

Wo liegen die Potenziale?



STÜTZPROZESSE

Digitale Endgeräte und vernetzte IT

Nutzung branchenspezifischer Kalkulations- und Abrechnungssoftware

Personalsuche über Online-Portale

Potenziale: **Datenbankgestützte Dokumentenablage und -verwaltung mittels Dokumentenmanagementsystem (DMS)**

Einsatz von Building Information Modeling (BIM)

KUNDENBEZIEHUNG

Digitale Maßnahmen zur Kundengewinnung und -bindung

Potenziale: **Nutzung von Kundenbeziehungsmanagementsystemen (CRM) zur systematischen Kundenbearbeitung und Datenanalyse**

Allgemeine Auffindbarkeit im Internet

Weitere Informationen

Sie interessieren sich für die Möglichkeiten der Prozessoptimierung durch digitale Technologien?

Unsere Experten beraten Sie gerne und begleiten Sie Schritt für Schritt bei der digitalen Transformation Ihres Unternehmens. Damit Sie immer auf dem neuesten Stand sind, entwickeln wir unser Weiterbildungsangebot für Sie und Ihre Mitarbeiter fortlaufend weiter.

Schauen Sie doch mal vorbei:

www.hwk-erfurt.de



Raumausstatter

Die Umfrage

Wie digital ist das Handwerk in Nord- und Mittelthüringen? Wo werden digitale Technologien bereits genutzt? Welche Trends beeinflussen die Geschäftsmodelle und Arbeitsabläufe der Handwerksbetriebe? Von Juni bis November 2016 suchten Mitarbeiter der Handwerkskammer Erfurt das Gespräch

mit über 300 Betriebsinhabern und Geschäftsführern aus den 38 mitgliedstärksten Gewerken des Kammerbezirks. Pro Gewerk wurden acht bis neun ausgewählte Betriebe vor Ort besucht. Die Ergebnisse der Auswertung sind im Nachfolgenden kompakt zusammengefasst.

Kurzeinschätzung

Im Bereich der Herstellung und Dienstleistungsausführung dominiert weiterhin die klassische Handarbeit bei den Raumausstattern. Digitale Technologien sind bereits in den Stützprozessen der Betriebe zu finden. So werden Bestellungen beim Großhandel häufig online getätigt. Elektronische Buchhaltungs- sowie Warenwirtschaftssysteme kommen teilweise zum Einsatz. Kundendaten werden allerdings bei wenigen Betrieben systematisch erfasst und analysiert.

Das Internet dient Raumausstattern dazu, Trends in Bodenbelägen, Dekoration, Möbel oder Wandbekleidung zu recherchieren. Viele Betriebe nutzen einen eigenen Internetauftritt, um auffindbar zu sein und die eigenen Angebote zu präsentieren. Obwohl der Erklärungsbedarf bei der Kundenberatung hoch ist, ziehen Raumausstatter digitale

Endgeräte nur selten zur Visualisierung von Techniken und Mustern heran. In Einzelfällen wird spezielle Designsoftware genutzt, Fotos vom Smartphone via App verarbeitet oder digitale Aufmaße für eine vereinfachte und beschleunigte Angebotserstellung verwendet. Raumausstatter nutzen zunehmend CAD-Software zum Konstruieren.

Insgesamt zeigen sich Potenziale in der Nutzung von digitalen Displays in den Ladengeschäften und Verkaufsausstellungen. Tablets oder Notebooks mit 3D-Skizzen und Augmented Reality werden zukünftig bei der Erklärung der Material- und Farbauswahl eine große Rolle spielen. Es wird möglich sein, Heimtextilien mittels Digitaldruck zu gestalten und digitale, lasergestützte Aufmaße einzusetzen.

Digitalisierungsgrad

Inwieweit schöpfen die befragten Betriebe das Digitalisierungspotenzial ihres Gewerkes bereits heute aus?

WERTSCHÖPFUNG

Die Kategorie Wertschöpfung erfasst, inwieweit digitale Technologien vom Zustandekommen des Auftrages über den Herstellungs-/Dienstleistungsprozess bis hin zur Zahlungsabwicklung verwendet werden.

gar nicht  intensiv

STÜTZPROZESSE

Die Kategorie Stützprozesse erfasst, inwieweit digitale Technologien bei internen Prozessen (Verwaltung, Personal, IT) verwendet werden.

gar nicht  intensiv

KUNDENBEZIEHUNG

Die Kategorie Kundenbeziehung erfasst, inwieweit digitale Technologien im Kundenkontakt zum Einsatz kommen.

gar nicht  intensiv

WERTSCHÖPFUNG

MATERIALEINKAUF

Online-Bestellung von Material und Ersatzteilen

Just-in-Time-Lieferung von Standardmaterialien

Potenzial: **Buchung im Warenwirtschaftssystem (WWS)**

AUFTRAG

Auffindbarkeit über Suchmaschinen

Kontaktformular auf eigener Homepage

Potenziale: **Analyse von Kundendaten**

Digitale Kooperationsplattformen

Einsatz von E-Commerce Anwendungen

PRODUKTION/DIENSTLEISTUNG

Kalkulationssoftware für Fenster- und Türmaße

Nutzung von Zuschnitt-Software und CAD-Software

Einsatz von Planungs- und Visualisierungssoftware

Vernetzung von Aufmaß und Angebotserstellung

Potenziale: **Nutzung von digitalem Aufmaß und 3D-Scans**

Einsatz von Augmented Reality für die Raumgestaltung

LIEFERUNG/ABRECHNUNG

Buchung im WWS

Potenzial: **Nutzung eines Enterprise-Resource-Planning-Systems (ERP)**



**Wo setzt
die Digitalisierung
bereits heute an?**

**Wo liegen
die Potenziale?**



STÜTZPROZESSE

Digitale Endgeräte und vernetzte IT

Nutzung branchenspezifischer Kalkulations- und Abrechnungssoftware

Personalsuche über Online-Portale

Potenziale: **Datenbankgestützte Dokumentenablage und -verwaltung mittels Dokumentenmanagementsystem (DMS)**

Digitaler Workflow

KUNDENBEZIEHUNG

Digitale Maßnahmen zur Kundengewinnung und -bindung

Erklärung mittels digitaler Skizzen und Zeichnungen

Potenziale: **Nutzung von WWS und Kundenbeziehungsmanagementsystemen (CRM) zur systematischen Kundenbearbeitung und Datenanalyse**

Allgemeine Auffindbarkeit im Internet

Weitere Informationen

Sie interessieren sich für die Möglichkeiten der Prozessoptimierung durch digitale Technologien?

Unsere Experten beraten Sie gerne und begleiten Sie Schritt für Schritt bei der digitalen Transformation Ihres Unternehmens. Damit Sie immer auf dem neuesten Stand sind, entwickeln wir unser Weiterbildungsangebot für Sie und Ihre Mitarbeiter fortlaufend weiter.

Schauen Sie doch mal vorbei:
www.hwk-erfurt.de



Klempner

Die Umfrage

Wie digital ist das Handwerk in Nord- und Mittelthüringen? Wo werden digitale Technologien bereits genutzt? Welche Trends beeinflussen die Geschäftsmodelle und Arbeitsabläufe der Handwerksbetriebe? Von Juni bis November 2016 suchten Mitarbeiter der Handwerkskammer Erfurt das Gespräch

mit über 300 Betriebsinhabern und Geschäftsführern aus den 38 mitgliedstärksten Gewerken des Kammerbezirks. Pro Gewerk wurden acht bis neun ausgewählte Betriebe vor Ort besucht. Die Ergebnisse der Auswertung sind im Nachfolgenden kompakt zusammengefasst.

Kurzeinschätzung

Klempnerbetriebe weisen insgesamt einen geringen Digitalisierungsgrad auf, wobei große Unterschiede zwischen einzelnen Betrieben bestehen: Während einige Klempner ihre PCs beispielsweise nur zur Kalkulation und Abrechnung nutzen, setzen andere bereits digitale Systeme in Form von vernetzten CNC-Maschinen oder CAD-Zeichenprogrammen ein. Große Betriebe sind stärker digitalisiert als kleine. Durchgängig digitale und miteinander vernetzte Prozessketten sind jedoch bei keinem der befragten Betriebe zu finden.

Klempner setzen teilweise Smartphones ein, um Fotos von Baustellen aufzunehmen und zur Auswertung direkt ins Büro zu senden. PCs oder Laptops mit spezieller Branchensoftware gehören in den Betrieben ebenso zur Grundausstattung, wie Buchführungs-

und Kalkulationsprogramme. Die Materialbestellung erfolgt häufig online. Die eigene Homepage oder Social Media-Aktivitäten spielen bei der Kundenansprache und Kundenbindung eine untergeordnete Rolle.

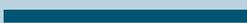
Digitale Trends zeigen sich vor allem beim Thema Building Information Modelling (BIM): Klempnereien können zukünftig mit Hilfe des Modells beispielsweise die exakten Maße von Dachrinnen bestimmen. Weitere Innovationen bestehen in der Ausweitung der Nutzung von CAD/CAM/CNC-Systemen. Auch der 3D-Scan und 3D-Druck zur Modellerstellung wird in Zukunft ein wichtiges Thema sein, wie auch ein digitales Aufmaß per Laser oder via Smartphone-App. Drohnen und Multicopter können zur Inspektion und Aufmaß-Erstellung genutzt werden.

Digitalisierungsgrad

Inwieweit schöpfen die befragten Betriebe das Digitalisierungspotenzial ihres Gewerkes bereits heute aus?

WERTSCHÖPFUNG

Die Kategorie Wertschöpfung erfasst, inwieweit digitale Technologien vom Zustandekommen des Auftrages über den Herstellungs-/Dienstleistungsprozess bis hin zur Zahlungsabwicklung verwendet werden.

gar nicht  intensiv

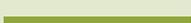
STÜTZPROZESSE

Die Kategorie Stützprozesse erfasst, inwieweit digitale Technologien bei internen Prozessen (Verwaltung, Personal, IT) verwendet werden.

gar nicht  intensiv

KUNDENBEZIEHUNG

Die Kategorie Kundenbeziehung erfasst, inwieweit digitale Technologien im Kundenkontakt zum Einsatz kommen.

gar nicht  intensiv

WERTSCHÖPFUNG

MATERIALEINKAUF

Online-Bestellung von Material und Ersatzteilen

Just-in-Time-Lieferung von Standardmaterial direkt auf die Baustelle

Potenzial: **Digitale Erfassung des Lagerbestandes**

PRODUKTION/DIENSTLEISTUNG

Einsatz von vernetzten CAD/CNC-Systemen

Verknüpfung digitales Aufmaß mit Kalkulations- und Abrechnungssoftware

Potenziale: **Einsatz von digitalen Scans für Aufmaß-Daten**

Einsatz von Drohnen und Multicoptern zur Inspektion und Aufmaß-Erstellung

AUFTRAG

Auffindbarkeit über Suchmaschinen

Kontaktformular auf eigener Homepage

Teilnahme an öffentlichen Ausschreibungen

Potenzial: **Digitale Kooperationsplattformen**

LIEFERUNG/ABRECHNUNG

Buchung in branchenspezifischen Abrechnungsprogramm

Nutzung von Warenwirtschaftsprogrammen (WWS)

Potenzial: **Nutzung eines Enterprise-Resource-Planning-Systems (ERP)**



Wo setzt die Digitalisierung bereits heute an?

Wo liegen die Potenziale?



STÜTZPROZESSE

Digitale Endgeräte und vernetzte IT

Software zur Kalkulation und Abrechnung

Personalsuche über Online-Portale

Potenziale: **Datenbankgestützte Dokumentenablage und -verwaltung mittels Dokumentenmanagementsystem (DMS)**

Software für 3D-Scan-Technologien

Einsatz von **Building Information Modeling (BIM)**

KUNDENBEZIEHUNG

Digitale Maßnahmen zur Kundengewinnung und -bindung

Potenziale: **Nutzung von Kundenbeziehungsmanagementsystemen (CRM) zur systematischen Kundenbearbeitung und Datenanalyse**

Allgemeine Auffindbarkeit im Internet

Nutzung von digitalen Skizzen in Kundengesprächen

Weitere Informationen

Sie interessieren sich für die Möglichkeiten der Prozessoptimierung durch digitale Technologien?

Unsere Experten beraten Sie gerne und begleiten Sie Schritt für Schritt bei der digitalen Transformation Ihres Unternehmens. Damit Sie immer auf dem neuesten Stand sind, entwickeln wir unser Weiterbildungsangebot für Sie und Ihre Mitarbeiter fortlaufend weiter.

Schauen Sie doch mal vorbei:
www.hwk-erfurt.de



Fliesen-, Platten-, Mosaik- und Parkettleger

Die Umfrage

Wie digital ist das Handwerk in Nord- und Mittelthüringen? Wo werden digitale Technologien bereits genutzt? Welche Trends beeinflussen die Geschäftsmodelle und Arbeitsabläufe der Handwerksbetriebe? Von Juni bis November 2016 suchten Mitarbeiter der Handwerkskammer Erfurt das Gespräch

mit über 300 Betriebsinhabern und Geschäftsführern aus den 38 mitgliedstärksten Gewerken des Kammerbezirks. Pro Gewerk wurden acht bis neun ausgewählte Betriebe vor Ort besucht. Die Ergebnisse der Auswertung sind im Nachfolgenden kompakt zusammengefasst.

Kurzeinschätzung

Allgemeinhin liegt der Digitalisierungsgrad bei den Fliesen-, Platten-, Mosaik- und Parkettlegern auf einem eher geringen Niveau. Über alle befragten Betriebe hinweg zeigen sich jedoch Unterschiede: Während viele Betriebe kaum digitale Techniken und Verfahren einsetzen, arbeiten einzelne bereits mit vernetzten Maschinen und Prozessen. Auffällig ist zudem, dass zwar digitale Werkzeuge bereits angeschafft wurden, deren Potenziale jedoch nicht völlig ausgeschöpft werden.

Die Teilnahme an Ausschreibungen erfolgt häufig online. Um bestehende Partnernetzwerke zu pflegen, werden jedoch keine Online-Kooperationsplattformen genutzt.

Weitere Potenziale liegen in der Nutzung von Social Media-Plattformen und dem Ausbau der eigenen Homepage. Obwohl in vielen Betrieben eine eigene Homepage vorhanden ist, werden deren Möglichkeiten der Kundengewinnung bisher nicht ausgeschöpft.

So sind in allen befragten Betrieben PC-Technik und mobile Endgeräte zu finden, welche aber nicht für die Darstellung von erklärungsbedürftigen Produkten oder Verfahren verwendet werden. Auch Kalkulationssoftware oder branchenspezifische Programme sowie CAD-Software werden kaum genutzt.

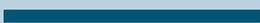
Als zukünftiger Trend dieser Gewerke zeichnen sich Augmented Reality-Anwendungen zur Visualisierung für den Kunden ab. Auch das Building Information Modelling (BIM) wird in den nächsten Jahren an Bedeutung gewinnen.

Digitalisierungsgrad

Inwieweit schöpfen die befragten Betriebe das Digitalisierungspotenzial ihres Gewerkes bereits heute aus?

WERTSCHÖPFUNG

Die Kategorie Wertschöpfung erfasst, inwieweit digitale Technologien vom Zustandekommen des Auftrages über den Herstellungs-/Dienstleistungsprozess bis hin zur Zahlungsabwicklung verwendet werden.

gar nicht  intensiv

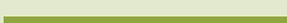
STÜTZPROZESSE

Die Kategorie Stützprozesse erfasst, inwieweit digitale Technologien bei internen Prozessen (Verwaltung, Personal, IT) verwendet werden.

gar nicht  intensiv

KUNDENBEZIEHUNG

Die Kategorie Kundenbeziehung erfasst, inwieweit digitale Technologien im Kundenkontakt zum Einsatz kommen.

gar nicht  intensiv

WERTSCHÖPFUNG

MATERIALEINKAUF

Online-Bestellung von Material und Ersatzteilen

Just-in-Time-Lieferung von Standardmaterial direkt an den Produktionsort

PRODUKTION/DIENSTLEISTUNG

Potenziale: 3D-Druck für Klein- und Ersatzteile

Nutzung von Virtual Reality-Anwendungen zur Visualisierung

Digitales Aufmaß

AUFTRAG

Auffindbarkeit über Suchmaschinen

Kontaktformular auf eigener Homepage

Teilnahme an öffentlichen Ausschreibungen

Potenzial: Digitale Kooperationsplattformen

LIEFERUNG/ABRECHNUNG

Nutzung branchenspezifischer Abrechnungsprogramme



Wo setzt die Digitalisierung bereits heute an?

Wo liegen die Potenziale?



STÜTZPROZESSE

Einsatz digitaler, mobiler Endgeräte

Software zur Kalkulation und Abrechnung

Personalsuche über Online-Portale

Potenziale: Datenbankgestützte Dokumentenablage und -verwaltung mittels Dokumentenmanagementsystem (DMS)

Software für 3D-Technologien

Einsatz von Building Information Modeling (BIM)

Nutzung digitaler Bautagebücher

Einsatz (mobiler) Zeitbuchungs- und Projektdokumentationssoftware

KUNDENBEZIEHUNG

Digitale Maßnahmen zur Kundengewinnung und -bindung

Potenziale: Nutzung von Kundenbeziehungsmanagementsystemen (CRM) zur systematischen Kundenbearbeitung und Datenanalyse

Allgemeine Auffindbarkeit im Internet

Weitere Informationen

Sie interessieren sich für die Möglichkeiten der Prozessoptimierung durch digitale Technologien?

Unsere Experten beraten Sie gerne und begleiten Sie Schritt für Schritt bei der digitalen Transformation Ihres Unternehmens. Damit Sie immer auf dem neuesten Stand sind, entwickeln wir unser Weiterbildungsangebot für Sie und Ihre Mitarbeiter fortlaufend weiter.

Schauen Sie doch mal vorbei:

www.hwk-erfurt.de



Maler und Lackierer

Die Umfrage

Wie digital ist das Handwerk in Nord- und Mittelthüringen? Wo werden digitale Technologien bereits genutzt? Welche Trends beeinflussen die Geschäftsmodelle und Arbeitsabläufe der Handwerksbetriebe? Von Juni bis November 2016 suchten Mitarbeiter der Handwerkskammer Erfurt das Gespräch

mit über 300 Betriebsinhabern und Geschäftsführern aus den 38 mitgliedstärksten Gewerken des Kammerbezirks. Pro Gewerk wurden acht bis neun ausgewählte Betriebe vor Ort besucht. Die Ergebnisse der Auswertung sind im Nachfolgenden kompakt zusammengefasst.

Kurzeinschätzung

Lackierer wenden sich oftmals Digitalisierungsthemen stärker zu als Maler. Die Ursache dafür liegt wahrscheinlich in den technischen Verarbeitungsrichtlinien neuartiger Lacke durch die Hersteller und die Industrie sowie den Vorgaben zu Online-Bestellung über spezielle Herstellerportale und vernetzter Einspielung neuester Farbcodes. Die Betriebe weisen große Unterschiede bei der Kundenkommunikation auf: Während vor allem Lackier-Betriebe eine eigene Webseite betreiben und in den Sozialen Medien aktiv sind, spielt die digitale Kundenkommunikation bei Malern eine eher untergeordnete Rolle. Die Kundengewinnung basiert bei beiden Gewerken sehr häufig auf Kundenempfehlungen ohne digitale Unterstützung. Die Beschaffung von Material erfolgt in beiden Gewerken zunehmend über Online-Plattformen der Großhändler oder

Hersteller. Einzelne Betriebe verknüpften ihre Auftragsdaten mit der digitalen Farbmischbank, so dass die Verbrauchsüberwachung und Auftragsabwicklung elektronisch erfolgt. Branchenspezifische Kalkulationssoftware ist noch kein Standard in den Betrieben. Die Verknüpfung der Aufmaß-Daten mit der Kalkulations- und Abrechnungssoftware mittels Dateimanagementsystem findet nur vereinzelt Verwendung.

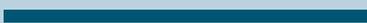
Trends für das Maler- und Lackiererhandwerk sind in der Anwendung des digitalen Aufmaßes und in der Verwendung von 3D-Raumscannern zu finden. Weitere Trends sind digitale Farbmischgeräte sowie die Nutzung von Drohnen, die Farbe auf Außenwände auftragen können oder beim Lackieren von Schiffen oder Brückenteilen zum Einsatz kommen.

Digitalisierungsgrad

Inwieweit schöpfen die befragten Betriebe das Digitalisierungspotenzial ihres Gewerkes bereits heute aus?

WERTSCHÖPFUNG

Die Kategorie Wertschöpfung erfasst, inwieweit digitale Technologien vom Zustandekommen des Auftrages über den Herstellungs-/Dienstleistungsprozess bis hin zur Zahlungsabwicklung verwendet werden.

gar nicht  intensiv

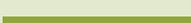
STÜTZPROZESSE

Die Kategorie Stützprozesse erfasst, inwieweit digitale Technologien bei internen Prozessen (Verwaltung, Personal, IT) verwendet werden.

gar nicht  intensiv

KUNDENBEZIEHUNG

Die Kategorie Kundenbeziehung erfasst, inwieweit digitale Technologien im Kundenkontakt zum Einsatz kommen.

gar nicht  intensiv



WERTSCHÖPFUNG

MATERIALEINKAUF

Online-Bestellung von Material und Ersatzteilen

Just-in-Time-Lieferung für Standardmaterial und Farben direkt auf die Baustelle

PRODUKTION/DIENSTLEISTUNG

Einsatz digitaler Farbmischbänke

Digitale Verbrauchsüberwachung

Verknüpfung digitales Aufmaß mit Kalkulations- und Abrechnungssoftware

Potenziale: Einsatz von 3D-Scans für Aufmaß-Daten

Einsatz von Drohnen und Multicoptern zur Inspektion und Farbaufbringung

AUFTRAG

Auffindbarkeit über Suchmaschinen

Kontaktformular auf eigener Homepage

Teilnahme an öffentlichen Ausschreibungen

Potenzial: Digitale Kooperationsplattformen

LIEFERUNG/ABRECHNUNG

Buchung in branchenspezifischem Abrechnungsprogramm

Potenzial: Nutzung eines Enterprise-Resource-Planning-Systems (ERP)

Wo setzt die Digitalisierung bereits heute an?

Wo liegen die Potenziale?



STÜTZPROZESSE

Digitale Endgeräte und vernetzte IT

Software zur Kalkulation und Abrechnung

Potenziale: Datenbankgestützte Dokumentenablage und -verwaltung mittels Dokumentenmanagementsystem (DMS)

Software für 3D-Scan-Technologien

Nutzung branchenspezifischer Warenwirtschaftssysteme und Enterprise-Resource-Planning-Systemen

Einsatz von Building Information Modeling (BIM)

KUNDENBEZIEHUNG

Digitale Maßnahmen zur Kundengewinnung und -bindung

Potenziale: Nutzung eines Kundenbeziehungsmanagementsystems (CRM) zur systematischen Kundenbearbeitung und Datenanalyse

Allgemeine Auffindbarkeit im Internet

Betrieb eigener Online-Shops (E-Commerce)

Weitere Informationen

Sie interessieren sich für die Möglichkeiten der Prozessoptimierung durch digitale Technologien?

Unsere Experten beraten Sie gerne und begleiten Sie Schritt für Schritt bei der digitalen Transformation Ihres Unternehmens. Damit Sie immer auf dem neuesten Stand sind, entwickeln wir unser Weiterbildungsangebot für Sie und Ihre Mitarbeiter fortlaufend weiter.

Schauen Sie doch mal vorbei:

www.hwk-erfurt.de



Rollladen- und Sonnenschutztechniker

Die Umfrage

Wie digital ist das Handwerk in Nord- und Mittelthüringen? Wo werden digitale Technologien bereits genutzt? Welche Trends beeinflussen die Geschäftsmodelle und Arbeitsabläufe der Handwerksbetriebe? Von Juni bis November 2016 suchten Mitarbeiter der Handwerkskammer Erfurt das Gespräch

mit über 300 Betriebsinhabern und Geschäftsführern aus den 38 mitgliedstärksten Gewerken des Kammerbezirks. Pro Gewerk wurden acht bis neun ausgewählte Betriebe vor Ort besucht. Die Ergebnisse der Auswertung sind im Nachfolgenden kompakt zusammengefasst.

Kurzeinschätzung

Die befragten Betriebe aus dem Rollladen- und Sonnenschutztechnik-Handwerk weisen einen mittleren Digitalisierungsgrad auf. Obwohl die befragten Betriebe häufig eine Homepage betreiben und diese auch als wesentlichen Vertriebskanal sehen, erfolgt die Kundengewinnung überwiegend noch über Mund-zu-Mund-Propaganda, sowie über Empfehlungen und Referenzen. Trotzdem erfolgt die Kommunikation mit Kunden und Lieferanten bereits verstärkt auf digitalem Weg. Material- und Warenbestellung werden zunehmend online abgewickelt. In einigen Unternehmen ist zudem ein internes IT-Netzwerk in Betrieb, um sowohl in den vorhandenen Ausstellungsräumen als auch in den Werkstätten auf digital abgelegte Dokumente zugreifen zu können.

Auch die Darstellung von erklärungsbedürftigen Produkten oder Konstruktionsplänen erfolgt vor allem mündlich mit Mustern und Prospekten im Showroom. Vereinzelt kommen aber bereits mobile Endgeräte hierfür zum Einsatz.

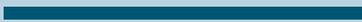
Im Bereich der Verwaltung gehört Kalkulationssoftware, teilweise branchenspezifisch, bei fast allen Betrieben zum Standard. Das Thema Hausautomation ist durch intelligente Steuerungssysteme, wie im gesamten Bauwesen, auch ein deutlicher Trend im Rollladen- und Sonnenschutztechnik-Handwerk. Daneben wird in Zukunft auch Building Information Modeling (BIM) in der Planung und Abstimmung mit anderen Gewerken an Bedeutung gewinnen.

Digitalisierungsgrad

Inwieweit schöpfen die befragten Betriebe das Digitalisierungspotenzial ihres Gewerkes bereits heute aus?

WERTSCHÖPFUNG

Die Kategorie Wertschöpfung erfasst, inwieweit digitale Technologien vom Zustandekommen des Auftrages über den Herstellungs-/Dienstleistungsprozess bis hin zur Zahlungsabwicklung verwendet werden.

gar nicht  intensiv

STÜTZPROZESSE

Die Kategorie Stützprozesse erfasst, inwieweit digitale Technologien bei internen Prozessen (Verwaltung, Personal, IT) verwendet werden.

gar nicht  intensiv

KUNDENBEZIEHUNG

Die Kategorie Kundenbeziehung erfasst, inwieweit digitale Technologien im Kundenkontakt zum Einsatz kommen.

gar nicht  intensiv

WERTSCHÖPFUNG

MATERIALEINKAUF

Online-Bestellung von Material und Ersatzteilen

Potenzial: Einsatz eines Warenwirtschaftssystems (WWS)

PRODUKTION/DIENSTLEISTUNG

Kalkulationssoftware für Fenster- und Türmaße

Einsatz von Zuschnitt-, Planungs- und Visualisierungssoftware

Potenziale: 3D-Druck für Klein- und Ersatzteile

Integration von Technik für intelligente Gebäude (Hausautomation, Smart Home)

Einsatz von digitalem Aufmaß

AUFTRAG

Auffindbarkeit über Suchmaschinen

Kontaktformular auf eigener Homepage

Teilnahme an öffentlichen Ausschreibungen

Analyse von Kundendaten

Potenzial: Digitale Kooperationsplattformen

LIEFERUNG/ABRECHNUNG

Erstellen von Abnahmeprotokollen

Potenzial: Einsatz eines Enterprise-Resource-Planning-Systems (ERP)

Wo setzt
die Digitalisierung
bereits heute an?

Wo liegen
die Potenziale?



STÜTZPROZESSE

Nutzung branchenspezifischer Kalkulations- und Abrechnungssoftware

Personalsuche über Online-Portale

Potenziale: Datenbankgestützte Dokumentenablage und -verwaltung mittels Dokumentenmanagementsystem (DMS)

Software für 3D-Technologien

Einsatz von Building Information Modeling (BIM)

KUNDENBEZIEHUNG

Digitale Maßnahmen zur Kundengewinnung und -bindung

Potenziale: Nutzung von Kundenbeziehungsmanagementsystemen (CRM) zur systematischen Kundenbearbeitung und Datenanalyse

Allgemeine Auffindbarkeit im Internet

Weitere Informationen

Sie interessieren sich für die Möglichkeiten der Prozessoptimierung durch digitale Technologien?

Unsere Experten beraten Sie gerne und begleiten Sie Schritt für Schritt bei der digitalen Transformation Ihres Unternehmens. Damit Sie immer auf dem neuesten Stand sind, entwickeln wir unser Weiterbildungsangebot für Sie und Ihre Mitarbeiter fortlaufend weiter.

Schauen Sie doch mal vorbei:
www.hwk-erfurt.de



Ofen- und Luftheizungsbauer

Die Umfrage

Wie digital ist das Handwerk in Nord- und Mittelthüringen? Wo werden digitale Technologien bereits genutzt? Welche Trends beeinflussen die Geschäftsmodelle und Arbeitsabläufe der Handwerksbetriebe? Von Juni bis November 2016 suchten Mitarbeiter der Handwerkskammer Erfurt das Gespräch

mit über 300 Betriebsinhabern und Geschäftsführern aus den 38 mitgliedstärksten Gewerken des Kammerbezirks. Pro Gewerk wurden acht bis neun ausgewählte Betriebe vor Ort besucht. Die Ergebnisse der Auswertung sind im Nachfolgenden kompakt zusammengefasst.

Kurzeinschätzung

Der Digitalisierungsgrad der befragten Ofen- und Luftheizungsbaubetriebe kann im mittleren Bereich eingestuft werden. Dies ist vor allem darauf zurückzuführen, dass die Digitalisierung bei der eigentlichen Herstellung der Produkte und bei der Dienstleistungsausführung eine eher untergeordnete Rolle spielt – hier herrscht weitestgehend klassische Handarbeit vor. Digitale Technologien werden aber zunehmend bei der Kundengewinnung und -bindung sowie bei der Präsentation von Referenz-Öfen und -Kaminen auf der eigenen Homepage verwendet. Nur wenige Befragte nutzen allerdings die Möglichkeiten über Social-Media-Kanäle mit Kunden in Kontakt zu treten.

Die Analyse von Kundendaten wird bei einigen Betrieben bereits digital vorgenommen, um Prüftermine für Öfen und Kamine

einzuhalten. Da der Erklärungsbedarf für den Kunden beim Bau von Öfen und Kaminen hoch ist, erfolgt bei einigen Betrieben die Darstellung der Planungsunterlagen mittels digitalen 3D-Zeichnungen. Die Beschaffung von Bauteilen und Material erfolgt bei einigen Betrieben online über spezialisierte Großhändler. In den Ofen- und Luftheizungsbaubetrieben werden zudem zunehmend branchenspezifische Kalkulations- und Abrechnungsprogramme verwendet. Auch CAD-Programme zur Skizzenerstellung und Berechnung von Baugrößen finden immer öfter Anwendung.

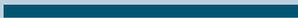
Trends gibt es im Bereich der Integration von Öfen und Kaminen in intelligente und vernetzte Gebäudeenergiekonzepte sowie beim Einsatz vom Building Information Modeling (BIM).

Digitalisierungsgrad

Inwieweit schöpfen die befragten Betriebe das Digitalisierungspotenzial ihres Gewerkes bereits heute aus?

WERTSCHÖPFUNG

Die Kategorie Wertschöpfung erfasst, inwieweit digitale Technologien vom Zustandekommen des Auftrages über den Herstellungs-/Dienstleistungsprozess bis hin zur Zahlungsabwicklung verwendet werden.

gar nicht  intensiv

STÜTZPROZESSE

Die Kategorie Stützprozesse erfasst, inwieweit digitale Technologien bei internen Prozessen (Verwaltung, Personal, IT) verwendet werden.

gar nicht  intensiv

KUNDENBEZIEHUNG

Die Kategorie Kundenbeziehung erfasst, inwieweit digitale Technologien im Kundenkontakt zum Einsatz kommen.

gar nicht  intensiv



WERTSCHÖPFUNG

MATERIALEINKAUF

Online-Bestellung von Material und Ersatzteilen

Potenzial: Einsatz eines Warenwirtschaftssystems (WWS)

PRODUKTION/DIENSTLEISTUNG

Einsatz von Planungs- und 3D-Visualisierungssoftware

Einsatz von CAD-Software

Potenziale: Einbinden digitaler Steuerungssysteme von Öfen in Smart Home Systeme

3D-Druck

AUFTRAG

Auffindbarkeit über Suchmaschinen

Kontaktformular auf eigener Homepage

Betreiben eigener Webseiten

Potenzial: Kundendatenanalyse

LIEFERUNG/ABRECHNUNG

Erstellen von Abnahmeprotokollen

Potenzial: Nutzung eines Enterprise-Resource-Planning-System (ERP)

Wo setzt die Digitalisierung bereits heute an?

Wo liegen die Potenziale?



STÜTZPROZESSE

Digitale Endgeräte und vernetzte IT

Nutzung branchenspezifischer Kalkulations- und Abrechnungssoftware

Personalsuche über Online-Portale

Potenziale: Datenbankgestützte Dokumentenablage und -verwaltung mittels Dokumentenmanagementsystem (DMS)

Einsatz von Building Information Modeling (BIM)

KUNDENBEZIEHUNG

Digitale Maßnahmen zur Kundengewinnung und -bindung

Erklärungen mittels digitaler visueller Darstellung, Skizzen und Zeichnungen

Potenziale: Nutzung von Kundenbeziehungsmanagementsystemen (CRM) zur systematischen Kundenbearbeitung und Datenanalyse

Allgemeine Auffindbarkeit im Internet

Weitere Informationen

Sie interessieren sich für die Möglichkeiten der Prozessoptimierung durch digitale Technologien?

Unsere Experten beraten Sie gerne und begleiten Sie Schritt für Schritt bei der digitalen Transformation Ihres Unternehmens. Damit Sie immer auf dem neuesten Stand sind, entwickeln wir unser Weiterbildungsangebot für Sie und Ihre Mitarbeiter fortlaufend weiter.

Schauen Sie doch mal vorbei:
www.hwk-erfurt.de