

# Handwerk und seine Veränderungen der letzten 10 Jahren



## Bau, Haustechnik, Elektro – Auswertungen Handwerksprojekte 2021 versus 2011

**BWL-Branchenhandel Bau, Haustechnik, Elektro**

Prof. Dr. Alexander Neumann

15. Juli 2022, Mosbach

# Inhalt

Vorgehen bei den Betriebsanalysen im Handwerk durch die Studierenden  
BWL – Branchenhandel Bau, Haustechnik, Elektro

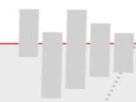
Ergebnisse der Analyse zum Handwerk und dessen Entwicklung

Notwendige Strategien für das Handwerk

Chancen für Großhandel als Dienstleister für das Handwerk

Zusammenfassung der Ergebnisse

Quellen





## Vorgehen bei den Betriebsanalysen im Handwerk durch die Studierenden BWL – Branchenhandel Bau, Haustechnik, Elektro



# Vorgehen bei den Betriebsanalysen durch die Studierenden des Studienganges BWL – Branchenhandel Bau, Haustechnik, Elektro

- Studierende definieren ihre Anforderungen an das Handwerk im Rahmen von Kurzpräsentationen als Basis für die Bewertung der Handwerker
- Studierende suchen sich ein Handwerksunternehmen, wo Sie eine komplette Analyse durchführen mit der Bewertung vom Marktaufreten bis hin zur operativen Projektdurchführung.
- Die Studierenden führen ein Kennenlernen des Hauptstandorts mit dem Meister durch und begleiten mindestens einen Tag die operativen Mitarbeiter in ihren Projekten auf den Baustellen um neben Auftreten auch eine Produktivitätsanalyse vorzunehmen.
- Die Studierenden erarbeiten eine Präsentation zu den Stärken und Potentialen des Unternehmens, welche dem Unternehmen von Nutzen sein soll für die eigene Reflektion und Verbesserung.
- Die Studierenden führen eine einheitliche über die Jahre feststehende Bewertung der besuchten Unternehmen durch, so dass ein Vergleich über die Zeit nach nunmehr 10 Jahren entstanden ist.







## Ergebnisse der Analyse zum Handwerk und dessen Entwicklung



## Fakt 1: Das Handwerk hat aktuell goldenen Boden und die Kapazitäten reichen aktuell nicht für alle Baustellen aus.

- 400 000 Neubauwohnungen ist das Ziel der Bundesregierung, aber bisher bis zum Jahr 2020 nur zu knapp mehr als 300 000 Neubauwohnungen. Trend zu Mehrfamiliengebäuden besteht.
- Ausbildungszahlen können für die nächsten Jahre die ausscheidenden geburtenstarken Jahrgänge nicht ersetzen. Die Mitarbeiterzahl begrenzt Auftragsmöglichkeiten.
- Das Handwerk hat Chancen zur Auswahl rentabler Projekte, aber:
- 2021/2022 haben viele Handwerker mit stark steigenden Rohstoffpreise und Knappheit bei Holz, Stahl und vielen anderen Baumaterialien zu kämpfen und darüber teilweise Verluste gemacht.



## Fakt 2: Kommunikation etwas verbessert

Aber:

Häufig lebt man weiter gut nur von der Mund-zu-Mund-Propaganda

→ optimale Situation

→ Präsentation Internet und Auftreten aber wichtig.

→ digitales Marketing nimmt an Bedeutung zu.

Bewertung Schulnoten 1,0-5,0	5	4	3	2	1	Min	Max	Mittelwert 2011	Mittelwert 2021	Eigener Wert	Differenz
<b>Kommunikation und Werbung Unternehmen</b>								<b>2,9</b>	<b>2,7</b>	<b>#DIV/0!</b>	<b>0,0</b>
Auffindbarkeit Internet	keine Internet-Präsenz	Auffindbarkeit über Suchmaschinen	Eigene Homepage	Listung bei verschiedenen Plattformen	direkte Top-Listung bei Google über Gewerk und Landkreis	1	5	2,4	2,25		0,0
Umfang Information Internet	keine Internet-Präsenz	Listung mit Name und Leistungen auf anderen Seiten	Eigene Homepage mit sehr geringem Umfang	Homepage mit angemessenem Umfang	informative Homepage mit vielen Beispielen und Referenzen bis hin zum Social Media Bereich	1	5	2,4	2,05		0,0
Eingänglichkeit Information Internet	keine Internet-Präsenz	kaum Information	angemessene Informationsvermittlung, textlastig	Gute Gestaltung der Informationen	Exzellente Gestaltung mit vielen Bildern und Filmen	1	5	2,67	2,05		0,0
Anzeigen in Zeitungen	keine Anzeigen	Anzeigen nur in thematischen Sonderbeilagen	regelmäßige Anzeigen in langen Abständen	regelmäßige Anzeigen in kurzen Abständen	regelmäßige Anzeigen in vielen Zeitungen	2	5	3,55	3,3		0,0
Auftreten bei Messen	keine Messebeteiligung	in Ausnahmefällen schon Beteiligung	nur einzelne regionale Baufachmesse	mehrere Messebeteiligungen	regelmäßige Beteiligung an diversen Messen	2	5	3,93	3,45		0,0
Teilnahme an Ausschreibungen	keine Beteiligung	ab und zu Beteiligung	regelmäßige Beteiligung	wesentliche Quelle für Aufträge	Hauptquelle für Aufträge	2	5	3,27	3,1		0,0
Mitwirkung in Verbundsystemen	keine Mitwirkung	lose Zusammenarbeit mit anderen Handwerkern	lose Zusammenarbeit mit Generalunternehmern / Architekten	Rahmenverträge mit GU's, Handwerkerverbund, etc.	überwiegend für / in Verbundsystem tätig.	1	5	3,1	3,05		0,0
Mund-zu-Mund-Propaganda	wenig relevant		genauso wichtig wie eigene Werbung		ausschließlich über Mund-zu-Mund-Propaganda von Kunden	1	3	1,9	1,95		0,0



## Fakt 3: Außendarstellung über eigenen Standort verbessert sich weiter

Die Visitenkarte des Handwerks ist der eigene Standort.

Mehr Wert auf Ordnung und Sauberkeit gelegt

Bessere wirtschaftliche Situation schafft Chancen für Investitionen.

Bewertung Schulnoten 1,0-5,0	5	4	3	2	1	Min	Max	Mittelwert 2011	Mittelwert 2021	Eigener Wert	Differenz
<b>Außenbereich Unternehmensstandort</b>								<b>2,2</b>	<b>1,9</b>	<b>#DIV/0!</b>	<b>0,0</b>
Lage Unternehmen	sehr schlecht auffindbar und zugänglich	schlechte Lage	angemessen zugänglich, aber nicht gute Lage	gute Lage	extrem gute Lage	1	4	2,25	1,95		0,0
Außendarstellung des Unternehmens	keine	Nur Klingel	Schild	Schild mit Werbebotschaft	Durchgängige Gestaltung und Werbebotschaft auf Gelände	1	4	2,1	1,85		0,0
Sauberkeit und Ordnung Außenbereich	sehr unordentlich (abstoßend)	größere Störungen Sauberkeit und Ordnung	mehrere geringfügige Störungen von Sauberkeit und Ordnung	einzelne geringfügige Störung von Sauberkeit und Ordnung	Gelände wirkt sehr sauber und aufgeräumt	1	3	1,63	1,45		0,0
Orientierung auf Betriebsgelände (Büro, Wareneingang, Werkstattbereich, etc.)	sehr schwierige Orientierung für Besucher - keine Markierung	keine Kennzeichnungen, aber recht einfache Orientierung	Kennzeichnung, aber nicht optimal	positive Markierung	extrem offensichtliche Strukturen und positive Markierung	1	5	2,73	2,5		0,0





## Fakt 4: Wohlfühlatmosfera nimmt an Bedeutung zu, wird heute nicht nur für Kunden, sondern auch für Mitarbeiter geschaffen.

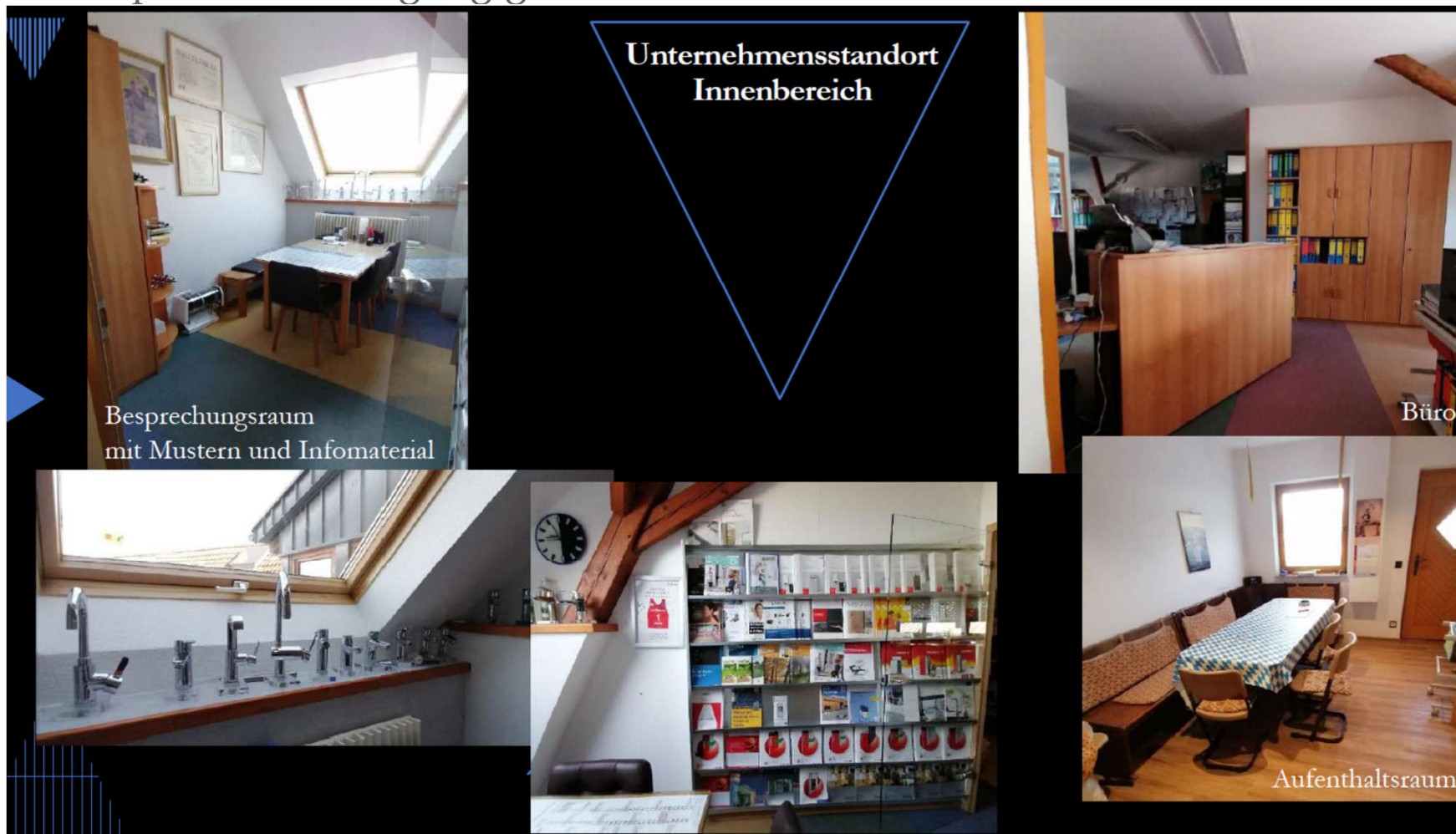
Handwerk verbessert sich deutlich in Richtung des Ambiente der eigenen Räume.

Dabei wird nunmehr neben Kunden **viel mehr Wert auf Mitarbeiter gelegt**, die der Engpassfaktor heute sind.

Bewertung Schulnoten 1,0-5,0	5	4	3	2	1	Min	Max	Mittelwert 2011	Mittelwert 2021	Eigener Wert	Differenz
<b>Innenbereich Unternehmensstandort</b>								<b>3,23</b>	<b>2,37</b>	#DIV/0!	<b>0,0</b>
Empfangsbereich	kein Empfangsbereich	direkter Eintritt in Büro mit Empfang	separater Empfangsbereich vorhanden	klar strukturierter Empfang mit angenehmer Wartemöglichkeit	extrem einladend gestalteter Empfangsbereich mit vielen Informationen	1	5	3,61	2,55		0,0
Besprechungsräumlichkeiten	nur kompakte Arbeitsplätze	Arbeitsplatz mit zusätzlichem Stuhl / Stühlen	Arbeitsplatz mit Besprechungsecke	Besprechungsek im Großraumbüro	verschiedene positiv eingerichtete Besprechungsräume	1	4	2,77	2,35		0,0
Ausstellungs- und Verkaufsräumlichkeiten	keine Räumlichkeiten	Ausstellungsstücke im Arbeitsbereich	Verkaufstresen mit Ausstellungsstücken / Infomaterial	Ausstellungs- und Verkaufsräumlichkeiten vorhanden	exzellente, umfassende Ausstellungs- und Verkaufsräumlichkeiten	1	5	3,23	2,45		0,0
Service für Besucher	keinen Service	Getränke bei besonderen Situationen	Getränke werden angeboten	freie Bedienungsmöglichkeit bei Getränken (z. B. Kaffeeautomat)	optimale Bewirtungsmöglichkeit (Getränke und Essen)	1	4,5	2,88	2,5		0,0
Aufenthaltsräume für Mitarbeiter	nein		ja, o.k.		ja, tolle Ausstattung	3	5	<b>3,67</b>	<b>2</b>		0,0



# Gutes Beispiel für durchgängigen Stil im Handwerksbetrieb



# Fakt 5: Die Materialwirtschaft hat sich nicht verbessert.

## Best Practice: einfache Auffüllmethodik für C-Teile

- klassisch oder
- digital gestützt
- basiert auf regelmäßigen systematischen Auswertungen

Bewertung Schulnoten 1,0-5,0	5	4	3	2	1	Min	Max	Mittelwert 2011	Mittelwert 2021	Eigener Wert	Differenz
<b>Materialwirtschaft</b>								<b>3,356</b>	<b>3,356</b>	<b>DIV/0!</b>	<b>0,0</b>
Lagerhaltung Material	unstrukturierte, unsaubere, chaotische Lagerung ohne Kennzeichnung	chaotische, aber saubere Lagerung	strukturierte, saubere, transparente Lagerung	saubere, klassische Lagerhaltung (Hochregal mit Stapler)	exzellente, organisierte, geschützte Lagerhaltung (automatisiertes Lagersystem)	2	5	3,37	3,15		0,0
Bestandsübersicht	kein Überblick	angemessener Überblick über strukturierte Lagerung	Überblick über relevante Teile des Bestands	EDV-gestützte Lagerhaltung	EDV-gestützte vorausschauende Lagerbewirtschaftung	2	5	3,57	3,2		0,0
Nutzung Barcode	nein		ja, für bestimmte Teile		ja, durchgängig	5	5	5	4,45		0,0
Nutzung RFID	nein		ja, für bestimmte Teile		ja, durchgängig	5	5	5	5		0,0
Vorbereitung Material / Wagen	keine Vorbereitung	teilweise Vorkommissionierung im Werk	Strukturierte Vorkommissionierung	sehr umfassende Vorkommissionierung	vollständige EDV-gestützte Kommissionierung	2	5	3,07	3,55		0,0
Zeitpunkt der Materialbestellung von A-Gütern	für kommenden Tag	für kommende Woche	> 10 Tage im voraus	Nach Bemusterung vom Kunden	Soweit möglich direkt nach Auftragserhalt	1	5	2,18	2,2		0,0
Methodik für C-Teile	Bestellung nur nach spezifischem Auftragsbedarf	Eigenes Regal mit Bestellung ab und an	Eigenes Regal mit def. Mindestbeständen und Bestellmengen	Auffüllregal vom Händler (auch eigene Online-Bestellung per Barcode)	Auffüllregal von Händlern (wird vom Händler aufgefüllt)	1	5	3,09	3,45		0,0
Recycling von Material und Abfällen	kein Recycling		teilweise Recycling		Komplettes Recycling im Unternehmen etabliert	1	5	2,46	2,8		0,0
Rechtzeitige Prüfung auf Vollständigkeit	keine Prüfung	Prüfung in einzelnen Teilbereichen	Prüfung in mehreren Teilbereichen	Angemessene Prüfung der Vollständigkeit	Vollständige Prüfung auf Vollständigkeit für Information, Personal und Material	1	5	2,46	2,35		0,0



# Beispiel für systematische Auffüllmethodik über Board und digitale Bestellung

## Materialwirtschaft



evtl. noch mit Trennung von Standard- und Reservelager.





# Fakt 6: Arbeitsplanung und -steuerung sind heute digitaler

- durchgängige Planung und Abwicklung schreitet voran, aber
- Zeitvorgaben durch Mitarbeitermangel schwierig durchsetzbar.

Bewertung Schulnoten 1,0-5,0	5	4	3	2	1	Min	Max	Mittelwert 2011	Mittelwert 2021	Eigener Wert	Differenz
<b>Arbeitsplanung und -steuerung</b>								2,78	2,33	#DIV/0!	0,00
Einhaltung gesetzlicher Bestimmungen	mehrere Verstöße gegen gesetzliche Bestimmungen (Arbeitssicherheit, Arbeitszeiten, etc.)		einzelner Verstoß gegen gesetzliche Bestimmungen		keine Verstöße gegen gesetzliche Bestimmungen	1	5	1,3	1,3		0,0
Arbeitsunterlagen	nur mündliche Arbeitsanweisungen	Angebot als Arbeitsunterlage	Auftragsbestätigung als Arbeitsunterlage	positive eigene Auftragsunterlagen (Zeichnung, Arbeitsplan, ...)	EDV-gestützte Auftragsunterlagen online verfügbar	1	5	2,64	1,95		0,0
Personaleinplanung	nur unsystematische, mündliche individuelle Einplanung		Einplanung im Team		systematische, dokumentierte Einplanung der Mitarbeiter	1	5	2,6	1,85		0,0
Zeitvorgaben	keine Zeitvorgaben, keine Zeitbausteine in Angebotskalkulation, kein Prämiensystem		ungefähre Zeitvorgaben, grobe Zeitbausteine, personenabhängige Prämien		exakte Zeitvorgaben mit Zeitbausteinen und ausgefeiltes Prämiensystem	1	5	3	3,25		0,0
Wartung / Instandhaltung der Maschinen	keine systematischen Wartungen	Wartungsplanung in Einzelfällen	weitgehende Wartungs- und Instandhaltungsplanung ohne -überwachung	Vollständige Wartungs- und Instandhaltungsplanung sowie -überwachung	Vollständiges Wartungs- und Instandhaltungsmanagement - definiertes Ersatzteillager	1	5	3,46	2,95		0,0
Art der Rückmeldung Leistung an Zentrale	Rückmeldung nur vom Abschluß der Baustelle	mündliche Tagesmeldung	einzelne schriftliche Meldungselemente	umfassende schriftliche Meldung	umfassende Online-Meldung von Zeit- und Auftragsdaten inklusive Störungen	1	5	3,67	2,65		0,0



# Fakt 7: Das Fahrzeugmanagement ist weiter ein personenabhängiger Potentialbereich .

Ordnung und Sauberkeit sind abhängig vom Chef und dem einzelnen Mitarbeiter.

Hier hat sich nicht viel verändert über die Zeit.

Bewertung Schulnoten 1,0-5,0	5	4	3	2	1	Min	Max	Mittelwert 2011	Mittelwert 2021	Eigener Wert	Differenz
<b>Fahrzeug und seine Nutzung</b>								<b>2,26</b>	<b>2,32</b>	<b>#DIV/0!</b>	<b>0,0</b>
Sauberkeit und Eindruck von außen	sehr unschönes Bild (schmutzige Rostlaube mit Beulen)	unschönes Bild (schmutzige Rostlaube)	normales Bild mit kleinen Mängeln	gepflegtes Firmenfahrzeug	neues, sauberes, gepflegtes Firmenfahrzeug mit exzellenter Werbung	1	3	1,87	1,8		0,0
Sauberkeit und Ordnung im Fahrzeug allgemein	sehr unschönes Bild (sehr schmutzig, unordentlich)	unschönes Bild (schmutzig, unordentlich)	angemessens Bild	recht sauber und ordentlich	extrem aufgeräumtes, sehr sauberes Fahrzeug	1	4	2,35	2,3		0,0
Sauberkeit, Ordnung und Transportsicherheit vom Verbrauchsmaterial	keine Ordnung und Transportsicherheit	grundlegende Ordnungsstruktur erkennbar, Probleme mit Transportsicherheit	grundlegende Ordnung der Verbrauchsmaterialien in Behältern (Transportsicherheit)	Sehr saubere Ordnung der Verbrauchsmaterialien in Behältern	extrem aufgeräumtes System mit klarer Beschriftung und Bestandsmanagement	1	4	2,43	2,45		0,0
Methodik des Bestandsmanagements	festgelegte Bestandsmengen mit Wiederauffüllen jeden Tag	festgelegte Bestandsmengen mit Wiederauffüllen 1x in der Woche	Auffüllen mit Kanban-Systematik aus zentralem Regal	Auffüllen sporadisch	keine Auffüllmethodik, Bestellung nach Bedarf	1	4	1,7	2,4		0,0
Sauberkeit, Ordnung und Transportsicherheit von Baustoffen	keine Ordnung und Transportsicherheit	grundlegende Ordnungsstruktur erkennbar, Probleme mit Transportsicherheit	grundlegende Ordnung bei Erfüllung Mindestanforderung Transportsicherheit	Sehr saubere Ordnung und positive Transportabsicherung	extrem aufgeräumtes System mit klarer Beschriftung und Bestandsmanagement	1	4	2,5	2,5		0,0
Umgang mit Fahrzeug	unsystematischer Einsatz, keine klaren Regeln, wenig Achtung auf Fahrzeug		positiver Umgang mit Fahrzeug durch Mitarbeiter		extrem positiver Umgang / Fahrweise	1	4	2,3	2,3		0,0
Zuordnung von Fahrzeugen	keine Zuordnung				eindeutige Verantwortung	1	5	1,67	1,5		0,0
Fahrzeug-Check / Übergabe	keine systematischen Checks + Übergabe		nachvollziehbare Übergabe von Fahrzeugen		dokumentierte Übergabe mit klarer Durchsicht von Checkliste	1	5	3,27	3,3		0,0



Beispiel für positive Ordnung trotz älterem Fahrzeug (immer möglich)

# Fahrzeugnutzung



## Fakt 8: Die Arbeit funktioniert sehr gut im Team

- Druck auf Mitarbeiter ist reduziert
- Qualität geht vor Produktivität.

Bewertung Schulnoten 1,0-5,0	5	4	3	2	1	Min	Max	Mittelwert 2011	Mittelwert 2021	Eigener Wert	Differenz
<b>Arbeit auf der Baustelle</b>								<b>1,98</b>	<b>1,84</b>	<b>#DIV/0!</b>	<b>0,0</b>
Umgang im Team	individuelle Ausrichtung, konfliktbehaftete Zusammenarbeit		neutraler Umgang miteinander		extrem positiver teamorientierter Umgang	1	3	1,53	1,20		0,0
Kommunikation im Team	keine Kommunikation im Team		arbeitszentrierte, kurze Kommunikation		sehr intensive Kommunikation im Team	1	3	1,93	2,05		0,0
Arbeitsaufteilung	keine angemessene effiziente Arbeitsaufteilung		Angemessene Arbeitsaufteilung		optimale Nutzung der Fähigkeiten und Kenntnisse im Team	1	5	1,90	1,70		0,0
Wege Fahrzeug / Arbeitsstelle	sehr lange Wege zum Einsatzort		angemessene Wege zum Einsatzort.		extrem kurze Wege Auto - Einsatzort	1	5	2,6	2,37		0,0
Fehlteile aufgetreten / zusätzliche Fahrten ?	ja, kommt häufiger vor		ja, kommt ab und zu mal vor.		Nein, kommt nicht vor	1	3	2,4	2,2		0,0
Vollständigkeit der Arbeitserledigung	0%	50%	75%	90%	100%	1	2	1,32	1,5		0,0
Produktivität (Anteil Nebenzeiten)	100%	25%	10%	5%	0%	1	4	2,31	2,35		0,0
Umgang mit Material und Maschinen	Beschädigungen und Ausschuß ist in weit überdurchschnittlichem Maße entstanden		deutlich erkennbare Arbeitsspuren an den Maschinen		keinerlei Beschädigungen und Ausschuß	1	3	2,17	1,95		0,0
Qualitätseindruck der Ausführung	sehr negativ		normal		sehr positiv	1	3	1,63	1,25		0,0





## Fakt 9: Auftreten des Handwerkers beim Kunden hat sich weiter verbessert

- Respekt für das Handwerk und Auftreten die Handwerker entwickeln sich im Gleichschritt

- Endkunden haben auch entsprechende Ansprüche, die das Handwerk erfüllen muss, um attraktive Aufträge zu erhalten.

Bewertung Schulnoten 1,0-5,0	5	4	3	2	1	Min	Max	Mittelwert 2011	Mittelwert 2021	Eigener Wert	Differenz
<b>Wirkung beim Kunden</b>								1,72	1,48	#DIV/0!	0,0
Arbeitskleidung	individuell und wenig gepflegt		einheitlich, aber wenig repräsentativ		einheitlich und extrem gepflegt und sauber	1	3	2,13	1,80		0,0
Auftritt beim Kunden	fordernd		normaler Umgang		extrem höflich und zuvorkommend.	1	3	1,53	1,35		0,0
Kommunikation mit dem Kunden	keine Informationen an Kunden		angemessene Informationsweitergabe an Kunden		Extrem höflich und zuvorkommend.	1	3	1,83	1,45		0,0
Sauberkeit Baustelle, Respekt für Eigentum Kunde	nicht vorhanden / Beschädigungen / extrem unsaubere Baustelle		angemessene Sauberkeit		keinerlei Behinderungen Kunde, extrem saubere Baustelle	1	3	1,90	1,60		0,0
Verhalten auf der Baustelle	Rauchen, Trinken, unflätiges Verhalten		normaler Bauarbeiterumgang		extrem positives Verhalten	1	3	1,83	1,60		0,0
Erfüllung der Leistungsversprechen	0%	50%	75%	90%	100%	1	2	1,36	1,10		0,0
Gefühlte Kundenzufriedenheit	mangelhaft	ausreichend	befriedigend	gut	sehr gut	1	2	1,46	1,45		0,0





## Den Hebel umlegen – Großhandel als Dienstleister für das Handwerk



## Chance 1: Übernahme von Vertriebsaufgaben zur Entlastung

- Unterstützung vom digitalen Marketing der Handwerksunternehmen (ansonsten Alternative Einkaufsverbund Handwerk)
- Zuführung von Kunden über eigene Aktivitäten
- Kundenberatung in den Ausstellungen des Großhandels bis zur Angebotsvorbereitung und ggf. auch dem Auftragschreiben.

## Chance 2: Unterstützung beim Personalmanagement und der Personalqualifikation

- Unterstützung der Akquise von Auszubildenden für die eigenen Handwerkskunden hilft auch dem eigenen Absatz und kann tiefe Bindung schaffen
- Unterstützung beim positiven Personalmanagement
- Unterstützung bei der Personalqualifikation über Vielzahl von Schulungen



## Chance 3: Auslegung des Lagermanagements für das Handwerk

- Erstellen von Auswertungen über Verbrauchsteile und Ersatzteile
- Auslegung des optimalen Bestandsmanagements (Reservelager, Bestellbestand, Lagergestaltung)
- digitale Anbindung an Shop-System schaffen zur einfachen Auffüllung der Bestände und Sicherung des Einkaufs beim eigenen Großhandel

## Chance 4: Übernahme der projektorientierten Lagerhaltung und Vorkommissionierung für das Handwerk mit Direktlieferung auf Baustelle.

- Option von projektorientierten Bestellungen mit verschiedenen über die EDV definierten Projektphasen (möglichst automatisierte Auslösung der Bestände aus der Planung heraus)
- Direktlieferung der systematischen Vorkommissionierungen auf die Baustelle





## Chance 5: EDV-Unterstützung vom Großhandel für die gesamte Auftragsabwicklung im Handwerk über kostenfreies Werkzeug

- für die einfache Angebotserstellung (mit Bezug zu Artikeln des eigenen Shops)
- über Projektplanung und –management (zum automatisierten Abruf der Bestellung),
- zur Beschaffungsautomatisierung (im Projekt und für eigene Lagerauffüllung)
- bis zur Abwicklungsdokumentation auf der Baustelle und
- Rechnungserstellung zur Optimierung der Anbindung an den Großhandel.
- Auslegung des optimalen Bestandsmanagements (Reservelager, Bestellbestand, Lagergestaltung)
- digitale Anbindung an Shop-System schaffen zur einfachen Auffüllung der Bestände und Sicherung des Einkaufs beim eigenen Großhandel





# Zusammenfassung



# Wesentliche Ergebnisse zum Handwerk

## 1. Das Handwerk verändert sich doch – auch durch die bessere Marktsituation

- Das Handwerk ist der Engpassfaktor der Kette zum funktionierenden Gebäude / Bauwerk
- Die Geschäftssituation hat sich über die Jahre hinweg verbessert, auch wenn gerade die Steigerungen der Materialien ein Problem sind
- Das Handwerk verbessert sich in der Kommunikation und dem Auftreten allgemein und beim Kunden
- Der Handwerker wird wieder Wert geschätzt, allgemein aber auch im eigenen Unternehmen
- Das Handwerk legt Wert auf Qualität, die Produktivität hat nicht mehr die Bedeutung, weil der Kunde dankbar ist, wenn der Handwerker kommt.
- Das Handwerk wird digitaler In der Auftragsabwicklungskette

## 2. Das Handwerk hat aber noch Potentiale

- Das Handwerk optimiert die Material- und Lagerwirtschaft immer noch nicht systematisch und Fehlteile kommen weiter viel zu häufig vor und reduzieren die Produktivität auf der Baustelle.
- Die Sauberkeit und Ordnung ist weiter unternehmens- und personenabhängig.
- Man gewinnt noch nicht genügend Mitarbeiter für das Handwerk und ganz besonders die Jugend, die das Handwerk nicht mehr als attraktive Adresse wahrnimmt.
- Man verzichtet vielfach auf ein striktes Produktivitätsmanagement um Mitarbeitern eine Wohlfühl-Atmosphäre zu bieten, was die wirtschaftlichen Ergebnisse schmälert.



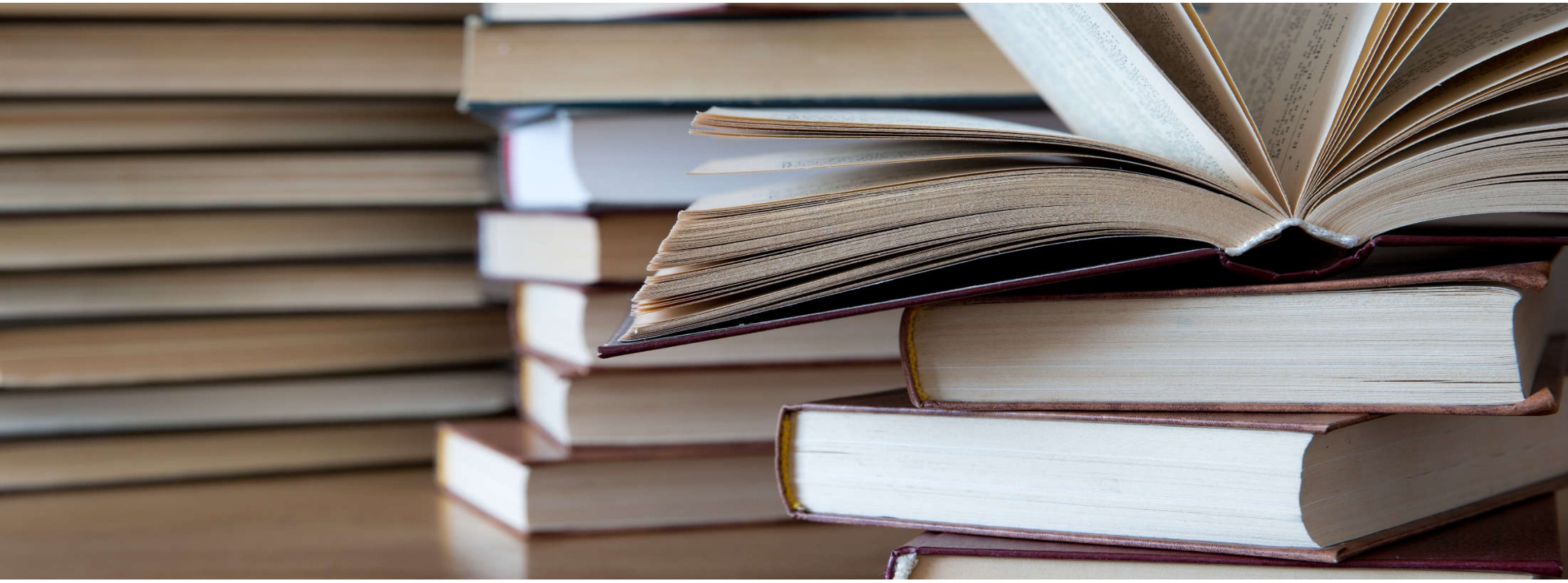


# Wesentliche Ergebnisse für den Großhandel

## Dem Großhandel bietet ein ganzheitlicher Dienstleistungsansatz eine Chance für die Bindung von bindungsfähigen Handwerksbetrieben.

- Eine ganzheitliche Bindung ist über kostenfreie EDV-Werkzeuge optimal möglich, welche gerade für kleine und mittlere Handwerksunternehmen sehr interessant sind.
- Wer den Endkunden bindet, besitzt eine gute Position in der Wertschöpfungskette. Wenn also der Großhandel dem Handwerk interessante Aufträge bringt, dann arbeitet das Handwerk gerne mit ihm zusammen.
- Wenn man mit dem EDV-Werkzeug eine einfache Abwicklung vom Angebot zur Umsetzung schafft, dann profitiert man beim Großhandel von automatisierten Bestellungen mit nur jährlichen Preisverhandlungen.
- Eine positive Optimierung des Lagermanagements des Handwerks (Mindestbestände, Lagermethodik, Bestellauslösung über Scannen / Karten) mit einem systematischen Nachschubwesen sorgt für kontinuierlichen Einkauf und damit für problemlosen Umsatz beim Großhandel
- Gerade beim Handwerk in Großstädten besteht der Wunsch zum kompletten Lieferung kompletter Kommissionen auf die Baustelle, weil Lagerplatz in der Großstadt extrem teuer ist. Über Zuverlässigkeit und termingerechte Lieferung in Teilkommissionen auf die Baustelle nach Auftragsfortschritt schafft der Großhandel eine gute Bindung.
- Aktuell ist das Handwerk dankbar für jeden Mitarbeiter und wenn diese vom Großhandel kommen, dann wird man sich sicher dankbar zeigen.





# Quellen





# Quellen

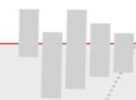
Bundesministerium für Verkehr und digitale Infrastruktur (BMVi)

Statistisches Bundesamt [www.statista.de](http://www.statista.de)

Hauptverband der Deutschen Bauindustrie

## **Studien:**

DHBW Mosbach: Auswertung der Handwerkerprojektdaten des 1. Semesters 2011 zum Vergleich zum 1. Semester 2021



Vielen Dank.

Duale Hochschule Baden-Württemberg Mosbach  
Lohrtalweg 10

Prof. Dr. Alexander Neumann

74821 Mosbach  
06261 939-113  
alexander.neumann@mosbach.dhbw.de