



Über 100 Unternehmer der Bauelemente-Branche nahmen an der Veranstaltung teil – hier während einer interaktiven Meinungsabfrage via Smartphone.

8. E/D/E Forum Bauelemente

Kommunikation, Netzwerk und Perspektive

► Beim 8. Forum Bauelemente des E/D/E trafen sich Ende April Bauelemente-Händler und -Lieferanten in Hamburg. Die Entscheider nutzten die Zeit, um Marktentwicklungen zu diskutieren, etablierte Geschäftsbeziehungen zu pflegen und neue Kontakte zu knüpfen. Das Topthema der Veranstaltung lautete „Digitalisierung“.

Wie wird die Zukunft der Baubranche aussehen? Welche Trends und Chancen ergeben sich für die Bauzulieferer? Wie lässt sich Service forcieren und als Wettbewerbsvorteil nutzen? Diese und viele weitere Fragen diskutierten über 100 Unternehmer und andere Top-Führungskräfte der Branche und die Referenten des E/D/E Forum Bauelemente am 26. April in Hamburg. E/D/E Geschäftsführer Dr. Christoph Grote gab zunächst einen Einblick in aktuelle Entwicklungen im E/D/E und

in der Bauelemente-Branche. „Um die Position der Händler zu stärken, werden wir weiterhin individuelle Konzepte entwickeln, die den speziellen Anforderungen der jeweiligen Unternehmen Rechnung tragen“, sagte Dr. Grote. „Künftig wird ein besonderer Schwerpunkt darauf liegen, mehr Nähe zwischen den Händlern und ihren Kunden zu schaffen. In diesem Zusammenhang setzen wir 2018 auch verstärkt auf qualifizierte Schulungen für Händler und deren Monteure sowie des Servicepersonal.“

Chancen für die Bauzulieferer

Florian Kaiser, Leiter des Geschäftsbereichs Bauzulieferindustrie bei der Unternehmensberatung Dr. Wieselhuber & Partner, stellte in seinem Vortrag „Megatrends und Chancen für die Bauzulieferer“ die Chancen und vielfältigen Aspekte der Digitalisierung vor. Voll integrierba-

re und steuerbare Fenster, die Scheibe als Heizung oder als Flüssigkristall-Bildschirm – dies sind nur einige Beispiele, die Kaiser den Teilnehmern zum großen Trend „Smart Home“ aufzeigte. Auf dem Weg zur immer breiteren Akzeptanz dieser Systeme, getrieben durch Digitalisierung und Sprachsteuerung sowie durch Sicherheitsbedürfnisse, bieten sich enorme Chancen für den Fachhandel, da die immer komplexer und anspruchsvoller werdenden Produkte und Systeme erklärungsbedürftig sind.

Um dies glaubwürdig darzustellen, müssten Verarbeiter und Händler auf diesem Gebiet kontinuierlich geschult werden und sich weiterbilden. Die Herausforderung für die Händler sei es, mit dem aktuellen Wissen den steigenden Ansprüchen der Endkunden in Sachen Beratungsqualität gerecht zu werden. Kaiser:



Dr. Christoph Grote eröffnete das Forum.



Sabine Hübner referierte zum Thema Services.



Digitalisierung im Bauwesen: Thema von Dr. Jan Tulke.



Der Austausch untereinander rundete die Vorträge ab.



Frank Brandenburg blickt auf spannende Zeiten.

„Um die Bedürfnisse der Endkunden zu erfüllen, muss der Dialog zwischen Herstellern, Handwerkern, Fachplanern und Auftraggebern stimmen. Durch digitale Lösungen wird er vielfältiger und intensiver – wichtig ist dabei, sich auf die Themen zu konzentrieren, die konkreten Nutzen stiften.“

Zusammenfassend beinhalte die Digitalisierung in der Bauzulieferindustrie laut Kaiser also vielfältige Facetten, aus der umfassende Chancen für Hersteller, Händler und Handwerker resultieren. Diese erfordern jedoch einen ganzheitlichen, strukturierten Ansatz, um die eigene digitale Strategie konsequent und umfassend zu entwickeln und mit Leben zu füllen. Eine App beispielsweise sei noch lange keine Digitalisierungsstrategie.

Service im digitalen Zeitalter

Die Unternehmerin und Vordenkerin Sabine Hübner stellte das Thema „Service im digitalen Zeitalter“ in den Fokus. Ihr Vortrag war eine sehr gelungene Mischung aus Fachexpertise, einprägsamen Beispielen und Humor. Basis einer guten Servicekultur sei das Erkennen der Bedürfnisse der Kunden. Zum anderen gehe es darum, sich individuell vom Wettbewerb abzuheben: Also Persönlichkeit zu zeigen und die digitale und die analoge Welt miteinander zu verknüpfen. Dienstleistungen müssen insze-

niert und zugänglich kommuniziert, der Kundennutzen erlebbar gemacht werden, damit der Kunde versteht, welcher Mehrwert ihm geboten wird. Genau das, so Sabine Hübner, sei die Herausforderung für Unternehmen: In der Kommunikation und im Verkauf heraushören, welche Bedürfnisse und Wünsche die unterschiedlichen Zielgruppen haben und diese vorausschauend und individuell mit passgenauen Dienstleistungen zu bedienen.

Digitalisierung im Bauwesen

Um das Thema „Digitalisierung im Bauwesen“ drehte sich der Vortrag von Dr.-Ing. Jan Tulke. Als Geschäftsführer der Gesellschaft zur Digitalisierung des Planens, Bauens und Betreibens mit Sitz in Berlin gab Tulke Einblicke in den „Stufenplan Digitales Planen und Bauen“ des Bundesministeriums für Verkehr und digitale Infrastruktur. Dieser definiert ein Leistungsniveau, das bis 2020 erreicht werden muss. Aber auch im Bundeshochbau und den Landesregierun-

gen gibt es ambitionierte Ziele zur Einführung der digitalen Arbeitsweise. Tulke wies darauf hin, dass die Digitalisierung im Bauwesen in Deutschland auf breiter Front voranschreite. Eine genaue Beobachtung der Zielgruppen sei erforderlich für Händler und Handwerk, damit neue Geschäftsmodelle entwickelt werden und Prozesse an die sich verändernden Rahmenbedingungen angepasst werden könnten.

Es sei wichtig, mögliche Veränderungen durch den dynamischen Wandel der Digitalisierung für den eigenen Geschäftsbereich rechtzeitig zu erkennen und mitzugestalten, um am Ende nicht überrascht zu werden.

Von zentraler Bedeutung sei hierbei die zukünftige Nutzung von Bauwerksmodellen sowie die Bereitstellung von digitalen Produktdaten.

EVOLUTION: zuhören, verstehen, handeln
Diesen Faden nahm Dr. Christoph Grote auf: ►

» Wir haben unsere Leistungen weiterentwickelt im Hinblick auf die Stärkung unserer Partner in deren Tagesgeschäft «

► „Das E/D/E steht vor denselben herausfordernden Chancen wie seine Mitgliedsunternehmen und Lieferanten. Aus diesem Grund haben wir bereits 2016 unseren Strategie- und Organisationsentwicklungsprozess EVOLUTION gestartet, um uns mit Blick auf die Veränderungen der Marktlogiken und der Wertschöpfungskette zukunftsfest aufzustellen“, sagte er. „Ganz im Sinne des Vortrags von Sabine Hübner zum Thema Serviceinnovation wurde 2016 eine Innovative Stakeholder-Analyse ISA im Zeichen des ‚Zuhörens‘ gestartet. 2017 wurden die Ergebnisse intensiv ausgewertet, um im Sinne eines Dreiklangs von ‚zuhören‘, ‚verstehen‘, ‚handeln‘ einen Schritt weiter zu gehen. Auf dieser Basis wurden die Prioritäten für den vor uns liegenden Weg definiert.“

Themen der Digitalisierung für Handwerk und Industrie stellen für alle Marktteilnehmer hohe neue Anforderungen. Entsprechend investiert das E/D/E verstärkt in digitale Anbindungslösungen, moderne E-Commerce-Systeme, individuelle Katalogkonzepte sowie effizienzsteigernde Logistikerweiterungen. „Im vergangenen Jahr haben wir deshalb unsere Leistungen auf den von uns identifizierten Zukunftsfeldern weiterentwickelt im Hinblick auf die Stärkung unserer Partner in deren Tagesgeschäft“, sagt Dr. Christoph Grote.

„Wir blicken auf spannende Zeiten“

Das Schlusswort sprach Frank Brandenburg, Geschäftsbereichsleiter im E/D/E und verantwortlich für den Bereich Bauelemente: „Mit unserem Forum, das der E/D/E Fachkreis [PRO.ELEMENT](#) alle zwei Jahre organisiert, möchten wir mit wichtigen Themen der Branche Denkanstöße geben und Lösungsansätze bieten. Die hohe Präsenz von Unternehmern und Top-Führungskräften der Bauelemente-Branche zeigt, dass sich das Forum großen Interesses erfreut. Eine Veranstaltung wie das Forum Bauelemente soll einen Mehrwert bie-



Referent Florian Kaiser (l.) stellte den über 100 Teilnehmern des Forum Bauelemente das Thema „Chancen für die Bauzulieferer“ vor. (Fotos: E/D/E, Jakob Studnar)

Stimmen

Wolfgang Grauthoff, geschäftsführender Gesellschafter bei der [GRAUTHOFF Türengruppe GmbH](#)

„Digitalisierung ist ein Thema, das uns alle betrifft. Es ist wichtig, dafür zu sensibilisieren. Genau das haben die Referenten des Forum Bauelemente geschafft. Für mich war das Wort der Veranstaltung: Inszenierung. Ich nehme einiges an Hausaufgaben mit – vor allem, die Produkte und den Service noch stärker in Szene zu setzen und in der digitalen Welt den emotionalen Aspekt nicht zu verlieren. Es war wieder eine gute Mischung aus Vorträgen und intensiven Gesprächen untereinander. Das Format spricht einfach für sich.“

Wolfgang Stahl, Geschäftsführer [Eisen & Sanitär M. Bauer GmbH](#)

„Das Forum Bauelemente hatte wieder interessante Vorträge zu bieten. Besonders das Thema ‚Service im digitalen Zeitalter‘ gab uns als Händlern zahlreichen Anregungen, die es jetzt umzusetzen gilt. Wichtig ist aber vor allem der Austausch im Kollegenkreis und mit den Lieferanten.“

Karl Vogel, Bereichsleiter bei der [Richard Köstner AG](#)

„Das Thema Service spielt für uns als Händler natürlich eine große Rolle. Der Vortrag von Frau Hübner war sehr lebendig. Interessant war, dass es – gerade in Zeiten des Fachkräftemangels – auf den Mix aus Menschlichkeit und Digitalisierung ankommt: Denn Händler müssen diese beiden Aspekte miteinander kombinieren, um erfolgreich zu sein und sich vom Wettbewerb abgrenzen zu können! Fazit: Eine rundum gelungene und toll organisierte Veranstaltung mit regem Austausch untereinander.“



Intensiver Austausch untereinander.

ten: sich auszutauschen und innovative Ideen zu entwickeln. Wir freuen uns erneut über ein durchweg positives Feedback der Teilnehmer“, resümiert Brandenburg.

„Es zeigt, dass ein Blick über den Tellerrand hilfreich und notwendig ist, um die eigenen

Chancen zu erkennen und daraus individuelle Möglichkeiten abzuleiten. Letztlich geht es immer darum, die eigene Wettbewerbsfähigkeit zu erhalten und auszubauen. Im PVH bewegt sich gerade sehr viel. Wir blicken auf spannende Zeiten mit zahlreichen Veränderungen.“ [pro]