

DIGITALISIERUNG IM HANDWERK – EINE BESTANDSAUFNAHME

Mittelstand 4.0-Kompetenzzentrum Magdeburg „vernetzt wachsen“

Dr.-Ing. Stefan Voigt

Stellvertretender Leiter

Inhalt

1 **Vorgehensweise**

2 Ergebnisse

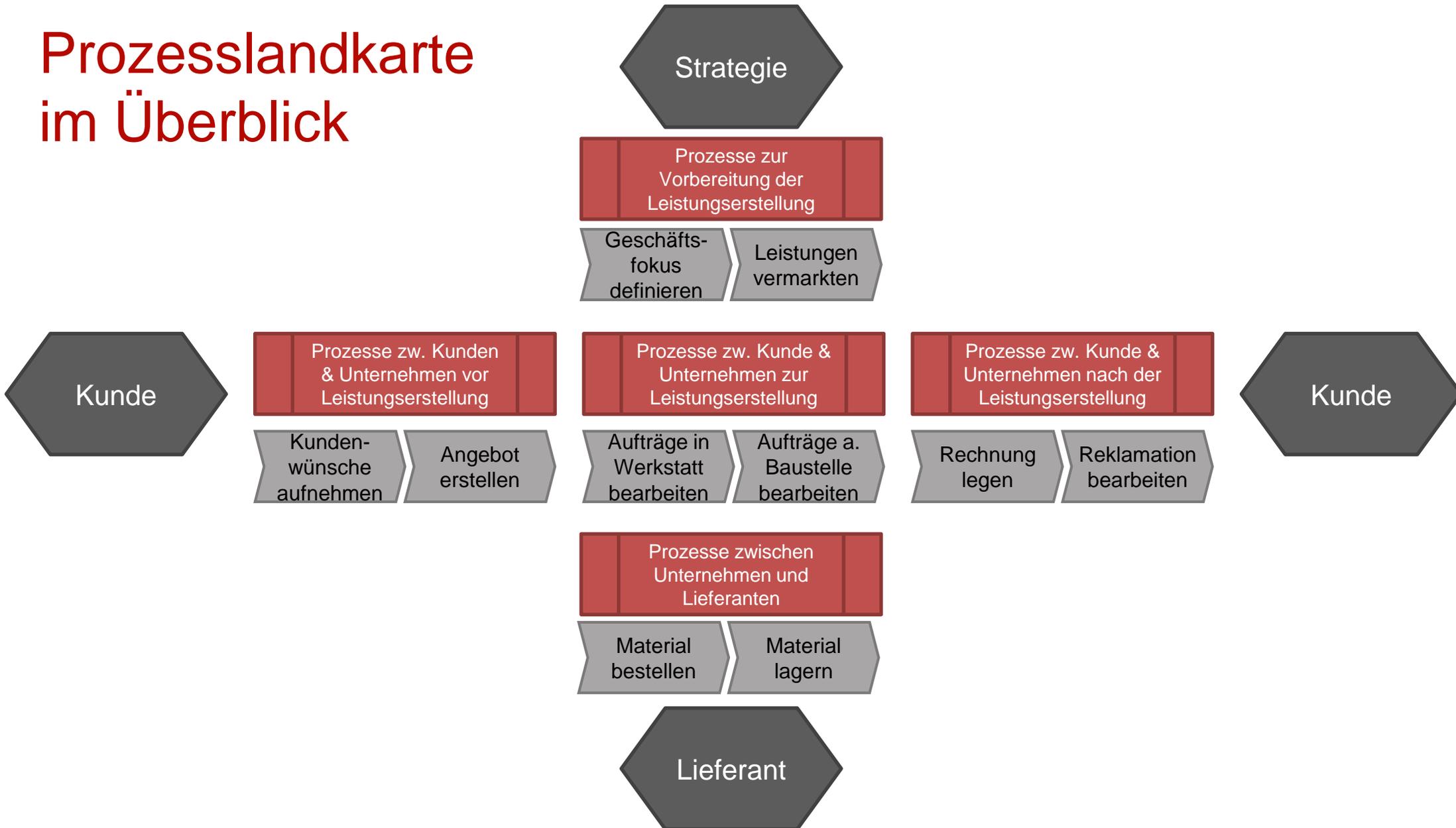
3 Nächste Schritte

Einzel- und Gruppentermine mit Handwerksunternehmen aus der Poolbetreuung der IZAG gGmbH

- Termine im Sommer 2019 bei 12 Unternehmen
- Aufnahme einer Prozesslandkarte mit der Zuordnung genutzter Werkzeuge
- Identifikation von Verbesserungsbedarfen und Wünschen der Unternehmen



Prozesslandkarte im Überblick



Inhalt

1 Vorgehensweise

2 **Ergebnisse**

3 Nächste Schritte

Überblick über die Unternehmen

Firma	MA	Branche/Tätigkeit	Handwerker-SW	Zeiterfassung	Lager
Angerstein	5+1	Heizung/Sanitär	Keine (Office 365)	Analog	Nein
Achilles	37	Elektrotechnik	<u>SAGE (HWP)</u>	Analog	Ja
Dieckmann	15	Innenausstatter	<u>Faktura/SAGE</u>	Wird getestet	Ja (klein)
Emmer	4+2	Badinstallation	<u>KWP</u>		Extern
Franke	10	Elektroinstallation	<u>bauOffice</u>	Analog	Ja (klein)
Frenzel	22	Komplettsanierung Bad	<u>IN-FORM</u>	Analog	
Harzer Geb.	13	Heizungsanlagen, (Ab)Wasser	<u>IN-FORM</u>	Keine	Ja (300m ²)
Jassen	6+1	Bad-Heizung-Kälte	<u>CPUWIN</u>	Keine (Festgehalt)	Ja (klein)
Krosch	10	Individuelle Bäder	<u>IN-FORM</u>	IN-FORM	Ja, Standardteile
Paul	4	Malerarbeiten	Kkh	Analog	Ja
Reinecke		Tischlerei	Keine (Office)		Ja
TIMS	7	Tischlerei	Keine (Office)	Analog	Ja, Standardteile

Vorhandene Prozesse

Strategie

Prozesse zur
Vorbereitung der
Leistungserstellung

8

Geschäfts-
fokus
definieren

10

Leistungen
vermarkten

Kunde

Prozesse zw. Kunden
& Unternehmen vor
Leistungserstellung

12

Kunden-
wünsche
aufnehmen

12

Angebot
erstellen

6

Aufträge in
Werkstatt
bearbeiten

12

Aufträge a.
Baustelle
bearbeiten

12

Rechnung
legen

12

Reklamation
bearbeiten

Kunde

Prozesse zw. Kunde &
Unternehmen zur
Leistungserstellung

Prozesse zw. Kunde &
Unternehmen nach der
Leistungserstellung

Prozesse zwischen
Unternehmen und
Lieferanten

12

Material
bestellen

10

Material
lagern

Lieferant

Prozesse zur Vorbereitung der Leistungserstellung



Geschäftsfokus definieren

- Hauptsächlich taktische, weniger strategische betriebswirtschaftliche Betrachtungen
- Zumeist Datenexport aus Handwerker-Software und Auswertung in MS Excel

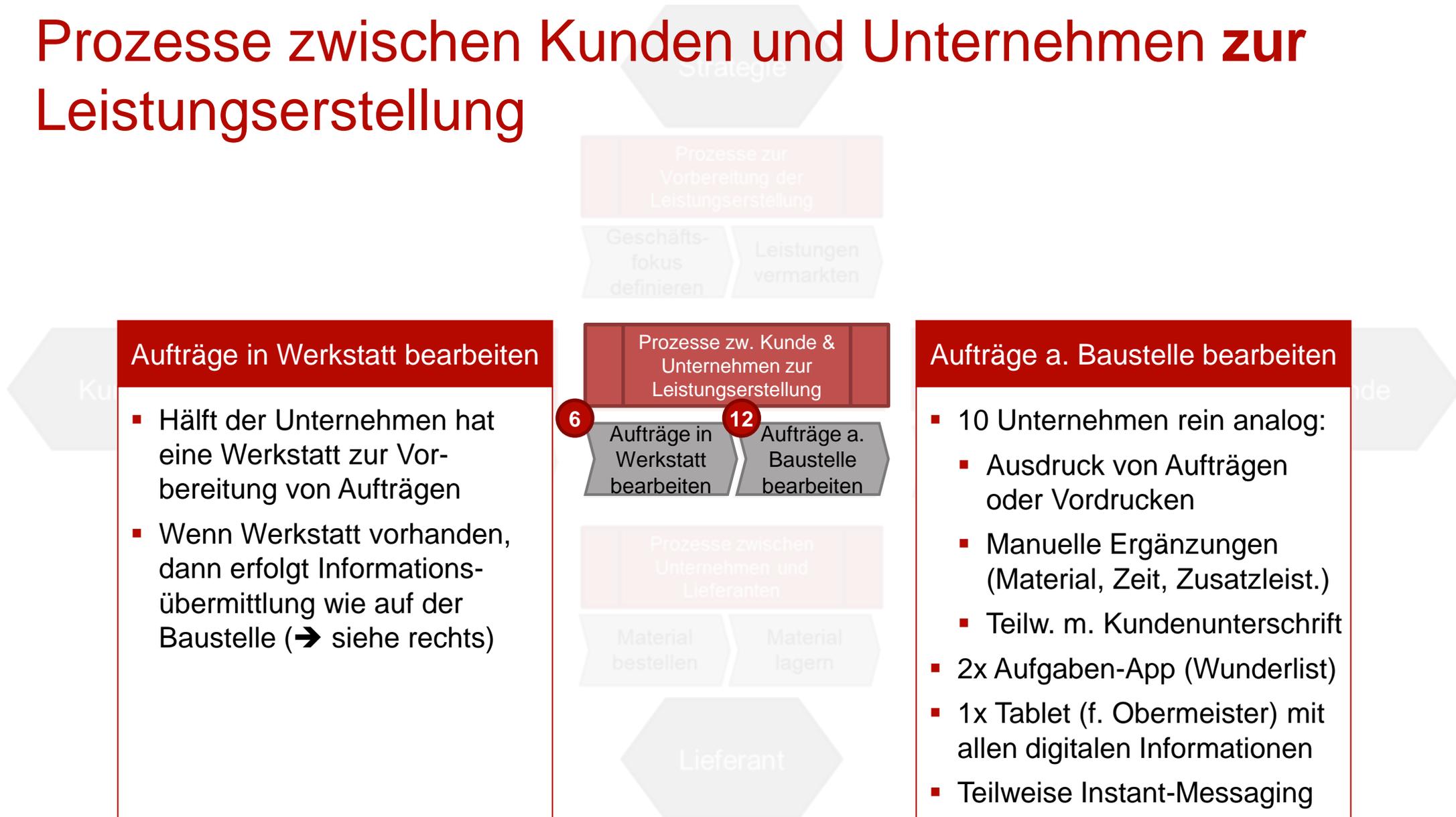
Leistungen vermarkten

- 7 Unternehmen haben eigene Homepage, zumeist durch Dienstleister gepflegt
- 2 Unternehmen nutzen soziale Medien wie Facebook
- 2 Unternehmen haben fremdgepflegte Online-Konfiguratoren im Einsatz
- 1 Unternehmen nutzt Handwerker-Software für regelmäßige Kundenpflege (Mailings)

Prozesse zwischen Kunden und Unternehmen **vor** der Leistungserstellung



Prozesse zwischen Kunden und Unternehmen zur Leistungserstellung



Prozesse zwischen Kunden und Unternehmen **nach** der Leistungserstellung



Rechnung legen

- 9x Handwerker-Software
- 3x MS Word/Excel
- 1x Einstellen von Rechnungen im Portal der Wohnungsgesellschaft
- Bisher keine elektronisch verarbeitbaren Rechnungen

Reklamation bearbeiten

- Keine Software-Unterstützung, ggf. Stunden buchen für Nachkalkulation
- Keine Dokumentation

Prozesse zw. Kunde & Unternehmen nach der Leistungserstellung

12

Rechnung legen

12

Reklamation bearbeiten

Kunde

Prozesse zwischen Unternehmen und Lieferanten

Material bestellen

- Angebots-Abfragen über verschiedene Kanäle (Telefon, Mail, Online, teilweise Abruf aus Rahmenvereinbarungen)
- 7x Angebote per Mail (PDF)
- 7x über Portale/Online-Shops
- Nur 4x Übernahme in Handwerker-Software, kaum automatisiert

Strategie

Prozesse zur
Vorbereitung der
Leistungserstellung

Geschäfts-
fokus
definieren

Leistungen
vermarkten

Prozesse zw. Kunde &
Unternehmen zur
Leistungserstellung

Aufträge in
Werkstatt
bearbeiten

Aufträge a.
Baustelle
bearbeiten

Prozesse zwischen
Unternehmen und
Lieferanten

12

Material
bestellen

10

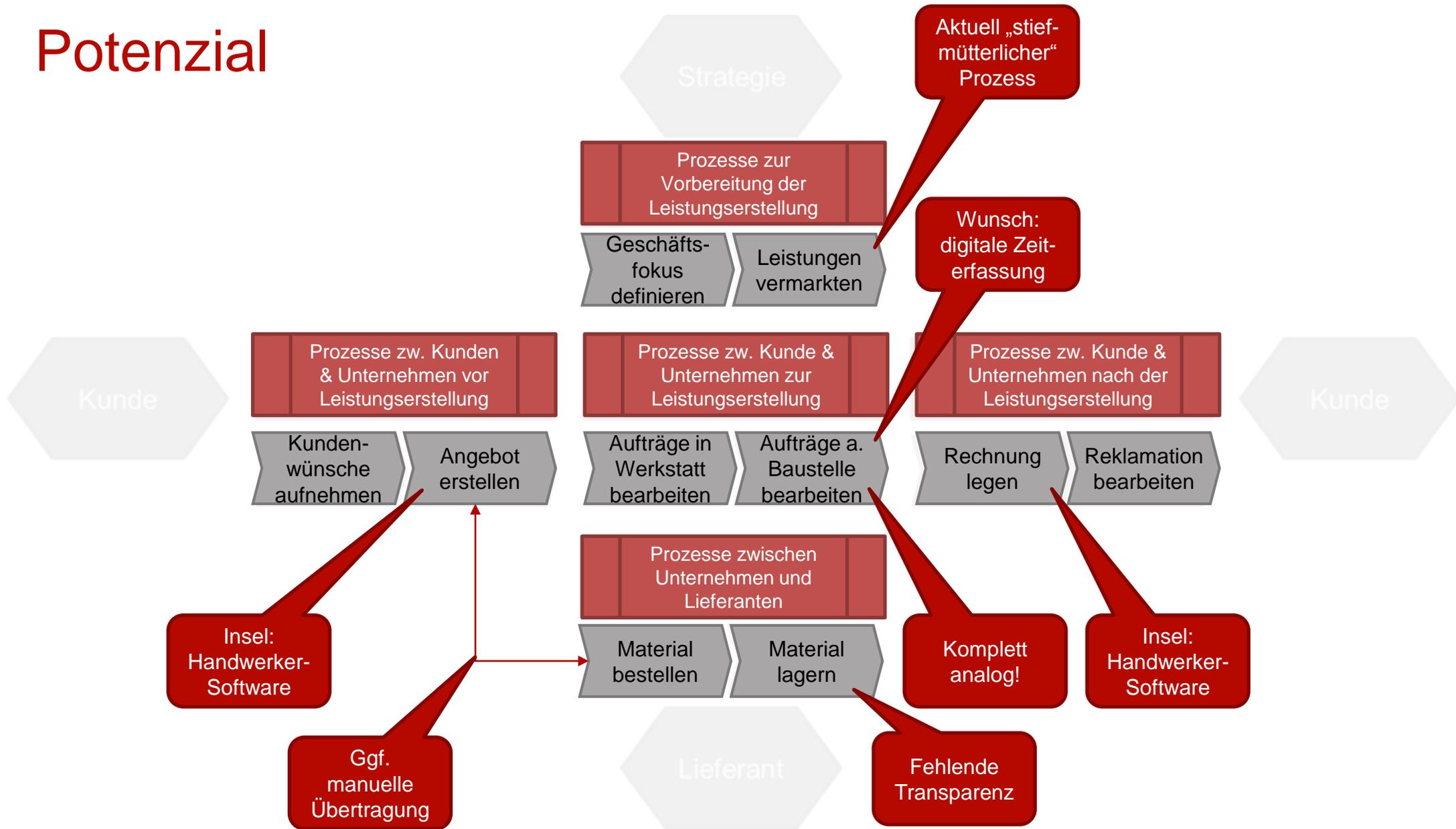
Material
lagern

Lieferant

Material lagern

- Kaum IT-gestützte Lagerverwaltung (Bestand oft nur nach Inventur komplett transparent)
- 1 Unternehmen nutzt Software mit Barcode-Ansteuerung
- 1 Unternehmen nutzt Excel zur Verwaltung

Potenzial



Inhalt

1 Vorgehensweise

2 Ergebnisse

3 Nächste Schritte

Diskussion und Praxisberichte „ELEKTRONISCHE RECHNUNG IM MITTELSTAND“



Zielgruppe

- Geschäftsführer und Verantwortliche in Controlling, Verkauf, Einkauf und IT

Diese Fragen werden beantwortet

- Wie erkenne und erstelle ich E-Rechnungen?
- Wie kann ich meine E-Rechnungen auf Konformität prüfen lassen?
- Wie muss ich bei Bundes- bzw. Landesbehörden eine Rechnung einreichen?
- Wie kann ich mit erhaltenen E-Rechnungen (optimaler) umgehen?

Hintergrund

- Der Einzug der E-Rechnung gehört zu den bedeutenden Treibern der Digitalisierung. Die Vereinfachung der gesetzlichen Rahmenbedingungen und die EU-weite Standardisierung (gemäß E-Rech-VO) haben den Weg für die Einführung der digitalen Rechnung in Verwaltung und Wirtschaft geebnet.

Vorschlag 1: Workshop zur verbesserten Nutzung von Handwerker-Software

- Mögliche Teilthemen → Fokus auf eins:
 - Nachkalkulation/Schnittstelle Steuerberater (Datev)
 - Schnittstelle Fachhandel/Planung (z.B. „eRechnung“)
 - Schnittstelle Auftraggeber/Baustelle: transparente Informationen, Kommunikationsunterstützung, Leistungsabnahme, Bauherrendokumentation
- Ziel: Aufzeigen von Möglichkeiten moderner Handwerker-Software
- Einladen eines Handwerksunternehmens mit durchgängigerer Nutzung einer Handwerker-Software zum Erfahrungsaustausch

Vorschlag 2: Workshop zum Thema Zeiterfassung

Mögliche Inhalte:

- Aufzeigen der technischen Möglichkeiten der digitalen Zeiterfassung
- Aufnahme von Anforderungen der Teilnehmenden an die mögliche Lösung
- Kurzüberblick der Möglichkeiten bestehender Handwerker-Software
- Erfahrungsbericht aus der Praxis
- Diskussion von Herausforderungen in der Umsetzung

Leitung des Mittelstand 4.0-Kompetenzzentrums Magdeburg



Prof. Dr. Thomas Leich
Leiter

thomas.leich@vernetzt-wachsen.de
0391 – 544 86 19 221

Dr. Stefan Voigt
Stellv. Leiter

stefan.voigt@vernetzt-wachsen.de
0391 – 544 86 19 222

Kontakt Marketing & PR



Benedictine Bolze
Referentin Marketing & PR

benedictine.bolze@vernetzt-wachsen.de
0391 – 544 86 19 220

Mittelstand 4.0-Kompetenzzentrum Magdeburg
„vernetzt wachsen“
c/o ZPVP GmbH
Sandtorstraße 23
39106 Magdeburg
0391 – 844 86 19 220
info@vernetzt-wachsen.de
www.vernetzt-wachsen.de
www.kompetenzzentrum-magdeburg.digital

- Das **Mittelstand 4.0-Kompetenzzentrum Magdeburg** gehört zu **Mittelstand-Digital**. Mit Mittelstand-Digital unterstützt das Bundesministerium für Wirtschaft und Energie die Digitalisierung in kleinen und mittleren Unternehmen und dem Handwerk.
- Mittelstand-Digital informiert kleine und mittlere Unternehmen über die Chancen und Herausforderungen der Digitalisierung. Regionale Kompetenzzentren helfen vor Ort dem kleinen Einzelhändler genauso wie dem größeren Produktionsbetrieb mit Expertenwissen, Demonstrationszentren, Netzwerken zum Erfahrungsaustausch und praktischen Beispielen. Das Bundesministerium für Wirtschaft und Energie ermöglicht die kostenlose Nutzung aller Angebote von Mittelstand-Digital.
- Weitere Informationen finden Sie unter www.mittelstand-digital.de.

Bleiben Sie in Kontakt



www.vernetzt-wachsen.de



Twitter: @vernetztwachsen



Facebook: facebook.com/vernetztwachsen