

Querschuesser Unternehmensberatung

Trendstudie

Prognose für das Jahr 2025 und den Zeitraum bis 2030

Vorläufige Gliederung und Fragenkatalog



Querschieser Unternehmensberatung

Trendstudie

Prognose für das Jahr 2025 und den Zeitraum bis 2030

Hans-Arno Kloep
30.10.2024

Inhalt

Fragenkatalog	20
Rückblick.....	52
Stichprobenstruktur	52
1. Weltkonjunktur.....	52
1.1. Welt	52
1.2. Europa.....	52
1.3. Deutschland	52
1.4. Inlandskonjunktur	52
1.4.1. Inflation / Preise	52
1.4.2. Kaufkraft / Konsum	52
1.4.3. Zinsen.....	52
1.4.4. Förderprogramme	52
1.4.5. Investitionen	52
2. Baukonjunktur.....	52
2.1. Wohnungsbau	52
2.2. Gewerbebau	52
2.3. Öffentlicher Bau.....	52
2.4. Gewerkerfolg	52
2.4.1. Sanitär	52
2.4.2. Rohinstallation.....	53
2.4.3. Wärmeerzeuger	53
2.4.4. Wärmeverteilung/-übertragung	53
3. Branchenkonjunktur	53
3.1. Aktuelle Lage	53
3.2. Kapazitätsauslastung.....	53
3.3. Verteilung der Montagekapazitäten	53
3.4. Reaktionsmuster	53

3.5.	Erwartung Folgequartal	53
4.	Gefühlte Wahrheiten	53
4.1.	Kaufkraft.....	53
4.2.	Neue Produkte.....	53
4.3.	Werbung beim Endkunden	53
4.4.	Effizienz in der Fachschiene	53
4.5.	Subventionen	53
4.6.	Konzentration im Großhandel	53
4.7.	Schwarzarbeit.....	53
4.8.	Rating.....	53
4.9.	Stundenlöhne	54
4.10.	Materialpreise.....	54
5.	Investitionswahrheiten	54
5.1.	Autos.....	54
5.2.	Werkzeug.....	54
5.3.	Software/Betriebsausstattung.....	54
5.4.	Investitionsvolumen.....	54
6.	Gewerke	54
6.1.	Sanitär vor der Wand	54
6.2.	Rohinstallation	54
6.3.	Wärmeerzeuger	54
6.4.	Wärmeverteilung/-übertragung.....	54
6.5.	Elektro.....	54
6.6.	Mess- und Regeltechnik	54
6.7.	Kälte/Klima	54
7.	Sanitär vor der Wand	54
7.1.	Armaturen	54
7.2.	Badbeschläge/Accessoires	54

7.3.	Badmöbel.....	55
7.4.	Brausen und Duschsysteme	55
7.5.	Designheizkörper	55
7.6.	Duschablaufrippen	55
7.7.	Duschabtrennungen	55
7.8.	Dusch-WC.....	55
7.9.	Extrem flache Brausetassen	55
7.10.	Fliesbare Bodenelemente.....	55
7.11.	Normale Brausetassen.....	55
7.12.	Punktabläufe	55
7.13.	Sanitärkeramik.....	55
7.14.	Spiegel/Lichtspiegel/Spiegelschränke.....	55
7.15.	Wand-/Deckenverkleidungssysteme	55
7.16.	Wannen, Acryl	55
7.17.	Wannen, Stahl	55
7.18.	WC-Sitze	55
8.	Rohinstallation.....	55
8.1.	Befestigungstechnik.....	55
8.2.	Brandschutz	56
8.3.	Druckerhöhungsanlagen	56
8.4.	Enthärtungsanlagen.....	56
8.5.	Fäkalienhebeanlage (gr. Geräte)	56
8.6.	Hausabflussleitung.....	56
8.7.	Isolierung	56
8.8.	Leckageschutz.....	56
8.9.	Tauchpumpen.....	56
8.10.	Vorwandelemente.....	56
8.11.	Wasserfilter	56

8.12.	WC-Fördersysteme (kl. Geräte).....	56
9.	Wärmeerzeuger.....	56
9.1.	Blockheizkraftwerke.....	56
9.2.	Brennstoffzelle.....	56
9.3.	Gas-Brennwertgeräte	56
9.4.	Hybridgeräte Gas/Wärmepumpe	56
9.5.	Klimaanlagen.....	56
9.6.	Kontrollierte Wohnraumlüftungen.....	56
9.7.	Konventionelle Kessel (Heizwertgeräte).....	57
9.8.	Öl-Brennwertgeräte.....	57
9.9.	Pelletkessel	57
9.10.	Photovoltaik.....	57
9.11.	Solarthermie.....	57
9.12.	Wärmepumpen.....	57
10.	Wärmeübertragung/-verteilung.....	58
10.1.	Flachheizkörper	58
10.2.	Frischwasserstationen	58
10.3.	Fußbodenheizung (Wasser)	58
10.4.	Fußbodenheizung (Elektro).....	58
10.5.	große Druckhaltegeräte	58
10.6.	große Entgasungsgeräte	58
10.7.	Heizungspumpe.....	58
10.8.	Heizungswasseraufbereitung	58
10.9.	Konvektoren.....	58
10.10.	maßgefertigte Verteilerbalken	58
10.11.	Röhrenradiatoren	58
10.12.	Strangreguliertventile	58
10.13.	Thermostatventile	58

10.14.	Warmwasserspeicher.....	58
11.	Gesamtprognose	59
12.	Megatrends in der Gesellschaft	60
12.1.	Nachhaltigkeit	60
12.1.1.	Energieeffizienz	60
12.1.2.	Nachhaltiges Bauen	60
12.1.3.	Kreislaufwirtschaft	60
12.2.	Digitalisierung und Smart Building	60
12.2.1.	Building Information Modeling (BIM).....	60
12.2.2.	Smart Home und Smart Building.....	60
12.2.3.	PropTech	61
12.3.	Demografischer Wandel.....	61
12.3.1.	Barrierefreies Bauen.....	61
12.3.2.	Urbanisierung	61
12.3.3.	Modulares Bauen	61
12.3.4.	Komforttechnologien.....	61
12.4.	Politik	61
12.4.1.	Grüne Städte.....	61
12.4.2.	Strengere Bauvorschriften	62
12.4.3.	Förderprogramme	62
12.5.	Technologische Innovationen	62
12.5.1.	Modulares Bauen	62
12.5.2.	3D-Druck	62
12.5.3.	Robotics und Automatisierung.....	62
12.5.4.	Materialknappheit	62
12.6.	Gesundheit und Wohlergehen	63
12.6.1.	Wasser- und Energieknappheit.....	63
12.6.2.	Gesundes Bauen.....	63

12.6.3.	Wohlfühlarchitektur	63
12.7.	Veränderte Kundenwünsche.....	63
12.7.1.	Hohe Energiestandards	63
12.7.2.	Ökologische Baumaterialien	64
12.7.3.	Betriebskostenreduktion	64
12.7.4.	Smart Home.....	64
12.7.5.	App-Steuerung/-kontrolle	64
12.7.6.	Digitale Infrastruktur.....	64
12.7.7.	Schadstoffarme Materialien	64
12.7.8.	Grünes Wohnen	65
12.7.9.	Wellness / Heim-Spa	65
12.7.10.	Flexible Grundrisse.....	65
12.7.11.	Exklusive Wohnkomponenten	65
12.7.12.	Modulare Bauweise	65
12.7.13.	Urbanes Wohnen.....	65
12.7.14.	Wohnprojekte.....	65
12.7.15.	Funktionales Wohnen	66
12.7.16.	Barrierefreiheit	66
12.7.17.	Mehrgenerationenwohnen	66
12.7.18.	Anpassbares Bauen.....	66
12.7.19.	Home-Office-Räume	66
12.7.20.	Autarkes Wohnen	66
12.7.21.	Flexibles Wohnen	67
12.7.22.	Wertbeständiges Bauen.....	67
12.7.23.	Finanzierbarkeit.....	67
12.7.24.	Wertsteigerungspotenzial	67
13.	Partialtrends im Bad / in der Heizung	68
13.1.	Technologischer Wandel	68

13.1.1.	Künstliche Intelligenz & Big Data	68
13.1.2.	Robotik & Automatisierung	68
13.1.3.	Internet der Dinge.....	68
13.1.4.	Digitalisierung.....	68
13.2.	Nachhaltige Wertschöpfung.....	69
13.2.1.	Umweltverhalten.....	69
13.2.2.	Sozialverhalten	69
13.2.3.	Unternehmensführung	69
13.2.4.	Geschäftsmodelle.....	69
13.3.	Multipolare Welt	70
13.3.1.	Direktimport.....	70
13.3.2.	Zweistufigkeit.....	70
13.3.3.	Rohstoffpreise	70
13.3.4.	Technologieführer	70
13.4.	Demografie & Urbanisierung.....	71
13.4.1.	Silver Ager.....	71
13.4.2.	Lebensmittel Wasser	71
13.4.3.	Hygiene & Desinfektion.....	71
13.4.4.	Abwasser & Smart City	71
13.5.	Strom & Smarte Gebäude.....	72
13.5.1.	Strom.....	72
13.5.2.	Smart Home.....	72
13.5.3.	Strom-Community	72
13.5.4.	Lokale Energiekonzepte	72
13.6.	Energiepreise.....	73
13.6.1.	Preisverfall Strom	73
13.6.2.	Preisverfall Fossile.....	73
13.6.3.	Anschaffungskosten vs. Betriebskosten	73

13.6.4.	Ende des Hypes	73
13.7.	Badbau.....	74
13.7.1.	Mattfarben	74
13.7.2.	Holzoptik	74
13.7.3.	Naturtöne	74
13.7.4.	Farbe Schwarz	74
13.7.5.	Begehbare Dusche	74
13.7.6.	Freistehende Wanne.....	74
13.7.7.	Wandpaneele.....	75
13.7.8.	Dusch-WC	75
13.7.9.	LED-Beleuchtung	75
13.7.10.	Energiesparen im Bad	75
13.7.11.	Handelsmarke vs. Marke.....	75
13.7.12.	Fachschiene vs. DIY.....	75
14.	Geschäftsmodelle der Hersteller und Händler	76
14.1.	Konzepte der Heizungshersteller mit Schwerpunkt Preisfindung	76
14.1.1.	No Frills	76
14.1.2.	Franchising	76
14.1.3.	Supermarket	76
14.1.4.	Pay per Use	76
14.1.5.	Performance-based contracting.....	76
14.1.6.	Rent instead buy	76
14.2.	Konzepte der Heizungshersteller mit Schwerpunkt Leistung	77
14.2.1.	Fractionalization	77
14.2.2.	Availability Leasing.....	77
14.2.3.	Subscription	77
14.2.4.	Freemium	77
14.3.	Konzepte der Heizungshersteller mit Schwerpunkt Kundendaten.....	78

14.3.1.	Leverage Customer Data	78
14.3.2.	Peer-to-peer.....	78
14.3.3.	Hidden revenue.....	78
14.3.4.	Multi-sided-platform	78
14.4.	Konzepte der Heizungshersteller mit Schwerpunkt Interaktion.....	79
14.4.1.	Razor and blade	79
14.4.2.	Online.....	79
14.4.3.	Cash machine.....	79
14.4.4.	Crowdsourcing.....	79
14.4.5.	Customer designed	79
14.4.6.	Long tail.....	80
14.5.	Konzepte der Sanitärhersteller mit Schwerpunkt Preisfindung	81
14.5.1.	No Frills	81
14.5.2.	Franchising	81
14.5.3.	Supermarket	81
14.5.4.	Pay per Use	81
14.5.5.	Performance-based contracting.....	81
14.5.6.	Rent instead buy	81
14.6.	Konzepte der Sanitärhersteller mit Schwerpunkt Leistung	83
14.6.1.	Fractionalization	83
14.6.2.	Availability Leasing.....	83
14.6.3.	Subscription	83
14.6.4.	Freemium	83
14.7.	Konzepte der Sanitärhersteller mit Schwerpunkt Kundendaten	83
14.7.1.	Leverage Customer Data	83
14.7.2.	Peer-to-peer.....	84
14.7.3.	Hidden revenue.....	84
14.7.4.	Multi-sided-platform	84

14.8.	Konzepte der Sanitärhersteller mit Schwerpunkt Interaktion	85
14.8.1.	Razor and blade	85
14.8.2.	Online.....	85
14.8.3.	Cash machine.....	85
14.8.4.	Crowdsourcing.....	85
14.8.5.	Customer designed	85
14.8.6.	Long tail.....	85
14.9.	Konzepte der Großhändler mit Schwerpunkt Preisfindung.....	86
14.9.1.	No Frills	86
14.9.2.	Franchising	86
14.9.3.	Supermarket	86
14.9.4.	Pay per Use	86
14.9.5.	Performance-based contracting.....	86
14.9.6.	Rent instead buy	86
14.10.	Konzepte der Großhändler mit Schwerpunkt Leistung.....	87
14.10.1.	Fractionalization.....	87
14.10.2.	Availability Leasing	87
14.10.3.	Subscription.....	87
14.10.4.	Freemium	87
14.11.	Konzepte der Großhändler mit Schwerpunkt Kundendaten	88
14.11.1.	Leverage Customer Data	88
14.11.2.	Peer-to-peer	88
14.11.3.	Hidden revenue	88
14.11.4.	Multi-sided-platform	88
14.12.	Konzepte der Großhändler mit Schwerpunkt Interaktion	89
14.12.1.	Razor and blade	89
14.12.2.	Online.....	89
14.12.3.	Cash machine.....	89

14.12.4.	Crowdsourcing.....	89
14.12.5.	Customer designed	89
14.12.6.	Long tail	90
15.	Geschäftsmodelle im Handwerk	91
15.1.	Partner	91
15.1.1.	Strategische Unternehmensführung.....	91
15.1.2.	Operative Unternehmensführung.....	91
15.1.3.	Operative Auftragsabwicklung	91
15.1.4.	Profitoptimierung	91
15.2.	Aktivitäten	91
15.2.1.	Auftragsakquise	91
15.2.2.	Angebotserstellung	91
15.2.3.	Auftragsabwicklung.....	92
15.2.4.	After Sales	92
15.3.	Ressourcen	92
15.3.1.	Mitarbeitergewinnung.....	92
15.3.2.	Digitalisierung.....	92
15.3.3.	Kompetenzentwicklung	92
15.3.4.	Prozesskette	92
15.4.	Digitalisierung in der Betriebsverwaltung	93
15.4.1.	Rechnungsstellung.....	93
15.4.2.	Zahlungsabwicklung.....	93
15.4.3.	Finanzbuchhaltung.....	93
15.4.4.	Lagerverwaltung.....	93
15.4.5.	Personalmanagement	93
15.4.6.	Projektmanagement.....	93
15.5.	Digitalisierung im Kundenmanagement.....	94
15.5.1.	Digitale Kundenakte	94

15.5.2.	E-Mail	94
15.5.3.	Angebotserstellung	94
15.5.4.	Feedback-Management.....	94
15.6.	Marketing / Vertrieb	94
15.6.1.	Homepage	94
15.6.2.	Suchmaschinenoptimierung.....	94
15.6.3.	Social Media	94
15.6.4.	Online Werbung	95
15.6.5.	Online Shop	95
15.6.6.	Buchungssysteme	95
15.6.7.	Digitale Visitenkarte / QR-Code.....	95
15.7.	Digitalisierung der Arbeitsvorbereitung	95
15.7.1.	Digitale Baupläne	95
15.7.2.	Materialkalkulation.....	95
15.7.3.	Apps zur Aufgabensteuerung	95
15.8.	Digitalisierung der Auftragsabwicklung	96
15.8.1.	Auftragsdokumentation	96
15.8.2.	Echtzeitkommunikation.....	96
15.8.3.	Arbeitsanweisungen	96
15.8.4.	intelligente Werkzeuge mit digitalen Schnittstellen	96
15.8.5.	Foto-/Videodokumentation.....	96
15.8.6.	Digitale Prüfprotokolle	96
15.8.7.	Digitale Analysetools	97
15.9.	Digitalisierung der Logistik.....	97
15.9.1.	Routenplanung	97
15.9.2.	GH-App zum Bestellen	97
15.9.3.	Track & Trace / Zeiterfassung.....	97
15.10.	Digitalisierung sonstiger Bereiche	97

15.10.1.	Digitale Dokumentation	97
15.10.2.	Wartung & Service-Management	97
15.10.3.	E-Learning.....	98
15.10.4.	VR-Brillen/-technik.....	98
15.11.	Nutzen der Digitalisierung	98
15.11.1.	Effizienz	98
15.11.2.	Kosten	98
15.11.3.	Kommunikation.....	98
15.11.4.	Wettbewerbsfähigkeit.....	98
15.11.5.	Planung und Kontrolle.....	98
15.11.6.	Flexibilität und Mobilität.....	99
15.11.7.	Nachhaltigkeit und Ökobilanz	99
15.11.8.	Arbeitsqualität	99
15.11.9.	Arbeitssicherheit	99
15.11.10.	Unternehmerische Entscheidungen	99
15.12.	Zukunftschancen	99
15.12.1.	klassische Handwerksbetriebe	99
15.12.2.	spezialisierte Fachbetriebe	99
15.12.3.	Wartungs-/Servicefirmen	100
15.12.4.	reine Notdienste/24-Stunden-Servicebetriebe.....	100
15.12.5.	Generalunternehmer im SHK-Handwerk.....	100
15.12.6.	Online-Händler im SHK-Handwerk	100
15.12.7.	Auftragsvermittler im SHK-Handwerk	100
15.12.8.	Contracting-Modelle im SHK-Handwerk	100
15.12.9.	Energiemanager und Energieberater im SHK-Handwerk	100
15.12.10.	Facility-Modelle im SHK-Handwerk	101
15.12.11.	Franchise-Modelle im SHK-Handwerk	101
15.12.12.	Firmen wie Enpal.....	101

15.12.13.	Handwerksfirmen, die nur noch als Subunternehmer arbeiten	101
15.12.14.	Geschäfte mit privaten Kunden	101
15.12.15.	Geschäfte mit kleinen und mittelständischen Firmen	101
15.12.16.	Geschäfte mit öffentlichen Auftraggebern	102
15.12.17.	Geschäfte mit Wohnungswirtschaft	102
15.13.	Beziehung.....	102
15.13.1.	Persönlicher Kontakt bei technischen Problemen	102
15.13.2.	Digitaler Kontakt bei technischen Problemen	102
15.13.3.	Persönlicher Kontakt bei kaufmännischen Problemen	102
15.13.4.	Digitaler Kontakt bei technischen Problemen	102
15.14.	Kanäle	103
15.14.1.	Branchenzeitungen.....	103
15.14.2.	Branchen-Newsletter	103
15.14.3.	Online-Shops	103
15.14.4.	Beschaffungsquellen.....	103
15.15.	Kundenwünsche	103
15.15.1.	Energieeffizienz	103
15.15.2.	Nachhaltige Materialien.....	103
15.15.3.	Langfristige Kostenersparnis.....	104
15.15.4.	vernetzte Haushalte	104
15.15.5.	Digitale Steuerung des Hauses	104
15.15.6.	Gesundes Wohnen	104
15.15.7.	Naturverbundenheit	104
15.15.8.	Wellness-Bäder.....	104
15.15.9.	individuelle Raumgestaltung.....	104
15.15.10.	Exklusive Raumgestaltung	104
15.15.11.	Modulare Raumgestaltung.....	105
15.15.12.	urbanes Leben	105

15.15.13.	Mikroappartements	105
15.15.14.	multifunktionale Räume	105
15.15.15.	Barrierefreiheit	105
15.15.16.	Multigenerationshäuser	105
15.15.17.	ans Alter anpassbare Räume	105
15.15.18.	home office-Räume	105
15.15.19.	autarke Energieversorgung.....	106
15.15.20.	autarke Wasserversorgung.....	106
15.15.21.	Immobilien als Wertanlage	106
15.15.22.	staatliche Förderprogramme.....	106
16.	Betriebsstruktur der SHK-Handwerker	106
16.1.	Geschäftsmodell	106
16.2.	Energiewende	107
16.3.	Fachkräftemangel	107
16.4.	Multikultur	107
16.5.	Ressourceneffizienz.....	107
16.6.	Demografischer Wandel.....	108
16.7.	Betriebsgröße	108
16.8.	Eigentümerstruktur	108
16.9.	Meisterordnung.....	108
17.	Input	110
17.1.	Webinare	110
17.1.1.	Webinar vom Hersteller	110
17.1.2.	Webinar vom Großhandel	110
17.1.3.	Webinar von der Innung	110
17.1.4.	Webinar von der Verbundgruppe	110
17.2.	Messen.....	110
17.2.1.	Branchenmesse	110

17.2.2.	Hausmesse.....	111
17.2.3.	Verbundgruppenmesse	111
17.2.4.	Innungsveranstaltung	111
17.3.	Werksbesuche.....	111
17.3.1.	Werksbesichtigung.....	111
17.3.2.	VIP-Event eines Herstellers	111
17.3.3.	VIP-Event eines Großhändlers.....	111
17.3.4.	Gast auf einer Sportveranstaltung.....	112
17.4.	Medien / Kontakte	112
17.4.1.	Branchenzeitschriften	112
17.4.2.	Branchennewsletter	112
17.4.3.	Firmennewsletter	112
17.4.4.	AD-Besuche durch die Hersteller	112
17.4.5.	AD-Besuche durch den Großhandel	112
18.	Transformation / Funktionen / Future Skills	113
18.1.	Profit	113
18.1.1.	Profit Material.....	113
18.1.2.	Profit Lohn	113
18.1.3.	Profit KD/Wartung.....	113
18.1.4.	Profit Einzelhandel	113
18.2.	Badbau.....	114
18.2.1.	Badbau Planung.....	114
18.2.2.	Badbau Einfachheit	114
18.2.3.	Badbau Vormontiertes.....	114
18.2.4.	Badbau Zeitaufwand	114
18.3.	Rohinstallation	115
18.3.1.	Rohinstallation Planung.....	115
18.3.2.	Rohinstallation Einfachheit.....	115

18.3.3.	Rohinstallation Vormontiertes	115
18.3.4.	Rohinstallation Zeitaufwand	115
18.4.	Heizungsbau.....	116
18.4.1.	Heizungsbau Planung.....	116
18.4.2.	Heizungsbau Einfachheit	116
18.4.3.	Heizungsbau Vormontiertes.....	116
18.4.4.	Heizungsbau Zeitaufwand	116
18.5.	Wärmeverteilung.....	117
18.5.1.	Wärmeverteilung Planung.....	117
18.5.2.	Wärmeverteilung Einfachheit	117
18.5.3.	Wärmeverteilung Vormontiertes.....	117
18.5.4.	Wärmeverteilung Zeitaufwand	117
18.6.	Wissensaufbau	118
18.6.1.	Wissensaufbau Bad.....	118
18.6.2.	Wissensaufbau Heizung	118
18.6.3.	Wissensaufbau Rohinstallation	118
18.6.4.	Wissensaufbau Wärmeverteilung.....	118
18.7.	Datenstrom	119
18.7.1.	Datenstrom der Branche.....	119
18.7.2.	Bedarf Rücksprache	119
18.8.	Umsatzchancen.....	120
18.8.1.	Umsatz mit Bädern im Neubau	120
18.8.2.	Umsatz mit Bädern in der Renovierung.....	120
18.8.3.	Umsatz mit Heizungen im Neubau	120
18.8.4.	Umsatz mit Heizungen in der Renovierung.....	120
18.8.5.	Umsatz mit Rohinstallation im Neubau	120
18.8.6.	Umsatz mit Rohinstallation in der Renovierung.....	120
18.8.7.	Umsatz mit Wärmeverteilung im Neubau	121

18.8.8.	Umsatz mit Wärmeverteilung in der Renovierung.....	121
18.8.9.	Umsatz mit Mess- und Regeltechnik im Neubau	121
18.8.10.	Umsatz mit Mess- und Regeltechnik in der Renovierung.....	121
18.8.11.	Umsatz mit Elektrotechnik im Neubau.....	121
18.8.12.	Umsatz mit Elektrotechnik in der Renovierung.....	121
18.8.13.	Umsatz mit Kälte-/Klimatechnik im Neubau	121
18.8.14.	Umsatz mit Kälte-/Klimatechnik in der Renovierung.....	122
19.	Output / Leistungen / Entgelt.....	123
19.1.	Geschäftsmodelle mit Schwerpunkt Preisfindung	123
19.1.1.	No Frills	123
19.1.2.	Franchising	123
19.1.3.	Supermarket	123
19.1.4.	Pay per Use	123
19.1.5.	Performance-based contracting.....	124
19.1.6.	Rent instead buy	124
19.2.	Geschäftsmodelle mit Schwerpunkt Leistung	124
19.2.1.	Fractionalization	124
19.2.2.	Availability Leasing.....	124
19.2.3.	Subscription	125
19.2.4.	Freemium	125
19.2.5.	Geschäftsmodelle mit Schwerpunkt Kundendaten	125
19.2.6.	Leverage Customer Data	125
19.2.7.	Peer-to-peer.....	125
19.2.8.	Hidden revenue.....	125
19.2.9.	Multi-sided-platform	126
19.3.	Geschäftsmodelle mit Schwerpunkt Interaktion.....	126
19.3.1.	Razor and blade	126
19.3.2.	Online.....	126

19.3.3.	Cash machine.....	126
19.3.4.	Crowdsourcing.....	127
19.3.5.	Customer designed	127
19.3.6.	Long tail.....	127
20.	Engpässe nach 2030	128
20.1.	Engpass Personal.....	128
20.1.1.	Lohnhöhe	128
20.1.2.	Mitbestimmung.....	128
20.1.3.	Öffentliche Auftragsvergabe	128
20.1.4.	Meisterpflicht.....	128
20.1.5.	Altersversorgung	128
20.1.6.	Flüchtlinge.....	128
20.1.7.	Jugendliche ohne Ausbildung.....	129
20.2.	Engpass SHK-Organisation	129
20.2.1.	Macht der Verbände	129
20.2.2.	Ausbildungsordnung	129
20.3.	Engpass Ungelöstes.....	129
20.3.1.	Demografischer Wandel	129
20.3.2.	Komplexität am Bau	129
20.3.3.	Nachfolgesituation.....	130
20.3.4.	Unternehmenssterben	130
20.3.5.	Diskussionsstand.....	130

Fragenkatalog

Hier ist die Liste der Fragen und Thesen, die beantwortet oder bewertet werden sollten:

Branchenkonjunktur

Status quo

- Wie bewerten Sie Ihre aktuelle Geschäftslage auf einem 5er-Spektrum von sehr gut bis sehr schlecht?
- Wie beschreiben Sie auf einem 5er-Spektrum Ihre aktuelle Kapazitätsauslastung?
- Wie verteilen sich im Moment prozentual Ihre Montagekapazitäten auf Sanitär und Heizung?
- Wie reagieren Sie auf diese Auslastungssituation?
- Wie wird sich Ihr Geschäft in den nächsten drei Monaten im Vergleich zu heute entwickeln?
- Wie wird sich Ihr Geschäft im Detail im Bereich Wärmeerzeuger entwickeln?
- Wie wird sich Ihr Geschäft im Detail im Bereich Wärmeverteilung und -übertragung entwickeln?
- Wie wird sich Ihr Geschäft im Detail im Bereich Sanitär vor der Wand entwickeln?
- Wie wird sich Ihr Geschäft im Detail im Bereich Rohinstallation entwickeln?
- Wie wird sich Ihr Geschäft im Detail im Bereich Klima/Lüftung entwickeln?
- Wie wird sich Ihr Geschäft im Detail im Bereich Elektro/PV etc. entwickeln?
- Wie wird sich in Ihrer Region das Geschäft im Neubau entwickeln?
- Wie wird sich in Ihrer Region das Geschäft in der Renovierung entwickeln?
- Wie wird sich in Ihrer Region das Geschäft mit öffentlichen Auftraggebern entwickeln?
- Wie hat sich Ihre Auftragsreichweite in den letzten zwei Monaten wickelt?
- Haben Sie für Ihre vorliegenden Aufträge wg der Lieferengpässe bereits Material beschafft und sicherheitshalber schon eingelagert? Wenn ja, wie weit reichen zeitlich Ihre Hamsterkäufe?
- Haben Sie für Ihre vorliegenden Aufträge wg der Lieferengpässe bereits Material im Großhandel reservieren lassen? Wenn ja, wie weit reichen zeitlich Ihre Reservierungen?
- Wie viele Wochen Lieferzeit müssen Sie im Moment bei Wärmepumpe akzeptieren?
- Wie viele Wochen Lieferzeit müssen Sie im Moment bei Öl-Brennwert akzeptieren?
- Wie viele Wochen Lieferzeit müssen Sie im Moment bei Gas-Brennwert akzeptieren?

- Befassen Sie sich aktiv mit dem Thema Teilsanierung im Bad nach dem Motto 'besser einen kleinen Badauftrag als keinen'?

Gefühlte Wahrheit

- Fehlt Kaufkraft bei den Kunden?
- Fehlen neue Produkte / Techniken?
- Fehlt Werbung der Hersteller beim Verbraucher?
- Fehlt Effizienz in der Zusammenarbeit zwischen den Branchenpartnern?
- Fehlen Subventionen / bessere politische Rahmendaten?
- Sehen Sie den Konzentrationsprozess im Handel als Bedrohung für Sie an?
- Sehen Sie die Schwarzarbeit in Ihrer Region als Bedrohung für Sie an?
- Sehen Sie die Ratingrichtlinien als Bedrohung für Sie an?
- Konnten Sie in diesem Jahr gegenüber den Endkunden Ihre Stundenlöhne erhöhen? Wenn ja, um wieviel € pro Stunde?
- Konnten Sie in diesem Jahr gegenüber den Endkunden höhere Materialpreise durchsetzen? Wenn ja, um ca. wieviel %?

Investitionswahrheiten

- Werden Sie in 2025 für Ihre Firma neue Autos anschaffen?
- Werden Sie in 2025 für Ihre Monteure neue Werkzeuge anschaffen?
- Werden Sie in 2025 für Ihren Betrieb neue Software/Betriebsausstattung anschaffen?
- Werden Sie in 2025 mehr oder weniger als in 2023 investieren?

Rabattwahrheiten

- Wie viel Rabatt auf die Werkspreisliste müssen Sie im Moment geben, um einen Wärmepumpenauftrag zu bekommen?
- Wie viel Rabatt auf die Werkspreisliste müssen Sie im Moment geben, um einen Brennwertgeräteauftrag zu bekommen?
- Wie viel Rabatt auf die Werkspreisliste müssen Sie im Moment geben, um einen Badauftrag zu bekommen?

Prognose Gewerke

- Wie ist Ihre Schätzung / Geschäftsprognose für 2024 im Detail für das Gewerk Sanitär vor der Wand?'

- Wie ist Ihre Schätzung / Geschäftsprognose für 2024 im Detail für das Gewerk Rohinstallation?'
- Wie ist Ihre Schätzung / Geschäftsprognose für 2024 im Detail für das Gewerk Wärmeerzeuger?'
- Wie ist Ihre Schätzung / Geschäftsprognose für 2024 im Detail für das Gewerk Wärmeverteilung/-übertragung?'
- Wie ist Ihre Schätzung / Geschäftsprognose für 2024 im Detail für das Gewerk Elektro?'
- Wie ist Ihre Schätzung / Geschäftsprognose für 2024 im Detail für das Gewerk Mess- und Regeltechnik?'
- Wie ist Ihre Schätzung / Geschäftsprognose für 2024 im Detail für das Gewerk Kälte/Klima?'

Prognose Sanitär

- Wie ist Ihre Schätzung / Geschäftsprognose für 2024 im Detail für die Warengruppe Armaturen?'
- Wie ist Ihre Schätzung / Geschäftsprognose für 2024 im Detail für die Warengruppe Badbeschläge/Accessoires?'
- Wie ist Ihre Schätzung / Geschäftsprognose für 2024 im Detail für die Warengruppe Badmöbel?'
- Wie ist Ihre Schätzung / Geschäftsprognose für 2024 im Detail für die Warengruppe Brausen und Duschsysteme?'
- Wie ist Ihre Schätzung / Geschäftsprognose für 2024 im Detail für die Warengruppe Designheizkörper?'
- Wie ist Ihre Schätzung / Geschäftsprognose für 2024 im Detail für die Warengruppe Duschablaufrippen?'
- Wie ist Ihre Schätzung / Geschäftsprognose für 2024 im Detail für die Warengruppe Duschabtrennungen?'
- Wie ist Ihre Schätzung / Geschäftsprognose für 2024 im Detail für die Warengruppe Dusch-WC?'
- Wie ist Ihre Schätzung / Geschäftsprognose für 2024 im Detail für die Warengruppe Extrem flache Brausetassen?'
- Wie ist Ihre Schätzung / Geschäftsprognose für 2024 im Detail für die Warengruppe Fliesbare Bodenelemente?'
- Wie ist Ihre Schätzung / Geschäftsprognose für 2024 im Detail für die Warengruppe Normale Brausetassen?'

- Wie ist Ihre Schätzung / Geschäftsprognose für 2024 im Detail für die Warengruppe Punktabläufe?'
- Wie ist Ihre Schätzung / Geschäftsprognose für 2024 im Detail für die Warengruppe Sanitärkeramik?'
- Wie ist Ihre Schätzung / Geschäftsprognose für 2024 im Detail für die Warengruppe Spiegel/Lichtspiegel/Spiegelschränke?'
- Wie ist Ihre Schätzung / Geschäftsprognose für 2024 im Detail für die Warengruppe Wand-/Deckenverkleidungssysteme?'
- Wie ist Ihre Schätzung / Geschäftsprognose für 2024 im Detail für die Warengruppe Wannen, Acryl?'
- Wie ist Ihre Schätzung / Geschäftsprognose für 2024 im Detail für die Warengruppe Wannen, Stahl?'
- Wie ist Ihre Schätzung / Geschäftsprognose für 2024 im Detail für die Warengruppe WC-Sitze?'

Prognose Rohinstallation

- Wie ist Ihre Schätzung / Geschäftsprognose für 2024 im Detail für die Warengruppe Befestigungstechnik?'
- Wie ist Ihre Schätzung / Geschäftsprognose für 2024 im Detail für die Warengruppe Brandschutz?'
- Wie ist Ihre Schätzung / Geschäftsprognose für 2024 im Detail für die Warengruppe Druckerhöhungsanlagen?'
- Wie ist Ihre Schätzung / Geschäftsprognose für 2024 im Detail für die Warengruppe Enthärtungsanlagen?'
- Wie ist Ihre Schätzung / Geschäftsprognose für 2024 im Detail für die Warengruppe Fäkalienhebeanlage (gr. Geräte)?'
- Wie ist Ihre Schätzung / Geschäftsprognose für 2024 im Detail für die Warengruppe Hausabflussleitung?'
- Wie ist Ihre Schätzung / Geschäftsprognose für 2024 im Detail für die Warengruppe Isolierung?'
- Wie ist Ihre Schätzung / Geschäftsprognose für 2024 im Detail für die Warengruppe Leckageschutz?'
- Wie ist Ihre Schätzung / Geschäftsprognose für 2024 im Detail für die Warengruppe Tauchpumpen?'

- Wie ist Ihre Schätzung / Geschäftsprognose für 2024 im Detail für die Warengruppe Vorwandelemente?'
- Wie ist Ihre Schätzung / Geschäftsprognose für 2024 im Detail für die Warengruppe Wasserfilter?'
- Wie ist Ihre Schätzung / Geschäftsprognose für 2024 im Detail für die Warengruppe WC-Fördersysteme (kl. Geräte)?'

Prognose Wärmeerzeuger

- Wie ist Ihre Schätzung / Geschäftsprognose für 2024 im Detail für die Warengruppe Blockheizkraftwerke?'
- Wie ist Ihre Schätzung / Geschäftsprognose für 2024 im Detail für die Warengruppe Brennstoffzelle?'
- Wie ist Ihre Schätzung / Geschäftsprognose für 2024 im Detail für die Warengruppe Gas-Brennwertgeräte?'
- Wie ist Ihre Schätzung / Geschäftsprognose für 2024 im Detail für die Warengruppe Hybridgeräte Gas/Wärmepumpe?'
- Wie ist Ihre Schätzung / Geschäftsprognose für 2024 im Detail für die Warengruppe Klimaanlageanlagen?'
- Wie ist Ihre Schätzung / Geschäftsprognose für 2024 im Detail für die Warengruppe Kontroll. Wohnraumlüftungen?'
- Wie ist Ihre Schätzung / Geschäftsprognose für 2024 im Detail für die Warengruppe Konventionelle Kessel (Heizwertgeräte)?'
- Wie ist Ihre Schätzung / Geschäftsprognose für 2024 im Detail für die Warengruppe Öl-Brennwertgeräte?'
- Wie ist Ihre Schätzung / Geschäftsprognose für 2024 im Detail für die Warengruppe Pelletkessel?'
- Wie ist Ihre Schätzung / Geschäftsprognose für 2024 im Detail für die Warengruppe Photovoltaik?'
- Wie ist Ihre Schätzung / Geschäftsprognose für 2024 im Detail für die Warengruppe Solarthermie?'
- Wie ist Ihre Schätzung / Geschäftsprognose für 2024 im Detail für die Warengruppe Wärmepumpen?'

Prognose Wärmeverteilung/-übertragung

- Wie ist Ihre Schätzung / Geschäftsprognose für 2024 im Detail für die Warengruppe Flachheizkörper?'
- Wie ist Ihre Schätzung / Geschäftsprognose für 2024 im Detail für die Warengruppe Frischwasserstationen?'
- Wie ist Ihre Schätzung / Geschäftsprognose für 2024 im Detail für die Warengruppe Fussbodenheizung (Wasser)?'
- Wie ist Ihre Schätzung / Geschäftsprognose für 2024 im Detail für die Warengruppe Fussbodenheizung (Elektro)?'
- Wie ist Ihre Schätzung / Geschäftsprognose für 2024 im Detail für die Warengruppe große Druckhaltegeräte?'
- Wie ist Ihre Schätzung / Geschäftsprognose für 2024 im Detail für die Warengruppe große Entgasungsgeräte?'
- Wie ist Ihre Schätzung / Geschäftsprognose für 2024 im Detail für die Warengruppe Heizungspumpe?'
- Wie ist Ihre Schätzung / Geschäftsprognose für 2024 im Detail für die Warengruppe Heizungswasseraufbereitung?'
- Wie ist Ihre Schätzung / Geschäftsprognose für 2024 im Detail für die Warengruppe Konvektoren?'
- Wie ist Ihre Schätzung / Geschäftsprognose für 2024 im Detail für die Warengruppe maßgefertigte Verteilerbalken?'
- Wie ist Ihre Schätzung / Geschäftsprognose für 2024 im Detail für die Warengruppe Röhrenradiatoren?'
- Wie ist Ihre Schätzung / Geschäftsprognose für 2024 im Detail für die Warengruppe Strangreguliertventile?'
- Wie ist Ihre Schätzung / Geschäftsprognose für 2024 im Detail für die Warengruppe Thermostatventile?'
- Wie ist Ihre Schätzung / Geschäftsprognose für 2024 im Detail für die Warengruppe Warmwasserspeicher?'

Megatrends in der Gesellschaft

Nachhaltigkeit

- Strengere Vorschriften und steigendes Bewusstsein für den Klimaschutz werden Standard.
- Ökologisch unbedenkliche, wiederverwendbare und CO2-reduzierenden Materialien werden Standard.
- Vermehrte Nutzung von recycelten Baustoffen und Abfallvermeidung wird Standard.

Digitalisierung und Smart Building

- Digitalisierung des Bauprozesses von der Planung über die Ausführung bis zum Betrieb wird Standard.
- Vernetzte Technologien für Gebäude, die Energieeffizienz und Komfort erhöhen werden Standard.
- Technologien, die Immobilientransaktionen, Bauprozesse und Gebäudemanagement effizienter gestalten, werden Standard.

Demografischer Wandel

- Die Anpassung von Gebäuden an die Bedürfnisse einer alternden Bevölkerung wird Standard.
- Verstärkter Bedarf an Wohnraum in Städten, der durch Nachverdichtung und innovative Wohnkonzepte gedeckt werden muss, wird Standard.
- Der steigende Wunsch nach individuell gestalteten Lebensräumen, führt zu modularen Bauweisen und flexiblen Raumkonzepten.
- Entwicklung von Systemen, die den Komfort in Gebäuden steigern, wird Standard.

Politik

- Integration von Grünflächen, Dachbegrünungen und urbaner Landwirtschaft in die städtische Bauplanung wird Standard.
- Verschärfung von Regularien im Hinblick auf Energieeffizienz, Brandschutz und Sicherheit wird Standard.
- Politische Anreize für den Bau und die Sanierung energieeffizienter und nachhaltiger Gebäude werden Standard.

Technologische Innovationen

- Vorfertigung von Bauelementen in Fabriken für schnellere, effizientere Bauprozesse wird Standard.
- Einsatz von 3D-Druckern für den Bau von Gebäuden und Bauteilen wird Standard.
- Automatisierte Bauprozesse und Roboter für Tätigkeiten wie Mauerwerk, Montage und Inspektionen werden Standard.
- Engpässe bei Baumaterialien erfordern alternative Beschaffungsstrategien und innovative Materialien.

Gesundheit und Wohlergehen

- Systemen, die Wasser sparen und den Energieverbrauch optimieren, werden Standard.
- Die Verwendung von schadstoffarmen Materialien und Systemen zur Verbesserung der Luftqualität und des Wohnklimas werden Standard.
- Räume, die das psychische und physische Wohlbefinden fördern, z.B. durch natürliche Beleuchtung und Akustikoptimierung, werden Standard.

Veränderte Kundenwünsche

- Kunden investieren verstärkt in Immobilien, die hohe Energiestandards erfüllen, wie Passivhäuser oder solche mit nachhaltigen Energiequellen (Solar, Wärmepumpen).
- Es wächst das Interesse an ökologischen Baumaterialien und nachhaltiger Bauweise, um den CO₂-Fußabdruck zu minimieren.
- Kunden investieren verstärkt in Immobilien, die hohe Energiestandards erfüllen, wie Passivhäuser oder solche mit nachhaltigen Energiequellen (Solar, Wärmepumpen).
- Es wächst das Interesse an ökologischen Baumaterialien und nachhaltiger Bauweise, um den CO₂-Fußabdruck zu minimieren.
- Die Reduzierung der laufenden Betriebskosten durch energieeffiziente Maßnahmen wird immer wichtiger, was Kunden dazu veranlasst, in entsprechende Technologien zu investieren.
- Kunden legen Wert auf Smart-Home-Technologien, die Komfort, Sicherheit und Energieeffizienz steigern. Dazu gehören intelligente Thermostate, Beleuchtungssysteme und Sicherheitstechnik.
- Die Möglichkeit, das Zuhause über Apps und Sprachsteuerung zu kontrollieren, ist ein entscheidendes Kaufkriterium.
- Kunden achten zunehmend darauf, dass Immobilien auf digitale Innovationen vorbereitet sind, was die Investition in entsprechende Infrastruktur beeinflusst.

- Es gibt eine steigende Nachfrage nach Immobilien, die mit schadstoffarmen Materialien gebaut und mit Luftreinigungssystemen ausgestattet sind.
- Der Trend zu mehr Grünflächen und natürlichem Licht im Wohnraum spiegelt den Wunsch nach einem gesunden und ausgeglichenen Lebensstil wider.
- Investitionen in Wellness-Bereiche wie Heim-Spa, Sauna oder Fitnessräume werden immer beliebter.
- Kunden wünschen sich maßgeschneiderte Wohnlösungen, die ihre persönlichen Bedürfnisse und Vorlieben widerspiegeln. Dies beeinflusst die Nachfrage nach flexiblen Grundrissen und anpassbaren Räumen.
- Es gibt einen Trend zu einzigartigen, oft handgefertigten oder limitierten Wohnkomponenten, die das Zuhause individualisieren.
- Flexibilität bei der Raumgestaltung und der Einsatz modularer Bauweisen, die später erweitert oder verändert werden können, gewinnen an Bedeutung.
- Der Wunsch nach städtischem Wohnen bleibt stark, was zu Investitionen in kompakte, aber gut ausgestattete Wohnungen in zentralen Lagen führt.
- Immer mehr Menschen investieren in kleinere Wohneinheiten oder gemeinschaftliche Wohnprojekte, die sowohl finanziell als auch sozial attraktiv sind.
- Da städtischer Wohnraum knapp ist, suchen Kunden nach Wohnungen, die mehrere Funktionen in einem Raum bieten, wie z.B. Wohn- und Arbeitsbereiche.
- Die alternde Bevölkerung führt zu einer steigenden Nachfrage nach barrierefreien und altersgerechten Wohnungen.
- Investitionen in Immobilien, die für mehrere Generationen geeignet sind, nehmen zu, da Familien zunehmend generationsübergreifend zusammenleben möchten.
- Kunden achten darauf, dass ihre Immobilien an die sich ändernden Bedürfnisse im Alter anpassbar sind.
- Die COVID-19-Pandemie hat den Bedarf an gut ausgestatteten Home-Office-Räumen erhöht, was die Investitionsentscheidungen beeinflusst.
- Der Wunsch nach Sicherheit und Unabhängigkeit führt zu Investitionen in private Rückzugsorte, wie Zweitwohnsitze oder Häuser mit autarken Energie- und Wasserversorgungssystemen.
- Kunden achten verstärkt auf die Flexibilität ihrer Immobilien, um sich schnell an veränderte Lebensbedingungen anpassen zu können.
- Angesichts unsicherer Finanzmärkte gelten Immobilien nach wie vor als stabile und wertbeständige Investition.

- Niedrige Zinsen und staatliche Förderungen beeinflussen die Kaufentscheidung, da sie die Finanzierung attraktiver machen.
- Kunden suchen nach Immobilien in Lagen mit hohem Wertsteigerungspotential, sowohl in städtischen als auch ländlichen Gebieten.

Partialtrends im Bad / in der Heizung

Technologischer Wandel

- Bis zum Jahr 2030 sind künstliche Intelligenz & Big Data fester Bestandteil im Tagesgeschäft eines SHK-Handwerkers.
- Bis zum Jahr 2030 sind Robotik & Automatisierung fester Bestandteil im Tagesgeschäft eines SHK-Handwerkers.
- Bis zum Jahr 2030 sind Internet der Dinge (Internet of Things, IoT) fester Bestandteil im Tagesgeschäft eines SHK-Handwerkers.
- Bis zum Jahr 2030 ist Digitalisierung fester Bestandteil im Tagesgeschäft eines SHK-Handwerkers.

Nachhaltige Wertschöpfung

- Bis zum Jahr 2030 ist nachhaltiges Umweltverhalten fester Bestandteil im Tagesgeschäft eines SHK-Handwerkers.
- Bis zum Jahr 2030 ist nachhaltiges Sozialverhalten fester Bestandteil im Tagesgeschäft eines SHK-Handwerkers.
- Bis zum Jahr 2030 ist nachhaltige Unternehmensführung fester Bestandteil im Tagesgeschäft eines SHK-Handwerkers.
- Bis zum Jahr 2030 sind nachhaltige Geschäftsmodelle fester Bestandteil im Tagesgeschäft eines SHK-Handwerkers.

Multipolare Welt

- Bis zum Jahr 2030 ist direkter Einkauf im Ausland fester Bestandteil im Tagesgeschäft eines SHK-Handwerkers.
- Bis zum Jahr 2030 ist direkter Einkauf bei den Herstellern fester Bestandteil im Tagesgeschäft eines SHK-Handwerkers.
- Bis zum Jahr 2030 das Beobachten der Rohstoffpreise fester Bestandteil im Tagesgeschäft eines SHK-Handwerkers.
- Bis zum Jahr 2030 ist die exklusive Zusammenarbeit mit den Technologieführern fester Bestandteil im Tagesgeschäft eines SHK-Handwerkers.

Demografie & Urbanisierung

- Bis zum Jahr 2030 sind die Silver Ager Hauptbestandteil im Tagesgeschäft eines SHK-Handwerkers.

- Bis zum Jahr 2030 ist das Lebensmittel Wasser Hauptbestandteil im Tagesgeschäft eines SHK-Handwerkers.
- Bis zum Jahr 2030 sind Hygiene- und Desinfektionstechniken Tagesgeschäft eines SHK-Handwerkers.
- Bis zum Jahr 2030 ist Abwassertechnik als Smart City-Technik Tagesgeschäft eines SHK-Handwerkers.

Strom & Smarte Gebäude

- Bis zum Jahr 2030 ist Strom Tagesgeschäft eines SHK-Handwerkers.
- Bis zum Jahr 2030 sind Heimautomatisation, Alarmtechnik oder auch die Fernüberwachung Tagesgeschäft eines SHK-Handwerkers.
- Bis zum Jahr 2030 ist das Managen einer Strom-Community Tagesgeschäft eines SHK-Handwerkers.
- Bis zum Jahr 2030 sind lokale Energiekonzepte Tagesgeschäft eines SHK-Handwerkers.

Energiepreise

- Bis zum Jahr 2030 werden strombasierte Heizungsanlagen viel günstiger als heute sein.
- Bis zum Jahr 2030 werden Öl, Gas und Kohle wegen geringerer Nachfrage viel günstiger als heute sein.
- Bis zum Jahr 2030 werden die Anschaffungskosten einer Heizung deutlich über den Betriebskosten liegen.
- Bis zum Jahr 2030 tut sich gar nichts! Mit der nächsten Wahl ist der Hype vorbei.

Badbau

- Bis zum Jahr 2030 haben sich Badmöbel in matten Unifarben dauerhaft durchgesetzt.
- Bis zum Jahr 2030 haben sich Badmöbel in Holzoptik dauerhaft durchgesetzt.
- Bis zum Jahr 2030 haben sich Naturtöne und Wohnaccessoires im Bad dauerhaft durchgesetzt.
- Bis zum Jahr 2030 haben sich Armaturen, Badaccessoires und Sanitärkeramik in Schwarz dauerhaft durchgesetzt.
- Bis zum Jahr 2030 hat sich die begehbare Dusche dauerhaft durchgesetzt.
- Bis zum Jahr 2030 hat sich die freistehende Badewanne als Eyecatcher für jedes Badezimmer dauerhaft durchgesetzt.
- Bis zum Jahr 2030 haben sich fugenlose Wandpaneele für Dusche & Co. dauerhaft durchgesetzt.

- Bis zum Jahr 2030 haben sich spülrandloses WC oder Dusch-WC für mehr Komfort und Hygiene dauerhaft durchgesetzt.
- Bis zum Jahr 2030 haben sich runde Spiegel und indirekte LED-Beleuchtung verbaut am Badmöbel dauerhaft durchgesetzt.
- Bis zum Jahr 2030 haben sich energiesparende Armaturen für Waschbecken, Dusche und Wanne dauerhaft durchgesetzt.
- Bis zum Jahr 2030 haben sich im Bad Handelsmarken gegenüber den Marken dauerhaft durchgesetzt.
- Bis zum Jahr 2030 haben sich einfache Bäder als Auftragsart völlig aus der Fachschiene Richtung Do-it-yourself verabschiedet.

Geschäftsmodelle in der Industrie / im Großhandel

Geschäftsmodelle der Heizungshersteller

- Was wäre, wenn Ihre Heizungshersteller im ALDI-Stil mit Ihnen arbeiten? Die Hersteller liefern nur die Ware ohne jeden Service!
- Was wäre, wenn Ihre Heizungshersteller im FRESSNAPF-Stil mit Ihnen arbeiten? Der Handwerker wird Franchisenehmer eines Herstellers.
- Was wäre, wenn Ihre Heizungshersteller im APOTHEKEN-Stil mit Ihnen arbeiten? Daas Sortiment wird überbordend groß, der Hersteller kann alles und liefert alles.
- Was wäre, wenn Ihre Heizungshersteller im POST-Stil mit Ihnen arbeiten? Alle Handwerker bekommen den gleichen Preis und den gleichen Rabatt.
- Was wäre, wenn Ihre Heizungshersteller im XEROX-Stil mit Ihnen arbeiten? Sie müssen nach Verbrauch zahlen, auch bei Rückfragen im Werk.
- Was wäre, wenn Ihre Heizungshersteller im SIXT-Stil mit Ihnen arbeiten? Der Hersteller bleibt Inhaber der Heizung, der Endkunde wird Mieter.
- Was wäre, wenn Ihre Heizungshersteller im TESLA-Stil mit Ihnen arbeiten? Dr Hersteller hat nur ganz wenig Produkte, die man allerdings konfigurieren / aufmotzen kann.
- Was wäre, wenn Ihre Heizungshersteller im HILTI-Stil mit Ihnen arbeiten? Der Hersteller leiht sich den Handwerker, um eine Heizung zu verkaufen und zu montieren.
- Was wäre, wenn Ihre Heizungshersteller im NETFLIX-Stil mit Ihnen arbeiten? Der Handwerker bekommt vom Hersteller eine monatliche Pauschale, für die muss er dann machen, was anfällt.
- Was wäre, wenn Ihre Heizungshersteller im SKYPE-Stil mit Ihnen arbeiten? Einfache Produkte haben keinen Deckungs-beitrag, der Handwerker verdient erst, wenn er höherwertige Varianten verkauft.
- Was wäre, wenn Ihre Heizungshersteller im PAYBACK-Stil mit Ihnen arbeiten? Der Hersteller analysiert die Kundendaten der Handwerker und vermarktet diese.
- Was wäre, wenn Ihre Heizungshersteller im PARSHIP-Stil mit Ihnen arbeiten? Der Hersteller prüft Sie intensiv und bietet Ihnen nur eine Zusammenarbeit an, wenn Sie sich völlig an ihn anpassen.
- Was wäre, wenn Ihre Heizungshersteller im GOOGLE-Stil mit Ihnen arbeiten? Der Handwerker bekommt sein Geld nicht vom Endkunden, sondern von einer dritten Seite eine Provision.
- Was wäre, wenn Ihre Heizungshersteller im MICROSOFT-Stil mit Ihnen arbeiten? Der Hersteller fungiert als Plattform, wo sich Handwerker und Endkunden treffen können.

- Was wäre, wenn Ihre Heizungshersteller im NESPRESSO-Stil mit Ihnen arbeiten? Die Hersteller machen die Produkte für den Endkunden extrem günstig und Service und das Zubehör absurd teuer.
- Was wäre, wenn Ihre Heizungshersteller im REUTER-Stil mit Ihnen arbeiten? Die Hersteller verkaufen direkt an die Endkunden, die müssen sehen, dass sie einen Handwerker finden.
- Was wäre, wenn Ihre Heizungshersteller im DELL-Stil mit Ihnen arbeiten? Hersteller produzieren die Produkte erst, wenn der Handwerker sie bezahlt hat.
- Was wäre, wenn Ihre Heizungshersteller im OPENSOURCE-Stil mit Ihnen arbeiten? Die Hersteller entwickeln Prozessketten, bei denen der Endkunden Job selbst übernehmen kann.
- Was wäre, wenn Ihre Heizungshersteller im LEGO-Stil mit Ihnen arbeiten? Der Handwerker bekommt die Teile, was er damit macht, ist dem Hersteller egal.
- Was wäre, wenn Ihre Heizungshersteller im EBAY-Stil mit Ihnen arbeiten? Auch für den seltensten und kleinsten Auftrag gibt es bei den Herstellern ein Produkt, das der Handwerker kennen muss.

Geschäftsmodelle der Sanitärhersteller

- Was wäre, wenn Ihre Sanitärhersteller im ALDI-Stil mit Ihnen arbeiten? Die Hersteller liefern nur die Ware ohne jeden Service!
- Was wäre, wenn Ihre Sanitärhersteller im FRESSNAPF-Stil mit Ihnen arbeiten? Der Handwerker wird Franchisenehmer eines Herstellers.
- Was wäre, wenn Ihre Sanitärhersteller im APOTHEKEN-Stil mit Ihnen arbeiten? Daas Sortiment wird überbordend groß, der Hersteller kann alles und liefert alles.
- Was wäre, wenn Ihre Sanitärhersteller im POST-Stil mit Ihnen arbeiten? Alle Handwerker bekommen den gleichen Preis und den gleichen Rabatt.
- Was wäre, wenn Ihre Sanitärhersteller im XEROX-Stil mit Ihnen arbeiten? Sie müssen nach Verbrauch zahlen, auch bei Rückfragen im Werk.
- Was wäre, wenn Ihre Sanitärhersteller im SIXT-Stil mit Ihnen arbeiten? Der Hersteller bleibt Inhaber der Heizung, der Endkunde wird Mieter.
- Was wäre, wenn Ihre Sanitärhersteller im TESLA-Stil mit Ihnen arbeiten? Dr Hersteller hat nur ganz wenig Produkte, die man allerdings konfigurieren / aufmotzen kann.
- Was wäre, wenn Ihre Sanitärhersteller im HILTI-Stil mit Ihnen arbeiten? Der Hersteller leiht sich den Handwerker, um eine Heizung zu verkaufen und zu montieren.

- Was wäre, wenn Ihre Sanitärhersteller im NETFLIX-Stil mit Ihnen arbeiten? Der Handwerker bekommt vom Hersteller eine monatliche Pauschale, für die muss er dann machen, was anfällt.
- Was wäre, wenn Ihre Sanitärhersteller im SKYPE-Stil mit Ihnen arbeiten? Einfache Produkte haben keinen Deckungsbeitrag, der Handwerker verdient erst, wenn er höherwertige Varianten verkauft.
- Was wäre, wenn Ihre Sanitärhersteller im PAYBACK-Stil mit Ihnen arbeiten? Der Hersteller analysiert die Kundendaten der Handwerker und vermarktet diese.
- Was wäre, wenn Ihre Sanitärhersteller im PARSHIP-Stil mit Ihnen arbeiten? Der Hersteller prüft Sie intensiv und bietet Ihnen nur eine Zusammenarbeit an, wenn Sie sich völlig an ihn anpassen.
- Was wäre, wenn Ihre Sanitärhersteller im GOOGLE-Stil mit Ihnen arbeiten? Der Handwerker bekommt sein Geld nicht vom Endkunden, sondern von einer dritten Seite eine Provision.
- Was wäre, wenn Ihre Sanitärhersteller im MICROSOFT-Stil mit Ihnen arbeiten? Der Hersteller fungiert als Plattform, wo sich Handwerker und Endkunden treffen können.
- Was wäre, wenn Ihre Sanitärhersteller im NESPRESSO-Stil mit Ihnen arbeiten? Die Hersteller machen die Produkte für den Endkunden extrem günstig und Service und das Zubehör absurd teuer.
- Was wäre, wenn Ihre Sanitärhersteller im REUTER-Stil mit Ihnen arbeiten? Die Hersteller verkaufen direkt an die Endkunden, die müssen sehen, dass sie einen Handwerker finden.
- Was wäre, wenn Ihre Sanitärhersteller im DELL-Stil mit Ihnen arbeiten? Hersteller produzieren die Produkte erst, wenn der Handwerker sie bezahlt hat.
- Was wäre, wenn Ihre Sanitärhersteller im OPENSOURCE-Stil mit Ihnen arbeiten? Die Hersteller entwickeln Prozessketten, bei denen der Endkunde Job selbst übernehmen kann.
- Was wäre, wenn Ihre Sanitärhersteller im LEGO-Stil mit Ihnen arbeiten? Der Handwerker bekommt die Teile, was er damit macht, ist dem Hersteller egal.
- Was wäre, wenn Ihre Sanitärhersteller im EBAY-Stil mit Ihnen arbeiten? Auch für den seltensten und kleinsten Auftrag gibt es bei den Herstellern ein Produkt, das der Handwerker kennen muss.

Geschäftsmodelle der Großhändler

- Was wäre, wenn Ihre Großhändler im ALDI-Stil mit Ihnen arbeiten? Die Hersteller liefern nur die Ware ohne jeden Service!

- Was wäre, wenn Ihre Großhändler im FRESSNAPF-Stil mit Ihnen arbeiten? Der Handwerker wird Franchisenehmer eines Großhändlers.
- Was wäre, wenn Ihre Großhändler im APOTHEKEN-Stil mit Ihnen arbeiten? Das Sortiment wird überbordend groß, der Großhändler kann alles und liefert alles.
- Was wäre, wenn Ihre Großhändler im POST-Stil mit Ihnen arbeiten? Alle Handwerker bekommen den gleichen Preis und den gleichen Rabatt.
- Was wäre, wenn Ihre Großhändler im XEROX-Stil mit Ihnen arbeiten? Sie müssen nach Verbrauch zahlen, auch bei Rückfragen im Großhandel.
- Was wäre, wenn Ihre Großhändler im SIXT-Stil mit Ihnen arbeiten? Der Großhändler bleibt Inhaber der Heizung, der Endkunde wird Mieter.
- Was wäre, wenn Ihre Großhändler im TESLA-Stil mit Ihnen arbeiten? Der Großhändler hat nur ganz wenig Produkte, die man allerdings konfigurieren / aufmotzen kann.
- Was wäre, wenn Ihre Großhändler im HILTI-Stil mit Ihnen arbeiten? Der Großhändler leiht sich den Handwerker, um eine Heizung zu verkaufen und zu montieren.
- Was wäre, wenn Ihre Großhändler im NETFLIX-Stil mit Ihnen arbeiten? Der Handwerker bekommt vom Großhändler eine monatliche Pauschale, für die muss er dann machen, was anfällt.
- Was wäre, wenn Ihre Großhändler im SKYPE-Stil mit Ihnen arbeiten? Einfache Produkte haben keinen Deckungsbeitrag, der Handwerker verdient erst, wenn er höherwertige Varianten verkauft.
- Was wäre, wenn Ihre Großhändler im PAYBACK-Stil mit Ihnen arbeiten? Der Großhändler analysiert die Kundendaten der Handwerker und vermarktet diese.
- Was wäre, wenn Ihre Großhändler im PARSHIP-Stil mit Ihnen arbeiten? Der Großhändler prüft Sie intensiv und bietet Ihnen nur eine Zusammenarbeit an, wenn Sie sich völlig an ihn anpassen.
- Was wäre, wenn Ihre Großhändler im GOOGLE-Stil mit Ihnen arbeiten? Der Handwerker bekommt sein Geld nicht vom Endkunden, sondern von einer dritten Seite eine Provision.
- Was wäre, wenn Ihre Großhändler im MICROSOFT-Stil mit Ihnen arbeiten? Der Großhändler fungiert als Plattform, wo sich Handwerker und Endkunden treffen können.
- Was wäre, wenn Ihre Großhändler im NESPRESSO-Stil mit Ihnen arbeiten? Die Großhändler machen die Produkte für den Endkunden extrem günstig und Service und das Zubehör absurd teuer.
- Was wäre, wenn Ihre Großhändler im REUTER-Stil mit Ihnen arbeiten? Die Großhändler verkaufen direkt an die Endkunden, die müssen sehen, dass sie einen Handwerker finden.

- Was wäre, wenn Ihre Großhändler im DELL-Stil mit Ihnen arbeiten? Großhändler beschafft die Produkte erst, wenn der Handwerker sie bezahlt hat.
- Was wäre, wenn Ihre Großhändler im OPENSOURCE-Stil mit Ihnen arbeiten? Die Großhändler entwickeln Prozessketten, bei denen der Endkunden Job selbst übernehmen kann.
- Was wäre, wenn Ihre Großhändler im LEGO-Stil mit Ihnen arbeiten? Der Handwerker bekommt die Teile, was er damit macht, ist dem Großhändler egal.
- Was wäre, wenn Ihre Großhändler im EBAY-Stil mit Ihnen arbeiten? Auch für den seltensten und kleinsten Auftrag gibt es bei den Großhändlern ein Produkt, das der Handwerker kennen muss.

Geschäftsstrategien der SHK-Handwerker

Partner

- Wie wichtig sind Ihnen folgende Branchenpartner bei der strategischen Unternehmensführung?
- Wie wichtig sind Ihnen folgende Branchenpartner bei der operativen Unternehmensführung?
- Wie wichtig sind Ihnen folgende Branchenpartner bei der operativen Auftragsabwicklung?
- Wie wichtig sind Ihnen folgende Branchenpartner bei der Profitoptimierung?

Aktivitäten

- Wie wichtig sind Ihnen folgende Branchenpartner bei der Akquise von Aufträgen?
- Wie wichtig sind Ihnen folgende Branchenpartner bei der Angebotserstellung?
- Wie wichtig sind Ihnen folgende Branchenpartner bei Auftragsabwicklung?
- Wie wichtig sind Ihnen folgende Branchenpartner beim After-Sales-Management?

Ressourcen

- Wie wichtig sind Ihnen folgende Branchenpartner bei der Gewinnung von Monteuren und Azubi?
- Wie wichtig sind Ihnen folgende Branchenpartner bei der Digitalisierung Ihres Unternehmens?
- Wie wichtig sind Ihnen folgende Branchenpartner bei der Entwicklung von neuen Kompetenzen (z.Bsp. Wärmepumpe)?
- Wie wichtig sind Ihnen folgende Branchenpartner bei der Entwicklung neuer betrieblicher Prozessketten?

Betriebsverwaltung

- Wie weit sind Sie mit der Digitalisierung im Bereich Rechnungsstellung
- Wie weit sind Sie mit der Digitalisierung im Bereich Zahlungsabwicklung
- Wie weit sind Sie mit der Digitalisierung im Bereich Finanzbuchhaltung
- Wie weit sind Sie mit der Digitalisierung im Bereich Lagerverwaltung
- Wie weit sind Sie mit der Digitalisierung im Bereich Personalmanagement
- Wie weit sind Sie mit der Digitalisierung im Bereich Projektmanagement

Kundenmanagement

- Wie weit sind Sie mit der Digitalisierung im Bereich Digitale Kundenakte

- Wie weit sind Sie mit der Digitalisierung im Bereich E-Mail
- Wie weit sind Sie mit der Digitalisierung im Bereich Angebotserstellung
- Wie weit sind Sie mit der Digitalisierung im Bereich Feedback-Management
- Wie weit sind Sie mit der Digitalisierung im Bereich Marketing / Vertrieb
- Wie weit sind Sie mit der Digitalisierung im Bereich Homepage
- Wie weit sind Sie mit der Digitalisierung im Bereich Suchmaschinenoptimierung
- Wie weit sind Sie mit der Digitalisierung im Bereich Social Media
- Wie weit sind Sie mit der Digitalisierung im Bereich Online Werbung
- Wie weit sind Sie mit der Digitalisierung im Bereich Online Shop
- Wie weit sind Sie mit der Digitalisierung im Bereich Buchungssysteme
- Wie weit sind Sie mit der Digitalisierung im Bereich Digitale Visitenkarte / QR-Code

Arbeitsvorbereitung

- Wie weit sind Sie mit der Digitalisierung im Bereich Digitale Baupläne
- Wie weit sind Sie mit der Digitalisierung im Bereich Materialkalkulation
- Wie weit sind Sie mit der Digitalisierung im Bereich Apps zur Aufgabensteuerung

Auftragsabwicklung

- Wie weit sind Sie mit der Digitalisierung im Bereich Auftragsdokumentation
- Wie weit sind Sie mit der Digitalisierung im Bereich Echtzeitkommunikation
- Wie weit sind Sie mit der Digitalisierung im Bereich Arbeitsanweisungen
- Wie weit sind Sie mit der Digitalisierung im Bereich intelligente Werkzeuge mit digitalen Schnittstellen
- Wie weit sind Sie mit der Digitalisierung im Bereich Foto-/Videodokumentation
- Wie weit sind Sie mit der Digitalisierung im Bereich Digitale Prüfprotokolle
- Wie weit sind Sie mit der Digitalisierung im Bereich Digitale Analysetools

Logistik

- Wie weit sind Sie mit der Digitalisierung im Bereich Routenplanung
- Wie weit sind Sie mit der Digitalisierung im Bereich GH-App zum Bestellen
- Wie weit sind Sie mit der Digitalisierung im Bereich Track & Trace / Zeiterfassung

Sonstiges

- Wie weit sind Sie mit der Digitalisierung im Bereich Digitale Dokumentation
- Wie weit sind Sie mit der Digitalisierung im Bereich Wartung & Service-Management
- Wie weit sind Sie mit der Digitalisierung im Bereich E-Learning

- Wie weit sind Sie mit der Digitalisierung im Bereich VR-Brillen/-technik

Effektstärke der Digitalisierung

- Die Effizienz steigt.
- Die Kosten sinken.
- Die interne Kommunikation wird besser.
- Die Wettbewerbsfähigkeit wird besser.
- Planung und Kontrolle werden besser.
- Flexibilität und Mobilität werden besser.
- Nachhaltigkeit und Ökobilanz werden besser.
- Arbeitsqualität wird besser.
- Arbeitssicherheit wird besser.
- Unternehmerische Entscheidungen werden besser.

Zukunftschancen

- Wie sind Ihrer Meinung nach die Zukunftschancen für klassische Handwerksbetriebe (Alleskönner) bis zum Jahr 2030?
- Wie sind Ihrer Meinung nach die Zukunftschancen für spezialisierte Fachbetriebe (Teilkönner) bis zum Jahr 2030?
- Wie sind Ihrer Meinung nach die Zukunftschancen für Wartungs-/Servicefirmen (Kundendienst) bis zum Jahr 2030?
- Wie sind Ihrer Meinung nach die Zukunftschancen für reine Notdienste/24-Stunden-Servicebetriebe bis zum Jahr 2030?
- Wie sind Ihrer Meinung nach die Zukunftschancen für Generalunternehmer im SHK-Handwerk (Komplettanbieter) bis zum Jahr 2030?
- Wie sind Ihrer Meinung nach die Zukunftschancen für Online-Händler im SHK-Handwerk (Reuter uä) bis zum Jahr 2030?
- Wie sind Ihrer Meinung nach die Zukunftschancen für Auftragsvermittler im SHK-Handwerk (früher myHammer, etc) bis zum Jahr 2030?
- Wie sind Ihrer Meinung nach die Zukunftschancen für Contracting-Modelle im SHK-Handwerk (Wärme als Service) bis zum Jahr 2030?
- Wie sind Ihrer Meinung nach die Zukunftschancen für Energiemanager und Energieberater im SHK-Handwerk bis zum Jahr 2030?
- Wie sind Ihrer Meinung nach die Zukunftschancen für Facility-Modelle im SHK-Handwerk (Rund-um-Hausmeister) bis zum Jahr 2030?

- Wie sind Ihrer Meinung nach die Zukunftschancen für Franchise-Modelle im SHK-Handwerk (1Komma5Grad, etc) bis zum Jahr 2030?
- Wie sind Ihrer Meinung nach die Zukunftschancen für Firmen wie Enpal bis zum Jahr 2030?
- Wie sind Ihrer Meinung nach die Zukunftschancen für Handwerksfirmen, die nur noch als Subunternehmer Vormontage für Kollegenfirmen und/oder SHK-Hersteller erledigen?
- Wie sind Ihrer Meinung nach die Zukunftschancen für Geschäfte mit privaten Kunden bis zum Jahr 2030?
- Wie sind Ihrer Meinung nach die Zukunftschancen für Geschäfte mit kleinen und mittelständischen Firmen bis zum Jahr 2030?
- Wie sind Ihrer Meinung nach die Zukunftschancen für Geschäfte mit öffentlichen Auftraggebern bis zum Jahr 2030?
- Wie sind Ihrer Meinung nach die Zukunftschancen für Geschäfte mit Wohnungswirtschaft bis zum Jahr 2030?

Beziehung

- Wie wichtig der persönliche Kontakt zu folgenden Branchenpartnern, wenn Sie technische Probleme zu lösen haben?
- Wie wichtig der digitale Kontakt zu folgenden Branchenpartnern, wenn Sie technische Probleme zu lösen haben?
- Wie wichtig der persönliche Kontakt zu folgenden Branchenpartnern, wenn Sie kaufmännische Probleme zu lösen haben?
- Wie wichtig der digitale Kontakt zu folgenden Branchenpartnern, wenn Sie kaufmännische Probleme zu lösen haben?

Kanäle

- Wie wichtig sind Ihnen folgende Branchenzeitungen als Informationsquelle?
- Wie wichtig sind Ihnen folgende Branchen-Newsletter als Informationsquelle?
- Wie wichtig sind Ihnen folgende Online-Shops für Ihre Beschaffung?
- Wie wichtig sind Ihnen folgende Beschaffungsquellen für Ihre Beschaffung?

Kundenwünsche

- Die Kunden wollen mehr Energieeffizienz.
- Die Kunden wollen mehr Nachhaltige Materialien.
- Die Kunden wollen mehr Langfristige Kostenersparnis.

- Die Kunden wollen mehr vernetzte Haushalte.
- Die Kunden wollen mehr Digitale Steuerung des Hauses.
- Die Kunden wollen mehr Gesundes Wohnen.
- Die Kunden wollen mehr Naturverbundenheit.
- Die Kunden wollen mehr Wellness-Bäder.
- Die Kunden wollen mehr individuelle Raumgestaltung.
- Die Kunden wollen mehr Exklusive Raumgestaltung.
- Die Kunden wollen mehr Modulare Raumgestaltung.
- Die Kunden wollen mehr urbanes Leben.
- Die Kunden wollen mehr Mikroappartements.
- Die Kunden wollen mehr multifunktionale Räume.
- Die Kunden wollen mehr Barrierefreiheit.
- Die Kunden wollen mehr Multigenerationshäuser.
- Die Kunden wollen mehr ans Alter anpassbare Räume.
- Die Kunden wollen mehr home office-Räume.
- Die Kunden wollen mehr autarke Energieversorgung.
- Die Kunden wollen mehr autarke Wasserversorgung.
- Die Kunden wollen mehr Immobilien als Wertanlage.
- Die Kunden wollen mehr staatliche Förderprogramme.

Betriebsstruktur der SHK-Handwerker

Geschäftsmodell

- Der SHK-Handwerker wird gewerkübergreifender Komplettanbieter und Multispezialist werden.
- Der SHK-Handwerker wird Spezialist sein, mit anderen Spezialisten kooperieren und diese im Auftrag koordinieren.
- Der SHK-Handwerker wird Spezialist sein und anderen die Koordination im Auftrag überlassen.
- Welchen Weg werden Sie einschlagen?

Energiewende

- Der SHK-Handwerker wird mehr vertikal kooperieren und eine verbindliche Fachleute-Seilschaft bilden.
- Der SHK-Handwerker wird seinen persönlichen Verkauf mit online-Handel/-Angebote ergänzen.
- Der SHK-Handwerker wird technologiebasierte Services als Geschäftsmodell entwickeln.
- Welchen Weg werden Sie einschlagen?

Fachkräftemangel

- Der SHK-Handwerker wird regelmäßig mit jedem Mitarbeiter ein Feedbackgespräch führen.
- Der SHK-Handwerker wird seinen Mitarbeitern Kapitalbeteiligungen und/oder Erfolgsprämien anbieten.
- Der SHK-Handwerker wird die Betriebskultur bewusst steuern und Werte betonen und leben.
- Welchen Weg werden Sie einschlagen?

Multikultur

- Der SHK-Handwerker wird lokale Wettbewerber mithilfe von Informations- und Kommunikations-technologien analysieren.
- Der SHK-Handwerker seine Unternehmensstrategie nur noch mit externen Fachleuten entwickeln.

- Der SHK-Handwerker wird die Integration ausländischer Mitarbeiter forcieren, um Nischenmärkte zu erschließen.
- Welchen Weg werden Sie einschlagen?

Ressourceneffizienz

- Der SHK-Handwerker wird Möglichkeiten der verbesserten Energieeffizienz mit digitaler Unterstützung ausbauen und nutzen.
- Der SHK-Handwerker wird bei eigenen Prozessen im Materialeinkauf und in der Fortbildung in Kooperationen eintreten.
- Der SHK-Handwerker wird Kreislaufwirtschaft und Recycling fördern und im eigenen Betrieb anwenden.
- Welchen Weg werden Sie einschlagen?

Demografischer Wandel

- Der SHK-Handwerker wird seine Sprache und Kommunikationsformate auf die Silver Ager ausrichten.
- Der SHK-Handwerker wird seine Services und Verhaltensweisen auf die Silver Ager ausrichten.
- Der SHK-Handwerker wird seine erfahrenen Monteure der Entwicklung von Kundenkonzepten mitbestimmen lassen.
- Welchen Weg werden Sie einschlagen?

Betriebsgröße

- Die Kleinbetriebe im SHK-Handwerk werden verschwinden, sie schaffen / beherrschen die Technologievielfalt nicht.
- Die Kleinbetriebe im SHK-Handwerk werden bleiben, es wird immer mehr kleine Reparaturaufträge geben, die sonst keiner machen will.
- Die Filialbetriebe im SHK-Handwerk werden kommen. Gut strukturierte Prozessketten machen das Klonen von Betrieben möglich.
- Welchen Weg werden Sie einschlagen?

Eigentümerstruktur

- Die SHK-Betriebe werden akzeptieren und eventuell sogar wünschen, dass sich Hersteller und/oder Energieversorger an ihnen beteiligen.

- Die SHK-Betriebe werden Lizenznehmer und/oder Franchisepartner der großen SHK-Marken.
- Es ändert sich nichts. Das Handwerk bleibt auch weiterhin finanziell unabhängig.
- Es wird egal sein. Hauptsache im Jahr 2030 ist jemand da, der einen SHK-Betrieb für gutes Geld übernimmt.

Meisterordnung

- Der Meistertitel im SHK-Handwerk bleibt der einzige Branchenzugang. Ohne Meister, kein Betrieb!
- Der Meistertitel im SHK-Handwerk wird unterlaufen. Es kommen Teilspezialisten, die mit Schnellkursen fit gemacht werden.
- Der Meistertitel im SHK-Handwerk wird unterlaufen. Es kommen angrenzende Gewerke, die mit Schnellkursen fit gemacht werden.
- Der Meistertitel im SHK-Handwerk entfällt komplett. Die Technik wird plug'n'play. Das kann jeder.

Input / Zugang / Quellen

Webinare

- Haben Sie oder werden Sie in diesem Jahr an einem Webinar eines SHK-Herstellers teilnehmen?
- Haben Sie oder werden Sie in diesem Jahr an einem Webinar eines SHK-Großhändlers teilnehmen?
- Haben Sie oder werden Sie in diesem Jahr an einem Webinar Ihrer Innung teilnehmen?
- Haben Sie oder werden Sie in diesem Jahr an einem Webinar einer Verbundgruppe teilnehmen?

Messen

- Haben Sie oder werden Sie in diesem Jahr eine offizielle Branchenmesse besuchen?
- Haben Sie oder werden Sie in diesem Jahr eine Hausmesse des Großhandels besuchen?
- Haben Sie oder werden Sie in diesem Jahr eine Messe einer Verbundgruppe besuchen?
- Haben Sie oder werden Sie in diesem Jahr eine Veranstaltung der Innung besuchen?

Werksbesuche

- Haben Sie oder werden Sie in diesem Jahr eine Werksbesichtigung durchführen?
- Haben Sie oder werden Sie in diesem Jahr eine VIP-Kunden-Einladung der Industrie annehmen?
- Haben Sie oder werden Sie in diesem Jahr eine VIP-Kunden-Einladung des Großhandels annehmen?
- Haben Sie oder werden Sie in diesem Jahr mit der Industrie eine Sportveranstaltung besuchen?

Kontakte

- Welche Branchenzeitschriften lesen Sie?
- Welche Branchennewsletter lesen Sie?
- Welche Firmennewsletter lesen Sie?
- Wie viele AD-Besuche der SHK-Hersteller haben Sie täglich?
- Wie viele AD-Besuche der SHK-Großhändler haben Sie täglich?

Transformation / Funktionen / Future Skills

- Bis zum Jahr 2030 haben sich die Profitmöglichkeiten im Bereich Material im SHK-Handwerk dauerhaft verbessert.
- Bis zum Jahr 2030 haben sich die Profitmöglichkeiten im Bereich Lohn im SHK-Handwerk dauerhaft verbessert.
- Bis zum Jahr 2030 haben sich die Profitmöglichkeiten im Bereich Kundendienst/Wartung im SHK-Handwerk dauerhaft verbessert.
- Bis zum Jahr 2030 haben sich die Profitmöglichkeiten im Einzelhandel (Verkaufen, nicht Montieren) im SHK-Handwerk dauerhaft verbessert.
- Bis zum Jahr 2030 hat sich die Planung von Bädern dauerhaft vereinfacht.
- Bis zum Jahr 2030 hat sich die Montage von Sanitärprodukten dauerhaft vereinfacht.
- Bis zum Jahr 2030 hat sich der Anteil der vormontierten Produkte im Badbau dauerhaft ausgedehnt.
- Bis zum Jahr 2030 hat sich die Badinstallation dauerhaft beschleunigt.
- Bis zum Jahr 2030 hat sich die Planung von Trinkwassernetzen dauerhaft vereinfacht.
- Bis zum Jahr 2030 hat sich die Montage von Trinkwasserleitungen dauerhaft vereinfacht.
- Bis zum Jahr 2030 hat sich der Anteil der vormontierten Produkte in der Rohinstallation dauerhaft ausgedehnt.
- Bis zum Jahr 2030 hat sich die Rohinstallation dauerhaft beschleunigt.
- Bis zum Jahr 2030 haben sich der Datenstrom der Branche so entwickelt, dass Rückfragen im Großhandel dauerhaft weniger werden.
- Bis zum Jahr 2030 hat sich die Planung von Heizungsanlagen dauerhaft vereinfacht.
- Bis zum Jahr 2030 hat sich die Montage von Heizungsanlagen dauerhaft vereinfacht.
- Bis zum Jahr 2030 hat sich der Anteil der vormontierten Produkte im Heizungsbau dauerhaft ausgedehnt.
- Bis zum Jahr 2030 hat sich die Heizungsinstallation dauerhaft beschleunigt.
- Bis zum Jahr 2030 hat sich die Planung von Wärmeverteilsystemen dauerhaft vereinfacht.
- Bis zum Jahr 2030 hat sich die Montage von Wärmeverteilsystemen dauerhaft vereinfacht.
- Bis zum Jahr 2030 hat sich der Anteil der vormontierten Produkte in der Wärmeverteilung dauerhaft ausgedehnt.
- Bis zum Jahr 2030 hat sich die Installation von Wärmeverteilsystemen dauerhaft beschleunigt.
- Bis zum Jahr 2030 hat der notwendige Wissensaufbau die Badinstallation dauerhaft zu einem Spezialgebiet entwickelt.

- Bis zum Jahr 2030 hat der notwendige Wissensaufbau die Heizungsinstallation dauerhaft zu einem Spezialgebiet entwickelt.
- Bis zum Jahr 2030 hat der notwendige Wissensaufbau die Rohinstallation dauerhaft zu einem Spezialgebiet entwickelt.
- Bis zum Jahr 2030 hat der notwendige Wissensaufbau die Installation der Wärmeverteilsysteme dauerhaft zu einem Spezialgebiet entwickelt.
- Bis zum Jahr 2030 haben sich haustechnische Montage so entwickelt, dass Rücksprachen mit Monteuren dauerhaft weniger werden.
- Wird Ihr Umsatz mit Bädern im Neubau in 2030 größer oder kleiner als heute sein?
- Wird Ihr Umsatz mit Bädern in der Renovierung in 2030 größer oder kleiner als heute sein?
- Wird Ihr Umsatz mit Heizungen im Neubau in 2030 größer oder kleiner als heute sein?
- Wird Ihr Umsatz mit Heizungen in der Renovierung in 2030 größer oder kleiner als heute sein?
- Wird Ihr Umsatz mit Rohinstallation im Neubau in 2030 größer oder kleiner als heute sein?
- Wird Ihr Umsatz mit Rohinstallation in der Renovierung in 2030 größer oder kleiner als heute sein?
- Wird Ihr Umsatz mit Wärmeverteilung im Neubau in 2030 größer oder kleiner als heute sein?
- Wird Ihr Umsatz mit Wärmeverteilung in der Renovierung in 2030 größer oder kleiner als heute sein?
- Wird Ihr Umsatz mit Mess- und Regeltechnik im Neubau in 2030 größer oder kleiner als heute sein?
- Wird Ihr Umsatz mit Mess- und Regeltechnik in der Renovierung in 2030 größer oder kleiner als heute sein?
- Wird Ihr Umsatz mit Elektrotechnik im Neubau in 2030 größer oder kleiner als heute sein?
- Wird Ihr Umsatz mit Elektrotechnik in der Renovierung in 2030 größer oder kleiner als heute sein?
- Wird Ihr Umsatz mit Kälte-/Klimatechnik im Neubau in 2030 größer oder kleiner als heute sein?
- Wird Ihr Umsatz mit Kälte-/Klimatechnik in der Renovierung in 2030 größer oder kleiner als heute sein?

Output / Leistungen / Entgelt

- Der ALDI-Stil! Der Handwerker liefert das Geforderte ohne jeden Schnörkel!
- Was ist im Jahr 2030 für das SHK-Handwerk profitabler, das Material, oder der Lohn?
- Der FRESSNAPF-Stil! Der Handwerker wird Franchisenehmer einer SHK-Marke.
- Was ist im Jahr 2030 für das SHK-Handwerk profitabler, freier Unternehmer zu sein, oder Franchisenehmer einiger Hersteller zu sein?
- Der APOTHEKEN-Stil! Der Handwerker kann alles, liefert alles und montiert alles.
- Was ist im Jahr 2030 für das SHK-Handwerk profitabler, Generalist zu sein, oder Spezialist zu sein?
- Der POST-Stil! Der Kunde zahlt nach einer präzisen Tarifordnung, was er kauft oder nutzt.
- Was ist im Jahr 2030 für das SHK-Handwerk profitabler, eine feste Verkaufspreisliste, oder individuelle Kalkulation?
- Der XEROX-Stil! Der Kunde zahlt nach Verbrauch.
- Was ist im Jahr 2030 für das SHK-Handwerk profitabler, Pauschalpreise, oder Verbrauchspreise?
- Der SIXT-Stil! Der Kunde kauft nicht, er mietet oder least.
- Was ist im Jahr 2030 für das SHK-Handwerk profitabler, reiner Verkauf, oder Leasing oder Miete ?
- Der TESLA-Stil! Der Handwerker spezialisiert sich extrem und kann nur noch eine Sache.
- Was ist im Jahr 2030 für das SHK-Handwerk profitabler, eine Ein-Produkt-Spezialisierung, oder eine alles-was-kommt-Strategie?
- Der HILTI-Stil! Der Endkunde leiht sich im Auftrag den Handwerker als Spezialisten.
- Was ist im Jahr 2030 für das SHK-Handwerk profitabler, Subunternehmertum für den koordinierenden Auftraggeber, oder normale koordinierende Auftragsabwicklung?
- Der NETFLIX-Stil! Der Endkunde kauft den SHK-Handwerker im Monatsabo.
- Was ist im Jahr 2030 für das SHK-Handwerk profitabler, fallweise Fakturierung, oder monatliche Service-Abo-Einnahmen?
- Der SKYPE-Stil! Der Handwerker gewinnt und bindet den Kunden mit kostenloser Vorleistung.
- Was ist im Jahr 2030 für das SHK-Handwerk profitabler, kostenlose Vorleistung, oder Berechnung ab Start?
- Der PAYBACK-Stil! Der Handwerker verkauft an Dritte seine Kundendaten.
- Was ist im Jahr 2030 für das SHK-Handwerk profitabler, Kundendaten behalten und schützen oder Kundendaten an Dritte?

- Der PARSHIP-Stil! Der Kunde muss zum Handwerker passen, sonst wird er nicht bedient.
- Was ist im Jahr 2030 für das SHK-Handwerk profitabler, wenn der Kunde auf den Handwerker passt, oder umgekehrt?
- Der GOOGLE-Stil! Der Handwerker bekommt von dritter Seite eine Provision.
- Was ist im Jahr 2030 für das SHK-Handwerk profitabler, wenn der Kunde alles zahlt, oder der Handwerker sich für Leistungen auch von Dritten bezahlen lässt?
- Der MICROSOFT-Stil! Handwerker werden Plattform für Hersteller und Kunden.
- Was ist im Jahr 2030 für das SHK-Handwerk profitabler, wenn der Handwerker Hersteller und seine Kunden verknüpft, oder die beiden Seiten voneinander getrennt hält ?
- Der NESPRESSO-Stil! Der Handwerker bindet seine Kunden mit exklusiven Leistungen und Technologien.
- Was ist im Jahr 2030 für das SHK-Handwerk profitabler, wenn er den Kunden geschlossene Systeme mit Produktbindung, oder offene Systeme ohne Produktbindung verkauft?
- Der REUTER-Stil! Verkaufen reicht, montieren sollen andere.
- Was ist im Jahr 2030 für das SHK-Handwerk profitabler, wenn er nur noch verkauft und nicht mehr montiert, oder verkauft und montiert?
- Der DELL-Stil! Der Kunde bezahlt, bevor das Produkt erstellt wird.
- Was ist im Jahr 2030 für das SHK-Handwerk profitabler, wenn er alle Kunden Vorkasse leisten lässt, oder nach Projektfortschritt fakturiert?
- Der OPENSOURCE-Stil! Der Handwerker lässt den Endkunden mitarbeiten.
- Was ist im Jahr 2030 für das SHK-Handwerk profitabler, wenn er die Kunden mitmontieren lässt, oder den Kunden bewusst raushält?
- Der LEGO-Stil! Der Handwerker macht nur noch die Montage, der Kunde stellt die Ware.
- Was ist im Jahr 2030 für das SHK-Handwerk profitabler, wenn er die Kunden die Ware beschaffen lässt, oder - wie bisher - selbst die Ware besorgt?
- Der EBAY-Stil! Der Handwerker bietet alles an, was irgendwann mal nachgefragt werden kann.
- Was ist im Jahr 2030 für das SHK-Handwerk profitabler, wenn er nur Mainstreamschlager montiert, oder sich auf außergewöhnliche Spezialfälle konzentriert?

Neue Engpässe nach dem Jahr 2030

- Wird Ihrer Meinung nach im Moment in der Fachschiene ausreichend genug über die Zeit nach 2030 diskutiert?
- Kommen nach 2030 überhaupt noch ein Mitarbeiter, wenn man nur den Tariflohn zahlt?
- Glauben Sie, dass sich der Fachkräftemangel lindert, wenn man betriebliche Mitbestimmung einrichtet?
- Sollten öffentliche Aufträge nur an Firmen vergeben werden, die Tarif zahlen und Mitbestimmung zulassen?
- Haben wir in 2030 noch die Meisterpflicht, die wir kennen, oder wird es jede Menge Ausnahmezulassungen geben?
- Bieten Sie Ihren Mitarbeitern eine betriebliche Altersversorgung an? Wenn nein, werden sie es 2030 tun?
- Haben sie bereits Flüchtlinge als Mitarbeiter? Wenn nein, werden sie im Jahr 2030 welche haben?
- Haben sie bereits Jugendliche ohne Ausbildung als Mitarbeiter? Wenn nein, werden sie im Jahr 2030 welche haben?
- Sind nach 2030 der Zentralverband, die Fachverbände und die Innungen mächtiger oder weniger mächtig als heute?
- Lebenslanges Lernen gilt als Schutz vor Armut. Wer sollte Ihrer Meinung nach die SHK-Ausbildung jenseits der Lehre organisieren und anbieten?
- Ist nach dem Jahr 2030 der demografische Wandel eher ein Problem oder eine Chance?
- Ist nach dem Jahr 2030 die zunehmende Komplexität von Bauvorhaben eher ein Problem oder eine Chance?
- Ist nach dem Jahr 2030 die Nachfolgesituation im Handwerk eher ein Problem oder eine Chance?
- Ist nach dem Jahr 2030 die schwindende Zahl der SHK-Betriebe eher ein Problem oder eine Chance?