



Leitfragen und Dokumentation der drei Workshops

Hamburger Handwerk 2025 – wohin geht die Reise?

Themenauswahl

Die Potenzialanalyse hat fünf Handlungsfelder identifiziert:

- Digitalisierung und Innovation
- Demografie und Individualisierung
- Fachkräfte
- Umwelt- und Klimaschutz
- Betriebsentwicklung.

Im Rahmen der Veranstaltung am 9.11.2017 wurden die drei **markierten Themen** ausgewählt und in parallelen Workshops behandelt.

Methodik: Fishbowl

Die Workshops dauerten jeweils 45 Min. und wurden in der Fishbowl-Methode durchgeführt:
Nur wer in der Mitte sitzt, darf sprechen – Wechsel erwünscht!
Hier ein Eindruck vom Workshop „Digitalisierung“



Leitfragen und Ergebnisse

Jeder Workshop widmete sich einer Leitfrage – auf den folgenden Folien sehen Sie jeweils zuerst die Leitfrage und dann die Ergebnisse, die im Anschluss jeweils von den Moderatoren präsentiert wurden.

Themenfeld „Digitalisierung und Innovation“:

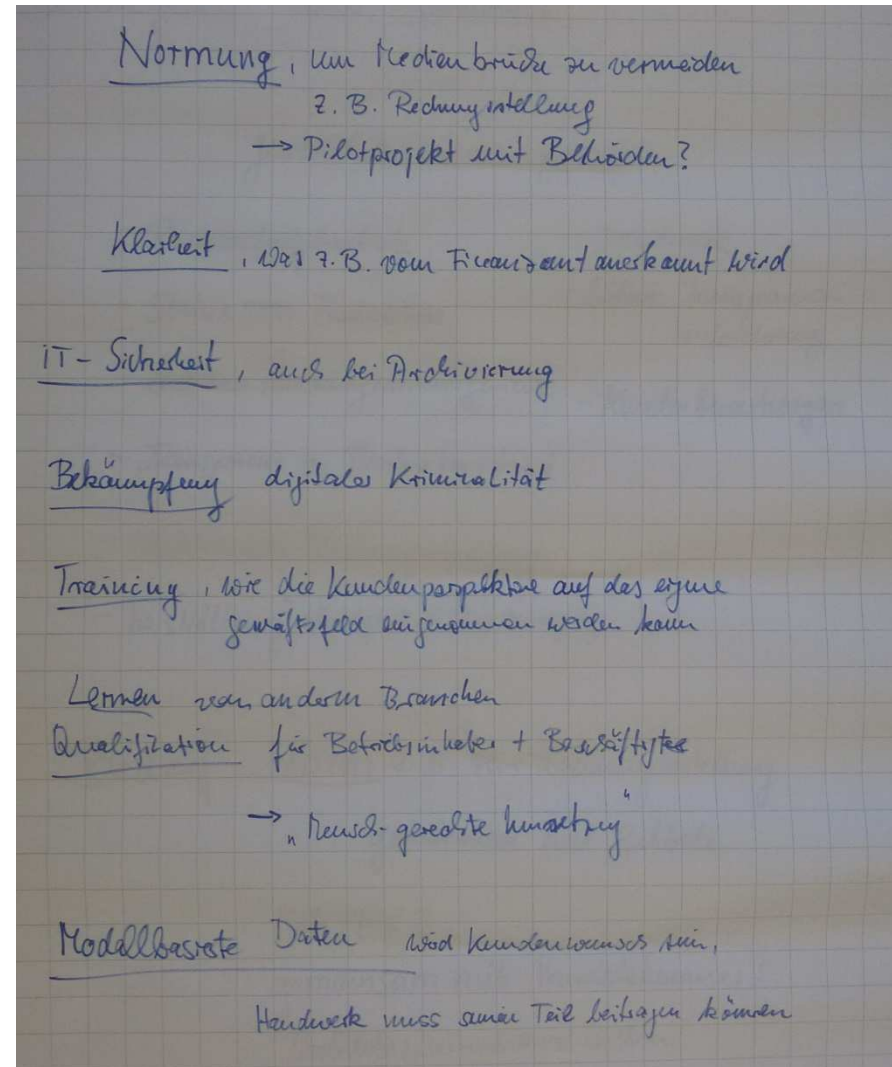
Leitfrage:

Wie kann Digitalisierung den Datenfluss in Handwerksbetrieben und zu Geschäftspartnern (Kunden, Lieferanten, Geschäftspartnern) fördern?

Workshopergebnis „Digitalisierung“

Bedarfe und
Empfehlungen

Moderation:
Andreas Rönnau

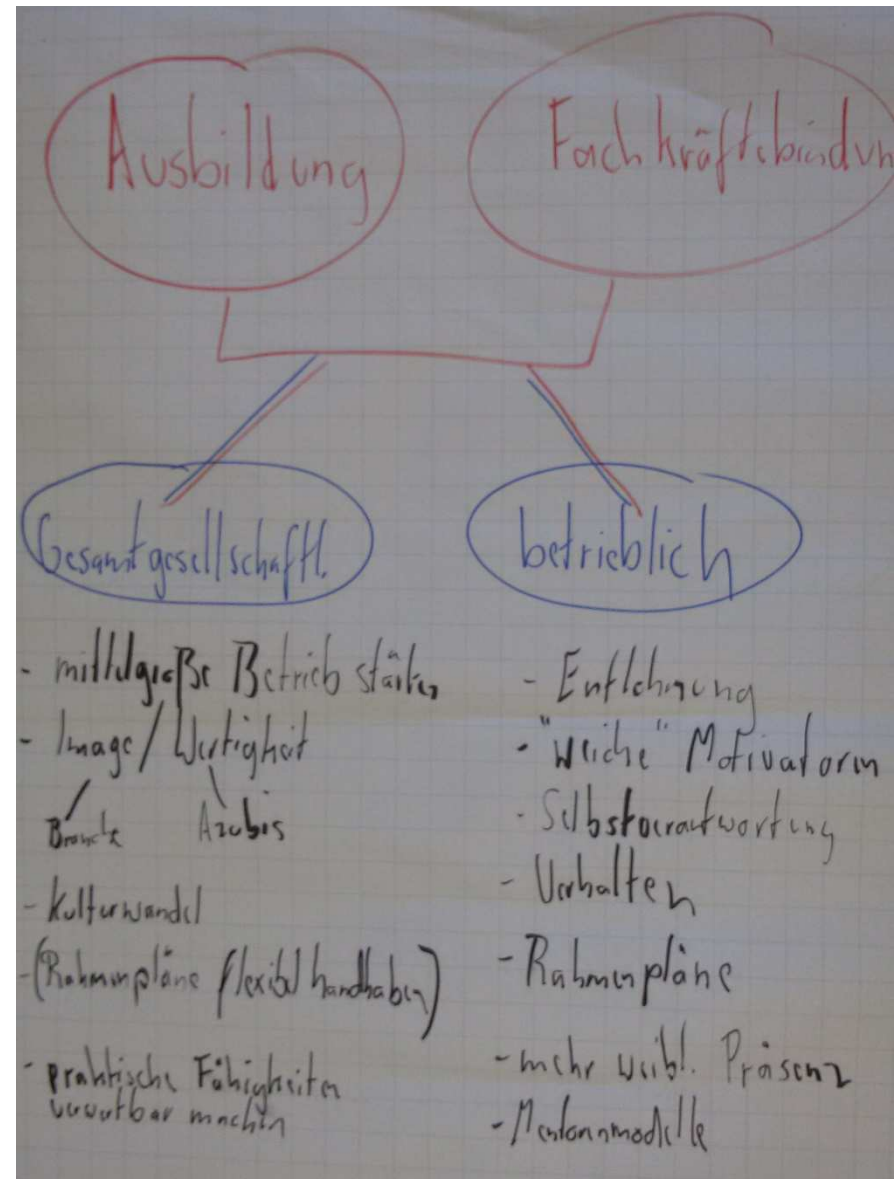


Themenfeld „Fachkräfte“

Leitfrage:

Mitarbeiter finden und binden und „richtig“ aus- und weiterbilden – welche Erfahrungen lassen welche Serviceleistungen vordringlich erscheinen?

Workshopergebnis „Fachkräfte“



Moderation:
Prof. Dr. Thomas Thiessen

Themenfeld „Betriebsentwicklung“:

Leitfrage:

**Der Kunde ändert sich – wie muss sich der
Handwerksbetrieb der Zukunft darauf einstellen?**

Workshopergebnis „Betriebsentwicklung“

Was hat sich verändert auf Kundenseite?

- Beschaffung hat sich verändert
Kunde kauft im Netz, zumindest im ersten Schritt
- Mund-zu-Mund-Empfehlungen sind wichtiger Wert → Junge Generation „googelt“
- ↳ Neue Beratung mehr gewollt, Sacher Oktober - Abwicklung
↳ Beratung inkursiv, vs. weniger Beratung notwendig weil Kunde gut informiert
- Trend geht auch wieder in Richtung regionale Dienstleistungen / Produkte zu fokussieren
- Kunden sind 24 Stunden im Netz } **Polarisierungstrend**
Gibt es die Kunden so noch? Wer ist das?
- Demografischer Wandel
- Veränderungen viel radikaler als wir es uns jetzt denken

PRO/OFFICE

Wie muss sich der Handwerksbetrieb in Zukunft darauf einstellen?

- Leistungen müssen im Netz verkauft werden
→ z.B. Malerarbeiten
zentrale Frage: benötige ich noch einen Ausstellungsraum?
Oder geht alles über VR ⚡
- Regionalität in den Fokus stellen → auch z.B. im Netz
Von wo gearbeitet wird
- Flexibilität → Zeiten an neue Arbeitszeitmodelle
↳ Abgrenzung durch Service
- Zielgruppe besser kennenlernen (sehr individuell)
Schlüsselwort Silver Age vs. Junge Generationen welche Gruppe bediene ich das Unternehmen
- Beratungsbedarf durch Digitalisierung steigt auch
- Führung muss sich ändern
- Leistung aus einer Hand
- Nachwuchs → Weiterbildung
→ Wissensweitergabe
- Kooperationen + Anpassung an Markt

PRO/OFFICE

Moderation: Dr. Pia-Sue Helferich