

Digitalisierung

Wenn der Wind der Veränderung weht,
bauen die einen Mauern und die anderen
Windmühlen

(Chinesisches Sprichwort)



Neue Vertriebsprozesse verändern den Markt

Der Kunde informiert sich vorab und recherchiert nach geeigneten Lösungen.

Zukünftige wird der Kunde, mit einer klaren Vorstellung, über das was er möchte, passende Partner bzw. Dienstleister suchen.

Auf dieses veränderte Kundenverhalten sollten wir gemeinsam digitale Antworten finden.

Digitalisierung / Handwerk 4.0

Was bedeutet das für unsere Branche ?



Derzeit ist ein regelrechter digitaler Hype auf dem Markt entstanden.

Ziel aller Aktivitäten ist der Endkunde.

Wir als Elektro - Handwerk sind jedoch Die, die seit Jahren die Karre am Laufen halten.

Über Jahrzehnte haben wir zu unseren Kunden ein Vertrauensverhältnis aufgebaut.

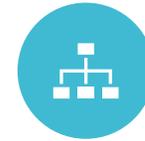
Diesen Status gilt es für die Zukunft zu erhalten bzw. zu sichern.

Wir digitalisieren Vertrauen

Digitalisierung als Chance verstehen !



VORTEILE DES
DIGITALEN
ZWILLINGS



EINFACHERE
ORGANISATION



VERBESSERTE
KOMMUNIKATION



INDIVIDUELLE
INTEGRATION



GENAUERE
AUSWERTUNG



EFFIZIENTERE
PLANUNG

... und den richtigen
Nutzen erkennen



SCHNELLERE
ERFASSUNG

Vernetzung voranbringen

- Verschiedenste Prozessschritte und Werkzeuge müssen vernetzt werden.
- Bisher existieren dafür auf der Ebene der E|Handwerke kaum Standards.



Ziel

Medienbruchfreier Ansatz von Tools



**„Wenn Sie einen scheiß Prozess
Digitalisieren, haben Sie einen
scheiß digitalen Prozess!“**

(Thorsten Dirks)



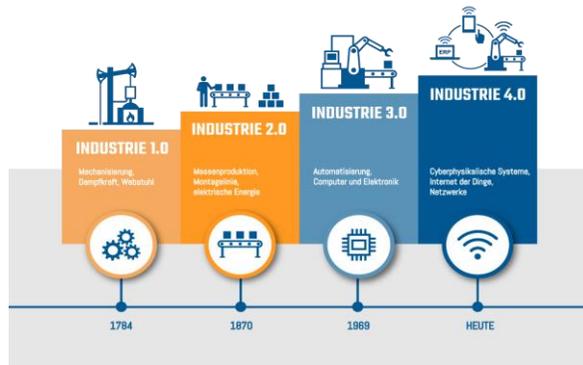
Die Digitalisierung

Geht nicht „vorbei“, sie ist nicht irgendein technologischer Trend,

Vorbei gehen wird höchstens der Gedanke daran, dass sie vorbei geht.

(Michel Pachmeier)





4.0 Digitalisierung





Wir digitalisieren Vertrauen

Andreas Dörflinger
Bundesbeauftragter für Digitalisierung im ZVEH

a.doerflinger@zveh.de

Tel. +49 175 2646 485