



Dieser Tag hat's in sich.

UMGUCKEN. UMDENKEN. UMSETZEN.

Einladung zur zukunftsweisenden
Veranstaltung der Innung SHK Berlin
in Kooperation mit Bergmann & Franz.





ROHRLEGERBLUT IST KEINE BUTTERMILCH.

Diese alte Weisheit besagt, dass die Mitarbeiter/Innen unserer Branche nicht aus Zucker sind. Und sie drückt auch einen gewissen Stolz unserer Zunft aus. Sie stammt aus einer Zeit, als Verträge noch mit Handschlag besiegelt wurden und Handwerker-Qualität noch Ehrensache waren. **Handwerk 0.0**, würde man heute sagen.

Ja. Nee. Ist klar.

Handwerksleistung auf höchstem Niveau ist natürlich nach wie vor ein wichtiges Pfund, aber ansonsten hat sich durch das Internet fast alles geändert: Kunden verlangen Informationen in Echtzeit. Aufmaß, Bemusterung, Visualisierung und ein detailliertes Angebot – bitte verbindlich und sofort. Dazu wird der bestmögliche Kundenservice immer entscheidender. Verlangt wird nach einem nahtlosen Übergang zwischen digitalen und analogen Einkaufserlebnissen und komfortablen mobilen Kommunikationslösungen.

Die gute Nachricht: es geht.

Um den neuen Kundenerwartungen gerecht zu werden, sind optimierte und digitalisierte Unternehmensprozesse erforderlich. Wer nicht will, dass ihr/ihm die Butter vom Brot genommen wird, sollte jetzt handeln und die Weichen Richtung **Handwerk 4.0** stellen.

Wie das gelingen kann, wird Ihnen in dieser Veranstaltung präsentiert. Kurz und prägnant, von Fachleuten, die ihr und unser Handwerk verstehen. Nutzen Sie diese einmalige Chance.

Ihre Innung SHK Berlin

Freitag, 27. September 2019

Eventlocation Wasserwerk
Hohenzollerndamm 208a
10717 Berlin

PROGRAMM

13:00 Uhr Einlass

13:30 Uhr Begrüßung

Launch der neuen Innungswebsite

Innovationsvortrag von Martin Goppel:
»Alles ist digital – digital ist Alles«

Start-Up Speed-Dates – Teil 1:
Einblicke in die digitale SHK-Szene

Innovationsvortrag von Thorsten Moortz:
»Aus der eigenen Leistung Kapital schlagen«

Start-Up Speed-Dates – Teil 2:
Einblicke in die digitale SHK-Szene

Branchenvortrag: »Handwerksgeselle 4.0«

Ausblick: Das Handwerkscamp 2020

18:00 Uhr Berliner Buffet

19:00 Uhr Podiumsdiskussion: MyHammer, Thermondo
sowie Banovo im Austausch mit dem ZVSHK
und mf Mercedöl.

20:00 Uhr Branchen-Talk und Networking

22:00 Uhr Ende der Veranstaltung

Mehr Details zum Programm und zur Anmeldung
erhalten Sie auf den folgenden Seiten.



GUT ZUHÖREN. DIESE PROFIS VERSTEHEN IHR UND IHR HANDWERK.

CHECK & WORK



Wie Sie Ihr gewerkeübergreifendes Netzwerk erweitern, um Auftragsschwankungen und Personalmangel erfolgreich entgegenzuwirken.

LOKALLEADS



Wie Sie Ressourcen schonen und Ihrem Unternehmen mit maßgeschneiderten Softwarelösungen wertvolle Zeit bei Akquise und Angebotserstellung ersparen.

MATERIAL REST 24



Wie Sie mithilfe eines »virtuellen Lagers« auf dringend benötigtes Material, das bei anderen Firmen ungenutzt auf Lager liegt, zurückgreifen können.

MEMOMEISTER



Wie Sie betriebliche Informationen sicher und digital geordnet für alle legitimen Mitarbeiter einfach und zeit- und ortsunabhängig verfügbar machen.

MFR



Wie Sie mit einer innovativen und nachhaltigen Software mit integriertem Rechnungswesen Aufträge, Objekte und den Einsatz von Technikern optimal planen.

AKADEMIE HANDWERK DIGITAL



Wie Sie Unterstützung und Begleitung bei der Digitalisierung Ihres Unternehmens bekommen, um mehr Effizienz und eine stärkere Position zu erlangen.

IMMERSIGHT



Wie Sie Ihre Kundenberatung mithilfe der 360°-Fotografie emotionalisieren, indem Sie sie direkt in die Räume eintauchen lassen.

MOBILE OFFER



Wie Sie mit einer hochprofessionellen Konfigurator-Software in wenigen Minuten auch im direkten Dialog mit dem Kunden Angebote erstellen können.

HANDWERKSGESELLE 4.0



Wie Sie mit digitalen Ansätzen Ihre Belegschaft im Alltag auf den Baustellen kognitiv, ergonomisch und gesundheitsfördernd unterstützen können.

ZUGFERD



Wie Sie mit dem Rechnungsdatenformat »ZUGFeRD« Ihren digitalen Rechnungsaustausch optimieren.

PAUL



Wie Sie mithilfe dieses »digitalen Hausmeisters« schädlichen Mikroorganismen zu Leibe rücken und erstklassige Wasserqualität nachhaltig wahren.

HANDWERKSCAMP



Weil die Digitalisierung zunehmend das Bauhandwerk betrifft, bietet das Handwerkscamp ein Forum für den Erfahrungsaustausch. Einmal im Jahr treffen sich die digital engagierten Handwerkerinnen und Handwerker, um die Herausforderungen der Baubranche zu diskutieren, Wissen zu teilen und Lösungen zu besprechen.

EVOLUTE



Wie Sie mit einer App Wünsche an die Industrie kommunizieren, damit Produkte und Werkzeuge besser werden, um die Arbeit auf der Baustelle zu erleichtern.

OPEN HANDWERK



Wie Sie Ihr Unternehmen durch digitale Prozesse im Büro und auf der Baustelle effizienter machen und alle Betriebsabläufe bis hin zur Kommunikation mit dem Endkunden optimieren.

DIESE HERREN WISSEN MEHR. UND MANCHES BESSER.

MARTIN GOPPEL

Referent Akademie Handwerk digital

Alles ist digital. Digital ist alles.

1. Umdenken im Kopf

Die Folgen der Wirtschaft durch die Digitalisierung

- Nichts mehr so wie es mal war
- Die fundamentalste und schnellste Veränderung der Menschheitsgeschichte
- Flexibilität, Agilität und Kooperation/Vernetzung sind das Gebot der Stunde
- Veränderung in allen Lebensbereichen
- Ohne Digitalisierung funktioniert NICHTS mehr

2. Wie wir die Digitalisierung für uns nutzen können

- Internet als Rückgrat der Digitalisierung
- Das Leben findet im Internet statt
- Angebote 24/7 zugänglich, jedoch kaum im Handwerk
- Alternativangebote nur einen Klick entfernt
- Relevanz als größter Erfolgsfaktor für Aufmerksamkeit und Loyalität
- Bedürfnisse der Kunden und Mitarbeiter in den Mittelpunkt des eigenen Handelns und Denkens

3. Wer zu spät kommt ...

- Nokia als warnendes Beispiel
- Apple verändert die Kommunikationswelt
- Wachstum und Wohlstand vor allem durch digitalisierte Wirtschaft
- Digitale Bildung im Handwerk neu erfinden
- Damit MADE IN GERMANY ein Erfolgs- und Qualitätssiegel bleibt

THORSTEN MOORTZ

Moderator der Veranstaltung & Referent

Produktpreise werden durch das Internet vergleichbar, dadurch gehören durch Preisaufschläge subventionierte Stundenlöhne bald der Vergangenheit an.

Aber, wer bezahlt künftig:

- Aufmaß?
- Gestaltungsplanung?
- Bemusterung?
- Angebot?
- Ausführungsplanung?
- Umsetzungsplanung?
- Gewerke-Koordination?
- Einkaufskoordination?
- Projektabwicklung?
- Baustellenbegleitung?
- Qualitätskontrolle?

»Dann werden einfach die Stunden-Verrechnungssätze für Montageleistungen nach oben geschraubt.« – Prima Idee, mal sehen, wie weit Sie damit kommen. Besser ist, dem Kunden den Wert der eigenen Leistungen zu erklären, sie zu einem Produkt zu machen und transparent zu präsentieren. Wie das in der Praxis aussehen kann, wird anhand folgender Punkte demonstriert.

- Weshalb wir in Zukunft nur noch unsere Expertenleistung verkaufen und an den meisten Produkten nur noch wenig verdienen werden
- Inszenierung der Leistungen beim Erstkontakt
- Weg von den Produkten hin zu den Themen und Leistungen
- Leistungen für Kunden vorzeigbar machen
- Leistungen im Angebot aufführen
- Re-Organisation der eigenen Angebotssoftware in Richtung Leistungen

PODIUMSDISKUSSION

MIT MYHAMMER, THERMONDO,
BANOVO, ZVSHK UND MF MERCEDÖL



Schön, dass wir mal nicht übereinander, sondern miteinander reden. Diese fünf Profis stellen sich interessanten Fragen:

- **Michael Dreimann**
Gründer und Geschäftsführer Banovo
- **Claudia Frese**
CEO MyHammer
- **Philipp Pausder**
CEO Thermondo
- **Helmut Bramann**
Hauptgeschäftsführer des ZVSHK
- **Andreas Körner**
Geschäftsführer von mf Mercedöl

Moderation: Thorsten Moortz

Thorsten Moortz ist Trainer, Berater und Coach für Marketing-Kommunikation im Handwerk. Seit 1989 stellt er seine vielseitigen Kompetenzen ausschließlich in den Dienst der Baubranche. Er hat sich im Laufe der Jahre den besten Ruf als Moderator und Referent erarbeitet. Herr Moortz besticht dabei durch sein ebenso fachlich fundiertes Wissen wie durch seine humorvolle Art der Darbietung.

ANMELDUNG

Die Plätze für diese Veranstaltung sind stark limitiert. Melden Sie sich und Ihre MitarbeiterInnen und KollegInnen am besten direkt unter folgendem Link an:

www.bergmann-franz.de/unternehmertag-2019

Die Kosten für Innungsmitglieder betragen 75 Euro je Teilnehmer/in und für Nicht-Innungsmitglieder 125 Euro zzgl. 19 % MwSt.

Nach Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine Rechnung.

Erst mit Eingang der Zahlung haben Sie sich Ihre Teilnahme verbindlich gesichert. So lange gilt »Wer zuerst kommt, mahlt zuerst«. Nach Zahlungseingang senden wir Ihnen Ihr/e Ticket/s zu.

Wir freuen uns auf Sie und den analogen Austausch zur digitalen Zukunft.



Sanitär | Heizung | Klempner | Klima
INNUNG BERLIN



BERGMANN & FRANZ

