

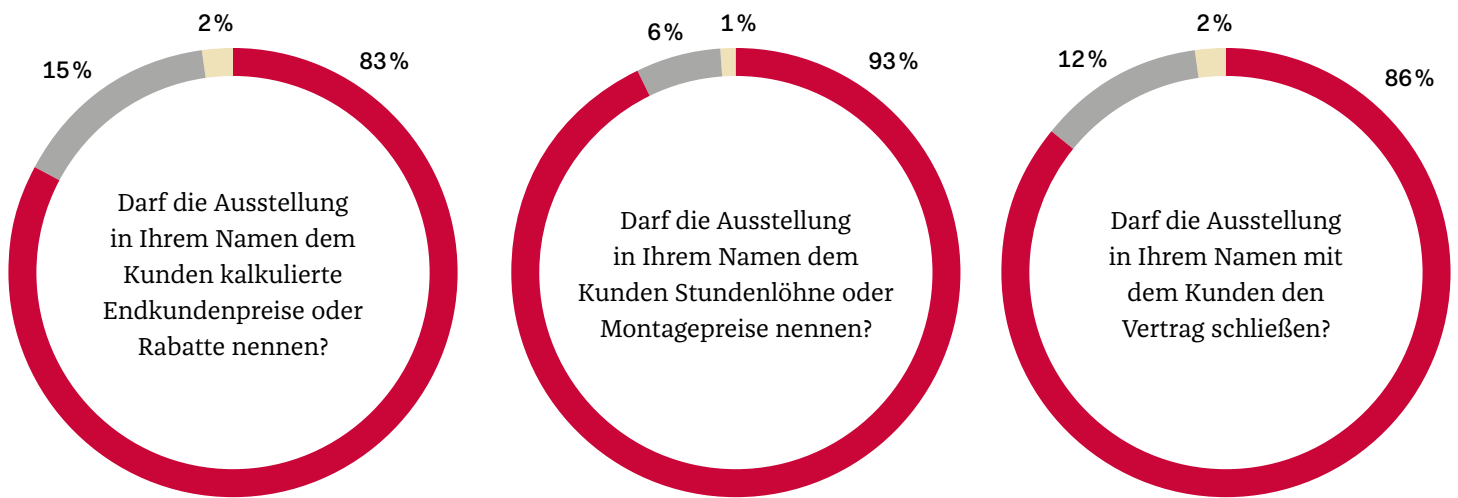
2017

Erosion der Fachschiene!

Einladung zum 13. Trendkongress
26. / 27. Oktober 2016, Düsseldorf



License to Sell



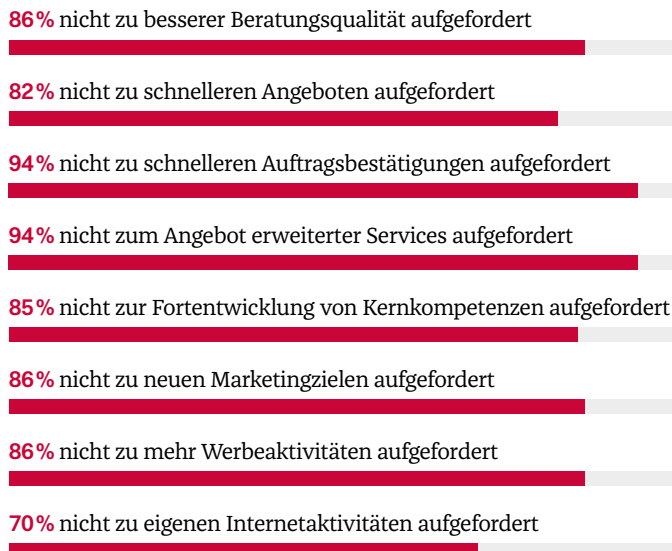
■ ja ■ nur nach Absprache ■ nein

Handwerk 4.0

In der SHK-Branche eher eine Note für digitale Performance als für ein erreichtes Technologieniveau.

Mehr als 70% des Handwerks sehen sich am längeren Hebel,

denn durch die internetbasierten Wettbewerber fühlen sich von den SHK-Handwerkern



SCHRÄGE INTERESSENLAGE

83%

der Schulungsthemen aus den Bereichen Betriebssteuerung, Marketing, Unternehmenssteuerung und Verkauf werden durch das Handwerk mehrheitlich als uninteressant abgelehnt.

9%

ist der Maximalwert bei den Schulungsthemen in der Antwortkategorie „sehr interessant“. Dieser Spitzenplatz geht an das Thema „Personalsuche“.

KUNDE STÖRT

56%

der Handwerker nennen pingelige Kunden als Hauptgrund für blockierte Montagekapazitäten.

AUFTRAG STÖRT

56%

der Handwerker haben in diesem Jahr schon Aufträge aus der Wärmeverteilung wegen fehlender Kapazitäten abgesagt.

Endstation Öko-Label

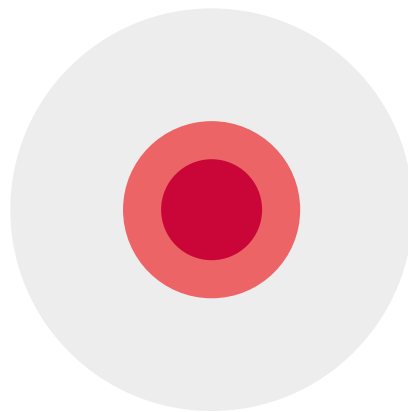
47%

der Handwerker meinen, dass das Öko-Label für die Endkunden keine Auswahlhilfe ist.

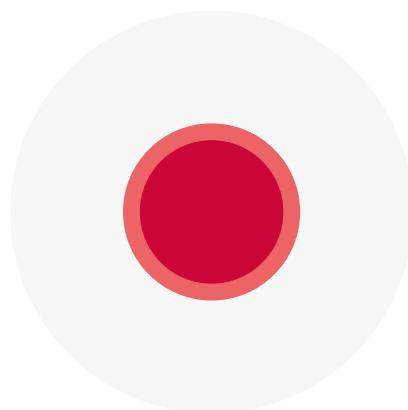
50%

meinen, dass das Öko-Label für die Handwerker keine Verkaufshilfe ist.

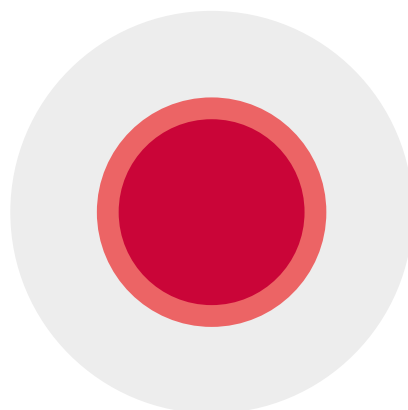
Zündstoff WANDEL



20% der Handwerker nehmen wahr, dass die Energieversorger in den Heizungsverkauf drängen, **ein Drittel davon** ist darüber ernsthaft besorgt.



20% der Handwerker nehmen wahr, dass der Großhandel mit seinen Ausstellungskonzepten auf dem Weg zum Einzelhandel ist, **zwei Drittel davon** sind darüber ernsthaft besorgt.



32% der Handwerker nehmen wahr, dass die Heizungsindustrie ihnen Franchisekonzepte aufdrängen will, **zwei Drittel davon** sind darüber ernsthaft besorgt.

13. Trendkongress

26. / 27. Oktober 2016, Düsseldorf

Sehr geehrte Kollegen und Kolleginnen der Branche,

mit dieser Broschüre möchte ich Sie zum 13. Querschiesser-Trendkongress einladen. Er wird – wie immer – informativ und facettenreich sein. In diesem Jahr haben wir den Trendkongress unter das Motto „Erosion der Fachschiene“ gestellt.

Die SHK-Fachschiene erlebt zurzeit einen erheblichen Umbruch. Verlässliche und stabilisierende Branchenregeln, deren Nützlichkeiten in den 70er und 80er Jahren des letzten Jahrhunderts definiert worden sind, verlieren immer mehr an Bedeutung und Beachtung. Wer gerne von der guten alten Zeit redet, hat aktuell ausreichend zu jammern. Der Großhandel versucht – mehr oder weniger offen – das Handwerk vom Point of Sale Sanitär abzuklemmen, die Heizungshersteller fummeln dem Handwerk am Point of Sale Heizung an der digitalen Auftragsgewinnung herum. Branchenaußenseiter machen aus dem Stand heraus stramme Umsätze und die Energieversorger schielen neidisch auf die Luxusprobleme der SHK-Branche.

Das bringt die Funktionäre im SHK-Handwerk in Rage und zu unglaublichen Umfrageergebnissen, während das SHK-Handwerk selbst gelassen abwinkt und bis auf Engpässe im Personal freundlich „alles bestens“ meldet und vorhandene Aufträge einfach liegen lässt. Es passt ins

aktuelle Gesamtbild der Branche, dass das Querschiesser-Call-Center am 14.07.2016 seine Sternstunde hatte, als es beim Versuch einer Kontaktaufnahme mit einem SHK-Handwerker auf einen Anrufbeantworter aufließ, der lakonisch mitteilte, dass man in diesem Jahr keine Aufträge mehr annehme, und sich dann abschaltete! Vielen Verantwortlichen in der SHK-Industrie stellt sich gerade die Gretchenfrage: Was ist faire Marktpartnerschaft, wenn die Fachschiene Sättigung meldet und andere Vertriebskanäle und die eigenen Verkaufszahlen noch Bedarf haben?

Eine Erklärung und Lösung liefert das „Ashbysche Gesetz“, was frei interpretiert besagt, dass ein Steuersystem mindestens die Komplexität der Störung haben muss, wenn es erfolgreich steuern will. Aus Sicht eines SHK-Herstellers bedeutet das aktive Mehrkanalstrategien zu betreiben, weil die Kunden und deren Kunden über unterschiedliche Kanäle Informationen und Ware suchen. Für Querschiesser ist daher die Erosion der Fachschiene ein sicherer Prozess, auf den man wetten kann. Lediglich die Dynamik bzw. Geschwindigkeit der Veränderung ist diskutierbar. Und das will der Trendkongress in diesem Jahr leisten.

Haus Arno Kloep

Tagesordnung 27. Oktober 2016

09:00 Uhr › Eröffnung der Veranstaltung/
Begrüßungskaffee

09:30 Uhr › Start der Veranstaltung

09:35 Uhr › Allgemeine Stimmung im Handwerk

10:30 Uhr › Konjunkturprognose für die Gewerke

10:45 Uhr › Pause

11:15 Uhr › Konjunkturprognose für die Warengruppen

13:00 Uhr › Pause

14:00 Uhr › Branchenstatus am Point of Sale

14:45 Uhr › Branchenstatus Digitalisierung

15:15 Uhr › Pause

15:30 Uhr › Branchenstatus auf Ebene des Handwerks

16:45 Uhr › Abschließende Diskussion

17:00 Uhr › Ende

Exzellenz im Handwerk

Wir haben für 16 verschiedene Leistungen von SHK-Handwerksbetrieben aus den Bereichen Angebotswesen, Mitarbeiterbindung und Kundenorientierung untersucht, in welchem Maße sie den Unternehmenserfolg im SHK-Handwerk spürbar unterstützen. Wir wagen eine These, welche Stärken und Schwächen im SHK-Handwerk eine „Franchisierung“ durch die SHK-Hersteller begünstigen.

Auslagern im Handwerk

Das SHK-Handwerk lagert immer mehr Arbeiten auf die liefernden Hersteller aus und positioniert sich als Lead-Generierer, der hohe Deckungsbeträge statt kleiner Vermittlungsgebühren erwartet. Schreibt man den erkennbaren Trend fort, kann man sich heute schon fragen, in wie viel Jahren die SHK-Hersteller die SHK-Handwerker nicht mehr benötigen, weil sie preiswerte Lead-Generierer installiert haben. Wir haben einmal für die Auftragsphasen Berechnung/Angebotserstellung, Bestandsaufnahme vor Ort, Montage und Inbetriebnahme für die vier Warengruppen Sanitär vor der Wand, Rohinstallation, Wärmeerzeugung und Wärmeverteilung den aktuellen Stand des Auslagerns erhoben und wagen eine Prognose, wann den SHK-Herstellern der Kragen platzt.

Partnersysteme

Das Pareto-Prinzip zieht in die Branche ein. Man kann als SHK-Hersteller nicht mehr allen SHK-Handwerkern alle Leistungen zur Verfügung stellen. Die „Sahne oben drauf“ ist jenen SHK-Handwerkern vorbehalten, die einen fairen Gegenwert zum Investment des SHK-Herstellers in die Marktpartnerschaft liefern. Wir haben ermittelt, wie man als SHK-Hersteller zweckmäßig die Abgabe der Extras staffelt, um perfekt die Erwartungshaltung der SHK-Handwerker zu treffen, und dabei trotzdem die Kosten im Griff behält.

Öko-Label

Vor einem Jahr herrschte in der Branche gespannte Erwartung, wie Endkunden und SHK-Handwerk mit den neuen Vorgaben des Öko-Labels umgehen würden. Die Thesen reichten von „da tut sich nichts“ bis „das Ende der Handelsmarken in der Heizung“. Jetzt, ein Jahr später, haben wir einmal die Routinen im SHK-Handwerk erhoben. Es sieht so aus, als seien alle Befürchtungen eingetreten, jedoch auf lächerlich niedrigem Niveau.

Point of Sale Sanitär

Was tut sich am Point of Sale Sanitär? Werden SHK-Handwerker Lohnschrauber des Großhandels? Lohnt sich die philosophische Frage, ob man Großhandelskonzepte ablehnen soll, weil sie dem SHK-Handwerk langfristig Freiheitsgrade einschränken, aber kurzfristig wirtschaftliche Vorteile verschaffen?

Point of Sale Heizung

Die Stadtwerke kommen, die großen Marken unterscheiden sich kaum noch, Knallerprodukte fehlen, die Endkunden sind verwirrt. Das SHK-Handwerk kümmert diese Entwicklungen kaum, es fühlt sich wegen der guten Stammkundenbeziehung ungefährdet. Bevor man als SHK-Hersteller völlig den Glauben in bewährte theoretische Modelle verliert, haben wir einmal geprüft, in welchem Maße der deutsche Heizungsmarkt dem 5-Kräfte-Modell von Porter entspricht und was man daraus für Entwicklungstrends ableiten kann.

Messe vs. Hausmesse

Wenn man sich die Zahlen der letzten Branchenmessen genauer ansieht und sie auf die Bedingungen der Vorveranstaltung konsolidiert, kann man erkennen, dass die Branchenmessen schleichend an Zuspruch durch das SHK-Handwerk verlieren. Grund genug, einmal zu erheben, wie man als Veranstalter und Aussteller die Branchenmessen attraktiver gestalten könnte.

Neu in der Trendstudie

Jedes Kapitel hat nun eine eigene kleine Zusammenfassung. Wer die wichtigsten Informationen des Trendkongresses in 30 Minuten erfassen möchte, hat nun die Möglichkeit dazu.

Jedes Kapitel beinhaltet eine Berechnung der Pearson-Korrelationen zwischen allen Antworten auf alle Fragen des Kapitels. Interne Zusammenhänge der Fragestellungen werden so offengelegt und erleichtern die Entscheidung, ob integrierte Ansätze möglich oder nötig sind.

Für einen tiefen Blick in die Tagesordnung haben wir Ihnen hier den Zugriff auf die Gliederung der Trendstudie eingerichtet.



Anmeldung

Das Paket: 13. Querschiesser-Trendkongress

- (1) Get-together „Branchengeflüster“,
26.10.2016, ab 19:00 Uhr
- (2) 13. Querschiesser-Trendkongress,
27.10.2016, ab 09:00 Uhr
- (3) Trendstudie
- (4) „Kleiner Trendkongress“ in Ihrem Haus

Im Detail

Der Begrüßungsabend

Die Teilnehmer des Trendkongresses sind am Vorabend (Mittwoch, 26.10.2016) ab 19:00 Uhr zu einem zwanglosen Zusammenkommen mit Abendessen und Small Talk unter Branchenkollegen eingeladen.

Der Trendkongress

Der Trendkongress beginnt am Donnerstag, den 27.10.2016, um 09:00 Uhr mit der Eröffnung des Anmeldeschalters und einem Begrüßungskaffee. Die Vorträge beginnen um 09:30 Uhr und enden gegen 17:00 Uhr. Eine Kaffeepause am Vormittag, eine Mittagspause und eine Pause am Nachmittag geben den Teilnehmern ausreichend Zeit, das Gehörte und Gesehene sofort zu diskutieren.

Die Trendstudie

Die Trendstudie wird den Teilnehmern während des Trendkongresses in der letzten Pause übergeben. Sie erhalten – wie immer – ein offenes Word-Dokument, so dass Sie die Charts mühelos in Ihre Präsentationen übernehmen können.

Der „kleine Trendkongress“

Manche Dinge können und wollen Sie nicht in Anwesenheit Ihrer Branchenkollegen fragen, oder aber Sie wünschen, dass Ihre Mitarbeiter ebenfalls die wichtigsten Inhalte aus dem Trendkongress erfahren. Für diese Fälle bieten wir den „kleinen Trendkongress“ an: Wir kommen für drei oder vier Stunden in Ihr Unternehmen und referieren über die wichtigsten Inhalte des Trendkongresses vor dem Hintergrund einer speziellen thematischen Vertiefung hinsichtlich der Warengruppen, die für Sie relevant sind.

NEU

Sie haben keine Gelegenheit, am Trendkongress teilzunehmen? Kein Problem! Sie können zum Preis von 995 € zzgl. MwSt. nur die Trendstudie und den „kleinen Trendkongress“ auch ohne Trendkongressteilnahme bestellen.

Das Organisatorische

Das Tagungshotel

Der Trendkongress findet am 26./27.10.2016 statt im:
Maritim Hotel Düsseldorf
Maritim-Platz 1
40474 Düsseldorf

Die eventuelle Zimmerreservierung

Für den Fall, dass Sie am Vortag (26.10.2016) anreisen, haben wir im Hotel ein begrenztes Kontingent an Zimmern vorgemerkt, auf das Sie zugreifen können. Bitte beachten Sie, dass das Hotel die Kontingente nur bis zum 14.09.2016 offen hält.

Das Hotel bestätigt einen Einzelzimmerpreis von 169 € inkl. Frühstück. Die Anreise ist am 26.10.2016 ab 15:00 Uhr möglich. Falls Sie spät am Abend anreisen, melden Sie bitte bei der Reservierung direkt ein „Late Arrival“ an.

Der Teilnahmepreis

Die erste Person aus Ihrem Haus zahlt 1.070 € zzgl. MwSt., jede weitere Person zahlt 670 € zzgl. MwSt.

Der Frühbucherrabatt

Jede Person, die sich bis zum 18.09.2016 anmeldet, erhält einen Nachlass von 75 €.

Wie anmelden?

Senden Sie einfach eine E-Mail mit Ihren Daten an kloep@querschiesser.de. Die Rechnungslegung erfolgt nach Anmeldeeingang und ist gleichzeitig die Anmeldebestätigung.

Querschiesser Unternehmensberatung GmbH & Co. KG
Treidelweg 6
46509 Xanten
Telefon: 02801 986925

info@querschiesser.de
www.querschiesser.de

