



Vorsprung | Information | Zukunft



10 JAHRE VIZ TRENDKONGRESS

WAS WAR, WAS BLEIBT, WAS KOMMT?

Mag. Dr. Ronald Pommer, MSc



ZENTRALE LEARNINGS

VORSPRUNG

INFORMATION

ZUKUNFTSTRENDS

DATEN



GOLD

Der Wettbewerb intensiviert sich 2015

MIGRATION = SHK-
WACHSTUMSTREIBER?

ANBIETER AUS DEM
INTERNET

HANDWERK
POSITIONIERT SICH

2015

KOOPERATIONEN



Etabliertes hinterfragen

2016



?

!

**GUTE STIMMUNG IM
HANDWERK**

**ENDKUNDEN =
BITTSTELLER**

**HANDWERK BRAUCHT
UNTERSTÜTZUNG BEI
WÄRMEERZEUGERN**

- **Berechnung**
- **Inbetriebnahme**

2016

FACHSCHIENE
ERODIERT

*„...montiert Ihr auch
beigestellte Online-
Ware?“*

HANDWERK

SKANDAL

bleibt aus

Zeit sparen
Gewinn maximieren

Hersteller

Badplanung
machen

Fußbodenheizung
verlegen





Was kommt da auf uns zu?
2017

HANDWERK >
MONTAGEKAPAZITÄT >
WACHSTUMHEMMNIS

HERSTELLERMARKE
STIMULIERT
ENDKUNDENVERHALTEN

HANDWERKER
STUNDENSÄTZE AN DER
KONSUMENTEN-
SCHMERZGRENZE >
ZUSTZLEISTUNGEN DIE
NICHT VERRECHNET
WERDEN

2017

*„HERSTELLER-
Entlastet das
Handwerk – durch
digitale Ansätze!“*

MONTAGEMISERE



Meine Kundenbindung
darf durch den Hersteller
nicht geschwächt
werden!“

**DIGITAL
AM START**



Veränderung ist OK ... solange im
Geschäft alles beim Alten bleibt!

2018



HANDWERK IST
„SATT“

HANDWERK
AKZEPTIERT NEUE
MARKTBEGLEITER
(z.B.
Energieversorger)

HANDWERK
AKZEPTIERT
GERINGERE
VERTRIEBSWEG-
TREUE DER
HERSTELLER

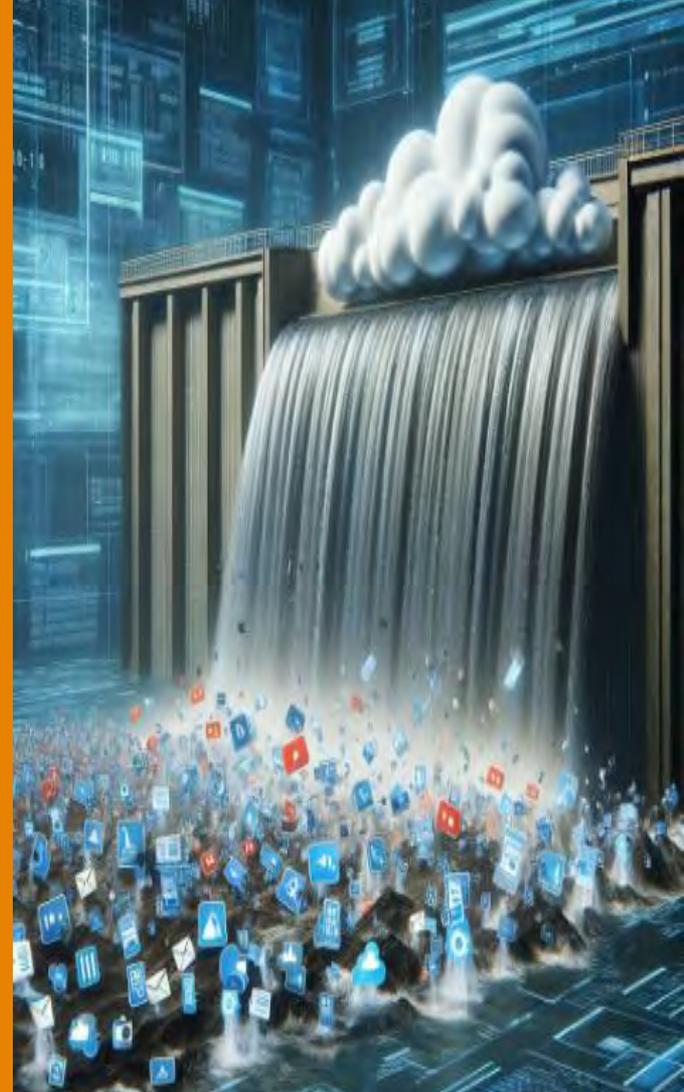
2018

ENDKUNDEN WERDEN
PINGELIG!!!!

WISSENS-
MANAGEMENT

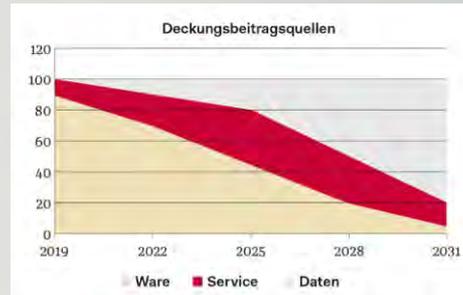
DAS HANDWERK VERWEIGERT
DIE INFORMATIONEN DER
HERSTELLER UND HÖRT NUR
MEHR AUF DEN GROSSHANDEL

DATENFLUT
MACHT TAUB
UND BLIND

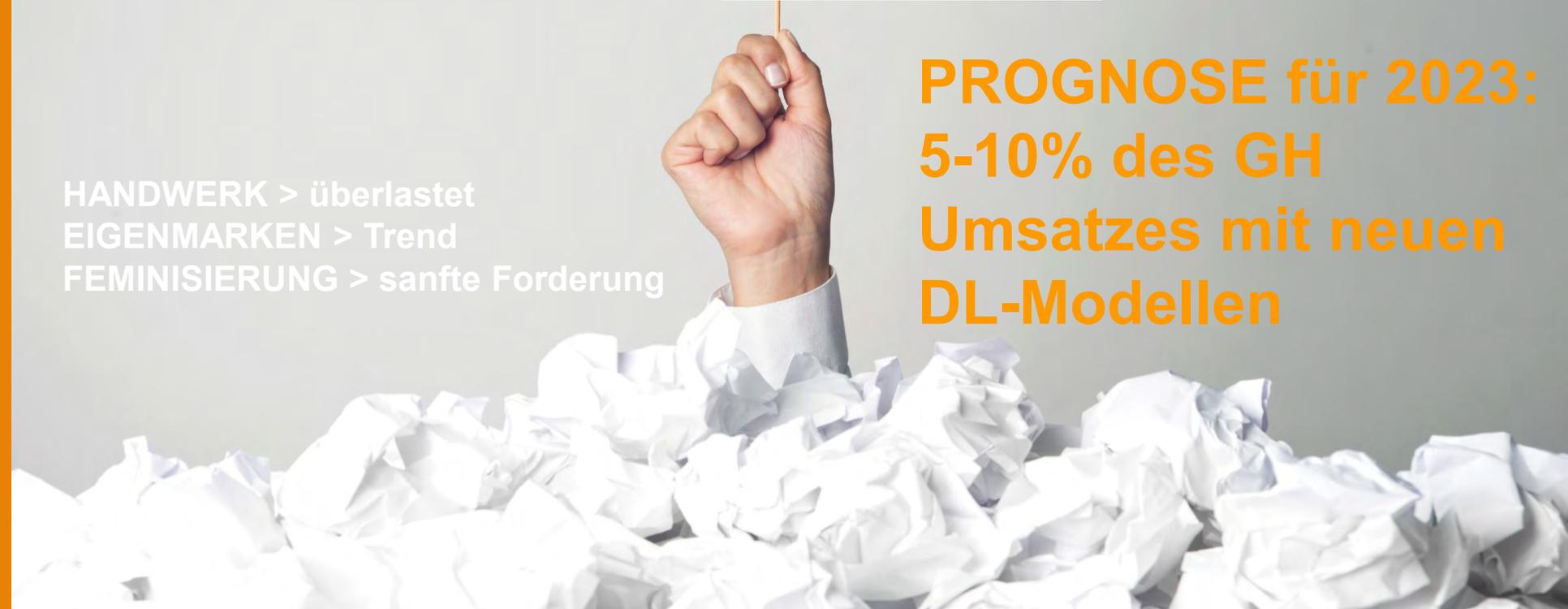


2018

HANDWERK > überlastet
EIGENMARKEN > Trend
FEMINISIERUNG > sanfte Forderung



PROGNOSE für 2023:
5-10% des GH
Umsatzes mit neuen
DL-Modellen



Wie lange geht das so noch gut?

2019



BEDARF VERÄNDERT
SICH > BRANCHE
REAGIERT NICHT!

AUFTRÄGE
- VERZÖGERUNG
- ABLEHNUNG

MEHR
DIENSTLEISTUNG /
WENIGER WARE

Was sind
Endkundendaten wert?

Damit hätten wir nicht gerechnet...

2020





**2021
HURRA!
Alle wollen
uns!
Alle brauchen
uns!**

PANDEMIE!

UMSATZPLUS 5%

Hohe Einkaufspreise
Lange Lieferzeiten
Hamsterkäufe

Kurzfristige
Preiserhöhungen
stressen das Handwerk

WAS WIRD 2022?
KOMMT DAS GLOBALE
ZAHLENCHAOS?



KI

**DIGITALE DATENSTRÖME
PROZESSAUTOMATISIERUNG**



BLINDFLUG MIT VOLLGAS?

2022

UNDURCHSICHTIG:

Konjunkturelle Gemengelage

Enorme Lagerkapazitäten beim
Handwerk werden abgebaut

Handwerk bemerkt:

Umsatzausfälle &
Kaufzurückhaltung

MACHT NIX!!!!
MONTAGEKAPAZITÄT WÄRE
JA OHNEHIN NICHT
VORHANDEN.

**MONTAGEKAPAZITÄT
FEHLT!!!**

**Es wird kleinrepariert statt
großmodernisiert.**

**Es könnte zu einer Rückkehr
der fossilen Energie kommen.**



**SHK = STAATSTRAGENDER
FAKTOR DER ENERGIEWENDE**



ABWÄRTSTREND

2023

**WENIG OPTIMISMUS
für 2024**

Lage noch gut ... aber:

Baubranche schwächelt-
Kaufkraft lässt aus

**DAS WÄRMEPUMPEN-
DILEMMA:**

Zu viele neue
Montageanbieter arbeiten
nicht gut.

**> DAS IST SCHLECHT
FÜR ALLE!!!**

VIEL

FALT

**ES FEHLT AN
AUFBRUCHSTIMMUNG**

**HANDWERK IST SATT UND
REAGIERT WIE EIN
ALLIGATOR**
„Hilft es? ... ist es einfach?“

**EINIGE WISSEN VIEL –
DOCH ZU VIELE TUN
NICHT WAS SIE WISSEN!**

**HERSTELLER SUCHEN
NACH NEUEN WEGEN ...
AM HANDWERK VORBEI?**

**ENGAGIERTE WENDEN
SICH AB VON DER
FACHSCHIENE! WOHIN?**

**Neuer Nutzen aus der
Fachschiene?**

**Was ist der
Prozesskostenvorteil der
Fachschiene in Zukunft
wert?**

**Das satte Handwerk bremst
die Entwicklung aus!**

**Wer wird in Zukunft nicht
mehr satt?**

**Wen macht das
„ang´fressen“?**

**Der Fachschienekonsens
bröckelt – einmal mehr!**



... weil nicht alle satt werden!



5 Thesen aus 10 Jahren
VIZ TK 2014 -2023



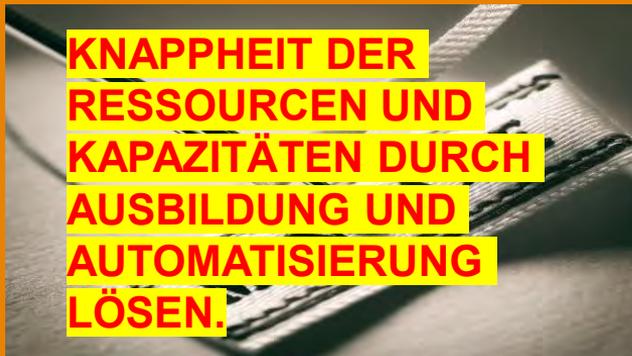
**DIGITALE
TRANSFORMATION
IST EINE
NOTWENDIGKEIT
FÜR ALLE IN DER
FACHSCHIENE.**



**ANPASSUNG AN
VERÄNDERTE
VERBRAUCHER-
ERWARTUNGEN DURCH
SERVICEORIENTIERUNG.**



**ZUNEHMENDER EINFLUSS
DES ONLINEHANDELS
DURCH ANPASSUNG
DES GESCHÄFTS-
MODELLS BEGEGNEN.**



**KNAPPHEIT DER
RESSOURCEN UND
KAPAZITÄTEN DURCH
AUSBILDUNG UND
AUTOMATISIERUNG
LÖSEN.**



**NACHHALTIGKEIT UND
ENERGIEEFFIZIENZ SIND TREIBER
DER FACHSCHIENE.**

DATEN



GOLD

**GO FOR
GOLD!**



**VIZ
TRENDREPORT
2025**



Vorsprung | Information | Zukunft

DANKESCHÖN!



Mag. Dr. Ronald Pommer, MSc
www.pro-con.eu