

# GEWERBE • HANDWERK



Gewerbe und Handwerk der Zukunft

in Kooperation mit:

# BAUSTEIN 5

## GEWERBE UND HANDWERK DER ZUKUNFT

### Sachinformation

<b>5</b>	<b>Gewerbe und Handwerk der Zukunft</b>	
<b>5.1</b>	<b>Einflussfaktoren auf die Zukunft des Gewerbe und Handwerks</b>	<b>3</b>
5.1.1	Innovation und Forschung	4
5.1.2	Zunehmende Technologisierung	5
5.1.3	Demografischer Wandel	5
5.1.4	Steigende Mobilität	6
5.1.5	Wellness- und Gesundheitstrend	6
5.1.6	Zunehmende Individualisierung	7
5.1.7	Wunsch nach Komplettlösungen	7
5.1.8	Trend zu Sanierung und Restauration	8
<b>5.2</b>	<b>Zusammenfassung</b>	<b>10</b>
	<b>Literaturverzeichnis</b>	<b>12</b>

### Didaktik

	<b>Übungsblätter</b>	<b>14</b>
	<b>Projektaufgaben</b>	<b>19</b>
	<b>Lösungsvorschläge zu den Übungsblättern</b>	<b>20</b>
	<b>Kopiervorlage</b>	<b>23</b>
	<b>Folie</b>	

ISBN 978-3-9502430-3-1

# 5 GEWERBE UND HANDWERK DER ZUKUNFT

## Bausteinübersicht

In Baustein 5 erfahren Sie,

- welche Faktoren die Zukunft des Gewerbe und Handwerks beeinflussen und
- wie das Gewerbe und Handwerk diese Entwicklungen erfolgreich für sich nutzen kann,
- um für den Wettbewerb gut gerüstet zu sein.



## 5.1 Einflussfaktoren auf die Zukunft des Gewerbe und Handwerks

Unterschiedliche Einflussfaktoren bestimmen bereits die Gegenwart und vielmehr noch die Zukunft des Gewerbe und Handwerks (siehe auch Baustein 3). Dazu gehören ua. **Innovationen und Forschung**, der **demografische Wandel**, die **zunehmende Technologisierung** sowie die immer stärker steigende **Mobilität**.

## Einflussfaktoren auf die Zukunft von Gewerbe und Handwerk

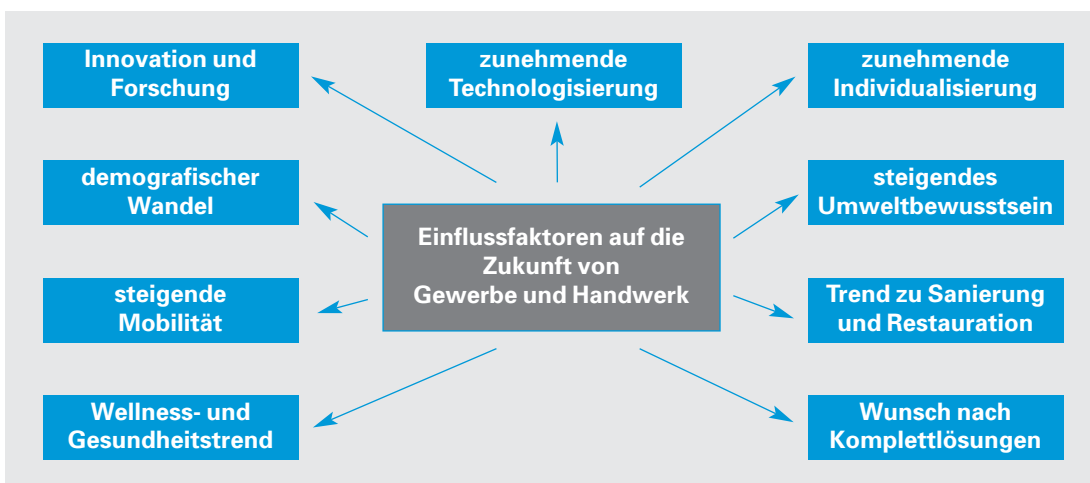


Abbildung 1: Einflussfaktoren auf die Zukunft von Gewerbe und Handwerk

## 5.1.1 Innovation und Forschung

Technischer Fortschritt und Innovationen sind die Schlüsselfaktoren für Wirtschaftswachstum und Wohlstand. Studien zeigen, dass<sup>1</sup>

- kleine Unternehmen **mehr Bedeutung** für den technologischen Fortschritt haben als früher angenommen und
- kleine Unternehmen einen **Vorteil in sehr innovativen Branchen** haben.

Unter Innovationen wird dabei nicht nur die Entwicklung komplett neuer Produkte sondern auch Verbesserungen von bereits bestehenden Produkten oder Produktionsprozessen bis hin zur Adaption von Organisationsstrukturen verstanden.

Die **Innovationstätigkeit** der Gewerbe- und Handwerksbetriebe in den letzten Jahren ist **beachtlich**. Laut einer Studie aus dem Jahr 2006<sup>2</sup> hat rund **ein Drittel** der Betriebe in den letzten drei Jahren selbst **neue Produkte** und/oder **Dienstleistungen** entwickelt und auf den Markt gebracht.

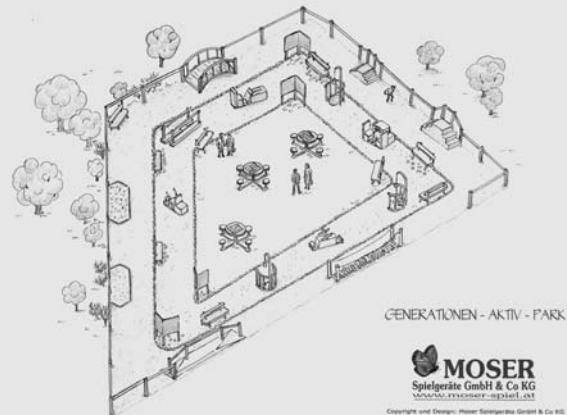
Wird die Einführung fremd entwickelter Produkte und/oder Dienstleistungen in das Unternehmen als innovative Tätigkeit gezählt, so sind im Durchschnitt 40 % der Betriebe innovativ.



### BEISPIEL

#### Projekt: „Generationen-Aktiv-Park®“

Die Firma *Moser Spielgeräte GmbH & Co KG* gilt seit über 30 Jahren als Spezialist im Bereich Kinderspielplätze und zählt zu den erfolgreichsten und innovativsten österreichischen Unternehmen dieser Branche. Es werden Holzspielgeräte, Gartenmöbel und Parkbänke für den Außenbereich produziert.



Im Rahmen der Initiative „Kreatives Handwerk“ hat die Firma ein ganz außergewöhnliches Projekt, den „Generationen-Aktiv-Park®“ eingereicht.

Der „Generationen- Aktiv-Park®“ ist ein generationenübergreifendes Freiraumangebot im öffentlichen Bereich, das speziell ältere Menschen zu Aktivitäten animiert, welche Körper und Geist trainieren und so seelisch und körperlich gesund halten. Der Park besteht aus acht speziell entwickelten Bewegungsgeräten und umfasst insgesamt 13 Stationen. Die 13 Stationen bieten Übungen zur Verbesserung der Muskelkraft, Koordination, alltagsrelevanter Anforderungen sowie zur Erhöhung der geistigen Leistungsfähigkeit.

Die Inhalte des „Generationen- Aktiv-Parks®“ sind so zusammengestellt, dass der Park gleichermaßen von älteren Menschen, Erwachsenen, wie auch Jugendlichen benutzt werden kann. Ein öffentlicher Platz zum Treffen, Bewegen, Spielen und Plaudern, der sich an Achtjährige genauso richtet wie an Hundertjährige. Die Gesundheit und das Verstärken sozialer Beziehungen werden somit gezielt gefördert.

*Skizze des aktuellen Projektes in Wien XII; Quelle: <http://www.kreativeshandwerk.at>, gekürzt*

<sup>1</sup> Vgl. Acs/Audretsch, 1990

<sup>2</sup> Vgl. KMU FORSCHUNG AUSTRIA, 2006

Innovative Produkte und Dienstleistungen sind **wichtige Investitionen** für ein Unternehmen. Durchschnittlich investieren Unternehmen des Gewerbe und Handwerks in einem Zeitraum von drei Jahren rund EUR 94.000 in Neuentwicklungen und Innovationsvorhaben.

Im Gesamtdurchschnitt zeichnen die Innovationen für rund 17 % der Unternehmensumsätze der Gewerbe- und Handwerksbetriebe verantwortlich. Es kommt sogar vor, dass der gesamte Umsatz mit diesen innovativen Produkten oder Leistungen erzielt wird.

Eindeutig ist, dass größere Betriebe häufiger Innovationen durchführen als kleinere. Aber sogar **ein Viertel der kleinsten Unternehmen** (mit weniger als fünf Mitarbeitern) hat neue Produkte und Dienstleistungen, die selbst im Haus entwickelt wurden, auf den Markt gebracht.

Berücksichtigt man die Barrieren, mit denen Kleinbetriebe bei der Durchführung innovativer Tätigkeiten konfrontiert sind (fehlende finanzielle Ressourcen, fehlende Zeit neben dem Tagesgeschäft, keine eigenen Forschungs- und Entwicklungsabteilung etc.), so ist dieser Wert **beachtlich**.

## 5.1.2 Zunehmende Technologisierung

Die zunehmende Technologisierung hat dem Gewerbe und Handwerk eine **Erleichterung im Produktionsprozess** gebracht. Darüber hinaus haben sich **neue Berufe** (zB Mechatroniker) entwickelt und die „alten“ **Berufe verändert**.

### BEISPIEL

Durch moderne Scanner und CAM-Produktionstechnologie (Computer Aided Manufacturing) ist es Schuh- und Orthopädienschuhmachern möglich, spezielle Maßschuhe für ihre Kunden zu fertigen. Ein Scanner vermisst den Fuß und in Abstimmung mit den individuellen Wünschen des Kunden kann der Schuhmacher mittels einer eigenen Software den möglichen Leisten und den zukünftigen Schuh des Kunden am Computer dreidimensional darstellen.

Die Daten werden dann online an die CAM-Maschinen weitergegeben und das Produkt ist ein handwerklicher Maßschuh.<sup>3</sup>

Auch für Kleidermacher bieten Scannertechnologien die Chance, ihren Kunden Kleidungsstücke nach Maß anzubieten und sich dadurch von Produkten von der Stange abzusetzen.



Der Vorteil des Handwerks liegt in der Zukunft darin, **neue Technologien** und Medien nutzen und mit der **traditionellen Handwerkskunst verbinden** zu können.

## 5.1.3 Demografischer Wandel

Die Anzahl der Haushalte, insbesondere der Singlehaushalte steigt ebenso an wie die Bevölkerung. Auch neue Familienmodelle wie Alleinerzieher oder die Patchworkfamilie spiegeln die veränderten gesellschaftlichen Entwicklungen wider. Auch die Altersstruktur der österreichischen Bevölkerung wird sich verändern (siehe Baustein 3).

Das Gewerbe und Handwerk passt sich mit **neue Produkten und Dienstleistungen** diesen veränderten Gegebenheiten an (siehe Baustein 3).

<sup>3</sup> Vgl. Ax, 1997

## 5.1.4 Steigende Mobilität

Sowohl die Kunden als auch die Anbieter sind **mobiler** geworden. Die Kunden wählen dadurch die Anbieter nicht mehr nur aus dem direkten Umfeld. (So sind Fahrten in große Einkaufs- oder Fachmarktzentren in vielen Familien fester Bestandteil des Wochenendprogramms.)

**Branchenfremde Konkurrenz** durch Möbelhäuser oder Baumärkte stellen für das regionale Gewerbe und Handwerk eine Herausforderung dar, aber auch die Gewerbe- und Handwerksbetriebe können Kunden aus anderen Regionen bedienen und ihren **Kundenkreis** über die „eigenen“ Regionen **ausweiten**. Das ist auch durch das **Internet** möglich.

Trotzdem bringt die steigende Mobilität nicht nur Vorteile: Der zunehmende Verkehr verlängert die Anfahrtszeiten für die Handwerker und die Parkplatzknappheit **erschwert** das **tägliche Geschäft beim Kunden**. Alles zusammen stellt einen **zusätzlichen Kostenfaktor** für den Unternehmer dar.

## 5.1.5 Wellness- und Gesundheitstrend

In der heutigen Gesellschaft macht sich ein steigendes Gesundheitsbewusstsein bemerkbar. Das **Wohlfühlen** im eigenen Umfeld, in seiner Wohnung als auch in seinem eigenen Körper wird den Menschen **immer wichtiger**. Zurückzuführen ist dies sicherlich auch auf die hohen Anforderungen im Berufsleben, die viele durch Erholung und Schaffung eines Ruhepols ausgleichen wollen.

Fast allen Bereichen des Gewerbe und Handwerks bietet diese **Entwicklung neue** und **zusätzliche Möglichkeiten**. Besonders gefragt sind **individuelle Designs** und **Ideenreichtum** der Unternehmen.



### BEISPIELE

Das Wohlfühlambiente in der Wohnung kann durch eine Wellnesslandschaft im Bad erhöht werden.

Die Nachfrage nach eigenen Saunaanlagen und ausgefallenen Bäderlandschaften steigt und bietet für Sanitärinstallateure und auch Fliesenleger neue interessante Absatzmärkte.

Auch die Hafner profitieren vom Wellness-Trend: Kachelöfen werden auf Grund ihrer Strahlungswärme als therapeutisch und wohltuend angesehen und sind außerdem noch Allergiker freundlich.

Diese neue Entwicklung führt auch zum Entstehen von **neuen Berufen** im Gewerbe und Handwerk. Immer öfter suchen Menschen Unterstützung und Coaching bei ausgebildeten Beratern, mit deren Hilfe sie ihr Wohlbefinden wieder steigern möchten.



### BEISPIELE

Die Berufe des sportwissenschaftlichen Beraters oder Lebens- und Sozialberaters erfreuen sich in den letzten Jahren immer größerer Beliebtheit.



## 5.1.6 Zunehmende Individualisierung

Bis in die Mitte des 19. Jahrhunderts hinein war das Handwerk und damit die individuelle Fertigung die vorherrschende Produktionsweise. Anfang des 20. Jahrhunderts trat durch die Erfindung des Fließbandes (Erfinder der Fließbandproduktion war Henry Ford, 1913) die Massenproduktion endgültig ihren Siegeszug rund um die Welt an. Güter und Dienstleistungen konnten nun zu noch nie da gewesenen günstigen Preisen gefertigt und vermarktet werden.

Trotzdem blieben die **Handwerksunternehmen** weiterhin **Träger** der **lokalen** und **regionalen Wirtschaft** sowie Repräsentanten für **qualitativ hochwertige Erzeugnisse**.

**Heute** ist die **individuelle Fertigung** der Produkte und Dienstleistungen der Gewerbe- und Handwerksbetriebe ein **entscheidender Vorteil** gegenüber der standardisierten Massenproduktion. Der Trend nach Individualisierung und die steigende Singularisierung innerhalb der Gesellschaft machen die Massenprodukte für viele Konsumenten immer weniger attraktiv und **Maßprodukte gefragter**.

Das bietet Unternehmer und Konsumenten **Vorteile**:

- Die Betriebe heben sich mit den individuellen und vielleicht sogar eigens designten Produkten von den Masseprodukten ab.
- Die Konsumenten erhalten Produkte, die zumeist langlebiger sind und höheren Komfort bieten.

### BEISPIEL

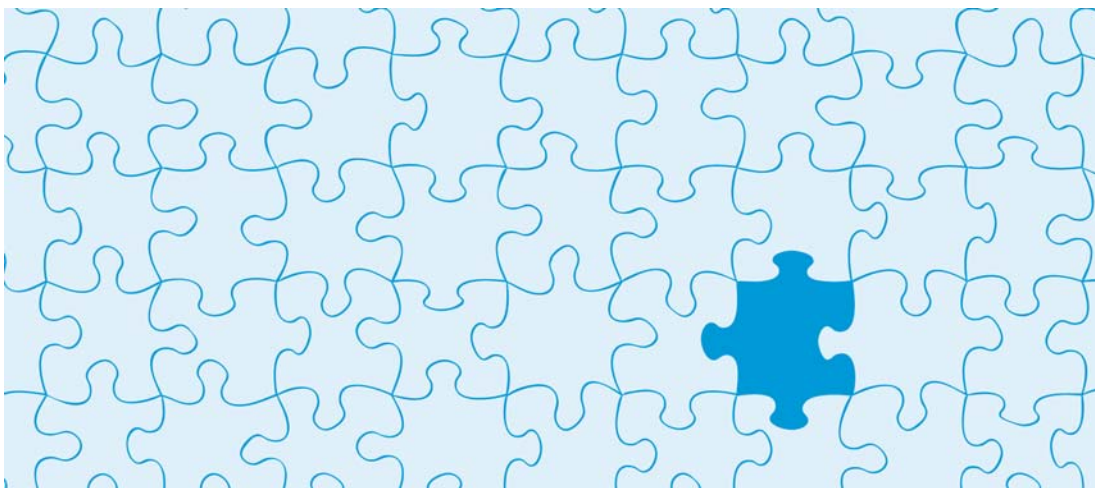
Maßgeschneiderte Kleidung: Sie ist dem Körper optimal angepasst, daher „sitzt sie perfekt“ und der Kunde hat damit etwas Einzigartiges erworben.



## 5.1.7 Wunsch nach Komplettlösungen

Auch im Gewerbe und Handwerk fordern die Kunden immer mehr Komplettlösungen, die eine Zeitersparnis mit sich bringen und für den Käufer eine bessere Kostenübersicht darstellen.

Oft können sehr spezialisierte Unternehmen dem Wunsch der Kunden nach Komplettlösungen mit Hilfe von Kooperationen (siehe Baustein 3) nachkommen. **Kooperationen fördern** auch die **Innovationstätigkeit** der Unternehmen.



## 5.1.8 Trend zu Sanierung und Restauration

Im Gewerbe und Handwerk **spezialisieren** sich einige Unternehmen auf den **Erhalt** und die **Restauration** von alten Dingen.



### BEISPIELE

Eine Spenglerei, die sich auf die Renovierung alter Gebäude, insbesondere von Kirchtürmen, verlegt hat, kombiniert in der Arbeit moderne Technologien und Maschinen mit traditionellen und über Generationen weitergegebenen Fertigkeiten.

Manche Tischler spezialisieren sich auf die Restaurierung von Möbeln und finden damit eine Marktnische mit hohem Potenzial.

Auch im Baugewerbe geht der Trend weg vom Neubau hin zur **Sanierung**. Besonders renovierungsbedürftig sind auf Grund ihrer starken Energieverschwendung die Nachkriegsbauten. Außerdem möchten Kunden vermehrt Altbauwohnungen sanieren, Gebäudefassaden erhalten und die alten Häuser technologisch aufrüsten. Diese Entwicklung bietet den unterschiedlichsten Gewerbe- und Handwerksbetrieben, vom Baumeister bis zum Elektro- und Heizungsinstallateur, Chancen und Möglichkeiten.

Eine eigene Entwicklung im Handwerk zeigt, dass einige bereits in Vergessenheit geratene **Berufe** wieder in Mode kommen oder dass einzelne Betriebe sich auf ihre Jahrhunderte **alte Tradition besinnen** und ohne jegliche technische Neuerungen ihr Handwerk ausführen, weil eine entsprechende Nachfrage nach diesen überlieferten Produkten vorhanden ist.



### BEISPIELE

Fassbinder fertigen nach alter Tradition Holzfässer an, die zur Lagerung von Qualitätswein besonders beliebt sind. Außerdem finden die traditionell gefertigten Fässer als Souvenirartikel, Ziergegenstände, Garten- und Rustikalmöbel oder Einrichtungen für Heurigenlokale oder Kellertuben Verwendung.

Die steigende Anzahl an Pferden für den Freizeitsport führt dazu, dass auch wieder vermehrt Hufschmiede nachgefragt werden.

## 5.1.9 Steigendes Umweltbewusstsein

Für Gewerbe und Handwerksbetriebe wird eine **umweltschonende Produktion** immer wichtiger:

- Einerseits ist das sicher auf die unterschiedlichen **gesetzlichen Auflagen** zurückzuführen,
- andererseits wird damit den **Ansprüchen** und **Wünschen** der **Kunden** entsprochen.

### UMWELTSCHUTZVORSCHRIFTEN UND FÖRDERUNGEN

Je nach Branche gibt es die unterschiedlichsten Auflagen bezüglich umweltgerechter Entsorgung, Transport, Verwendung von Chemikalien oder anderen Stoffen. Außerdem wird in Österreich versucht, den Einsatz bzw. die Einführung von umweltschonenderen und energiesparenderen Maßnahmen durch eine Fülle von **Förderungen** zu unterstützen.



## KUNDEN SETZEN AUF UMWELTSCHUTZ

Der Hauptgrund für die immer stärkere ökologische Ausrichtung der Gewerbe- und Handwerksbetriebe ist in der steigenden Nachfrage nach umweltfreundlichen Produkten zu sehen.

Die **traditionellen Gewerbe- und Handwerksbetriebe** haben ihren Kunden **immer schon umweltfreundliche Produkte** angeboten und tatsächlich **belasten Klein- und Mittelbetriebe** die Umwelt in **geringerem Ausmaß** als Großbetriebe. Als Gründe dafür gelten:<sup>4,5</sup>

- Die angewandten Technologien erfordern einen **geringeren Sachgütereinsatz**. Allerdings verursacht eine große Anzahl kleiner Betriebe für dieselbe Produktionsmenge eines Gutes tendenziell mehr Emissionen als ein einzelnes Großunternehmen.
- Ein Großteil der Rohstoffe wird unmittelbar aus dem **regionalen Umfeld** bezogen (aus traditionellen und sozialen Ursachen, etwa langen persönlichen Geschäftsbeziehungen).
- Die erzeugten Waren zeichnen sich überdurchschnittlich oft durch eine **lange Lebensdauer**, hohe Reparaturfreundlichkeit sowie arbeitsintensive Fertigung aus.
- Klein- und Mittelbetriebe zeichnen sich durch ihre **dezentrale Struktur** aus (das heißt, sie sind über eine ganze Region verteilt). Diese Struktur ist von der Natur eher verkraftbar als die Zusammenballung von Großbetrieben.
- Klein- und Mittelbetriebe sind oft **Nahversorger**. Das erfordert **weniger Transporte** und damit tendenziell weniger Emissionen durch Abgase.

Das steigende Umweltbewusstsein führt dazu, dass Leistungen und Produktionsweisen des Gewerbe und Handwerks wieder **voll im Trend** liegen.

### BEISPIEL

Eine Tischlerei trifft mit ihren individuellen aber auch nachhaltigen Holzprodukten das moderne Lebensgefühl.



Besonders **viele Möglichkeiten** mit modernen umweltschonenden Leistungen zu punkten, bietet das **Bauwesen**. In Zeiten von immer stärker steigenden Energiepreisen werden alternative Energie- und **Heizungsformen** immer gefragter.

### BEISPIELE

Die Nachfrage nach neuen **umweltschonenden Heizungssystemen** steigt (zB Pelletsheizung, die mit gepressten Säge- und Hobelspänen – Pellets – arbeitet).

Eine **energieeffiziente Bauweise** (zB Passivhaus) und bessere Wärmedämmung und Wärmeschutzfenster erfreuen sich immer größerer Beliebtheit.

**Solartechnik** und **Erdwärmesysteme** sind weitere Beispiele für moderne Energieformen.



<sup>4</sup> Vgl. Mugler 1998, S. 53  
<sup>5</sup> Vgl. Rumpf 1997, S. 11

## 5.2 Zusammenfassung

### Gut gerüstet für den Wettbewerb

Modern, aber auf solidem Fundament gebaut – das zeichnet das Gewerbe und Handwerk aus und schafft **gute Voraussetzungen** für den harten **Wettbewerb** mit anderen Wirtschaftssparten und Ländern:

- Die Gewerbe- und Handwerksbetriebe können auf eine lange Tradition zurückblicken. Trotzdem haben sie sich im Laufe der Zeit immer wieder den neuen Entwicklungen und Gegebenheiten angepasst. Die **hohe Anpassungsfähigkeit**, kombiniert mit dem Erhalt der Tradition, macht das Handwerk **einzigartig**.
- Durch die **Nähe zum Kunden** können die Wünsche früh erkannt und erfüllt werden. Gerade die Planung, Beratung und das Eingehen auf die **individuellen Kundenwünsche** sind ein großer Pluspunkt der Unternehmen, denn trotz aller Technologisierung möchte sich der Kunde beraten und betreut wissen.
- Das Gewerbe und Handwerk steht für **qualitativ hochwertige Produkte** und **Dienstleistungen**. Eine qualitativ hochwertige Leistung, korrekte Kostenvoranschläge und Abrechnungen sowie die Einhaltung der Zeitvorgaben und **Zuverlässigkeit** zeichnen Qualitätsarbeit von Unternehmen aus.
- In der Produktion spielt speziell das **Design** und auch die liebevolle Herstellung, das **Zusammenspiel von Kunst und Handwerk**, eine **große Rolle** und trifft den individuellen Zeitgeist der Gesellschaft.
- Mit Hilfe von **Kooperationen** können die Unternehmen **Komplettlösungen** anbieten und den Kunden rundum betreuen.



## Erfolgsfaktoren für den einzelnen Gewerbe- und Handwerksbetrieb

Eine erfolgreiche Zukunft des **einzelnen Gewerbe- und Handwerksbetrieb** baut auf vier verschiedenen Bereichen auf: der Betriebsorganisation, dem Markt, den Mitarbeitern und der Technologie.



Quelle: Deutsches Bundesministerium für Innovation und Technologie

Abbildung 2: Erfolgsfaktoren für einen Gewerbe- und Handwerksbetrieb

- Betriebsorganisation:** Neue Organisationsformen wie Kooperationen werden sich durchsetzen. Professionell strukturierte Betriebe können ihren Kunden Qualitätsprodukte anbieten. Konstant qualitativ gute Leistung erhält das Vertrauen der Kunden und das gute Image der Gewerbe und Handwerksbetriebe in der Gesellschaft.
- Märkte:** Erfolgreiche Betriebe erschließen **neue Marktfelder** (zB in der Sanierung), **nützen Trends**, sprechen **neue Kundengruppen** (zB „ältere“ Konsumenten) an und **erweitern** ihren **Aktionsradius** (entsprechend der größeren Mobilität von Kunden und Mitbewerbern).
- Mitarbeiter:** Die **Kombination** von **Fachwissen** und **kundenorientiertem Verhalten** zeichnet die Fachkräfteausbildung im Gewerbe und Handwerk aus. Weiterbildung und gezielte Mitarbeiterauswahl garantieren die Qualität der Leistung auf lange Sicht. Auch wird dem **Dienstleistungsverständnis** noch mehr Bedeutung zukommen: Der Kunde möchte beraten werden. Hier müssen die Mitarbeiter speziell im Umgang mit dem Kunden geschult werden.
- Technologie:** Die **Kombination** von **Technologie** mit langjähriger **Erfahrung** bzw. Wissen verschafft den erfolgreichen Betrieben den **entscheidenden Vorteil**. Neben der Nutzung von neuen Produktionsmöglichkeiten (zB CAM-Maschinen) ist auch das Internet als Unternehmenspräsentation und Kontakt zum Kunden wichtig.

Die Unternehmen des Gewerbe und Handwerks blicken in eine interessante Zukunft, in der sie sich zwar Herausforderungen stellen müssen, diese aber mit den für Gewerbe- und Handwerksbetrieben typischen Ressourcen, hervorragend meistern werden.

# LITERATURVERZEICHNIS

- **Ax, Christine (1997):** Das Handwerk der Zukunft. Leitbilder für nachhaltiges Wirtschaften. Basel/Boston/Berlin: Birkhäuser.
- **Acs, Zoltan/Audretsch, David (1990):** Innovation and small firms. Cambridge: MIT Press.
- **Garrecht, Joachim (2006):** Herausforderungen und Chancen der Handwerkswirtschaft in der Zukunft. Bundesministerium für Technologie und Wirtschaft Deutschland.
- **FfH Berlin (2000):** Generation 50 Plus – Chancen für den Einzelhandel. In: FfH Mitteilungen 15, (2).
- **Maurer, Rudolf (2002):** Die Zukunft des Handels – Teil 1. In: Horx, Matthias (Hrsg.): Die Zukunft des Handels. Frankfurt.
- **KMU FORSCHUNG AUSTRIA (2006):** Innovationen im Wiener Gewerbe. Wien.
- **Roth, Thomas G. (1998):** Umweltorientierte Lernprozesse im Handwerk am Beispiel des Schreinerbetriebs. Konzeption und Leitfaden. In: Betriebliche Praxis, Band 10, Lohmar/Köln: Eul Verlag.
- **Voithofer, Peter/Gittenberger Ernst (2007):** Der österreichische Handel 2006. Wien: Peter Lang Verlag.

# 5



# Übungsblatt 1: Innovationen

1. Was bedeutet der Begriff Innovation?

Nennen Sie Beispiele für innovative Leistungen von Gewerbe- und Handwerksbetrieben.

---

---

---

---

---

---

---

---

2. Besuchen Sie die Website <http://www.kreativeshandwerk.at> und beantworten Sie folgende Fragen:

- a) Welches Ziel verfolgt die Initiative „Kreatives Handwerk“?
- b) Welche Kategorien gab es beim Wettbewerb „Kreatives Handwerk“?
- c) Welchen Gewinner finden Sie am interessantesten und warum?
- d) Wählen Sie eines der Best Practice Beispiele auf der Website aus und beschreiben Sie dieses Projekt Ihrem Sitznachbarn.

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---



## Übungsblatt 2: Trends

1. Welche Chancen und Herausforderungen sind für die Gewerbe- und Handwerksbetriebe mit der steigenden Mobilität verbunden?

---

---

---

---

---

2. Immer mehr Kunden möchten von ihrem Handwerker „Gesamtlösungen“ bzw. „Komplettlösungen“ angeboten bekommen. Welchen Vorteil haben Gesamtlösungen für den Kunden? Suchen Sie im Internet nach Gewerbe- und Handwerksbetrieben, die Gesamtlösungen anbieten und beschreiben Sie diese kurz.

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

3. Viele Gewerbebetriebe haben sich auf die Bearbeitung ganz spezifischer „moderner“ Marktsegmente spezialisiert. Nennen Sie zu den folgenden Trends mögliche Beispiele für Leistungen, die Gewerbe- und Handwerksbetriebe anbieten können.

**Umweltbewusstsein:**

**Design:**

**Sanierung und Restauration:**





# Übungsblatt 5: Neue Chancen

1. Ein Slogan über das Gewerbe und Handwerk könnte lauten: „Zukunft mit Tradition“. Was könnte mit dieser Aussage gemeint sein? Berücksichtigen Sie bei Ihren Überlegungen auch die aktuelle Nachhaltigkeitsdiskussion.

---



---



---



---



---



---



---

2. Was wurde aus...? – Manche Gewerbe- und Handwerkssparten haben ihr traditionelles Aufgabenfeld verloren und dennoch überlebt. In welchen Nischen haben zB folgende Gewerbebetriebe neue Marktchancen gefunden?

Schmied:

Fassbinder:

Nennen Sie eine weitere Traditions-Branche, die wieder in Mode gekommen ist: \_\_\_\_\_

3. Nennen Sie für jeden der folgenden vier Erfolgsfaktoren für Gewerbe- und Handwerksbetriebe konkrete Umsetzungsbeispiele.

Erfolgsfaktor	Beispiele
Märkte	<ul style="list-style-type: none"> <li>○</li> <li>○</li> </ul>
Betriebsorganisation	<ul style="list-style-type: none"> <li>○</li> <li>○</li> </ul>
Mitarbeiter	<ul style="list-style-type: none"> <li>○</li> <li>○</li> </ul>
Technologie	<ul style="list-style-type: none"> <li>○</li> <li>○</li> </ul>

# PROJEKTAUFGABEN

## PROJEKTAUFGABE 1

### ***Welche Produkte und Dienstleistungen wünschen Sie sich vom Gewerbe- und Handwerk für die Zukunft?***

Erstellen Sie in Gruppen eine Collage zum Thema „Produkte und Dienstleistungen für die Zukunft“. Lassen Sie Ihrer Kreativität und Phantasie freien Lauf. Es spielt keine Rolle, ob die Produkte und Dienstleistungen zum heutigen Zeitpunkt auch umgesetzt werden können – vielleicht ist es in der Zukunft möglich...

## PROJEKTAUFGABE 2

### ***Besuchen Sie nach einer entsprechenden Anfrage in Gruppen einen Gewerbe- oder Handwerksbetrieb Ihrer Wahl und bitten Sie den Unternehmer oder einen Mitarbeiter, Ihnen folgende Fragen zu beantworten.***

- Welche Trends sind für die Branche, in der das Unternehmen tätig ist, in den kommenden fünf Jahren zu erwarten?
- Kann das Unternehmen vom Wellness- und Gesundheitstrend profitieren?
- Welche Veränderungen wurden in den letzten fünf Jahren im Betrieb durchgeführt, um das Produkt- oder Dienstleistungsangebot zu verbessern?
- Welche Veränderungen sind im Betrieb in den kommenden fünf Jahren geplant?

Präsentieren Sie die Ergebnisse Ihrer Befragung in der Klasse. Diskutieren Sie anschließend, welche Gemeinsamkeiten und Unterschiede es zwischen den befragten Betrieben gibt.

# LÖSUNGSVORSCHLÄGE

## Übungsblatt 1: Innovationen

1. Innovation heißt wörtlich „Neuerung“ oder „Erneuerung“. Man versteht darunter sowohl die Entwicklung neuer Produkte bzw. neuer Ideen für Dienstleistungen als auch die Verbesserung von bereits bestehenden Produkten bzw. Dienstleistungen bis hin zur Adaption von Organisationsstrukturen.

Beispiele: Individuelle Schülerlösung

2. a) Handwerksunternehmen besitzen ein hohes Maß an innovativem und kreativem Potenzial, können es jedoch mangels Ressourcen oder fehlender Kontakte zu „Kreativen“ nicht ausschöpfen. Ziel der Initiative „Kreatives Handwerk“ ist es daher, kleine Salzburger Gewerbe- und Handwerksunternehmen bei der Verwirklichung ihrer Ideen zu unterstützen. Diese Betriebe sollen mit Hilfe von Förderungen ihr kreatives Potenzial ausschöpfen, sich mit professionellem Produktdesign vom Mitbewerber differenzieren und von Nischenbildung, aber auch durch Ansprechen neuer Kunden und Märkte nachhaltig profitieren können. Der Wettbewerb „Kreatives Handwerk“ soll die Betriebe zu innovativen Projekten motivieren.

- b) Kategorie „der kreativste Schüler/Lehrling“  
 Kategorie „der kreativste Mitarbeiter eines Salzburger Handwerksbetriebes“  
 Kategorie „das kreativste Salzburger Handwerksunternehmen“

c) Individuelle Schülerlösung

d) Individuelle Schülerlösung

## Übungsblatt 2: Trends

1. Kunden wählen Anbieter nicht mehr nur aus dem direkten Umfeld aus, sondern vergleichen die Angebote verschiedenster Anbieter. Weite Fahrten in große Einkaufszentren und Fachmärkte oder auch in die österreichischen Nachbarländer sind in der heutigen Zeit keine Seltenheit. Das bedeutet für die Gewerbe- und Handwerksbetriebe einerseits eine erhöhte Konkurrenz, andererseits auch eine Chance, neue Kunden aus entfernten Regionen zu gewinnen. Das Internet bietet viele Möglichkeiten, Kunden aus aller Welt anzusprechen.

Die steigende Mobilität bedeutet aber auch eine Steigerung der Kosten: Aufgrund des zunehmenden Verkehrs verlängern sich die Anfahrtszeiten für Handwerker und auch die Parkplatzknappheit erschwert das tägliche Geschäft.

2. Die Kunden bekommen verschiedene Leistungen „aus einer Hand“. Das bedeutet, dass sie Leistungen aus verschiedenen Bereichen über nur einen Ansprechpartner beziehen können. Für die Kunden ist das sehr praktisch, es kann viel Zeit eingespart werden und ermöglicht eine bessere Übersicht der Kosten. Auch bei Problemen muss man sich nur an ein Unternehmen wenden. Die Lösung kann viel schneller gefunden werden, da unterschiedliche Fachkräfte für die Lösung des Problems zur Verfügung stehen.

Beispiele: Individuelle Schülerlösung

3. Mögliche Beispiele:

### Umweltbewusstsein:

- Möbelhersteller, die bei ihren Produkten keine Lacke verwenden.
- Heizungstechniker, die sich auf umweltschonende Heizungssysteme spezialisieren.
- Tischler, die nur Holz aus Europa verwenden.



#### **Design:**

- *Handwerker, die in Zusammenarbeit mit Architekten kreative Designlösungen für die Gestaltungen des Wunschhauses entwickeln und anbieten.*
- *Hafner, die kreative Kachelöfen herstellen.*

#### **Sanierung und Restauration:**

- *Spenglerei, die sich auf die Renovierung von alten Kirchtürmen spezialisiert.*
- *Tischler, die sich auf die Restaurierung von Antiquitäten spezialisieren.*

## **Übungsblatt 3: Neue Zielgruppe**

1. *Die ältere Bevölkerung wird eine immer wichtigere Zielgruppe. Produkte und Dienstleistungen, die auf die Bedürfnisse dieser Zielgruppe abgestimmt sind, bieten für das Gewerbe und Handwerk große Marktchancen.*

*Marktchancen ergeben sich zB in folgenden Bereichen:*

- *Altersgerechtes und barrierefreies Wohnen und Bauen*
- *Serviceorientierung im Handwerk*
- *Ernährungs- und Gesundheitsbewusste Produkte (zB Diabetikerprodukte)*
- *Reparaturen und Gebäudebewirtschaftung*
- *Gesundheitsbereich: Augenoptiker, Hörgeräteakustiker, Zahntechniker*

2. *Individuelle Schülerlösung*

3. *Individuelle Schülerlösung*

## **Übungsblatt 4: Wellness, Gesundheit und Umwelt**

1. *Gewerbe- und Handwerksbetriebe können vom Wellness- und Gesundheitstrend profitieren, indem sie neue Produkte und Dienstleistungen anbieten, die den Kunden ein Wohlfühlambiente ermöglichen oder gesundheitsförderlich sind. Die Kombination aus dem direkten Kontakt, der Verarbeitung natürlicher Materialien und den individuellen Gestaltungsmöglichkeiten bieten den Betrieben gute Möglichkeiten dem Wellness- und Gesundheitstrend und den Wünschen der Kunden zu entsprechen.*

*Der Wunsch nach Ruhe und Erholung bietet viele Gestaltungsmöglichkeiten in privaten Haushalten oder auch in Hotels: zB Wellnesslandschaft im privaten Bad, Wellnessbereiche mit ausgefallenen Badelandschaften, Saunabereichen, Ruhezonen etc. in Hotels. Das bietet Sanitärinstallateuren und Fliesenlegern neue Absatzmärkte.*

*Kachelöfen werden auf Grund ihrer Strahlungswärme als therapeutisch und wohltuend angesehen und sind Allergiker freundlich. Hafner können ihre Produkte dementsprechend gut vermarkten.*

*Bäcker, Konditoren oder Fleischer können vom Gesundheitstrend profitieren, indem sie spezielle gesundheits- und ernährungsbewusste Produkte und Informationen anbieten.*

*Friseure können ein Wohlfühlservice bieten zB Entspannung durch eine Kopfmassage und entsprechende Raumgestaltung.*

*Masseure können Entspannungsmassagen und Energiearbeit anbieten.*

*Ernährungsberater oder Lebens- und Sozialberater können den Menschen Hilfe anbieten, um ihr Wohlbefinden zu steigern.*

2. *Individuelle Schülerlösung*

3. Die Klein- und Mittelbetriebe im Gewerbe und Handwerk sind häufig Nahversorger und beziehen einen Großteil der Rohstoffe aus dem regionalen Umfeld – das erfordert weniger Transporte und damit weniger Umweltbelastungen. Die angewendeten Technologien im Gewerbe und Handwerk erfordern einen geringeren Sachgütereinsatz als zB in der Industrie. Die Produkte haben eine lange Lebensdauer und können sehr gut repariert werden. Klein- und Mittelbetriebe sind über eine ganze Region verteilt, diese dezentrale Struktur ist für die Natur leichter verkraftbar als die Zusammenballung von Großbetrieben.

## Übungsblatt 5: Neue Chancen

1. Die Gewerbe- und Handwerksbetriebe können auf eine sehr lange Tradition zurückblicken, dennoch passen sie sich neuen Entwicklungen an. Die Kombination aus Tradition und Anpassungsfähigkeit macht das Gewerbe und Handwerk einzigartig. Außerdem verkörpert kein Wirtschaftszweig das Prinzip der Nachhaltigkeit so sehr wie das Handwerk: Langlebigkeit, Wartungsfreundlichkeit, Wiederverwertbarkeit und die Verwendung natürlicher und nachwachsender Materialien wie zB Holz gehören hier zum Alltag. Damit liegt das Handwerk voll im Trend. Auch die Zukunft der Gewerbe- und Handwerksbetriebe liegt darin, die Tradition zu wahren und mit dem Modernen zu verbinden sowie auf Nachhaltigkeit zu setzen, denn das garantiert den Kunden Qualität. Werte wie Qualität und Tradition sind heutzutage sehr modern.

2. Schmied: Hufschmiede haben aufgrund der starken Beliebtheit des Reitsports neue Marktchancen gefunden.

Fassbinder: Anfertigung von Holzfässern für die Lagerung von Qualitätswein, als Souvenirartikel, Ziergegenstand, Gartenmöbel, Einrichtungsgegenstand für Lokale

Weitere Branche: Individuelle Schülerlösung (zB Hafner)

3.

Erfolgsfaktor	Herausforderungen in der Zukunft
Märkte	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Erschließung neuer Marktfelder</li> <li>● Ansprechen neuer Kundengruppen (zB „ältere“ Konsumenten)</li> <li>● Erweiterung des Aktionsradius (zB Osteuropa)</li> </ul>
Betriebsorganisation	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Eingehen von Kooperationen</li> <li>● Professionalisierung</li> </ul>
Mitarbeiter	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Mitarbeiter richtig schulen und Weiterbildung ermöglichen</li> <li>● Kreatives Potenzial der Mitarbeiter nutzen (Qualitätszirkel, kontinuierlicher Verbesserungsprozess, Mitsprache gewähren etc.)</li> <li>● Professionelle Mitarbeiterauswahl treffen</li> </ul>
Technologie	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Möglichkeiten des Internets nutzen</li> <li>● Neue Produktionsmöglichkeiten nutzen</li> <li>● Auf ökologische Kriterien achten</li> </ul>

# Kopiervorlage

## Erfolgsfaktoren für einen Gewerbe- und Handwerksbetrieb

