

GD Holz BranchenTalk: Holzhandel und Digitalisierung – Anforderungen und Chancen

21. November 2016

Quelle:

IHB MK

Besucher:

177



Am 15. November fand in Berlin der BranchenTalk des GD Holz statt. Etwa 120 Teilnehmer aus Holzhandel und der zuliefernden Industrie waren zu der Veranstaltung gekommen, die zum zweiten Mal in den Jahren ohne Branchentag durchgeführt wurde. Veranstaltungsort war der Martin-Gropius-Bau, in dem noch bis zum 15. Januar die Ausstellung „Bauen mit Holz – Wege in die Zukunft“ läuft. Die Abendveranstaltung fand im Meistersaal statt, der von der Innung des Berliner Holzhandwerks gebaut wurde.

Der Vorsitzende des GD Holz, **Jürgen Klatt**, erklärte in seiner Begrüßungsrede, die Erwartungen des deutschen Holzhandels seien für 2017 weiterhin stabil. Die Bauwirtschaft mit ihrem Wachstum von 5,5% und ein Rekordwert bei den Baugenehmigungen geben dem Holzhandel Aufwind, so Klatt. Der Umsatz des Holzhandels ist in den ersten neun Monaten 2016 um 4% gewachsen, vor allem in den Bereichen Platten und Bauelemente. Nichts Neues gebe es bezüglich der Suche nach einem Grundstück für die GD Holz Geschäftsstelle. Man sei immer noch dabei, Grundstücke zu sondieren.



Fußbodentrends: Optik gefragt, nicht Materialehrlichkeit



Dipl. Ing. **Birgit Hansen**, Innenarchitektin und Materialberaterin aus Köln, stellte die jüngsten Materialtrends für Fußböden vor. Erste Erkenntnis war, dass derzeit lediglich die Optik von Böden gefragt ist, unabhängig vom Material. Was nach Holz aussieht, muss nicht unbedingt Holz sein. Ob Parkett, Laminat, Designböden, Fliesen oder Teppichfliesen – alles ist möglich. Andersherum gibt es inzwischen Holzböden, die andere Materialien wie Stein- oder Keramikböden nachahmen. Zunehmend stärker gefragt sind natürliche, nachhaltige Rohstoffe. Abgesehen von Holz nannte Hansen Ton, Kokosnussschalen sowie Pflanzenöle als Ersatz für Erdöl in elastischen Böden. Stärker an Bedeutung gewinnen auch Böden aus Recyclingmaterialien. Das können Altholzböden sein, aber auch Teppiche aus ausgedienten

Sicherheitsgurten. Neue Materialien und Konzepte erlauben neuartige Nutzungsmöglichkeiten des Bodens. Ein Studentenprojekt hat einen Boden mit versenkbaren Stauraumelementen entwickelt. Gefragt ist zunehmend die schnelle Verlegung durch Klicksysteme, selbstklebende Platten oder Magnetfolien. Neuartige Zuschnitt- und Drucktechniken eröffnen Möglichkeiten, Formen und Oberflächen individuell zu gestalten. Auch Verlegung von Holzböden im Bad oder Teppiche für den Outdoorbereich sind gefragt.

Nanotechnik verbessert die Hygiene der Böden. Eine Versiegelung mit Silberionen wirkt gegen Keime, eine Beschichtung mit Titandioxid baut Gerüche ab. Lichttechnik oder Sensoren geben Fußböden schließlich Sonderfunktionen wie Wegweisung oder Bewegungserkennung. Letztere Erfolg durch Sensoren, die nicht nur eine Bewegung registrieren, sondern auch deren Geschwindigkeit und Richtung.

Digitalisierung in der Bauwirtschaft – Folgen für den Holzhandel



Axel Schäfer von der Unternehmensberatung OC&C machte deutlich, dass die Bedeutung der Digitalisierung und der Grad der Veränderung für das Tagesgeschäft, den sie mit sich bringt, nicht zu unterschätzen ist. Schäfer betonte, dass die Zahl der technologischen Entwicklungssprünge kontinuierlich zunimmt. Gleichzeitig werden Kundenansprüche immer individueller, die Kunden lassen sich nicht mehr in Schubladen stecken. Um diesen Anforderungen gerecht zu werden, müssen digitale Daten nutzbar gemacht werden. Dies geschieht durch Vernetzung der vorhandenen Daten. Ergebnis sollte eine höhere Transparenz, höhere Geschwindigkeit und höhere Flexibilität im Tagesgeschäft sein. Digitalisierung soll die Geschäftsabläufe optimieren. Dies geschieht nicht in einer einmaligen Aktion, vergleichbar mit einem Sprint

im Sport, sondern ist eine kontinuierliche Entwicklung, wie ein Dauerlauf, der alle Firmenteile umfasst. So ist die Durchleitung von Bestelldaten des Endkunden Voraussetzung für eine flexible Produktion in Losgröße 1. Endkunden sind über das Internet immer besser informiert. Für den Vertrieb heißt das, er muss alle relevanten Produktdaten jederzeit auf aktuellem Stand abrufbar haben, um auf die Vorinformation des Kunden reagieren zu können. Über Wearables, zum Beispiel Datenbrillen, könnten Handwerker aufgrund einer vorgefundenen Situation online Ersatzteilver schläge und Handlungsanweisungen bekommen.

Als Informationsquelle ist der Fachhandel für Bauherren von untergeordneter Bedeutung, stellt Schäfer fest, Hauptinformationsquellen sind Hersteller- und Preisvergleichs-Webseiten. Handwerker informieren sich dagegen überwiegend über den Großhandel, gefolgt von Onlineseiten. Messen verlieren derzeit eher an Bedeutung als Informationsquelle für Handwerker

Die veränderten Anforderungen machen eine digitale Vernetzung unausweichlich, so Schäfer. Erster Schritt ist die Umsetzung auf taktischer, operativer Ebene, sozusagen die Pflicht. Als Kür bezeichnete Schäfer dann die Digitalisierung auf strategischer Ebene mit neuen Geschäftsmodellen, die ganz oder teilweise internetbasiert sind. Voraussetzung für jede Form der Digitalisierung sind gepflegte Produktdaten, betont Schäfer abschließend. So manche Firma sei im ersten Digitalisierungsanlauf an der Produktdatenhürde gescheitert.

Kundennähe neu definiert – Chancen durch neue Geschäftsmodelle



Sven Gábor Janszky, Leiter der Denkfabrik 2bAHEAD in Leipzig erklärte in seinem Vortrag, wie Menschen denken, deren Ideen die Welt verändern, sogenannte Rulebreaker. Als Einstiegsbeispiel dient Horst Rahe, der mit seiner AIDA-Flotte das Kreuzfahrtgeschäft auf den Kopf gestellt hat. Die Clubschiffe haben die bis dahin geltenden Grundregeln: Elitär, Teuer und Steif gebrochen. Solche Regelbrüche können der Anfang neuer Geschäftsmodelle sein, „auch in Ihrem Geschäft“, sprach Janszky das Publikum an.

Hinsichtlich der Digitalisierung herrscht eine Geschwindigkeit, mit der Prognosen und diejenigen, die sie erstellen kaum mitkommen. Grund ist das Moore'sche Gesetz, nach der sich die für einen bestimmten Preis erhältliche Rechenkapazität alle 18-24

Monate verdoppelt. Prolongiert man also die Vergangenheit, was für Prognosen üblich ist, hält die Vorhersage mit der Realität nicht Schritt. 2020 werden laut Janszky die derzeit besten Hochleistungscomputer Handyformat haben und Sensoren werden menschliche Emotionen erkennen können. 2025 werden es einfache Gedanken sein mit denen man Maschinen steuern kann, eine Technik, die es schon heute für Computerspieler gibt.

In diesem Kontext gelte es, Überlegungen für neue Geschäftskonzepte zu entwickeln. „Was bisher passiert – Industrie 4.0 – ist nicht Digitalisierung, sondern Automatisierung, so Janszkys Aussage zur derzeitigen Entwicklung. Digitalisierung ist, die vorhandenen Daten für neue Lösungsansätze zu nutzen: Wenn beispielsweise der Telefoncomputer im Callcenter bereits weiß, was das voraussichtliche Problem des nächsten Anrufers ist, und auch gleich einen Lösungsvorschlag mitliefert. Intelligente Assistenten werden zunehmend Entscheidungsprozesse erleichtern und beeinflussen. Denkbar wäre ein Online-Ampelservice beim Lebensmittelkauf – der auch für den Bauproduktekauf denkbar ist. Das Produkt mit der grünen Ampel wird dann wohl bevorzugt gekauft werden. Alle Werbeaussagen oder tradierten Kundenbindungen werden dadurch wirkungslos.

Deshalb müsse – vor dem Hintergrund der Digitalisierung – der Begriff Kundennähe neu definiert werden. Derzeit werde er oft in physikalischer Nähe (Entfernung) definiert. In Zukunft werde Kundennähe zunehmend in relationaler Nähe gemessen, das heißt durch die Anzahl der (auch digitalen) Interaktionen. Kundenbeziehungen wachsen durch Vertrauen. Bisläng wurde dies durch menschliche Beziehungen erzeugt. In Zukunft dürfte laut Janszky ein anderer Vertrauensgradmesser wichtiger werden: Erfüllte Erwartungen. „Leuchtet meine Produktbewertungsampel bei dem oder jenem Bauelement rot oder grün?“, könnte die Frage des Vertrauens sein.

Dass für ein neues Geschäftsmodell nicht alles Bewährte über Bord geworfen werden muss, zeigte Janszky am Beispiel des Bauunternehmens Rhomberg. Rhomberg hat den Life Cycle Tower 1 (LCT 1) in Dornbirn gebaut, ein Gebäude in Holz-Hybridbauweise. Das Unternehmen Rhomberg hat jedoch nie in Holz gebaut. Alles umzukrempeln wäre unmöglich gewesen, so als wolle man einen Öltanker auf der Stelle wenden. Janszkys Rat ans Publikum: „Drehen Sie nicht Ihren Tanker um! Lassen Sie ein kleines Boot zu Wasser!“ Hubert Rhombergs kleines Boot heißt CREE, ein kleines Unternehmen, das auf Holzbau spezialisiert ist.