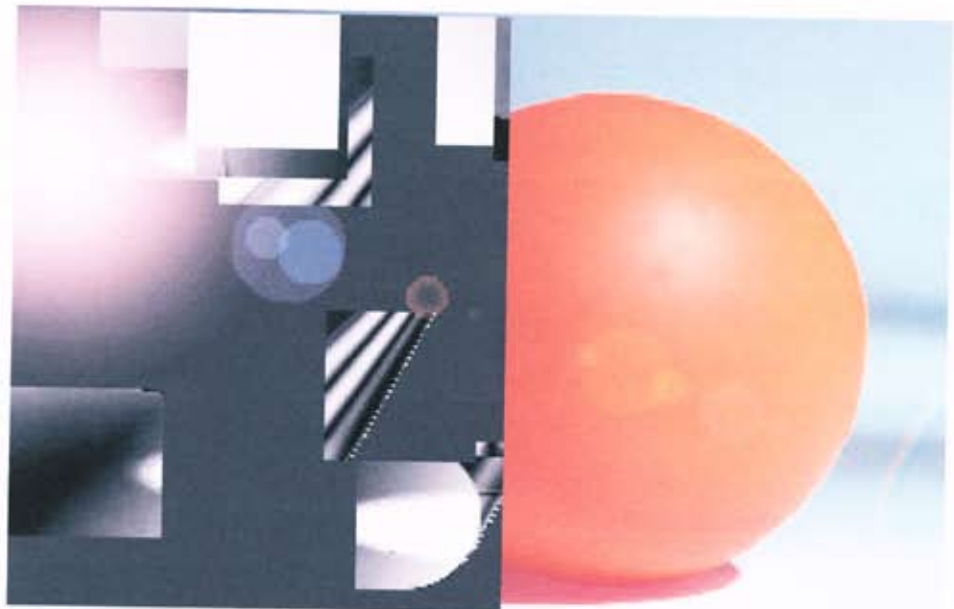


# Best Practice im Handwerk



## Innovative Unternehmensideen



Bundesministerium  
für Wirtschaft  
und Technologie

 **ZDH**  
ZENTRALVERBAND DES  
DEUTSCHEN HANDWERKS

Auswahl der Betriebe und redaktionelle Gestaltung

Heinz-Piest-Institut für Handwerkstechnik  
an der Universität Hannover



Institut für Technik der Betriebsführung



Forschungsstellen im Deutschen Handwerksinstitut

# Vorwort

---

Margareta Wolf

Parlamentarische Staatssekretärin im Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie

Das Handwerk bildet als zweitgrößter und vielfältigster Wirtschaftsbereich im Verarbeitenden Gewerbe das Rückgrat des deutschen Mittelstandes. Es beschäftigt etwa genau soviel Erwerbstätige wie die Industrie und bildet weit über den Eigenbedarf hinaus aus. Es leistet mit rd. 10 % der Wertschöpfung einen wichtigen Betrag für unsere Volkswirtschaft.

Veränderte wirtschaftliche Rahmenbedingungen, technische Innovationen, aber auch die demografische Entwicklung und eine fortschreitende Globalisierung der Märkte erfordern Flexibilität und Anpassungsbereitschaft. Die deutsche Wirtschaft braucht neue Strategien und Verhaltensweisen, um auch in der Zukunft wettbewerbsfähig zu bleiben und die vorhandenen Chancen rechtzeitig nutzen zu können.

Das Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie (BMWi) und der Zentralverband des Deutschen Handwerks (ZDH) wollen das Handwerk hierbei unterstützen. Mit der vorliegenden Dokumentation von „Best-Practice-Beispielen“ als „Hilfe zur Selbsthilfe“ wollen wir dazu beitragen, dass die Betriebe ihre Leistungsfähigkeit verbessern, ihre Marktposition festigen und Existenzgründungen erleichtert werden. Mit rd. 100 Beispielen erfolgreicher unternehmerischer Aktivitäten im Handwerk verdeutlichen Handwerkskammern, Fachverbände und das Deutsche Handwerksinstitut die Innovationsfähigkeit und das große Gestaltungspotenzial des deutschen Handwerks, vom Einsatz „neuer Techniken“ bis zur Anwendung moderner Managementmethoden.

Die Best-Practice-Beispiele sollen Denkanstöße liefern und die konstruktive Diskussion im Handwerk fördern, um so zu weiteren zukunftsorientierten Entwicklungen anzuregen. Sie eignen sich allerdings nicht unbedingt als „Kopiervorlage“, da sie auf jeweils eine bestimmte Unternehmenssituation maßgeschneidert sind. Sie sollen vielmehr als Grundlage dafür dienen, dass Handwerksbetriebe ihre unternehmerischen Erfahrungen und ihr technisches Know-how dazu nutzen, eigene Lösungswege zu beschreiten. Hierbei unterstützen sie die Betriebsberater des Handwerks.

Die Best-Practice-Beispiele umfassen eine breite Palette unterschiedlicher Gewerke und beschäftigen sich mit verschiedenen Feldern zeitgemäßer Unternehmensführung. Sie demonstrieren innovative Ideen bei der Markt- und Kundenorientierung und der Erschließung neuer Absatz- und Beschaffungswege. Dabei stellen sie besondere Formen der Anwendung moderner Techniken sowie der Produkt- und Formgestaltung dar. Einige der vorgestellten Modelle zeigen neue Möglichkeiten der Nutzung von Managementtechniken und der Informations- und Kommunikationstechnologien auf. Außerdem werden originelle Lösungen für die Kooperation von Betrieben und Beispiele für grenzüberschreitendes Engagement aufgezeigt.

Bei der Vorstellung der Unternehmen und ihrer Best-Practice-Aktivitäten haben wir darauf geachtet, dass diese in allen wesentlichen Punkten praxisnah und vergleichbar erläutert werden, damit sich interessierte Betriebe in kurzer Zeit einen Überblick verschaffen können. Die Internet-Präsentationen der jeweiligen Unternehmen vermitteln detailliertere und tiefer gehende Eindrücke über das Betriebsgeschehen.

Wir hoffen, dass möglichst viele der Anregungen aufgegriffen werden und dies zur weiteren erfolgreichen Entwicklung des Handwerks und des Mittelstandes insgesamt beitragen wird. Die Best-Practice-Beispiele werden über das Internet im „Beratungs- und Informationssystem im Handwerk BIS“ des Zentralverbandes des Deutschen Handwerks einsehbar sein, so dass interessierte Betriebe und Berater diesen Ideenpool auch online nutzen können. Gleichzeitig wird dem Beratungs- und Informationswesen der Handwerkskammern und Verbände ein Leitfaden zur Nutzung neuer Ideen und neuer Erkenntnisse für marktreife Produkte und anwendungsfähige Produktions- und Vertriebsverfahren an die Hand gegeben.

## Schwerpunkt: Nutzung der I + K-Technologien

---

- Augenoptik Bennewitz
- Mühlenbeck GmbH
- Raimund Licht
- Elektrotechnik Kathmann
- Günter Franke
- Haushalt Elektro Biehl
- Otto Zach Elektroanlagen
- Telefonbau Lehmann
- Hörgerätezentrum Gabriele Gromke
- A. + E. Baur
- Autohaus Everding
- Landmaschinen-Vertrieb Bennigsen GmbH
- Dula-Werke
- Tischlerei Sonnemann GmbH
- Xental Zahntechnik Celle GmbH
- Otto Baukmeier Holzbau GmbH & Co. KG

**Innovative Lösung:** Neue Vertriebswege über Internet**Beschreibung des Betriebes:**

Die Tischlerei Sonnemann fertigt vorwiegend Treppen. Sie arbeitet mit zwei Partnerbetrieben in Niedersachsen und vier weiteren Betrieben (ohne Treppenfertigung) außerhalb Niedersachsens zusammen.

**Beschreibung der innovativen Idee:**

Dieses Beispiel beschreibt eine Möglichkeit, durch Nutzung des Internets neue Vertriebswege zu gehen.

- Eine weiterentwickelte 3D-Software für Treppenfertigung erzeugt aus vorhandenen CAD-Daten eine dreidimensionale internetfähige Grafik der Treppen. Alle Partnerbetriebe haben die Möglichkeit, über das Internet auf diese Treppengrafiken von Sonnemann für ihre Akquisition zuzugreifen.
- Zwischenzeitlich wurde die 3D-Software um zusätzliche Funktionen erweitert. Jetzt können auch interessierte Kunden direkt von zu Hause aus auf die Homepage der Firma Sonnemann GmbH ([www.sonnemann.de](http://www.sonnemann.de)) zugreifen, sich die Treppen ansehen, ihre Eigenschaften variieren und sich ein Angebot erstellen lassen.
- Ein neu entwickeltes Verkaufsmodul, das über Schnittstellen die CAD-Daten der Treppen einbindet, wird für Präsentationen auf Messen und Ausstellungen eingesetzt. Die Kundenreaktionen auf die Präsentationen waren so positiv, dass geplant ist, das Verkaufsmodul auch bei den Partnerbetrieben zu installieren.

**Bewertung/Zukunftsaussichten:**

Die positiven Erfahrungen mit dem Internet-Vertriebsweg und die positiven Reaktionen der Kunden auf das Verkaufmodul haben den Unternehmer der Tischlerei Sonnemann bestärkt, die Nutzung der I+K-Techniken weiter auszubauen.

**Übertragbarkeit:** (auf andere Regionen oder Branchen)

Der Einsatz des Vertriebswegs Internet lässt sich in vielen Branchen realisieren, er ist standortunabhängig.

**Best-Practice – Schwerpunktbereich**

Markt- und Kundenorientierung	Gewinnung neuer Märkte	Anwendung besonderer Techniken	Produktgestaltung/ Formgebung	Umwelt- und Energieaspekte
Management-Techniken	Nutzung der I+K-Technologien	Personalentwicklung/Ausbildung	Kooperative Lösungen	Gesellschaftliches Engagement

**Ansprechpartner**

Handwerkskammer Hannover	Tischlerei Sonnemann GmbH Hoher Holzweg 46 C 30966 Hemmingen OT Arnum	Tel.: 05101 – 92 83 0 Fax: 05101 – 92 83 83 E-Mail: <a href="mailto:info@sonnemann.de">info@sonnemann.de</a> Internet: <a href="http://www.sonnemann.de">www.sonnemann.de</a>
--------------------------	---	--