



Frankfurt | April 2020

## Digitalisierung in Zeiten von Covid-19

Im Handwerk erfolgreich durch die Krise kommen  
und die Basis für zukünftigen Geschäftserfolg legen

„Die Corona-Krise hat uns die Bedeutung digitaler Technologien für Wirtschaft, Verwaltung und Gesellschaft sehr klar vor Augen geführt. Die Krise ist ein Weckruf, die Digitalisierung nun massiv voranzutreiben. Wir haben uns in der Vergangenheit zu viel Zeit bei der Digitalisierung gelassen. Jetzt heißt es, digitale Infrastruktur aufzubauen, Geschäftsprozesse umfassend zu digitalisieren und neue, digitale Geschäftsmodelle zu entwickeln.“

---

**Achim Berg, Präsident des Digitalverbands Bitkom**

# Die derzeitige Situation um Covid-19 verstärkt die Notwendigkeit von Digitalisierung noch weiter und erfordert sofortige Maßnahmen, um geschäftsfähig zu bleiben

## Digitalisierung im Handwerk: Status Quo

### Probleme der fehlenden Digitalisierung

- Erst 58% der Handwerksbetriebe haben Teile ihrer Büro- und Verwaltungsarbeiten digitalisiert\*
- 20% bis 30% sehen derzeit Herausforderungen in der Umsetzung der Digitalisierung und damit auch ihre Existenz bedroht\*

### Potentiale durch Digitalisierung

- Neue Kunden akquirieren und beraten
- Intensivere Kundenbetreuung
- Effizienz und Flexibilität für das Unternehmen und die Mitarbeiter steigern

## Dringender Handlungsbedarf wegen Covid-19

### Fehlende Nachfrage und Wegbrechen von menschlichen Kontakten

- Sichtbarkeit für den Kunden sinkt
- Vertrieb mit direktem Kundenkontakt kommt zum Erliegen
- Mitarbeiter können nicht im Home Office arbeiten weil Infrastruktur fehlt

### Potentiale verstärkt nutzen

- Finanzielle Unterstützungen der Bundesregierung nutzen
- Neue Arten der Kundenansprache nutzen
- Flexibilität beim Arbeiten erhöht Produktivität

## Sofortige Maßnahmen erforderlich

### Schnelles Eingreifen gefragt

- Erarbeitung maßgeschneiderter Konzepte der Digitalisierung mit Fokus auf Quick Wins
- Digitalisierung Health-Check der einzelnen Teilbereiche des Unternehmens

### Mit dem Ziel

- Potentiale auszuschöpfen
- Vorteile gegenüber Konkurrenz generieren
- Wettbewerbsfähig bleiben
- Grundstein für weitere Digitalisierung legen

\*Quelle: <https://www.bitkom.org/Presse/Presseinformation/Zwischen-Tradition-und-Innovation-brDas-Handwerk-wird-digital.html>, Abruf 08.04.2020



# Auch in Zeiten von Social Distancing können Kunden gewonnen und Aufträge generiert werden, um auch während der Krise voll durchzustarten

## Der digitale Kundenkontakt



### Digitale Informationsbereitstellung

Der Kunde kann sich intensiv durch digitale Quellen über das Angebot informieren



### Virtuelle Beratungsgespräche

Beratungsgespräche mit Kunden können virtuell über Videokonferenzen durchgeführt werden



### „Do It Yourself“ Vermessungen

Durch detaillierte Anleitung kann der Kunde selbständig Vermessungen vornehmen



## Das digitale Büro

### Remote arbeiten

Digitale Infrastruktur schaffen um das Arbeiten von zu Hause zu ermöglichen (Home Office)



### Kostenvoranschlag erstellen

Erstellung eines Kostenvoranschlags aufgrund von Kundengesprächen und z.B. gelieferten Messergebnissen



### Finales Angebot und Auftrag erhalten

Ausarbeitung des Angebots nach Rücksprache mit dem Kunden und sofortiger Start



# Ein „Health-Check“ analysiert die aktuelle Situation anhand von Leitfragen und leitet unmittelbar umsetzbare Handlungsempfehlungen und Maßnahmen ab



## „Health-Check“ Leitfragen



- Welche Tools und welche digitale Infrastruktur liegen bereits vor und wo gibt es Lücken?
- Sind alle Komponenten miteinander vernetzt oder handelt es sich hauptsächlich um Insellösungen?
- Sind Prozesse (auch online to offline) nahtlos definiert oder müssen relevante Prozesse neu erstellt/angepasst werden?
- Haben alle Mitarbeiter Zugriff auf die Systeme und sind die Prozesse allen Mitarbeitern bekannt?
- Sind alle Mitarbeiter ausreichend geschult, die Systeme und Anwendungen zu bedienen?
- Ist das gesamte Angebot klar und transparent an die Kunden kommuniziert?

## Beispiel

Zeitleiste	KW19								KW20								KW21						
	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22				
Bestandsaufnahme	▶																						
Erarbeitung Inhalte									▶														
Umsetzung der Maßnahmen																	▶						

Schnelle Umsetzung der Maßnahmen zum Erreichen von Quick Wins

# Interviews bei ausgesuchten Ansprechpartnern liefern die notwendigen Informationen, um korrekte Maßnahmen abzuleiten und zielführend umzusetzen

## Vorgehen Bestandsaufnahme

### Interviews

Geschäftsführung

Vertriebsleiter

Mitarbeiter

IT (Dienstleister oder intern)

### Sichtung existenter Prozesse, Strukturen und Systeme

Systeme

Anwendungen

- (Digitale) Prozesse verstehen
- Probleme, Wünsche und Erwartungshaltung abfragen

## Erarbeitung der Inhalte

Auswahl und Vorstellung passender **Systeme und Anwendungen** inkl. deren Vor- und Nachteile

Erarbeitung oder Anpassung von **Prozessabläufen**

Erarbeitung einer **Kommunikationsstrategie** in Richtung Kunde

Vorschläge zur strategischen digitalen **Weiterentwicklung**

## Umsetzung der Maßnahmen

### Coaching der Mitarbeiter

Vor Ort

Remote

- Nutzung neuer Systeme/Anwendungen
- Prozesscoaching

Gegebenenfalls Training der neuen Inhalte in Form von **Webinaren**

**Tracking** der Maßnahmen und gegebenenfalls Anpassung



# Die Arbeitsweise von HPP zeichnet sich durch eine direkte und interaktive Zusammenarbeit mit dem Kunden aus, um bestmögliche Ergebnisse zu erzielen



# Ein umsetzungsorientierter Ansatz führt gezielt und strukturiert von der Analyse bis zum Erfolg mit dem Fokus auf Quick Wins in der jetzigen Situation





# Die Corona-Soforthilfe der Bundesregierung für Selbstständige und kleine Unternehmen kann für direkte Maßnahmen in Anspruch genommen werden

## Berechtigte

- Solo-Selbständige
- kleine Unternehmen
- Freiberufler
- Landwirte

Bis 5 Beschäftigte: bis zu 9.000 € für drei Monate

Bis 10 Beschäftigte: bis zu 15.000 € für drei Monate

## Regionale Abweichungen

### Am Beispiel Hessen

- Bis 5 Beschäftigte: 10.000 Euro für drei Monate
- Bis 10 Beschäftigte: 20.000 Euro für drei Monate
- Bis 50 Beschäftigte: 30.000 Euro für drei Monate

## Vorgehen

Versicherung, durch Corona-Pandemie in wirtschaftliche Schwierigkeiten geraten zu sein. Keine finanziellen Schwierigkeiten vor dem 31.12.2019 vorhanden.

Unbürokratischer Antrag bis zum 31.05.2020 bei der zuständigen Landesbehörde stellen.

Zuschuss erhalten (kein Kredit und deshalb auch nicht zurück zu zahlen). Allerdings steuerpflichtig im Steuerjahr 2020.

# Unsere Kontaktdaten



**Ansprechpartner**  
**André Köhler**

Telefon: +49 (0) 69 | 66 88 521

Mobil: +49 (0) 175 | 27 22 809

E-Mail: [andre.koehler@hpp-consulting.de](mailto:andre.koehler@hpp-consulting.de)



**Ansprechpartner**  
**Elena Yakushkina**

Telefon: +49 (0) 69 | 66 88 568

Mobil: +49 (0) 170 | 53 13 042

E-Mail: [elena.yakushkina@hpp-consulting.de](mailto:elena.yakushkina@hpp-consulting.de)

**HPP Harnischfeger, Pietsch & Partner**  
Strategie- und Marketingberatung GmbH

Goldsteinstraße 114  
D-60528 Frankfurt am Main

Website: [www.hpp-consulting.de](http://www.hpp-consulting.de)