



# DIGITALISIERUNGSINDEX DER DIGITALE STATUS QUO IM DEUTSCHEN BAUGEWERBE



ERLEBEN, WAS VERBINDET.

# SUMMARY

**Auch das Baugewerbe** macht bereits erste Schritte auf dem Weg der digitalen Transformation, kommt dabei aber langsamer voran als Branchen wie die Industrie oder professionelle Dienstleister. Das zeigt der Digitalisierungsindex Mittelstand, eine Studie der Deutschen Telekom in Zusammenarbeit mit techconsult. Dennoch gibt es bereits Bauunternehmen, die mit der Digitalisierung ihre Kundenbeziehungen verbessert haben und produktiver arbeiten. Besonders entscheidend, so erläutert der hier vorliegende Bericht, ist für das Baugewerbe das Thema Mobility.

Für den [Digitalisierungsindex Mittelstand](#) wurden mehr als 1.000 mittelständische Unternehmen in Deutschland befragt. Der vorliegende Teilbericht widmet sich den Ergebnissen der Unternehmen aus dem Baugewerbe. Die Gesamtstudie bildet aber nicht nur den digitalen Status quo ab, sondern bietet einen zusätzlichen Nutzwert: Interessierte Unternehmen können auf der Webseite [www.digitalisierungsindex.de](http://www.digitalisierungsindex.de) mit dem Self-Check ermitteln, wie es um den eigenen Digitalisierungsgrad bestellt ist und wie man sich damit im Unternehmens- und Branchenvergleich positioniert.

## INHALT

- Digitalisierung in Kundenbeziehung, Produktivität und Geschäftsmodellen
- Flexibel und schnell vor Ort agieren
- Jedes zweite Unternehmen bereits aktiv
- Großes Entwicklungspotenzial
- Mobility: Große Kluft zwischen Wunsch und Wirklichkeit
- Fazit und Empfehlungen

**DIGITALISIERUNGS**  
 **INDEX**

# DIGITALISIERUNG IN KUNDEN- BEZIEHUNG, PRODUKTIVITÄT UND GESCHÄFTSMODELLEN

Digitalisierung ist eine der entscheidenden Herausforderungen, denen sich Unternehmen aktuell stellen müssen. Kunden wollen Unternehmen auch elektronisch erreichen oder fragen nach Apps, um Aufträge und Bestellungen bequem, zeit- und ortsungebunden einsehen zu können. Zudem wollen sie stets Zugriff auf den aktuellen Bearbeitungsstatus haben. Mitarbeiter in Unternehmen profitieren vom mobilen Zugriff: Weil vor Ort beim Kunden sämtliche Informationen verfügbar sind und sich die nächsten Arbeitsschritte statt umständlich auf Papier schnell und ohne Medienbruch auf Laptop, Tablet oder Smartphone erledigen lassen, bevor es zum nächsten Kunden geht. Wenn die Beschäftigten auf diese Weise produktiver werden, bringt das dem Unternehmen Kostenvorteile. Digitale Technologien bieten darüber hinaus Ansätze für ganz neue Geschäftsmodelle und damit die Möglichkeit, die eigene Produktpalette zu erweitern.

# FLEXIBEL UND SCHNELL VOR ORT AGIEREN

## **Mobiles Arbeiten ist für das Baugewerbe von besonderer Relevanz.**

Der Grund: Ein Großteil der Wertschöpfung wird nicht im Büro, sondern vor Ort beim Kunden erbracht. Auch die Möglichkeit, Maschinen vorausschauend zu warten, kann die Wertschöpfung in der Branche gewaltig erhöhen: Zum einen, weil die Unternehmen so die eigenen Maschinen und Werkzeuge, die auf den Baustellen eingesetzt werden, auch aus der Ferne im Blick behalten und vermeiden so Maschinenausfall und Umsatzeinbußen. Zum anderen, weil sich damit die Möglichkeit eröffnet, den eigenen Kunden neue Services anzubieten – zum Beispiel Wartungsverträge mit Datenüberwachung.

Die Baubranche ist darauf angewiesen, Projekte vor Baubeginn möglichst detail- und wirklichkeitsgetreu planen zu können, um teure, nachträgliche Änderungswünsche zu vermeiden. Digitale Technologien können beim Entwurf und der Auftragsabstimmung mittels Modellierung und Simulation helfen, den Auftrag genau zu definieren und so auch bei späteren Änderungen die Übersicht zu behalten.

# JEDES ZWEITE UNTERNEHMEN BEREITS AKTIV

Das Baugewerbe bedient gleichermaßen Geschäfts- wie Privatkunden. Bei 83 Prozent der befragten Unternehmen handelt es sich um Handwerksbetriebe. Internationale Absatzmärkte spielen für die Mehrheit (fast 60 Prozent) eher eine untergeordnete Rolle. Zwei Drittel der Befragten geben an, dass der Wettbewerbsdruck zugenommen hat.

Ebenfalls zwei Drittel sehen Digitalisierung als wichtig an, 41 Prozent setzen einzelne Digitalisierungsprojekte um und ein Viertel ist in der Planungsphase. Erst jedes fünfte Unternehmen aber arbeitet schon an der Umsetzung einer Digitalisierungsstrategie. 15 Prozent der befragten Unternehmen haben sich noch gar nicht mit der Digitalisierung befasst – ein im Branchenvergleich hoher Wert.

Von der Digitalisierung verspricht sich die Branche die Stärkung der Wettbewerbsfähigkeit (50 Prozent), gefolgt von der Beschleunigung der internen Prozesse und Arbeitsabläufe (47 Prozent) sowie der Optimierung der Kostenstruktur (41 Prozent). Darüber hinaus ist die Digitalisierung für 39 Prozent der Unternehmen eine Anforderung, die von Kundenseite und/oder von Seiten der Partner und Lieferanten an sie herangetragen wird.

Getrieben wird die Digitalisierung bei den meisten Unternehmen von der Geschäftsleitung (61 Prozent). Bei knapp der Hälfte der Unternehmen ist auch die IT-Abteilung aktiv (45 Prozent). Ferner beteiligt sich bei rund einem Viertel das Marketing (23 Prozent), um das Thema im Unternehmen voranzubringen. Den hauptsächlichen Hinderungsgrund sieht rund die Hälfte der Unternehmen in hohen Investitionskosten (48 Prozent). Erst

## **AKTUELLES VORGEHEN BEI DER UMSETZUNG DER DIGITALISIERUNG**



**41 % arbeiten an der Umsetzung einzelner digitaler Projekte.**

**19 % der Unternehmen setzen eine übergreifende Digitalisierungsstrategie um.**

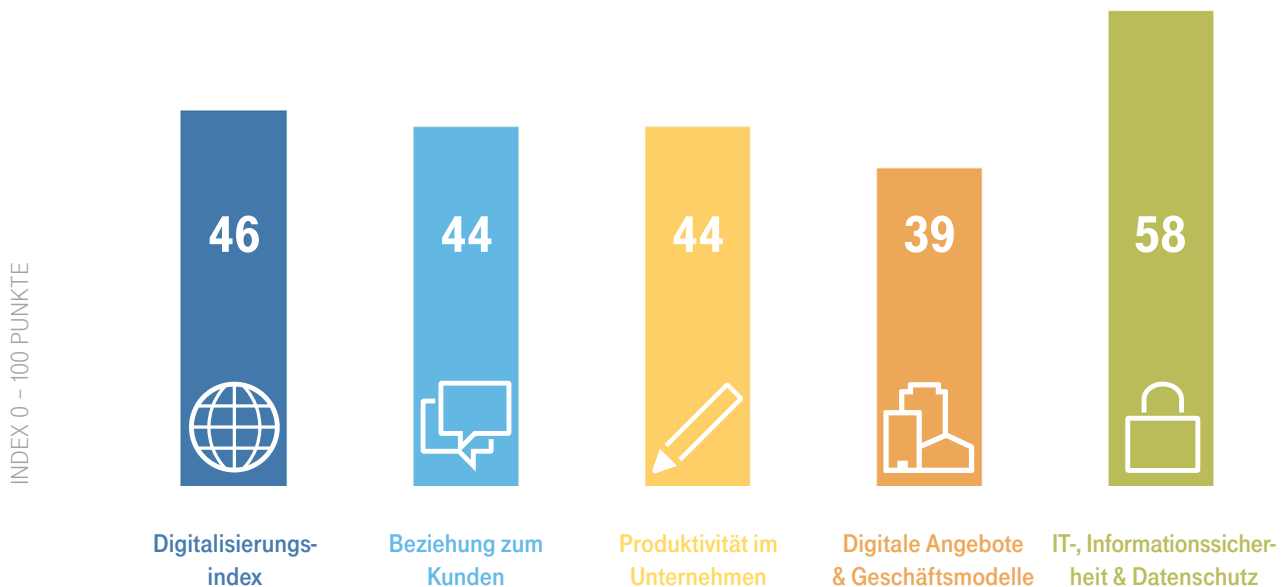
mit deutlichem Abstand (29 Prozent) folgt an zweiter Stelle die Gewährleistung der IT-Sicherheit, danach kommt mit 26 Prozent die technische Einbindung in bestehende IT-Systeme.

# GROSSES ENTWICKLUNGSPOTENZIAL

**Im Branchenvergleich** stehen die Unternehmen aus dem Baugewerbe mit gerade mal 46 von 100 möglichen Punkten nicht gut da. Von den untersuchten Branchen weisen sie auf allen digitalen Handlungsfeldern – bei der Verbesserung der Kundenbeziehungen, der Produktivität, digitalen Geschäftsmodellen und der IT-Sicherheit – das größte Entwicklungspotenzial auf. Die Index-Werte liegen im Durchschnitt rund zehn Punkte niedriger als in der Industrie oder der Dienstleistungsbranche.

Dennoch gibt es auch im Baugewerbe Unternehmen, die sich an die Spitze der Digitalisierungsbewegung gesetzt haben. Die Digital Leader, die Top-Performer der befragten Unternehmen, liegen mit Index-Werten jenseits der 80-Punkte-Marke auf einem ähnlich hohen Niveau wie die besten Unternehmen aus Industrie, Handel oder Dienstleistung. Jedoch finden sich auch im Branchenvergleich viele Bauunternehmen, die nur sehr wenige Index-Punkte erreichen.

## INDEX-WERTE FÜR DIE EVALUIERTEN BEREICHE



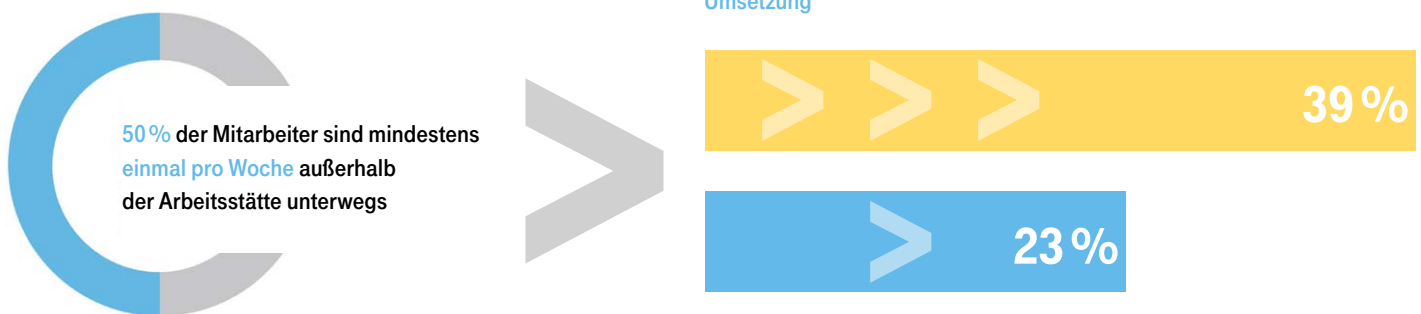
Die Studie untersucht im Kontext der Digitalisierung vier digitale Handlungsfelder: die Beziehung zu den Kunden, die Produktivität im Unternehmen, digitale Angebote und Geschäftsmodelle sowie IT-, Informationssicherheit und Datenschutz. Wie auch im Gesamtdurchschnitt der befragten Unternehmen ist der Bereich IT-, Informationssicherheit und Datenschutz mit 58 Indexpunkten noch am besten ausgeprägt. Trotzdem ist auch hier deutliches Entwicklungspotenzial zu verzeichnen. Unternehmen sollten bei der digitalen Transformation unbedingt die IT- und Datensicherheit im Auge behalten.

# MOBILITY: GROSSE KLUFF ZWISCHEN WUNSCH UND WIRKLICHKEIT

**Beim Thema Mobility**, einem wichtigen Motor für mehr Produktivität und für die Verbesserung der Kundenbeziehungen, bleibt die Umsetzung noch deutlich hinter der erkannten Relevanz zurück. Im Bereich der Information und Kommunikation mit Kunden ist für 41 Prozent der Unternehmen wichtig, die eigene Website auch für den Zugriff mit mobilen Endgeräten zu optimieren. Zufrieden mit der aktuellen Umsetzung sind allerdings nur 22 Prozent der befragten Unternehmen.

Auch in Bezug auf die eigene Produktivität finden sich Optimierungspotenziale: 50 Prozent der Mitarbeiter sind mindestens einmal pro Woche geschäftlich außerhalb der Arbeitsstätte unterwegs, zum Beispiel auf Kundenterminen. Der mobile Zugriff auf Geschäftsanwendungen wie die Auftragsverwaltung und auf Geschäftsdaten wird dabei von 39 Prozent als relevant erachtet, mit der tatsächlichen Umsetzung sind allerdings lediglich 23 Prozent zufrieden. Etwas besser sieht es beim mobilen Zugriff auf Kommunikationsanwendungen, wie zum Beispiel E-Mail, Kalender und Konferenzlösungen, aus. Für fast die Hälfte ist dies wichtig (47 Prozent), 40 Prozent sind auch mit der Umsetzung im Unternehmen zufrieden.

## BEIM THEMA MOBILITY IST NOCH LUFT NACH OBEN



Nennungen mit sehr hoch und hoch

Großes Entwicklungspotenzial bei Mobility zeigt sich auch im Bereich der IT-Sicherheit: Die sichere Einbindung von mobilen Endgeräten in die Unternehmens-IT ist für 44 Prozent der Unternehmen wichtig, mit der aktuellen Umsetzung sind aber gerade mal 30 Prozent der Befragten zufrieden.



# FAZIT UND EMPFEHLUNGEN

**Im Branchenvergleich zeigt sich**, dass es noch vergleichsweise viele Unternehmen gibt, die sich bisher gar nicht mit dem Thema befasst haben. Ein relativ großer Anteil an Unternehmen erzielt zudem nur niedrige Index-Werte. Aber Potenzial ist vorhanden, wie das gute Abschneiden der Digital Leader im Branchenvergleich beweist.

Derzeit besteht die Gefahr, dass sich im Baugewerbe im Hinblick auf die digitale Transformation zwei Klassen herausbilden. Die einen Unternehmen werden die Vorteile von Digitalisierung für Kundenbeziehungen, Produktivität sowie das eigene Geschäftsmodell nutzen und sich dadurch ganz neu aufstellen. Andere werden versuchen, wie bisher weiter zu arbeiten. Doch Kunden orientieren sich immer stärker digital, Unternehmen tauschen

ihre Daten vermehrt digital aus. Deshalb wird es für digitale Nachzügler zunehmend schwierig, den Kundenkontakt aufrecht zu halten und Geschäfte mit Partnern und Lieferanten abzuwickeln. Überleben können sie wohl-möglich nur noch in Nischen.

Momentan bietet sich vor allem das Thema Mobility an, um die digitale Transformation voranzutreiben. Relativ viele Unternehmen halten den Aspekt für hoch relevant, sind mit der Umsetzung aber noch nicht zufrieden. Dabei ist die Umsetzung einer Mobility-Strategie ein guter Ansatz, der schnelle Erfolgserlebnisse verspricht: Weil sich zum Beispiel Arbeitsabläufe effizient mobil vor Ort erledigen lassen, die vormals im Nachgang im Büro erledigt werden mussten.



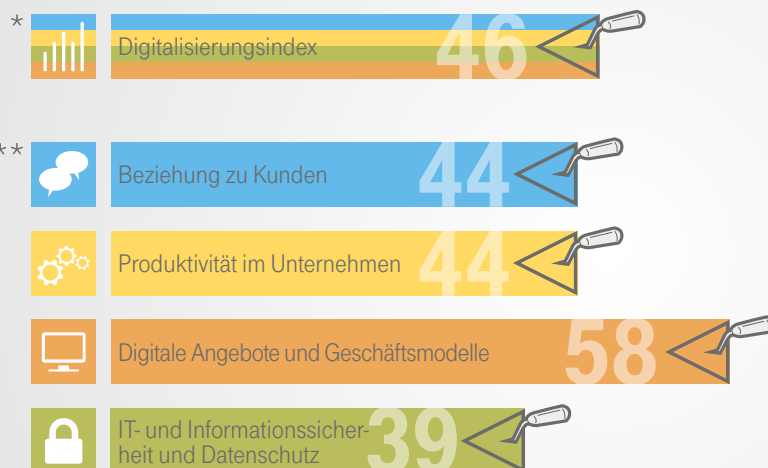
## WO STEHT IHR UNTERNEHMEN? DER SELF-CHECK

Die Ergebnisse des Digitalisierungsindex bilden die Basis für den Self-Check, mit dessen Hilfe interessierte Unternehmen den eigenen Digitalisierungsgrad in wenigen Minuten ermitteln können.

Das kostenfreie Online-Tool findet sich auf dem Studienportal [www.digitalisierungsindex.de](http://www.digitalisierungsindex.de). Der Self-Check erlaubt auch den Wettbewerbsvergleich mit Unternehmen derselben Größe und Branche.

# DIE DIGITALISIERUNG DES BAUGEWERBES – AUF EINEN BLICK

## Digitalisierungsindex Mittelstand So digital ist das Baugewerbe



\*Durchschnittlicher Digitalisierungsgrad des Baugewerbes laut Digitalisierungsindex Mittelstand, max. 100 Punkte erreichbar. \*\*Digitalisierungsgrad in verschiedenen Handlungsfeldern.

Wie digital sind Sie? Machen Sie den Self-Check auf [www.digitalisierungsindex.de](http://www.digitalisierungsindex.de)

Quelle: Digitalisierungsindex Mittelstand, Telekom Deutschland und techconsult, November 2016

## Digitalisierungsindex Mittelstand Was denkt das Baugewerbe über Digitalisierung?

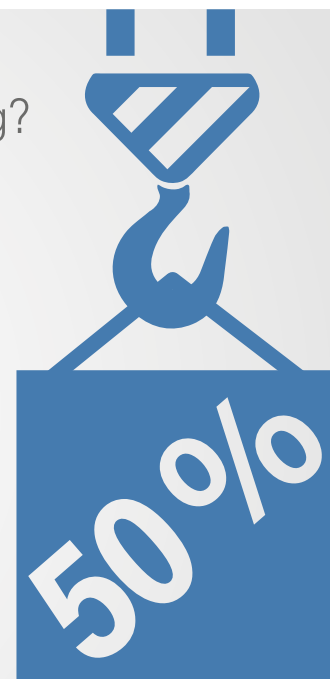


Vier von zehn Baufirmen wollen mobil auf Geschäftsanwendungen zugreifen

**19%**

Jedes fünfte Unternehmen setzt derzeit eine übergreifende Digitalisierungsstrategie um

Die Hälfte der Firmen im Baugewerbe wollen durch Digitalisierung ihre Wettbewerbsfähigkeit stärken



Wie digital sind Sie? Machen Sie den Self-Check auf [www.digitalisierungsindex.de](http://www.digitalisierungsindex.de)

Quelle: Digitalisierungsindex Mittelstand, Telekom Deutschland und techconsult, November 2016

# HUBTEX – FUNKENDE HUBWAGEN



## DAS UNTERNEHMEN

Hubtex ist international führender Hersteller von spezialgefertigten Flurförderzeugen, Seitenstaplern und Sondergeräten für lange, schwere und sperrige Güter. Die anforderungsgerechten Lösungen ermöglichen Produktions- und Handelsunternehmen einen effizienten Materialfluss und Warenumschlag bei engsten Gangverhältnissen. Die wichtigsten Abnehmer des Herstellers mit Hauptsitz in Fulda kommen aus der Holz- und profilverarbeitenden Industrie, dem Stahlhandel, der Baustoffbranche sowie der Glasindustrie. Hubtex besitzt Tochtergesellschaften in Belgien, England, Frankreich, den Niederlanden und Tschechien. Mit über drei Jahrzehnten Erfahrung im Spezialfahrzeugbau bietet das Unternehmen seinen Kunden weltweit innovative Produktlösungen, umfassende technische Beratung und Wartungsservices.

## DIE AUFGABE

Um die Kundenfahrzeuge im Störfall möglichst schnell wieder einsatzbereit zu machen, sie proaktiv zu warten und die eigenen Serviceprozesse stetig zu verbessern, wollte Hubtex auch aus der Ferne auf Daten der Fahrzeuge zugreifen. Ausfallzeiten der Hubwagen wollte das Unternehmen mit optimal terminierter Wartung so weit wie möglich reduzieren. Außerdem wollte Hubtex produktiver und effizienter werden, indem der Mittelständler zum Beispiel die Zahl der Techniker-Einsätze vor Ort reduziert. Echtzeit-Informationen wollte Hubtex für die Weiterentwicklung der Hubwagen nutzen – und so künftig noch bessere Produkte herstellen.

## DIE LÖSUNG

Zunächst wurden zehn Hubwagen zum Test mit Sensoren ausgestattet, damit die den Status wichtiger Komponenten aufzeichnen. Außerdem wurde jeder Test-Hubwagen mit einer speziellen SIM-Karte der Telekom für die Übertragung der Daten ausgerüstet.

Die Wagen funken so Daten zu Betriebsstunden des Fahrzeugs, dem Ladezustand der Batterie oder – bei einer Störung – Fehlercodes in die Telekom Cloud der Dinge, wo sie sicher gespeichert werden. Der Datentransport läuft über eine verschlüsselte Verbindung, die Server stehen in einem Rechenzentrum in Deutschland. Damit unterliegen sie den strengen deutschen Datenschutzrichtlinien. Nur befugte Hubtex-Mitarbeiter können die Daten über das Internet mit entsprechenden Zugangsdaten abrufen.

Das Unternehmen kann jederzeit Echtzeit-Informationen der angeschlossenen Hubwagen einsehen und analysieren. Anhand der Betriebsstunden erkennt das System automatisch den Wartungsstand der Geräte – und Hubtex kann seinen Kunden präventiv zum richtigen Zeitpunkt Wartungen anbieten. Weiterer Vorteil: Fehlercodes liest die Software per Mobilfunk aus, wodurch wichtige Rückschlüsse bei Defekten gezogen werden können. Auf Basis der gewonnenen Echtzeit-Daten kann Hubtex in der Zukunft bessere Produkte anbieten.

Weitere Infos zu Hubtex finden Sie hier:

<https://geschaeftskunden.telekom.de/startseite/referenzen/unternehmensgroesse/grossunternehmen/342278/hubtex-maschinenbau-gmbh-co-kg.html>



# KRANVERLEIH SALLER – ZUKUNFTSSICHERE KOMMUNIKATION



## DAS UNTERNEHMEN

Vom Schwertransport über das Heben massiver Bauteile bis hin zum Versetzen ganzer Häuser – das Repertoire von Kranverleih Saller ist vielfältig. So wie die Kunden: Das Unternehmen vermietet sowohl kleine Baumaschinen für die Garage aber auch riesige Teleskopkrane, die bis zu 400 Tonnen stemmen können – übrigens inklusive Fahrer. Doch die Unterstützung beginnt nicht erst bei der Umsetzung. Kranverleih Saller aus Bayern berät auch schon bei der Planung solcher Projekte.

## DIE AUFGABE

Neben der Zentrale im bayrischen Winhöring betreibt das Unternehmen noch weitere Standorte in Burghausen und Maitenbeth. Ein umfassender Kundenservice liegt Kranverleih Saller besonders am Herzen, dafür ist eine gute Erreichbarkeit elementar. Die Kunden melden sich per E-Mail oder rufen an und wollen auch spontan Fahrzeuge buchen. Aus diesem Grund wollte Kranverleih Saller die Kommunikation noch zuverlässiger machen und den Kundenservice verbessern.

## DIE LÖSUNG

Kranverleih Saller stellte mit Hilfe der Telekom auf IP um und bekam den Tarif DeutschlandLAN IP/Voice Data. Durch die erhöhte Bandbreite werden interne Prozesse effizienter. Die Mitarbeiter des Standortes Burghausen greifen über einen VPN-Tunnel viel schneller auf Informationen auf dem Server in der Zentrale zu und können Aufgaben in kürzerer Zeit erledigen. Auch im Home Office hat sich für Geschäftsführer Johann Saller die Internetgeschwindigkeit deutlich erhöht und er hat nun auch von zu Hause aus Zugriff auf alle zentralen Daten. Kranverleih Saller erneuerte außerdem seine Telefonanlage. Sie lässt sich per App steuern, so ist eine Rufumleitung beispielsweise für den Standort Maitenbeth auch von unterwegs aus eingerichtet.

Weitere Infos zu Saller finden Sie hier:

<https://geschaeftskunden.telekom.de/startseite/referenzen/unternehmensgroesse/kleine-und-mittlere-unternehmen/320624/kranverleih-saller.html>

## ÜBER DEN DIGITALISIERUNGSINDEX

Die von techconsult im Auftrag der Telekom durchgeführte Studie „Digitalisierungsindex Mittelstand“ untersucht, wie sich mittelständische Unternehmen der Digitalisierung stellen und wie weit sie bereits gekommen sind. Dazu wurden über 1.000 Unternehmen aller Branchen befragt, wie sie selbst ihre Digitalisierungsbemühungen in den Bereichen Kundenbeziehung, Produktivität und Geschäftsmodell bewerten.

Auf dem Studienportal [www.digitalisierungsindex.de](http://www.digitalisierungsindex.de) ist ein kostenfreies Online-Tool verfügbar, das interessierten Unternehmen ermöglicht, sich mit den Studienergebnissen zu vergleichen.

### KONTAKT:

#### Deutsche Telekom AG

Corporate Communications

Tel.: 0228 181 – 4949

E-Mail: [medien@telekom.de](mailto:medien@telekom.de)

### WEITERE INFORMATIONEN FÜR MEDIENVERTRETER:

[www.telekom.com/medien](http://www.telekom.com/medien)

[www.telekom.com/fotos](http://www.telekom.com/fotos)

## ÜBER DIE DEUTSCHE TELEKOM

Die Deutsche Telekom ist mit über 156 Millionen Mobilfunkkunden sowie 29 Millionen Festnetz- und rund 18 Millionen Breitbandanschlüssen eines der führenden integrierten Telekommunikationsunternehmen weltweit (Stand 31. Dezember 2015). Der Konzern bietet Produkte und Dienstleistungen aus den Bereichen Festnetz / Breitband, Mobilfunk, Internet und Internetbasiertes Fernsehen für Privatkunden sowie ICT-Lösungen für Groß- und Geschäftskunden. Die Deutsche Telekom ist in über 50 Ländern vertreten und beschäftigt weltweit rund 225.200 Mitarbeiter. Im Geschäftsjahr 2015 erzielte der Konzern einen Umsatz von 69,2 Milliarden Euro, davon wurde rund 64 Prozent außerhalb Deutschlands erwirtschaftet.

## ÜBER TECHCONSULT

Als Research- und Analystenhaus ist techconsult seit 25 Jahren der Partner für Anbieter und Nachfrager digitaler Technologien und Services. Analysen auf der Anwenderseite erlauben einen Einblick in die Problemfelder und Zukunftsvisionen der Unternehmen. Für ein realitätsnahes Bild sorgen dafür über 20.000 Interviews/Jahr mit Business- und IT-Entscheidern. In Verbindung mit dem permanenten Screening von Produkten und Serviceleistungen der Anbieter erfolgt die erfolgsorientierte Strategie- und Umsetzungsberatung. Auf digitalen Plattformen stellt techconsult Business- und IT-Entscheidern seit vielen Jahren themen-spezifische Assessment-Tools zur Problemfeld- und Positionierungsanalyse zur Verfügung. Die techconsult GmbH wird vom geschäftsführenden Gesellschafter und Gründer Peter Burghardt am Standort Kassel mit einer Niederlassung in München geleitet und ist Teil der Heise Gruppe.



**ERLEBEN, WAS VERBINDET.**