

Marktplatz digitale Dreistufigkeit: Ein-Blick in die Zukunft

„Was kommt morgen?“ Diese Frage stellen sich viele in der SHK-Branche. Zusammen mit externen Partnern aus den verschiedensten Bereichen gibt die GC-Gruppe im Rahmen der Neuheitenschauen Antworten auf dem dafür eigens entwickelten „Marktplatz digitale Dreistufigkeit“.

Stuhr, 19. März 2019 – Wer sich für die Zukunft aufstellen will, muss sich mit den großen Veränderungen beschäftigen, die bereits unser Heute prägen. Die Welt ist im Umbruch, unsere Bedürfnisse, unser Verhalten im radikalen Wandel. Konzentrierte sich die Reise des Endkunden bei so hochkomplexen Beschaffungsprozessen wie dem Bad- und Heizungskauf noch vor wenigen Jahren in aller Regel, ganz analog, beim Handwerk, wird dieser künftig immer häufiger erst am Ende seiner Reise, nach dem wertvolle Etappen bereits verloren sind, beim Profi vom Fach landen. Inspiration und Planung, Kostenkalkulation und Preisvergleich, der Kauf an sich – all das sucht der Endkunde im Internet. Einfach, schnell, per Mausklick. Wer hier nicht mitspielt, spielt nicht mit. Der dreistufige Vertriebsweg muss sich diesen neuen Anforderungen stellen. Wie? In dem er gerade auch online hoch präsent und attraktiv ist. In dem er seine originären Stärken, das optimal aufeinander abgestimmte Zusammenspiel aller Stufen für ein einzigartiges Kundenerlebnis, „smart“ macht. In dem er auf genau das setzt, was ihn vom reinen Online-Wettbewerb abhebt: Auf die Nähe zum Endkunden. Lokal wie digital. Persönlich. Immer.

Gemeinsam mit renommierten Herstellern, Softwareanbietern und Experten ermöglicht die GC-Gruppe bei ihren Neuheitenschauen auf dem „Marktplatz digitale Dreistufigkeit“ nun einen greifbaren Blick in die Zukunft – von Software-Lösungen für den Fachhandwerker sowie lokalen Internetauftritten der Betriebe über digitale Bauakten bis zu vernetzten Städten, sogenannten Smart Cities. „Wir zeigen und hinterfragen was in unserer Branche möglich ist, wollen Meinungen und Vorstellungen teilen und gemeinsam lernen. Zum Beispiel wie unsere Kunden vom Fachhandwerk Mitarbeiter gewinnen und binden können oder wie sie betriebliche Abläufe verbessern und damit von mehr Freiräumen im Arbeitsalltag profitieren“, sagt Thomas Werner, persönlich haftender Gesellschafter der Cordes & Graefe KG.

Einfach, pragmatisch, individuell

Aus der Vielfalt der Angebote kann der Fachhandwerksbetrieb genau die Lösungen wählen, die exakt zu seiner Größe und seinen Abläufen passen. In Kurzvorträgen und an Messeständen bekommen Besucher Einblicke in die verschiedenen neuen Möglichkeiten, Zeit zu sparen, um dem Endverbraucher genau das zu bieten, was er vielfach schon jetzt, in Zukunft aber ganz selbstverständlich erwartet.

GC PRESSEINFORMATION

Baudocs etwa, die „digitale Bauakte“, stellt mit einem Klick – von der Angebotsvorbereitung bis zur Projektübergabe – exakt die relevanten Dokumente zur Verfügung, die der Fachhandwerker im Rahmen eines Projektes benötigt. Die Software **elements a** bindet neben den Ausstellungsmitarbeitern jetzt auch das Fachhandwerk mit ein. Damit ist das ELEMENTS-Team stets auf dem gleichen Stand. Effizienz ersetzt Komplexität. Und auch für den professionellen **Webauftritt** des Fachhandwerkers wird ein ganzheitliches Angebot vorgestellt: Zusammen mit der Agentur ID GmbH präsentiert die GC-Gruppe ein Gesamtkonzept, das sich für jeden Betrieb ganz individuell maßschneidern lässt. Der Service umfasst dabei sämtliche Inhalte, die notwendig sind, um Kunden zu gewinnen und zu begeistern – von der allgemeinen Webseitengestaltung über eine virtuelle Ausstellung, einen 3D-Badpaner bis hin zum Bad- und Heizungskalkulator.

— Darüber hinaus erläutern kompakte, auf zehn Minuten angesetzte und leicht verständliche Expertenvorträge, konkrete Erfolgsbeispiele und realistische Zukunftsszenarien. So nimmt Diplom Designer **Christoph Krause** die Besucher mit auf eine Reise durch erfolgreich umgesetzte Projekte der digitalen Transformation. Themen wie Prozessdigitalisierung, das Internet der Dinge oder aber die Veränderung zur Arbeit 4.0 treffen Handwerk und Gesellschaft in allen Bereichen. Krause zeigt, wie der digitale Wandel zur echten Chance wird. **Experten von Bosch** wiederum zeigen, wie die Stadt von morgen aussehen könnte. Der Begriff „Smart City“ vereint technologische Konzepte für die Städte der Zukunft. Sie sollen vernetzt und energiesparend sein. Nicht nur die Zahl der Stadtbewohner steigt, auch ihre Ansprüche an Komfort, Energieeffizienz und Mobilität. Neue Anforderungen für die innerstädtische Mobilität und die nachhaltige Nutzung von Ressourcen entstehen.

— Thomas Werner: „Wir müssen das Dach decken, solange die Sonne scheint. Wir müssen aus der aktuellen Position der Stärke die richtigen Antworten für die Zukunft entwickeln. Deswegen holen wir das Thema ‚Digitaler Wandel‘ aus der Cloud zu unseren Kunden. Als ihr loyaler Partner übernehmen wir Verantwortung, setzen Impulse, bieten Orientierung und beraten zu allen digitalen Fragen – von Profis, mit Profis, für Profis.“

Über die GC-Gruppe

Die GC-Gruppe ist ein Zusammenschluss von mehr als 100 inhabergeführten Familienunternehmen, die als Großhändler mit Sanitär, Heizung, Klima/Lüftung, Elektro, Dachtechnik, Installation, Tiefbau und Industrietechnik die gesamte Palette der Haustechnik abdecken. Etwa 15.000 Mitarbeiter an mehr als 800 Standorten machen die GC-Gruppe in diesem Bereich zum führenden Großhändler im deutschsprachigen Raum. Die GC-Gruppe ist darüber hinaus in weiteren 16 Ländern vertreten. Konsequenterweise dem dreistufigen Vertriebsweg verpflichtet steht der professionelle Fachhandwerker als ausschließlicher Kunde im Zentrum aller Vertriebsaktivitäten.



GC PRESSEINFORMATION

Pressekontakt

Erik Trümpler
Communications Contor
An der Riede 1
28816 Stuhr-Seckenhausen
Deutschland
T: +49 421 2029113
F: +49 4212029270
erik.truempler@communications-contor.de