

Abstract

Titel: Digitalisierung in der Fensterbranche – Die Auswirkungen der Digitalisierung auf die Geschäftsmodelle von produzierenden Fensterbauern

Kurzzusammenfassung:

Dass die Digitalisierung das Potential hat, Geschäftsmodelle aber auch ganze Branchen zu verändern, wird von Experten und der aktuellen Literatur bestätigt. Dabei weist die Schweizer Fensterbaubranche – verglichen mit anderen Branchen und Ländern – einen tieferen Digitalisierungs-Reifegrad auf. Diese Arbeit hat vier zukünftige Digitalisierungstrends in der Fensterbaubranche ausfindig gemacht. Es sind dies **Support Activities**, die vor allem unterstützende Geschäftsprozesse digitalisieren, das Konzept **Industrie 4.0**, das zu einer Automatisierung von Produktionsprozessen führen wird und eine hohe Individualität verspricht, das Konzept **Building Information Modeling**, das sich mit Bauprozessen beschäftigt sowie der Trend **Smart Home**, der eine Vernetzung von Gebäudebestandteilen, darunter auch das Fenster, vorsieht.

Verfasser: Rafael Klarer
Herausgeber: Dr. Prof. Rigo Tietz
Veröffentlichung (Jahr): 2017
Zitation: Klarer Rafael, 2017, Digitalisierung in der Fensterbranche – Die Auswirkungen der Digitalisierung auf die Geschäftsmodelle von produzierenden Fensterbauern. FHS St.Gallen – Hochschule für Angewandte Wissenschaften: Masterarbeit MSc in Business Administration
Schlagworte: Geschäftsmodell, Geschäftsmodellinnovation, Digitalisierung, Fensterbau

Ausgangslage:

Die Digitalisierung ist heutzutage in aller Munde und macht vor keiner Branche halt. So auch nicht vor der Baubranche. Diese weist jedoch – verglichen mit anderen Branchen – einen hohen Digitalisierungs-Nachholbedarf auf. Dabei gelten vor allem KMU im produzierenden Wirtschaftssektor als stark unterentwickelt. Die aktuelle Literatur sieht verschiedene Chancen in der Digitalisierung. So zum Beispiel die Generierung von neuen Wertangeboten und Kundensegmenten oder das kosteneffizientere Produzieren. Für Schweizer Fensterbauunternehmen, die sich einem zunehmenden Konkurrenzdruck innerhalb der Branche konfrontiert sehen, kann die Digitalisierung als Chance angesehen, um auch in Zukunft konkurrenzfähig zu bleiben.

Ziel

Die zentrale Forschungsfrage der Master Thesis ist es, das Potential, das sich durch die Digitalisierung zur Weiterentwicklung der Geschäftsmodelle von produzierenden Fensterbauern ergibt, aufzuzeigen.

Vorgehen

In einem ersten Schritt erfolgt eine Analyse der bestehenden Literatur zum Thema. In einem nächsten Schritt werden bestehende Geschäftsmodelle der Fensterbaubranche mit Hilfe einer Gruppendiskussion beschrieben, bevor in einem letzten Schritt mittels Experteninterviews relevante Digitalisierungstrends erforscht werden. Durch das Zusammentragen der Erkenntnisse wird dann ein weiterentwickeltes, „digital veredeltes“ Geschäftsmodell erarbeitet.

Erkenntnisse

Diese Master Thesis beinhaltet eine Trendübersicht mit über hundert identifizierten Trends und Technologien der Digitalisierung, die wiederum vier übergeordneten Trends (Support Activities, Industrie 4.0, Building Information Modeling und Smart Home) zugeordnet werden können. Dabei können Support Activities Fensterbauern in Zukunft vor allem dabei helfen, administrative Prozesse zu optimieren. Durch die Umsetzung des Konzepts Industrie 4.0 können Produktionsprozesse verbessert werden, was eine Senkung der Stückkosten verspricht und individuelle Kundenwünsche einfacher realisierbar machen lässt. Der Trend Building Information Modeling (BIM) wird dazu führen, dass sich Fensterbauer in Zukunft schlechter voneinander differenzieren können, was durchaus als Risiko betrachtet werden kann, da dadurch Deckungsbeiträge sinken. Jedoch bietet BIM auch die Chance, verschiedene Schlüsselaktivitäten von Fensterbauern zu optimieren sowie neue Wertangebote und Kanäle zu erschaffen. Das Konzept Smart Home sieht vor, einzelne Gebäudekomponenten, darunter auch das Fenster, miteinander zu verknüpfen. Es ist denkbar, dass ein Fensterbauer durch das Angebot eines smarten Fensters ein neues Wertangebot entwickeln kann.