

Das SHK-Barometer: Die Branche aus Sicht des Fachhandwerks

So denkt der Kollege

Der SHK-Handwerker, das unbekannte Wesen? Das war einmal. Denn seit dem zweiten Quartal dieses Jahres gibt es das SHK-Barometer. Dabei handelt es sich um eine kontinuierliche Marktbeobachtung, die der Gentner Verlag Stuttgart in Kooperation mit dem Bonner Institut für Markt-, Meinungs-, Absatz- und Sozialforschung, der Marmas GmbH, durchführt.

Beim SHK-Barometer handelt es sich um eine repräsentative Stichprobe in Form eines monatlichen Interviews der Betriebsinhaber bzw. Geschäftsführer von bundesweit insgesamt 250 SHK-Handwerksbetrieben. Hinterfragt werden u.a. Markttrends, Einkaufs- und Informationsverhalten, Lagerhaltung, Investitionsabsichten, betriebliche Aufwendungen und Bauleistungen, die Beurteilung der wirtschaftlichen Situation und Entwicklung des eigenen Betriebes sowie der Branche. Durch den Vergleich der monatlichen Ergebnisse werden auch Veränderungen sichtbar gemacht. Außerdem besteht für Interessenten die Möglichkeit, weitere Exklusivfragen einzubringen.

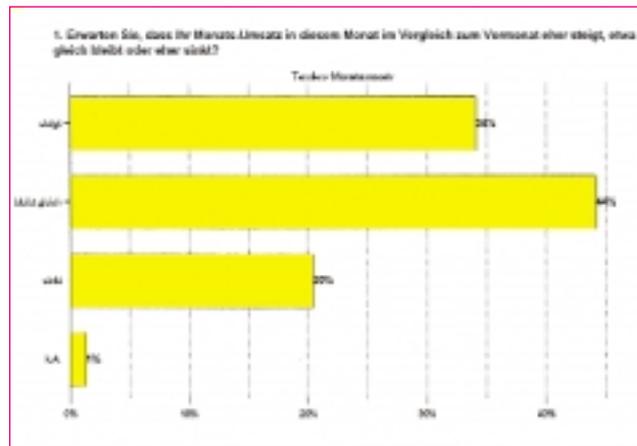
Optimistisches Selbstvertrauen

Was ursprünglich als reiner Service für Großhandel und Industrie gedacht war, stellt sich zunehmend auch als interessant für die befragte Zielgruppe heraus. Gerade in der heutigen wirtschaftlichen Situation wollen immer mehr SHK-Unternehmen wissen, wo sie mit ihrem Unternehmen stehen und wie

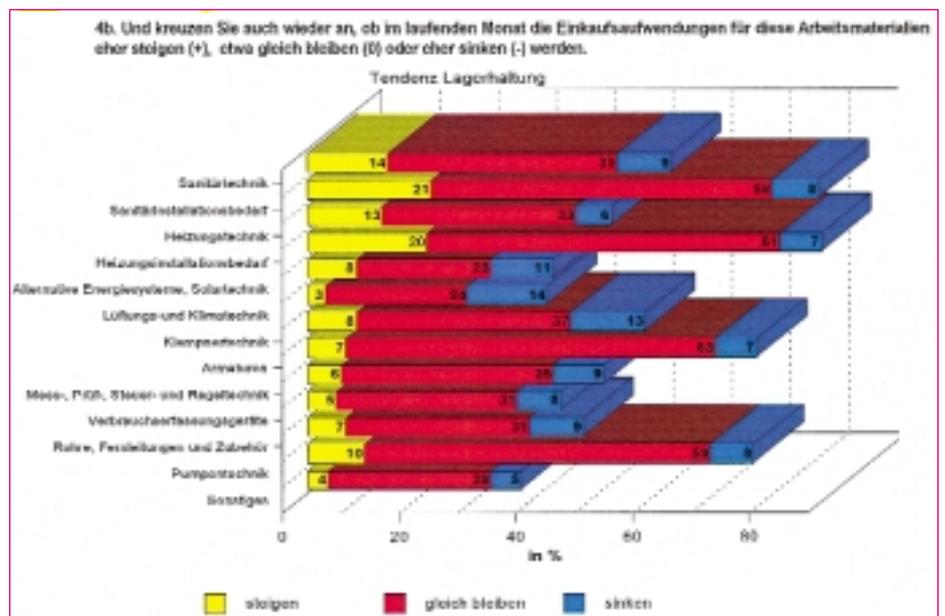
ihre Kollegen die Entwicklung einschätzen. Deshalb stellt die SBZ-Redaktion ihren Lesern in wiederkehrender Form innerhalb der aktuellen Branchenmeldungen einige der interessanten Ergebnisse vor. Los geht's mit einigen Highlights des letzten halben Jahres:

Während die Zahl derer, die davon ausgehen, daß ihr Umsatz eher sinkt, nahezu konstant bleibt, rechnen immer mehr Handwerksbetriebe in den letzten Monaten mit steigenden Umsätzen. In den Monaten August und September waren dies 34 %.

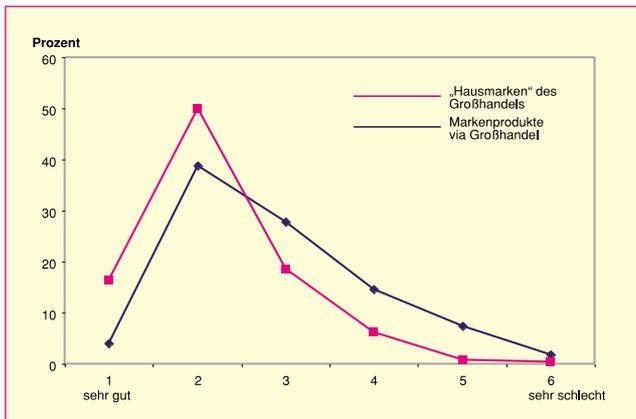
44 % erwarten keine Umsatzveränderungen. Grundsätzlich gehen die befragten Führungskräfte davon aus, daß im Mehrfamilienhausbereich die Planung und der Neubau nicht ganz so schlecht einzuordnen sind wie im Ein- und Zweifamilienhausbereich. Noch schlechter werden öffentliche Gebäude, Behörden, kommunaler Bau sowie der Objektbau eingeschätzt. Grundsätzlich wird aber über die gesamte Geschäftstätigkeit das Potential eher bei Sanierung, Modernisierung, Renovierung, Wartung, Service und Reparatur gesehen.



Talsole durchschritten? Insgesamt rechnen die befragten SHK-Handwerksunternehmen mit leicht steigenden Umsätzen

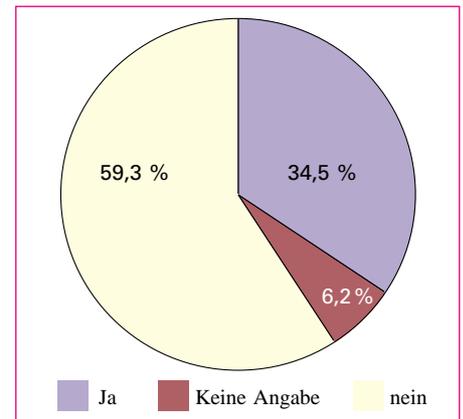


Während das Gros von gleichbleibenden Einkaufsaufwendungen ausgeht, werden Steigerungen am ehesten bei der Klempner- sowie der Lüftungs- und Klimatechnik und Senkungen beim Installationsmaterial erwartet



So beurteilen SHK-Handwerksbetriebe die Lieferzeiten für Markenprodukte bzw. „Hausmarken“ vom Großhandel

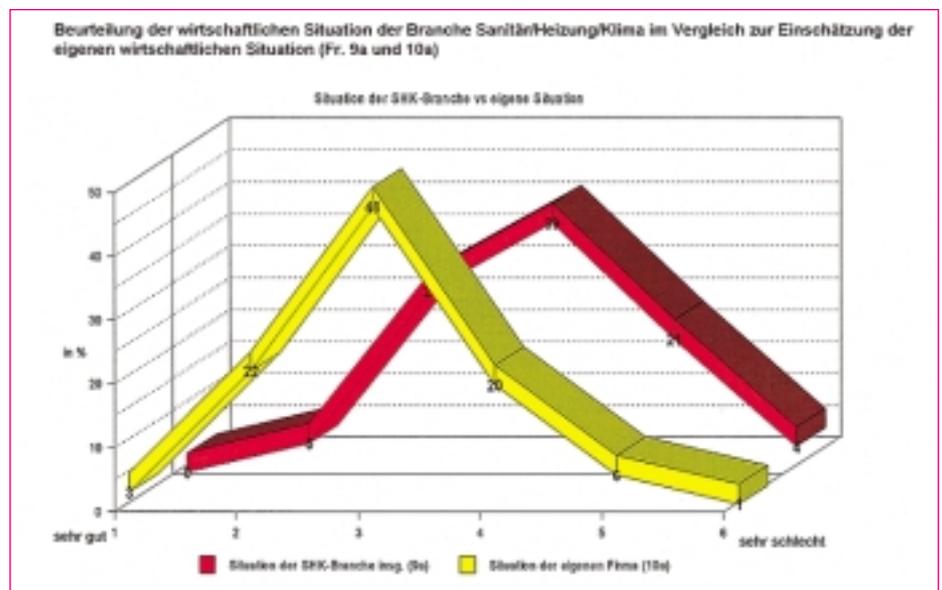
So antworteten die Fachhandwerksbetriebe auf die Frage „Würden Sie bei anhaltenden Lieferengpässen auch auf Cross-seller wie die Firma Kohler (48 Stunden Lieferzeit über alle Produkte hinweg) ausweichen?“



Interessant ist auch die Einschätzung des eigenen Unternehmens im Vergleich zur wirtschaftlichen Situation der Branche. Während sich im August und September 73 % nach dem Schulnotensystem mit 3 oder besser bewerten, schneidet die gesamte Branche mit 64 % für die Noten 4 bis 6 ungleich schlechter ab. Wenn auch mit kleinen Verschiebungen, blieb diese Tendenz jedoch über den gesamten Berichtszeitraum konstant.

Verfügbarkeit vor Marke

Im Mittel lag das monatliche Einkaufsvolumen der befragten Unternehmen bei rund 60 000 DM und zum Ende des Berichtszeitraumes eher höher als am Anfang. Aber immer noch unter dem Juni-Wert. Die überwiegende Mehrheit – im Schnitt über zwei Drittel – gehen davon aus, daß die Aufwendungen für Arbeitsmaterial und Betriebsmittel gleich bleiben. Am Lager liegt in etwa wertmäßig ein Monatsbedarf. Ganz oben auf der Lagerstückliste stehen in dieser Reihenfolge: Sanitärinstallationsbedarf, Heizungsinstallationsbedarf und Armatu-



Für's eigene Unternehmen erwarten die Führungskräfte im SHK-Handwerk eine deutlich bessere Entwicklung als sie der Branche voraussagen

ren. Das Schlußlicht bilden alternative Energietechnik und Solarsysteme, Lüftungs- und Klimatechnik sowie Kessel. Erstaunlich hoch war die Zahl der SHK-Handwerksunternehmen, die angaben, noch im laufenden Monat in Werbung investieren zu wollen. Mit 35,4 % aller Befragten lag diese Maßnahme auf einer Höhe mit den Investitionsabsichten in den Fuhrpark und nur knapp hinter den geplanten Investitionen in Werkstatteinrichtungen, Maschinen und Geräte. Und noch ein interessanter Aspekt zum Schluß: Die Lieferfähigkeit für Markenprodukte innerhalb des dreistufigen Vertriebswegs wurde ganz überwiegend mit den Schulnoten „2“ (39 %) bzw. „3“ (28 %) bewertet. Nur 4 % vergaben auf diese Frage eine „1“, während 15 % die Materialversorgung als „ausreichend“ ansahen. Die sogenannten „Handelsmarken“ des Großhandels kamen in diesem Punkt generell besser weg. 16 % der Befragten vergaben eine

„1“, 50 % eine „2“, 19 % eine „3“ und nur 6 % eine „4“. Auch bei den schlechten Noten „5“ und „6“ schnitten die Markenprodukte in der Verfügbarkeit mit 9 % gegenüber 1 % auf niedrigem Niveau um ein vielfaches schlechter als die Handelsprodukte ab. Hier scheint der Großhandel auch über die Lieferzeiten Politik „Pro Handelsmarken“ zu betreiben. Trotz der insgesamt recht ordentlichen Lieferfähigkeit innerhalb des traditionellen Vertriebsweges, wären rund 35 % aller Befragten bei Lieferengpässen bereit, auf sogenannte Crosseller wie z. B. den Obi-Lieferanten Kohler auszuweichen. Ein deutliches Signal an Großhandel und Hersteller, hier nicht nachzulassen und auf eine weitere Senkung der Lagerbestände zu verzichten. □

Das SHK-Barometer kann monatlich bezogen werden. Nähere Informationen erhalten Sie von:

Dietmar Büttner
Marketing-Service
Gentner Verlag Stuttgart
Telefon (07 11) 6 36 72-8 36
oder -9 21
Telefax (07 11) 63 67 27 36
E-Mail: buettner@shk.de