

Presse-Information

Strukturwandel im Tischlerhandwerk

Gemeinschaftsstudie der Universität Hamburg und der hagebau Deutschland zeigt aktuelle Marktentwicklung

Das Tischler- und Schreinerhandwerk befindet sich in einem strukturellen Wandel. Das belegt eine aktuelle Studie der Universität Hamburg, die von der hagebau Fachgruppe FACHHANDEL FÜR TISCHLER & SCHREINER unterstützt wurde.

Von den Ergebnissen der Diplomarbeit mit dem Titel „Marktanalyse und Entwicklungstendenzen des Tischler- und Schreinerhandwerks“, die von Stefan Maaß ausgearbeitet und Prof. Dr. Mantau betreut wurde, zeigt sich Ralf Ax, Projektleiter der hagebau Fachgruppe, sehr beeindruckt. „Aus der Untersuchung lassen sich zahlreiche für uns wichtige Ansätze ableiten, die von den Gesellschaftern der Spezialisierung FACHHANDEL FÜR TISCHLER & SCHREINER unmittelbar aufgegriffen und konzeptionell verarbeitet werden können.“

Dieter Roxlau, Hauptgeschäftsführer des Fachverbandes Holz- und Kunststoff Nordrhein-Westfalen, unterstützte die Erhebung, indem er neben seinem fachlichen Ratschlag nahezu 6.000 Adressen zur Verfügung stellte und die Adressaten durch ein Verbandsschreiben zur Teilnahme aufforderte. Auf diesem Wege konnten 5.757 Tischler- und Schreinerbetriebe in Nordrhein-Westfalen befragt werden,

von denen 800 eine Rückmeldung gegeben haben. Die erfreulich hohe Rücklaufquote von 15 % lieferte die repräsentative Basis für die im Juni 2001 durchgeführte Erhebung. Die Studie beleuchtet zunächst Angaben über Umsatz- und Mitarbeiterzahlen, Tätigkeitsbereiche, Kundenstruktur, Positionierung und die Wettbewerbssituation der angesprochenen Unternehmen. Als besonders aufschlussreich erwies sich die Analyse aktueller Einflussfaktoren auf die Branche wie beispielsweise technische Neuerungen, sich wandelnde Kundenbedürfnisse, die Individualfertigung der Industrie und das Internet. Sie erlaubt der Fachgruppe FACHHANDEL FÜR TISCHLER & SCHREINER hoch interessante Prognosen über die zukünftigen strukturellen Entwicklung innerhalb des Tischlerhandwerks.

Tischler und Schreiner wandeln sich zu Dienstleistern

Nach wie vor liegen die Betätigungsfelder der befragten Tischler- und Schreinerbetriebe schwerpunktmäßig auf dem Möbelbau und dem Innenausbau. Die Angaben der befragten Unternehmen zeigen jedoch, dass die Dienstleistungssektor in Zukunft mehr Gewicht erhalten wird und legen eine mögliche Trennung in Fertigungs- und Dienstleistungsbetriebe nahe. Beratung, Verkauf, Montage und Wartung - eine gute Betreuung von A bis Z und aus einer Hand - werden heute vom Kunden nicht mehr nur gewünscht, sondern erwartet.

Gezieltes Marketing spielt untergeordnete Rolle

Auf die Frage nach den am häufigsten eingesetzten Werbemitteln nannten rund 80 Prozent der Tischler und Schreiner ihr Firmenlogo. Erst danach folgen Anzeigen, Werbebesuche, Prospekte, Sponsoring und Messen. Ein regelmä

ßiger Einsatz dieser Werbemittel findet jedoch nicht statt, da sich nach Meinung der Befragten der Erfolg von Werbung generell schlecht messen lasse - die Investitionsbereitschaft ist in diesem Bereich denn auch gering. Aus diesem Grund findet sich bei den wenigsten Betrieben ein festes Budget für Marketingausgaben.

Handwerk zeigt hohe Innovationsbereitschaft

Viele der im Auftrag der hagebau Fachgruppe FACHHANDEL FÜR TISCHER & SCHREINER Befragten nennen Flexibilität und Innovationsbereitschaft als die wichtigsten Charakteristiken ihres Betriebes. Ein Ergebnis, das von dem sehr hohen Anteil an Internet-Usern unter den Tischlern und Schreincrn nachhaltig untermauert wird: Nahezu 80 Prozent nutzen das Internet, weitere 10 Prozent planen den Netzzugang in naher Zukunft. Die Zugänge werden bislang vor allem für Homebanking und zur Beschaffung von Lieferanten- und Produktinformationen genutzt. Bereits die Hälfte der Tischlereien verfügt über eine eigene Homepage – mit steigender Tendenz.

Fort- und Weiterbildungen werden genutzt

Die Bereitschaft zur Fort- und Weiterbildung erweist sich im Handwerk als außerordentlich hoch. Rund drei Viertel der Betriebe haben in den vergangenen beiden Jahren regelmäßig an Fortbildungen teilgenommen, wobei die technischen Schulungen am meisten frequentiert wurden. Auch betriebswirtschaftliche Schulungen werden gerne genutzt. „Angebote in diesem Bereich werden in den kommenden Jahren aus Gründen der steigenden Anforderungen an Verkaufs- und Planungsleistungen sowie an die Betriebsführung sogar noch

an Bedeutung gewinnen“, kommentiert hagebau Projektleiter Ralf Ax dieses Ergebnis.