

Presse-Information

## **hagebau report 2015:**

### **Die deutsche Bauwirtschaft im Wandel – Herausforderungen für das traditionelle Handwerk**

- **Handwerker ohne Werkstatt verändern das traditionelle Handwerk**
- **Marktvolumen der „Werkstattlosen“ steigt bis 2020 auf rd. 20 Mrd. Euro**
- **Anzahl von Betrieben in zehn Jahren nahezu verdoppelt**

**Berlin/Soltau, 7. Oktober 2015. Erstmals Antworten auf das Phänomen der werkstattlosen Handwerker gibt der heute in Berlin vorgestellte hagebau report 2015. Im Wettbewerb mit traditionellen Handwerksbetrieben haben sich „werkstattlose Handwerker“ oder sogenannte „mobile Generalisten“ in Deutschland mit wachsender Tendenz fest etabliert. In einer erstmalig durchgeführten, repräsentativen Studie zur Entwicklung des Bauhandwerks in Deutschland werden die Gründe für diese Entwicklung deutlich: Die Änderung der Handwerksordnung 2004, die EU-Osterweiterung und der Trend weg von „Do-it-yourself“ hin zu „Do-it-for-me“.**

„Die Entwicklungen stellen das Bauhandwerk in Deutschland vor große Herausforderungen und haben Auswirkungen auf den Fachhandel“, so Hartmut Goldboom, Geschäftsführer hagebau Fachhandel.

#### **Deutliche Zunahme an Betrieben von „werkstattlosen Handwerkern“**

Die durch den hagebau Fachhandel in Auftrag gegebene Studie wurde erstellt von der B+L Marktdaten GmbH. Deren Ergebnisse sind eindeutig: Die Zahl „mobiler Generalisten“ ist im vergangenen Jahrzehnt stark gestiegen: Waren es im Jahr 2005 noch 70.000 Betriebe, so stieg die Zahl im Jahr 2014 auf 120.000, Tendenz weiter steigend. Ein maßgeblicher Faktor für das Wachstum war 2004 die Reform der Handwerksordnung, durch die die Zahl der meisterpflichtigen Handwerke von 94 auf 41 reduziert wurde. 53 Handwerke wurden zulassungsfrei.

Die Ergebnisse des hagebau reports 2015 würden eines offensichtlich machen, zeigt Goldboom auf: „Werkstattlose Handwerker sind kein kurzfristiger Trend. Sie bedeuten einen nachhaltigen Wandel des traditionellen Handwerks. Dieser Prozess

wird sich verstärkt fortsetzen, denn viele der ‚mobilen Generalisten‘ betrachten ihre selbstständige Arbeit als erste Stufe für den Aufbau eines traditionellen Handwerksunternehmens.“ „Der ‚mobile Generalist‘ von heute ist der traditionelle Handwerker von morgen“, ergänzt Martin Langen, Geschäftsführer der B+L Marktdaten GmbH.

### **Optimale Kostenstruktur ermöglicht weiterhin enormes Wachstum**

„Mobile Generalisten“ erwirtschafteten 2014 einen Jahresumsatz von 14,7 Mrd. Euro. Schätzungen gehen davon aus, dass sie im Jahr 2020 knapp 20 Mrd. Euro umsetzen werden. Diese Wachstumsprognose gründet unter anderem auf der Tatsache, dass die Betriebe „mobiler Generalisten“ im Vergleich zu traditionellen Handwerksbetrieben eine optimale Kostenstruktur aufweisen: „Da sie im Prinzip keine Verwaltungskosten oder Abschreibungen auf Gebäude und Maschinen mit in ihre Kalkulation einbeziehen müssen, werden sie insbesondere bei Montagearbeiten weiter an Marktanteilen gewinnen“, so Langen.

Bei privaten Endkunden seien die Leistungen „mobiler Generalisten“ bei Renovierungen und Sanierungen stark nachgefragt – deutlich häufiger als traditionelle Handwerksbetriebe. Die größten Zielgruppen bildeten dabei die 52-60-Jährigen sowie die 28-35-Jährigen. Deren Bereitschaft zum „Do-it-yourself“ habe in den vergangenen Jahren sichtbar abgenommen. Dies führe zu einer Professionalisierung des Bauens. „Mobile Generalisten“ hätten auf diesen Trend reagiert und böten alles aus einer Hand. Außerdem setzten sie Nebenaufträge vergleichsweise unkompliziert um. Letzteres habe einen konkreten Grund: Die Kundenzufriedenheit sei für den „mobilen Generalisten“ die einzige Werbeform. 93 Prozent der befragten „mobilen Generalisten“ gaben an, dass die Mund-zu-Mund-Empfehlung für sie das wichtigste Werbeinstrument sei.

### **„Do-it-for-me“ – neuer Mega-Trend bei privaten Endkunden**

„Die Etablierung ‚mobiler Generalisten‘ und die Umbruchphase des deutschen Bauhandwerks gehen einher mit weitreichenden Konsequenzen für den Fachhandel“, skizziert Goldboom die Folgen dieses nachhaltigen Wandels. Da sich die Wettbewerbssituation dauerhaft verändere und eine Verschiebung hin zum „Do-it-for-me“ stattfinde, würden enorme Wachstumspotenziale entstehen: „Wir rechnen mit einem Einkaufsvolumen von 7,9 Mrd. Euro im Jahr 2020“, so der Geschäftsführer. Vom Wachstum dieser Zielgruppe erhoffe man sich deutliche Umsatzsteigerungen – es sei daher lohnenswert, diese „Potenzialkunden“ in einer sehr frühen Phase zu

identifizieren und zu unterstützen. „Wenn man darüber hinaus bedenkt, dass nach Statistikangaben des Bundeswirtschaftsministeriums aus 2014 über sieben Millionen Gebäude älter als 35 Jahre sind, also klar ein Sanierungsstau besteht, dann wird deutlich, welche volkswirtschaftliche Bedeutung diese Entwicklung der Baubranche darüber hinaus hat“, so Goldboom zur Entwicklung insgesamt.

## Über die Studie

Die von der hagebau Handelsgesellschaft für Baustoffe mbH & Co. KG in Auftrag gegebene Strukturanalyse wurde von der B+L Marktdaten GmbH erstellt. Die Befragung auf Basis einer repräsentativen Stichprobe wurde von Dezember 2014 bis Februar 2015 telefonisch durchgeführt. Befragt wurden 177 „mobile Generalisten“ sowie 139 traditionelle Handwerker. Ziel der Befragung war es, Erkenntnisse über die betrieblichen Strukturen, das Leistungsspektrum sowie Tätigkeiten zu gewinnen. Außerdem standen Material- und Informationsbeschaffung, Einkaufsverhalten, Auftrags- und Entscheidungsstrukturen, sowie Bedürfnisse und Trends im Fokus.

5.428 Zeichen

## hagebau Gruppe

1964 gegründet ist die hagebau Handelsgesellschaft für Baustoffe mbH & Co. KG eine durch heute über 360 rechtlich selbstständige, mittelständische Unternehmen im Fach- und Einzelhandel getragene Kooperation. Der hagebau Gruppe sind mehr als 1.650 Standorte in Europa (Deutschland, Österreich, Schweiz, Luxemburg, Frankreich, Belgien und Spanien) angeschlossen.

Mit einem zentralfakturierten Nettoumsatz (alle über die hagebau Zentrale bezogenen Waren und Dienstleistungen) von 6,1 Milliarden Euro (2014) nimmt die hagebau Gruppe einen Spitzenplatz in der Branche ein. Alle Gesellschafter des Fach- und Einzelhandels der hagebau Gruppe erwirtschafteten ein Jahr zuvor (2013) einen Netto-Außenumsatz von 13,8 Milliarden Euro.

Die hagebaumärkte in Deutschland und Österreich erzielten im Geschäftsjahr 2014 einen kumulierten Netto-Verkaufumsatz von 2,04 Milliarden Euro.

Der Fachhandel bedient unter der (Kann-)Marke hagebau die Bereiche Baustoffe, Fliese/Naturstein und Holz (primär B2B). Der Einzelhandel, dem mittelständische Unternehmen über die 100-prozentige hagebau Tochter ZEUS Zentrale für Einkauf und Service GmbH & Co. KG der Gruppe angeschlossen sind, ist mit den Marken hagebaumarkt, Floraland und Werkers Welt im standortgebundenen B2C-Markt aktiv. Mit dem Joint Venture baumarkt direkt der hagebau mit der Otto Group Hamburg deckt die Verbundgruppe auch den B2C-Onlinehandel ab. Die Zentrale der Kooperation hat ihren Sitz in Soltau. Mit etwa 800 Mitarbeitern erbringt diese zahlreiche Dienstleistungen für die angeschlossenen

mittelständischen Handelshäuser, insbesondere in den Bereichen Einkauf, Vertrieb, Systeme, Logistik, Marketing und Finanzberatung. Damit wird das Tagesgeschäft der selbstständigen mittelständischen Handelshäuser umfassend und kostenoptimiert unterstützt.

**Pressekontakt:**

**Dr. Ralph Esper**

Bereichsleitung Unternehmenskommunikation  
Pressesprecher

hagebau  
Handelsgesellschaft für Baustoffe mbH & Co. KG

Celler Str. 47  
29614 Soltau  
Telefon: +49 5191 802-766  
Telefax: +49 5191 98664-766  
Mobil: +49 172 4538678  
E-Mail: [ralph.esper@hagebau.com](mailto:ralph.esper@hagebau.com)  
Internet: [www.hagebau.com](http://www.hagebau.com)

**Nina Lemmerz-Sickert**

Abteilungsleitung Unternehmenskommunikation  
stv. Pressesprecherin

hagebau  
Handelsgesellschaft für Baustoffe mbH & Co. KG

Celler Str. 47  
29614 Soltau  
Telefon: +49 5191 802-879  
Telefax: +49 5191 98664-879  
Mobil: +49 160 223 99 99  
E-Mail: [nina.lemmerz-sickert@hagebau.com](mailto:nina.lemmerz-sickert@hagebau.com)  
Internet: [www.hagebau.com](http://www.hagebau.com)