

# **hagebau Report 2015**

## **Die deutsche Bauwirtschaft im Wandel – Strukturanalyse einer Branche im Umbruch**

Die hagebau Handelsgesellschaft für Baustoffe mbH & Co.KG ist ein führender Verbund von über 360 mittelständischen Handelshäusern in sieben europäischen Ländern.

Im Fachhandel sind die eigenständigen Unternehmen in den Sortimentsbereichen Baustoffe, Holz, Fliese aktiv. Im Einzelhandel sind die Gesellschafter der hagebau in den Vertriebsschienen hagebaumarkt (Baumarkt mit Gartencenter), Werkers Welt (Kleinfläche) und Floraland (Gartenfachmarkt) am Markt aktiv.

Die hagebau hat erstmals eine unabhängige Strukturanalyse zum Baustoffmarkt in Deutschland vorgelegt. Die Ergebnisse dieser Studie - zusammengefasst im hagebau report 2015 - liefern zum ersten Mal repräsentative Aussagen zur Entwicklung des Bauhandwerks seit 2004.

### **Zusammenfassung**

Das deutsche Bauhandwerk befindet sich in einem fundamentalen Umbruch. In den vergangenen Jahren ist eine strukturelle Verankerung „mobiler Generalisten“- oder sog. „werkstattloser Handwerker“ – festzustellen. Der „mobile Generalist“ übt mindestens drei unterschiedliche Gewerbe mit relevanten Umsätzen aus; er ist nur mobil erreichbar, hat weniger als fünf feste Mitarbeiter und grenzt sich in seinem Selbstverständnis vom traditionellen Handwerker ab. Der „mobile Generalist“ versteht sich als flexibler und kundenfreundlicher Anbieter mit einem breiten Leistungsangebot von hoher Qualität zu einem günstigen Preis und mit schneller Umsetzung.

### **Wachstum „mobiler Generalisten“**

Die Zahl „mobiler Generalisten“ ist in den vergangenen zehn Jahren enorm gestiegen. Waren es im Jahr 2005 noch 70.000 Betriebe, so stieg die Zahl im Jahr 2014 auf 120.000. Ein maßgeblicher Auslöser für das Wachstum der Gruppe „mobiler Generalisten“ war 2004 die Reform der Handwerksordnung. Ziel war es, Existenzgründungen zu vereinfachen sowie Arbeitsplätze zu schaffen. Um dieses Ziel zu erreichen, wurde die Zahl der meisterpflichtigen Handwerke von 94 auf 41 redu-

ziert. 53 Handwerke wurden zulassungsfrei, d. h. ein Qualifikationsnachweis war für die Anmeldung eines solchen Betriebes nicht mehr unbedingt notwendig.

Die „mobilen Generalisten“ erwirtschafteten 2014 einem Jahresumsatz von 14,7 Mrd. Euro. Schätzungen gehen davon aus, dass sie im Jahr 2020 knapp 20 Mrd. EUR umsetzen werden. Diese Wachstumsprognose gründet u. a. 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.

## **Schwerpunkt Renovieren und Sanieren**

Die Schwerpunkte der Arbeit „mobiler Generalisten“ – rund 80 Prozent – liegen in den Bereichen Renovieren und Sanieren; bekannte hochwertige Produkte werden dabei innovativen Lösungen vorgezogen. Bei den Kleinstbetrieben machen die Sortimentsbereiche Fußboden, Malerarbeiten, und Trockenbau und Badsanierung über 50 % der Arbeiten aus. Mit wachsender Mitarbeiteranzahl steigt der Anteil der Arbeiten an der Gebäudehülle, also an Dach, Fassade und Fenster.

### **“Do-it-for-me” statt “Do-it-yourself”**

Bei privaten Endkunden sind die Leistungen „mobiler Generalisten“ bei Renovierungen und Sanierungen besonders gefragt – deutlich häufiger als traditionelle Handwerksbetriebe.

Eine wichtige Zielgruppe im Bereich Renovieren und Sanieren ist die Gruppe zwischen 52 und 60 Jahren. Deren Bereitschaft zur Eigenleistung in Renovieren und Sanieren hat in den vergangenen Jahren sichtbar abgenommen. Die Arbeiten werden nun zunehmend durch „mobile Generalisten“ übernommen. Dieser Trend wird sich verstärken: In den nächsten fünf bis acht Jahren erreicht die geburtenstarke Gruppe der „Babyboomer“ diesen Altersbereich und lässt diese Renovier-Zielgruppe weiter stark anwachsen.

Auch in einer weiteren Zielgruppe (Sanieren und Renovieren) zwischen 28 und 35 Jahren ergibt sich ein Wandel. Hier gibt es viele Akademiker. Akademikerhaushalte verfügen in aller Regel über ein überdurchschnittliches Nettoeinkommen. Da bei Paaren häufig beide berufstätig sind, ist die Zeit und die Bereitschaft zum Heimwerken gering und die finanzielle Möglichkeit, es von einem Profi machen zu lassen, hoch.

Gerade bei privaten Endkunden spielt die Kundenzufriedenheit eine zentrale Rolle. Denn für über 93 Prozent der befragten „mobilen Generalisten“ ist die Mund-zu-Mund-Empfehlung das wichtigste „Werbeinstrument“. Für den werkstattlosen Handwerker heißt das: Er wird immer so lange arbeiten, bis sein Kunde zufrieden ist.

## **Bedeutung für den Fachhandel**

Die Etablierung der „mobilen Generalisten“ und die Umbruchphase des deutschen Bauhandwerks gehen einher mit weitreichenden Konsequenzen für den Fachhandel. Da sich die Wettbewerbssituation für das traditionelle Handwerk dauerhaft verändert und eine deutliche Verschiebung hin zum „Do it for me“ stattfindet, entstehen enorme Wachstumspotenziale: Prognostiziert wird für das Jahr 2020 ein Einkaufsvolumen von 7,9 Mrd. EUR (heute: 6,2 Mrd. Euro).

## **Studiendesign und Methodik**

Die von 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.

### **Pressekontakt/Ansprechpartner:**

Dr. Ralph Esper  
Bereichsleitung Unternehmenskommunikation  
Pressesprecher

hagebau  
Handelsgesellschaft für Baustoffe mbH & Co. KG

Celler Straße 47, 29614 Soltau

E-Mail: [Ralph.Esper@hagebau.com](mailto:Ralph.Esper@hagebau.com)  
Telefon: +49 5191 802-766  
Telefax: +49 5191 98664-766  
Mobil: +49 172 453 86 78

Nina Lemmerz-Sickert  
Abteilungsleitung Unternehmenskommunikation  
stv. Pressesprecherin

hagebau  
Handelsgesellschaft für Baustoffe mbH & Co. KG

Celler Straße 47, 29614 Soltau

Email: [nina.lemmerz-sickert@hagebau.com](mailto:nina.lemmerz-sickert@hagebau.com)  
Telefon: +49 5191 802-879  
Telefax: +49 5191 98664-879  
Mobil: +49 160 223 99 99