



An die Geschäftsleitung unserer Mitgliedsfirmen und Interessenten

AKW-Rundschreiben 05/2018

29.05.2018

(Rundschreiben dienen der Information unserer Mitglieder und sind nur zur internen Verwendung bestimmt)

Inhalt

Aktuell

- * Deutsches Handwerk in Hochstimmung
- * Deutsche Berufsbekleidungsbranche:
Auf dem Weg in ein neues Zeitalter
- * Maschinenbau hebt Jahresprognose an
- * Wachstum im Hochbau leicht rückläufig
- * E-Commerce gewinnt bei Malern an Bedeutung
- * Volle Auftragsbücher im SHK-Handwerk
- * Social Media: mehr Nutzer denn je am Bau
- * Test: Kundentreue
- * Neue PSA-Verordnung

Aus der Verbandsarbeit

- * Auswertung Konjunkturumfrage 2017
- * Webinar: Google my Business
- * Vorankündigung zum 5. PVH-Kongress

Aus der Branche

- * AMB-Elektrik übernimmt Teil der ehemaligen Kress-elektrik
- * Würth verbindet Kerngeschäft mit digitalen Möglichkeiten

Aktuell

Deutsches Handwerk in Hochstimmung

Wie der Verband der Vereine Creditreform e.V. berichtet, ist die Stimmung im deutschen Handwerk ausgezeichnet. Zum Ende des Winterhalbjahrs 2017/2018 sehen 77,3% der befragten Betriebe ihre aktuelle Geschäftslage als „sehr gut“ oder „gut“. Einen solch hohen Wert gab es in den fast 30 Jahren der Creditreform-Konjunkturumfragen noch nie. Zudem melden viele Handwerksbetriebe steigende Umsätze, 40,2% erwirtschafteten im Vergleich zum Vorjahr ein Umsatzplus. Insbesondere das Baugewerbe verzeichnet Umsatzsteigerungen.

Die Auslastung der Kapazitäten erreichte mit einem Anstieg um 3% auf 80% im 1. Quartal 2018 ein Allzeithoch. Mit 20% hat sich auch die Zahl der Betriebe, deren Auslastung bei 100% und mehr liegt, gegenüber dem Vorjahr verdoppelt. Viele Betriebe erhöhen daher ihre Produktion und die Anzahl ihrer Mitarbeiter. Nach einer Mitteilung des Zentralverbandes des Deutschen Handwerks (ZDH) können die Handwerksbetriebe steigende Kosten für Material, Energie und Löhne an die Abnehmer weitergeben und somit höhere Preise erzielen.

Deutsches Berufsbekleidungsbranche: Auf dem Weg in ein neues Zeitalter

Eine zunehmende Digitalisierung der Industrie wird für Veränderungen des Arbeitsmarktes sorgen. Wie aber wird sich die Industrie 4.0 auf die bei der Arbeit getragene Kleidung und Persönliche Schutzausrüstung (PSA) auswirken? Seit vier Jahren steigen die Umsätze in diesem Markt. Der Erfolg geht vor allem auf das Konto der zunehmenden „Fashionisierung“ und Funktionalisierung, die sich die Verbraucher etwas kosten lassen. Dessen ungeachtet werden neue Konzepte notwendig sein, die den Wandel begleiten. Die ersten Anbieter sind bereits mit Lösungen am Markt: Sie entwickeln smarte Berufskleidung und vernetzte Sicherheitssysteme.

Diese sind hochpreisiger als klassische Berufskleidung und können dem Markt frische, positive Impulse geben. Auf lange Sicht ist ein weiteres Wachstum daher möglich. Die Branchen-Insider von Marketmedia24 halten eine Zunahme um bis zu 7 Prozent bis zum Jahr 2025 für machbar, wie die jetzt veröffentlichte Studie „Branchen-REPORT Berufs- und Schutzkleidung 2018“ zeigt. Online-Handel und Mietservice werden dabei weiter ansteigender Vertriebsanteile prognostiziert.

Maschinenbau hebt Jahresprognose an

Der VDW (Verein Deutscher Werkzeugmaschinenfabriken) hat für die Werkzeugmaschinenindustrie die bereits zuversichtliche Prognose angehoben. Nach einem Rekordjahr 2017 mit einem Produktionszuwachs von 7% korrigiert die Branche das Plus für dieses Jahr von +5% auf erneut +7%. Bereits im 1. Quartal 2018 gab es aus dem Ausland 15% und aus Deutschland 39% mehr Bestellungen als im Vorjahr. Die Produktionskapazitäten in der deutschen Werkzeugmaschinenindustrie sind mit einer Auslastung von bis zu 93% am Limit.

Wachstum im Hochbau leicht rückläufig

Das seit 4 Jahren anhaltende Wachstum im Hochbau soll einer Hochschulstudie nach in den kommenden Jahren geringer ausfallen. Konnte die Branche 2017 noch um 2,6% zulegen, sollen es 2018 noch 2% sein, 2019 1,3% und 2020 nur noch 0,7%. Insbesondere im privaten Wohnungsbau wird mit einem Rückgang gerechnet, der durch erwartete Steigerungen im Wirtschaftsbau nicht auszugleichen sein wird. Diese Entwicklung ist zurückzuführen auf sinkende Renditen. Ursächlich sind die stark gestiegenen Kaufpreise für Immobilien in den letzten Jahren gegenüber den Mietpreisen. So werde es trotz des Nachfrageüberhangs in naher Zukunft nicht zu Überkapazitäten kommen. Außerdem belasten die Deutschen für eine Eigenheimfinanzierung Ihr Haushaltseinkommen nicht um ein Vielfaches. Dennoch steht die Baubranche vor neuen Herausforderungen durch die Industrialisierung/Modularisierung der Gebäudeeinrichtung und die Digitalisierung in fast allen Bereichen des Bauprozesses, die aber auch eine veränderte Nachfrage und somit neue Chancen mit sich bringen.

E-Commerce gewinnt bei Malern an Bedeutung

Eine europaweite Studie zeigt, dass sich der Materialeinkauf im Internet bei deutschen Malern immer mehr durchsetzt. Zwar erfolgen die Online-Käufe meist noch sporadisch und das Malerhandwerk ist dem traditionellen Fachhandel treu, aber die Aufgeschlossenheit gegenüber dem Online-Geschäft wächst. Derzeit kaufen 24% der deutschen Maler im Internet und die Bedeutung von E-Commerce nimmt, insbesondere bei der jüngeren Malergeneration, zu.

Volle Auftragsbücher im SHK-Handwerk

Im SHK-Handwerk sorgen volle Auftragsbücher für optimistische Stimmung. Nach dem Rekordjahr 2017 mit 42,9 Mrd. € Umsatz rechnet die deutliche Mehrheit auch 2018 mit einem Spitzenjahr. 37% der vom Düsseldorfer BauInfoConsult-Institut in seiner Frühjahrsumfrage befragten Betriebe erwarten ein Umsatzplus zwischen 5-10% und jeder zehnte SHK-Handwerksbetrieb rechnet sogar mit einer Steigerung im zweistelligen Bereich. Zunehmend problematisch wird der Fachkräftemangel in der Branche, der das Wachstum bremsen könnte, da die steigende Auftragslage langfristig nicht bedient werden kann.

Social Media: mehr Nutzer denn je am Bau

BauInfoConsult hat für eine Studie zur Mediennutzung am Bau unter anderem 125 Bauunternehmer befragt. Danach ist jeder 5. Bauunternehmer Social-Media-Totalverweigerer, deren Zahl sich somit seit 2012 nahezu halbiert hat. Die sozialen Medien werden aktuell in der Baubranche mehr denn je genutzt, obwohl einige Marktforscher das Social Net Marketing bereits für obsolet erklärt haben. Insbesondere den Messenger Dienst WhatsApp nutzt jeder Dritte auch geschäftlich zur schnellen und formlosen Kommunikation mit Kunden und Kollegen und jeder Vierte schaut sich geschäftlich auf YouTube Videos der Baustoffanbieter oder Installations-Tutorials an. Mit nur noch 18% Nutzung ist Facebook auf den 3. Platz abgerutscht (2016 noch Platz 1).

Test: Kundentreue

In einer bundesweiten Online-Umfrage ist DEUTSCHLAND TEST zusammen mit ServiceValue der Frage nachgegangen, welche Marken die treuesten Kunden haben. Die Teilnehmer sollten angeben, ob sie sich bei erneutem Kauf- oder Vertragsinteresse wieder für einen in den letzten 24 Monaten genutzten Anbieter entscheiden würden. Als Fazit der Umfrage kann gesagt werden, dass Kunden in der Regel markentreu sind, wenn sie für ihr Geld eine angemessene Qualitäts- und Serviceleistung erhalten. Mit der größten Kundentreue wurden bewertet bei den Werkzeugherstellern Bosch Power Tools (79,7%) und Hilti (72,7%), gefolgt von Black & Decker (71,3%) und Einhell (65,5%).

Neue PSA-Verordnung

Am 21.04.2018 ist die neue PSA-Verordnung EU 2016/425 in Kraft getreten. Diese neue und deutlich umfassendere Verordnung für Persönliche Schutzausrüstung ersetzt die bisherige PSA-Richtlinie 89/686/EWG und nimmt erstmals auch Händler und Importeure in die Verantwortung. Bislang war es die Pflicht der Hersteller zu prüfen, dass ihre PSA-Produkte den gültigen Sicherheitsanforderungen entsprechen. Jetzt müssen sich auch Importeure und Händler über die ordnungsgemäße Prüfung der von ihnen gehandelten Produkte und die Verfügbarkeit entsprechender Prüfbescheinigungen vergewissern. Die neue Verordnung teilt die Produkte in drei Kategorien ein, die unterschiedlichen Prüfanforderungen unterliegen. Unter die höchste Kategorie III fallen Gehörschutz, Rettungswesten, Produkte zum Schutz gegen Schnittverletzungen bei handgeführten Kettensägen sowie Artikel zu den Themen Ertrinken, Hochdruckstrahlverletzungen, Messerstiche und schädlicher Lärm. Diese Produkte unterliegen neben einer Baumusterprüfung mit externer Überwachung einer Produktionskontrolle durch eine notifizierte Stelle. Zudem ist für diese Schutzausrüstungen eine jährliche praktische Unterweisung der Beschäftigten Pflicht. Die Kategorie I beschreibt geringe Risiken. Hierzu gehören Schutzausrüstungen, bei denen eine Gefährdung der eigenen Gesundheit rechtzeitig wahrgenommen und entsprechend reagiert werden kann, beispielsweise Gartenhandschuhe. Für diese Produkte ist eine Bescheinigung notwendig, dass sie den Sicherheitsanforderungen entsprechen, eine sogenannte Konformitätserklärung. In der Kategorie II werden alle Schutzausrüstungen zusammengefasst, die nicht in die Kategorien I und III fallen, wie Arbeitsschutzhelme, Schutzbrillen oder Sicherheitsschuhe. Für diese Artikel wird neben der Konformitätserklärung auch eine Baumusterprüfung mit interner Kontrolle und externer Überwachung benötigt. Bislang war es ausreichend, wenn der Hersteller die Konformitätserklärung „auf Verlangen“ vorlegen konnte. Mit der neuen PSA-Verordnung muss die Konformitätserklärung entweder der Ware beige packt werden oder das entsprechende Formular muss mit wenigen Klicks von der Webseite des Herstellers herunterzuladen sein. Eine Übergangregelung ermöglicht es den Händlern für persönliche Schutzausrüstungen, die vor dem 21.04.2019 nach alter PSA-Richtlinie vom Hersteller oder seinen bevollmächtigten Vertriebspartnern rechtmäßig in den Markt gebracht wurden und für die noch eine gültige Baumusterbescheinigung existiert, bis max. 20.04.2023 weiter zu verkaufen.

Aus der Verbandsarbeit

Auswertung Konjunkturumfrage 2017

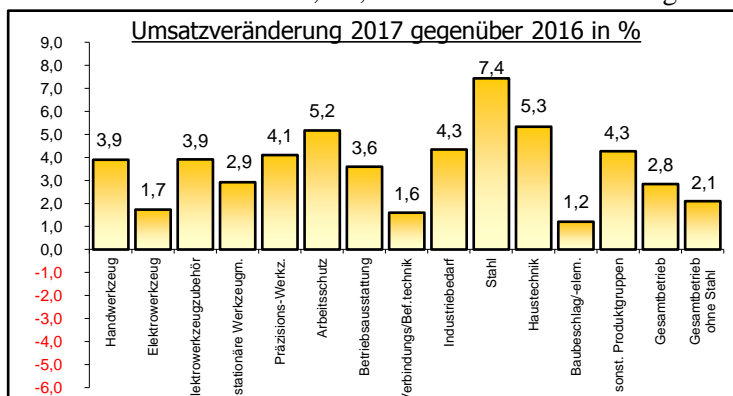
A. Aktuelle Branchenlage

Die Branchenlage zum Jahreswechsel wird insgesamt erfreulich bewertet. Fast die Hälfte der Unternehmen gehen von einer zufriedenstellenden Branchenlage aus, ein Drittel bewertet die Lage als gut und nur 17% geben eine negative Bewertung ab. Damit hat sich die aktuelle Lage gegenüber dem Vorjahr nur minimal verändert, wo noch 13% der Unternehmen die Branchenlage als schlecht, 56% als zufriedenstellend und 31% als gut bewertet hatten.



B. Umsatzentwicklung Gesamtjahr 2017

Der Produktionsverbindungshandel mit Werkzeugen kann nach einem stabilen Verlauf des Jahres 2017 ordentliche Umsatzzuwächse verbuchen, so dass für das Gesamtjahr ein Umsatzwachstum von 2,8%, bei Betrieben ohne Stahl mit 2,1%, herauskam. In allen Segmenten wurden Umsatzzuwächse verzeichnet. Am stärksten der Bereich Stahl mit 7,4%, der Arbeitsschutz mit 5,2% und die Haustechnik mit 5,3%. Die Bereiche Präzisionswerkzeuge (+4,1%), Industriebedarf (+4,3%) und die Betriebsausstattung (+3,6%) legten ebenfalls deutlich zu. Die anderen Bereiche können Zuwächse zwischen 1,2 und 3,9% verbuchen. Insgesamt kann der PVH mit dem Jahresergebnis 2017 zufrieden sein, auch wenn bei den guten Rahmenbedingungen möglicherweise mehr erwartet worden war.



Webinar: „Google my Business“

Am Freitag, den 22. Juni 2018 von 10.00 bis 11.00 Uhr findet das folgende Webinar statt:

„Ihr Weg zu mehr Sicherheit im Netz – Google my Business für KMU's“

Für jedes Handelsunternehmen ist es heute entscheidend, auch im Internet gut sichtbar zu sein. Denn Konsumenten und Geschäftskunden suchen immer häufiger online nach Produkten und Anbietern. Das Webinar zeigt neben einer Schritt-für-Schritt Anleitung, die Vorteile von Google my Business auf und Möglichkeiten, die Sichtbarkeit im Internet zu erhöhen. Die Teilnehmerzahl ist begrenzt, also melden Sie sich gleich an unter:

<https://attendee.gotowebinar.com/register/5365452207714760706>

Dieses Webinar wird, im Rahmen der Mittelstand 4.0-Agentur Handel, durchgeführt vom IFH Köln, SEO-Küche und dem Zentralverband Hartwarenhandel e.V. (ZHH). Es richtet sich an die Mitglieder des ZHH. Nutzen Sie dieses Angebot. Wir freuen uns auf Ihre Teilnahme.

Vorankündigung zum 5. PVH-Kongress

Am 08./09. März 2019 wird sich der 5. PVH-Kongress in Köln wieder mit der Zukunft des PVH auseinandersetzen. Unter dem Motto „Online + mobil und trotzdem stationär + regional?“ dürfen sich die Teilnehmer auf eine neue Marktuntersuchung sowie interessante Vorträge und Praxisbeispiele zu aktuellen und zukunftsweisenden Themen freuen. Bitte merken Sie sich den Termin vor.

Aus der Branche

AMB-ELEKTRIK übernimmt einen Teil von Kress-elektronik

Mit dem Insolvenzantrag 2016 begann der Niedergang der Kress-elektronik GmbH & Co.KG. Neue Investoren lösten den Geschäftsführer Dieter C. Kress ab, der Vertrieb wurde auf Direktvertrieb umgestellt und 2017 gingen schließlich die Markenrechte auf Positec über.

Jetzt hat AMB-ELEKTRIK die Produktionswerkzeuge und das Fertigungsknowhow der ehemaligen Traditionsmarke erworben. Der alte Kress-Standort soll beibehalten und langjährige Mitarbeiter sollen übernommen werden. „Produktprogramm bleibt. Qualität bleibt. Es geht weiter“, so verspricht es AMB auf seiner Internetseite. Laut Ulrich Adam, einem der Gesellschafter von AMB, stehen die Fräsmotoren im Mittelpunkt und man will diese Nische neu beleben.

Würth

Würth erschließt sich mit seinen Innovationen völlig neue Bereiche. Die mit dem Fraunhofer Institut IZM gemeinsam entwickelte flexible Leiterplatte kann beispielsweise in der Medizintechnik oder in Textilien zur Überwachung direkt am Körper eingesetzt werden. Weitere Visionen sind etwa ein sensorgesteuertes Regal, welches bei Erreichen eines Mindestbestandes selbständig Nachbestellungen aufgibt oder eine Filiale, die ohne Personal 24 Stunden für Kunden zugänglich ist. In Vöhringen hat Würth nun eine zukunftsweisende Pilot-Niederlassung eröffnet, in der die Kunden ihren Bedarf von Montag bis Samstag rund um die Uhr decken können. Während die Kunden zu den regulär üblichen Öffnungszeiten wie gewohnt bedient werden, gibt es in dem 500m² großen Verkaufsraum nach Ladenschluss kein Personal mehr. Außerhalb der Geschäftszeiten wird der Zutritt in den, zusammen mit der Wanzl Metallwarenfabrik entwickelten Store, mittels QR-Code über die Würth-App ermöglicht. Der Einkauf wird über einen Tunnelscanner erfasst und die Rechnung wird später „ganz analog“ zugestellt. Erklärungsbedürftige oder gar beratungspflichtige Artikel sind nachts nicht erhältlich.

Würth erwirtschaftete im vergangenen Jahr mit 12,7 Mrd. € ein Umsatzplus von 7,5% und seit Jahresbeginn 2018 stieg der Umsatz um weitere gut 7%. Robert Friedmann, Geschäftsführer bei Würth, rechnet in diesem Jahr mit einer stabilen Weltkonjunktur und plant die Einstellung von 4.000 zusätzlichen Mitarbeitern, rund die Hälfte in Deutschland, dem bedeutendsten Markt.

Das war's für heute!

Ihr

Thomas Dammann