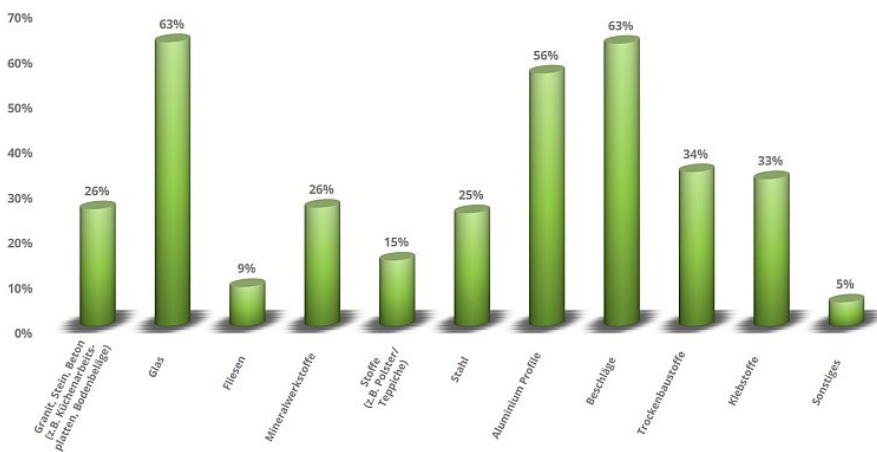


Wachsende Ansprüche an Handwerksbetriebe

Artikel vom **8. August 2019**
Elemente, Formteile, Werkstoffe

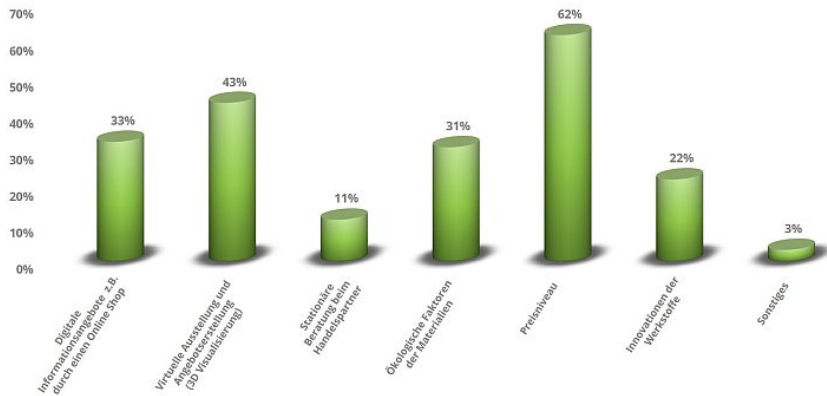
Welche Nicht-Holzmaterialien müssen Sie immer häufiger anbieten/verarbeiten, um wettbewerbsfähig zu sein?*



* Mehrfachnennungen möglich. Grafik Becher

Die Ansprüche der Kunden an holzverarbeitende Betriebe sind in den vergangenen Jahren deutlich gewachsen. Das ergab eine aktuelle Studie des Holzgroßhändlers Becher aus Wiesbaden, an der laut Unternehmen zwischen November 2018 und Februar 2019 mehr als 1100 Handwerksbetriebe in der Holzverarbeitung teilnahmen. Die befragten Tischler-, Schreiner- und Innenausbaubetriebe sind demnach immer öfter in der Pflicht, auch Nicht-Holz-Werkstoffe zu verarbeiten. Allem voran Glas (63%) und Beschläge (63%), aber auch Aluminiumprofile mit 56%. Zudem werden neben Trockenbaustoffen (34%) immer häufiger Mineralwerkstoffe, Granit, Stein oder Beton verarbeitet (26%).

Welche Kundenanforderungen stellen für Sie die größten Herausforderungen dar?*



* Mehrfachnennungen möglich. Grafik Becher

Die Anforderungen an Individualität und Originalität gewinnen in den befragten Unternehmen an Bedeutung (68%). Auch gewerkübergreifende Aufträge wie beispielsweise eine Bad-Komplettsanierung nehmen immer weiter zu (42%). Mit der hauseigenen Akademie reagiert der Holzgroßhändler auf den sich verändernden Bedarf und bildet interessierte Betriebe fort, beispielsweise mit einer Verarbeiterschulung. Im Tagesgeschäft zählt vor allem Zeit, sowohl bei der Erstellung von Angeboten wie auch bei der Verfügbarkeit der Materialien. Materialbeschaffung (57%) und Lieferverfügbarkeit (53%) gehören zu den größten Herausforderungen im Alltag. Der Mangel an qualifizierten Mitarbeitern beeinflusst das Tagesgeschäft zusätzlich: 47% der befragten Betriebe gaben an, unter Fachkräftemangel zu leiden. Auch der Preisdruck ist für 62% der Unternehmen die größte Herausforderung gegenüber den Kunden. Die Diskrepanz zwischen stationärem Handel und Onlinewettbewerb wird künftig größer. Hier gilt es für die Betriebe, die Kompetenzen zu erweitern, um eine bessere Positionierung auf dem Markt zu erzielen. Darüber hinaus ist das Thema Digitalisierung für viele Handwerksbetriebe und den Handel eine der zentralen Herausforderungen, die es zu bewältigen gilt. Die virtuelle Ausstellung und Angebotserstellung (43%) sowie digitale Informationsangebote (33%) sind herausfordernde Wünsche des Kunden.

Hersteller aus dieser Kategorie

Rudolf Ostermann GmbH

Schlavenhorst 85

D-46395 Bocholt

02871 2550-0

verkauf.de@ostermann.eu

www.ostermann.eu

[Firmenprofil ansehen](#)

Swiss Krono AG

Willisauerstr. 37

CH-6122 MENZNAU

0041 41 4949494

chme.info@swisskrono.com

www.swisskrono.com/ch

[Firmenprofil ansehen](#)

