



Finanzgruppe
Branchendienst

Klempner und Installateure

Inhalt

1	Branche in Kürze	3
2	Branchenbeschreibung	4
2.1	Branchendefinition	4
2.2	Wichtige Branchenbegriffe	4
2.3	Branche in Zahlen	6
3	Marktsituation	7
3.1	Marktvolumen	7
3.2	Branchenentwicklung in der Konjunktur	7
4	Marktstruktur/-qualität	9
4.1	Branchenwettbewerb	9
4.2	Fragmentierung	9
4.3	Differenzierungspotenzial	9
4.4	Ersatzprodukte	11
4.5	Markteintrittsbarrieren	11
4.6	Wertschöpfungskette	12
4.7	Insolvenzen	13
5	Bedeutende Unternehmen der Branche	15
6	Branchenkennzahlen	16
6.1	Branchenrentabilität	16
6.2	Kurzanalyse wichtiger Branchenkennzahlen	17
7	Rahmenbedingungen	20
8	Chancen/Risiken	21
9	Branchennews- und -trends	22
10	Weiterführende Links/Adressen	23
10.1	Leasing	23
10.2	Unternehmensnachfolge: Verkauf in treue Hände	23
10.3	Infos zum internationalen Geschäft	24

1 Branche in Kürze

Das Jahr 2008 ist für das „Sanitär-, Heizungs- und Klimatechnikgewerbe“ (SHK) überraschend gut verlaufen und endete mit einem deutlichen Umsatzplus. Ein solches Ergebnis war nach den massiven Verlusten im Vorjahr nicht zu erwarten, zumal andere Branchen infolge der internationalen Konjunkturkrise bereits Ende 2008 Einbrüche registrierten. Das SHK-Handwerk hingegen wurde sogar 2009 verhältnismäßig wenig von der Krise beeinflusst.

Die Beständigkeit der Branche liegt zum einen daran, dass die privaten Haushalte ihre Konsumausgaben während der Konjunkturlaute kaum eingeschränkt haben. Und genau diese Haushalte sind der wichtigste Umsatzträger für den Wirtschaftszweig „Klempnerei, Gas-, Wasser-, Heizungs- und Lüftungsinstallation“ und ganz besonders die zahlreichen sehr kleinen Betriebe der Branche. Zum Zweiten wurde die Krise im Winter 2008/2009 durch zwei Konjunkturpakete eingedämmt. Zu deren Nutznießern gehörte vor allem das Baugewerbe und damit auch das SHK-Handwerk. Darüber hinaus konnte der Wirtschaftszweig massiv von den Geschäftsfeldern „Energetische Sanierung“ und „Erneuerbare Energien“ profitieren. In beide Bereiche sind in den letzten Jahren staatliche Gelder geflossen, was offenbar auch unter der neuen Bundesregierung fortgesetzt wird. Altbauten werden ohnehin immer attraktiver: Durch die Erfolge auf dem Sanierungsmarkt, der drei Viertel des Umsatzes im SHK-Gewerbe generiert, kann die Flaute auf dem Neubaumarkt ausgeglichen werden.

Auswirkungen der Krise zeigen sich 2010

Dennoch muss man davon ausgehen, dass die Wirtschaftskrise auch im SHK-Gewerbe noch ihre Spuren hinterlassen wird. So deutet Ende November 2009 der GfK-Konsumklima-Index darauf hin, dass die Angst der Menschen vor Arbeitslosigkeit steigt. Dies dürfte sich dämpfend auf die Konsumbereitschaft im Jahr 2010 auswirken. Die verhältnismäßig teuren Handwerkerleistungen werden dann vermutlich ganz oben auf der Streichliste stehen. Erst in Zukunft wird sich zeigen, wie stabil der Wirtschaftszweig tatsächlich aufgestellt ist und ob die seit Jahren rückläufige Insolvenzquote wieder ansteigen wird.

Rahmenbedingungen sind günstig

Der Staat jedenfalls hat seine Hausaufgaben gemacht. Denn neben den Auswirkungen der beiden Konjunkturpakete dürften weitere Effekte von Gesetzesänderungen ausgehen: Das in Kraft getretene Forderungssicherungsgesetz sollte die Liquidität der Betriebe fördern; die verbesserte Absetzbarkeit von Handwerkerleistungen dürfte den Rückgang der privaten Nachfrage begrenzen und die Verlängerung der Kurzarbeiterregelung bis ins Jahr 2010 hinein wird die eine oder andere Entlassung im Wirtschaftszweig verhindern. Aber nach dem Ende der Krise wartet schon das nächste Problem auf die Betriebe: der Facharbeitermangel. Mit ihm wird sich die Branche in den kommenden Jahren auseinandersetzen müssen. Das Bundesinstitut für Berufsbildung prognostiziert rückläufige Schulabgängerzahlen bis zum Jahr 2020. Für das SHK-Gewerbe bedeutet das weniger Bewerber um Ausbildungsplätze und vor allem weniger gute Bewerber. Für den immer höher technisierten handwerklichen Wirtschaftszweig könnte das mittelfristig zur größten Herausforderung nach der Krise werden.

2 Branchenbeschreibung

2.1 Branchendefinition

Das SHK-Handwerk umfasst unter dem Dach des Zentralverbandes Sanitär Heizung Klima (ZVSHK) die Berufe Installateur und Heizungsbauer (vormals Gas- und Wasserinstallateur sowie Zentralheizungs- und Lüftungsbauer), Klempner, Behälter- und Apparatebauer (vormals Kupferschmied) und Ofen- und Luftheizungsbauer (vormals Kachelofen- und Luftheizungsbauer sowie Backofenbauer).

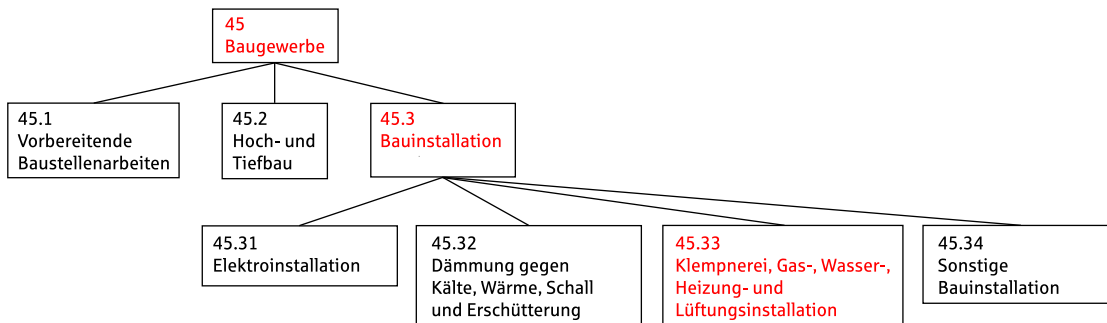
Im Einzelnen umfasst der Wirtschaftszweig folgende Verrichtungen in Gebäuden und anderen Bauwerken:

- Gas-, Wasser- und Sanitärinstallation
- Ausführung von Klempnerarbeiten
- Installation von Sprinkleranlagen
- Installation von Heizungs-, Lüftungs- und Klimaanlageanlagen
- Installation von Abwärmeverwertungsanlagen
- Installation von Warmwasserbereitungsanlagen
- Einbau von Lüftungskanälen
- Installation von Solaranlagen.

In diesem Branchenbericht wird grundsätzlich vom „SHK-Handwerk“ bzw. vom „SHK-Gewerbe“ die Rede sein, was den gesamten Wirtschaftszweig 45.33 „Klempnerei, Gas-, Wasser-, Heizungs- und Lüftungsinstallation“ umfasst. Einzuordnen ist der Wirtschaftszweig 45.33 in die Rubrik „Bauinstallation“ (45.3). Er gehört somit zum Gesamtbereich „Baugewerbe“.

Abbildung 1:

Stellung des Wirtschaftszweiges „Klempnerei, Gas-, Wasser-, Heizungs- und Lüftungsinstallation“



Quelle: Statistisches Bundesamt

Die Systematik der Wirtschaftszweige des Statistischen Bundesamtes sieht eine Untergliederung in die Bereiche 45.33.1 „Klempnerei, Gas- und Wasserinstallation“ und 45.33.2 „Installation von Heizungs-, Lüftungs-, Klima- und gesundheitstechnischen Anlagen“ vor.

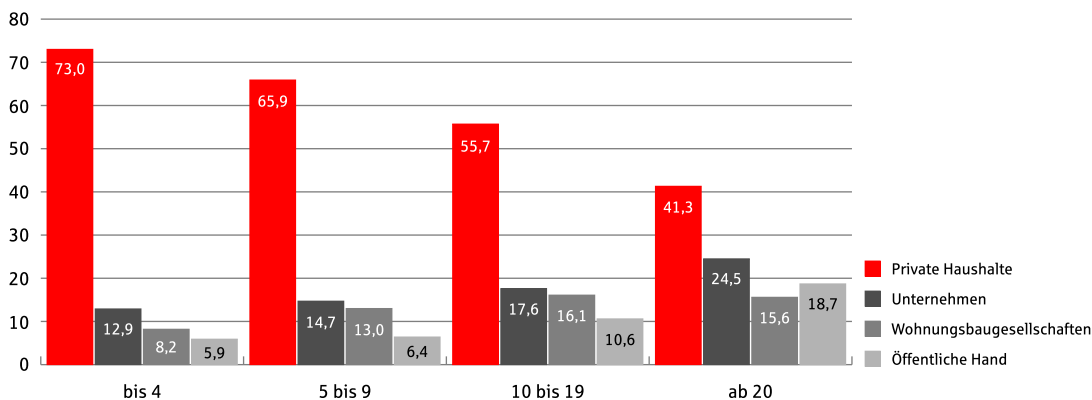
Das SHK-Handwerk ist dem sog. Meisterhandwerk zuzuordnen. Das bedeutet: Der Meisterbrief ist für die Eröffnung eines Handwerksbetriebs auch nach der Handwerksreform von 2004 in der Regel verpflichtend. In der Handwerksordnung findet sich der SHK-Handwerker somit in Anlage A, bei den Handwerkern mit Pflichtmeisterbrief, wieder.

2.2 Wichtige Branchenbegriffe

- **Bauinstallation:** Wirtschaftszweig, der sich mit dem Ausbau von neu errichteten bzw. zu sanierenden Gebäuden befasst. Zur Bauinstallation zählen neben dem SHK-Gewerbe die Elektroinstallation und Dämmarbeiten sowie sonstige Installationen wie die Montage von Jalousien und Geländern.
- **Brennwerttherme:** An der Wand hängendes Gerät zur Wärmebereitstellung. Brennwertthermen zeichnen sich im Gegensatz zu den auf dem Boden stehenden Brennwertkesseln dadurch aus, dass sie wenig Platz benötigen, raumluftunabhängig betrieben werden können und verhältnismäßig leicht zu installieren sind.

Abbildung 2:
Umsatzanteile 2008 nach Auftraggebern und Unternehmensgröße

- in % -



Quelle: Zentralverband Sanitär Heizung Klima

- **Durchlauferhitzer:** Heizgerät zur unmittelbaren Wassererwärmung. Charakteristisch ist, dass die Heizfunktion erst in dem Moment arbeitet, in dem das Wasser entnommen wird. Dadurch kommt es dazu, dass zunächst kaltes Wasser austritt. Eine Kombination mit einem Speichergerät ist in der Regel nicht möglich.
- **Einheitspreisabkommen:** In der Immobilienwirtschaft üblicher Vertrag zwischen Auftragnehmer und Auftraggeber, in dem laufende Instandhaltungsarbeiten zu Pauschalpreisen geregelt werden.
- **Energieausweis:** Zertifikat, das nach der EU-Richtlinie „Gesamteffizienz von Gebäuden“ Auskunft über die energetische Qualität dieser neuen bzw. erheblich renovierten Bauten gibt. Der Energieausweis wurde seit dem 1.7.2008 stufenweise eingeführt.
- **Erneuerbare Energien:** Energiequellen und Energieträger, die nicht erschöpflich sind. Dazu zählen Windenergie, Sonnenstrahlung, Wasserkraft, Biomasse, Biogas, Umweltwärme, Gezeitenenergie und Erdwärme.
- **Facility Management:** Umfassende Bewirtschaftung und Verwaltung von Gebäuden sowie deren technische Einrichtungen und Anlagen.
- **Flansch:** Scheibenförmig überstehender Rand am Rohrende zur Verbindung von Rohrschnitten. Um Undurchlässigkeit zu gewährleisten, wird in der Regel eine Dichtung dazwischen gelegt.
- **Fotovoltaik:** Umwandlung von Sonnenstrahlen in Elektrizität. Sogenannte Solarzellen erzeugen unter Zufuhr von Licht oder Wärme Gleichstrom, der gegen Entgelt in das herkömmliche Stromnetz eingespeist wird.
- **Gebäudeautomation:** Steuer-, Regel- und Überwachungseinrichtungen in Gebäuden. Dabei werden alle technischen Einheiten miteinander vernetzt. Ziel ist es, alle Funktionsabläufe gewerkeübergreifend aufeinander abzustimmen, zu automatisieren bzw. deren Bedienung zu vereinfachen.
- **Handwerkerkopplung:** Weiterentwicklung des Einheitspreisabkommens. Die Abwicklung der Reparaturaufträge erfolgt hier allerdings vollständig über das Internet.
- **Heizwert:** Wärmemenge pro Kilogramm Brennstoff. Der Heizwert von Heizöl liegt beispielsweise bei 11,4 kWh, der von Erdgas bei 10,0 kWh.
- **Klempner:** Dreieinhalbjähriger Ausbildungsberuf im Handwerk. Klempner beschäftigen sich schwerpunktmäßig mit der Verkleidung von Dachflächen und Fassaden mit Metall- und Kunststoffschichten. Zu den Hauptaufgaben gehören auch das Installieren von Blitzableitern und Regenrinnen an Gebäuden sowie das Herstellen von Teilen aus Feinblechen und Kunststoffen für die Lufttechnik und das Wasserleitungssystem von Gebäuden.
- **Kraft-Wärme-Kopplung:** Kombinierte Erzeugung von Wärme und Strom in einem Kraftwerk. Aufgrund der hohen Effizienz bei der Energieerzeugung ist der Schadstoffausstoß 30 bis

40% geringer als bei herkömmlichen Kraftwerken.

- **SHK-Handwerk:** In diesem Branchenbericht untersuchter Wirtschaftszweig des Handwerks. SHK steht für Sanitär, Heizung und Klima. Das Handwerk umfasst die Berufe Installateur und Heizungsbauer, Klempner, Behälter- und Apparatebauer sowie Ofen- und Luftheizungsbauer.
- **Wärmetauscher/Wärmeüberträger:** Übertragung von Wärme von einem Medium auf das andere. Wärmetauscheffekte werden beispielsweise genutzt, um Abluftwärme zu Heizzwecken zu verwenden.

schäftigung konnte damit noch immer nicht gestoppt werden, auch wenn die Rückgänge zuletzt eher gering ausfielen.

Die Auszubildendenzahl liegt dagegen seit Jahren konstant bei gut 50.000. Auch die Wirtschaftskrise dürfte das Angebot an Ausbildungsplätzen in den Jahren 2009 und 2010 allenfalls gering schmälern. Das Einstellungsverhalten der SHK-Unternehmer kann als eine Reaktion auf den Fachkräftemangel gewertet werden, der dem Wirtschaftszweig bevorsteht bzw. der bereits vorherrscht (vgl. Kap. 8).

Abbildung 3:
Umsätze, Anzahl der Betriebe und Beschäftigte
- 2008 -

Umsätze	Betriebe	Beschäftigte
25,6 (+5%)	50.150 (+0,1%)	274.000 (-0,4%)

Quelle: Zentralverband Sanitär Heizung Klima

2.3 Branche in Zahlen

Der Wirtschaftszweig „Klempnerei, Gas-, Wasser-, Heizungs- und Lüftungsinstallation“ erarbeitete nach vorläufigen Angaben des ZVSHK im Jahr 2008 einen Umsatz von 25,6 Mrd.€. Das entspricht einem Anstieg von 5% gegenüber dem Vorjahr. Der Anteil des Wirtschaftszweiges liegt damit bei 1% des Bruttoinlandsproduktes der Bundesrepublik Deutschland. Weit mehr als die Hälfte des Umsatzes wird über Privatkundenaufträge erzielt. Insbesondere die zahlreich vertretenen Unternehmen mit bis zu 4 Beschäftigten generieren fast drei Viertel der Einnahmen über private Haushalte. Je höher die Mitarbeiterzahl, desto wichtiger werden allerdings gewerbliche und öffentliche Auftraggeber sowie Wohnungsbaugesellschaften. Die öffentliche Hand dürfte in den Jahren 2009 und 2010 aufgrund der Konjunkturpakete der Bundesregierung an Bedeutung als Auftraggeber zunehmen. Für Unternehmen mit 20 Beschäftigten und mehr macht sie auch im Jahr 2008 bereits einen Umsatzanteil von knapp einem Fünftel aus.

Die Anzahl der Betriebe lag im Jahr 2008 nach Angaben des ZVSHK bei gut 50.000. Einschließlich der Auszubildenden waren nach Verbandsschätzung etwa 274.000 Beschäftigte in den Betrieben angestellt. Im Vorjahr waren es noch 275.000. Der seit vielen Jahren anhaltende Negativtrend bei der Be-

3 Marktsituation

3.1 Marktvolumen

Nach deutlichen Umsatzverlusten im Vorjahr (-5%) konnte der Markt im Jahr 2008 ebenso klar (+5%) zulegen. Die Finanz- und Wirtschaftskrise hat den Erfolg der Branche somit bislang nicht negativ beeinflusst. Die jüngste Marktentwicklung kann demzufolge als uneinheitlich bezeichnet werden.

Aufträge an Altbauten sind nach wie vor deutlich wichtiger für das SHK-Gewerbe als solche am rückläufigen Neubaumarkt. Dieser Trend wird sich auch über das Jahr 2009 hinaus fortsetzen – gerade auch weil die energetische Sanierung an Bedeutung zunimmt. So geraten Hauseigentümer nicht nur durch gesetzliche Regelungen unter Sanierungsdruck. Auch die Preise für Öl und Gas tragen dazu bei, dass alte Gebäude zunehmend saniert werden. Dazu kommen staatliche Fördergelder sowie zusätzliche Mittel durch die Konjunkturpakete I und II. Bereits im Jahr 2008 wurden nach Angaben des ZVSHK 3 von 4€ im Sanierungsmarkt verdient und nur ein Viertel des Umsatzanteils ging auf Neubauprojekte zurück.

In den Jahren 2009 und 2010 dürfte die private Nachfrage konjunkturbedingt zurückgehen, während öffentliche Aufträge an Bedeutung gewinnen.

3.2 Branchenentwicklung in der Konjunktur

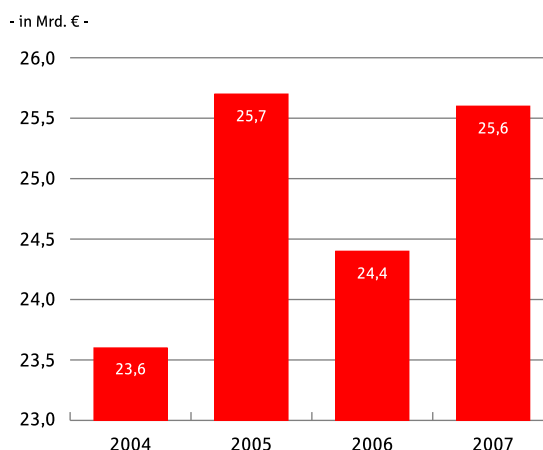
Der Wirtschaftszweig „Klempnerei, Gas-, Wasser-, Heizungs- und Lüftungsinstallation“ ist maßgeblich von der gesamten Bauaktivität abhängig. Das zeigt insbesondere die Entwicklung der letzten Jahre. So stellte sich das Jahr 2006 als Ausnahmejahr – sowohl für das Bauhauptgewerbe als auch für das SHK-Handwerk – heraus. In beiden Bereichen folgte den guten Wachstumswerten allerdings im Jahr 2007 eine beträchtliche Eintrübung und im Jahr 2008 ein deutliches Wachstum.

Das Bruttoinlandsprodukt verzeichnete ebenfalls im Jahr 2006 die stärkste Wachstumsrate der letzten Jahre. Der Wert war im Jahr 2007 allerdings nur leicht rückläufig – ebenso fiel der Anstieg im Jahr 2008 moderat aus. Insgesamt reagiert das Bauhauptgewerbe überdurchschnittlich empfindlich auf leichte Schwankungen beim gesamtwirtschaft-

lichen Wachstum. Das gilt demzufolge auch für das SHK-Handwerk.

Ebenso typisch für das Bauhandwerk ist, dass die Umsatzsituation im Laufe eines Jahres schwankt. Auch der SHK-Bereich ist einem innerjährlichen Zyklus unterworfen. Hintergrund für die Unterschiede ist die Abhängigkeit des Baugewerbes vom Wetter und von der Jahreszeit. Allerdings ist diese Abhängigkeit im SHK-Gewerbe nur mittelmäßig stark, da die Arbeit des Handwerkers vor allem im Gebäude erfolgt. Sie ist nicht in dem Maße temperaturabhängig wie beispielsweise die Handwerksarbeiten des Maurers oder des Putzers. Das traditionell umsatzstärkste Quartal im untersuchten Wirtschaftszweig ist nach Zahlen des ZVSHK das vierte Quartal. Dies ist zunächst überraschend, aber zum einen Folge der sommerlichen Rohbauaktivität, die erst zum Jahresende Installationsarbeiten zulässt. Zum anderen liegen zwischen der Fertigstellung der Arbeit und der umsatzwirksamen Bezahlung der Rechnung häufig Monate. Allein zwischen Rechnungsstellung und Bezahlung liegen nach den Daten des Branchendienstes der Sparkassen-Finanzgruppe im Schnitt gut 35 Tage. Zum Dritten schlagen hier auch Reparatur- und Wartungstermine zu Beginn der Heizperiode zu Buche, eine branchentypische Erscheinung, die im Baugewerbe ausschließlich das SHK-Handwerk trifft.

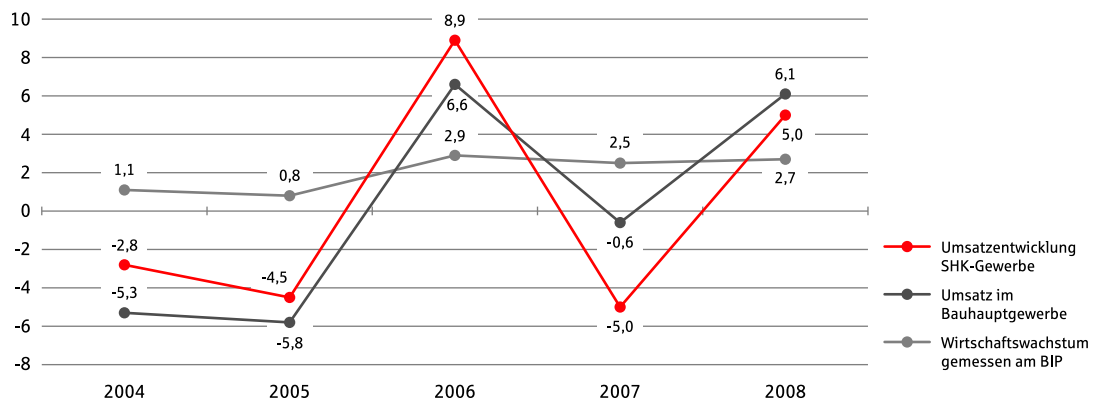
Abbildung 4:
Umsätze zwischen 2005 und 2008



Quelle: Zentralverband Sanitär Heizung Klima

Abbildung 5:
Prozentuale Veränderungen von BIP und Umsatzentwicklung

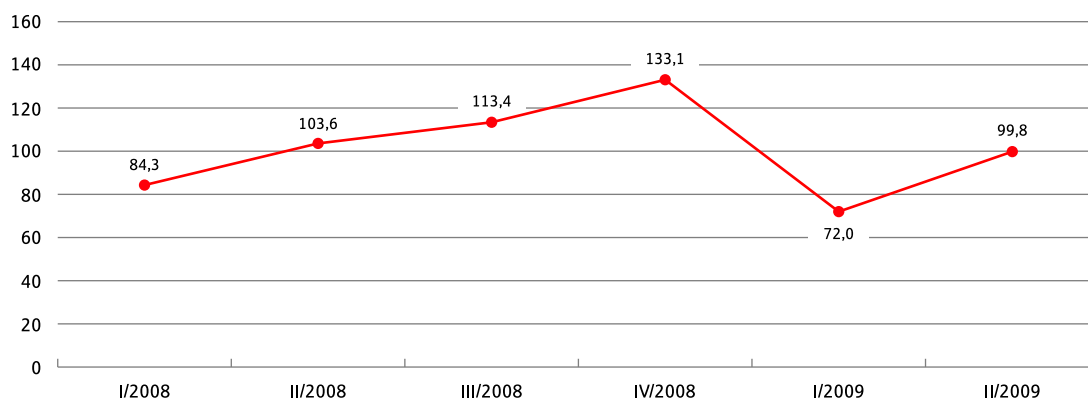
- in % -



Quelle: Statistisches Bundesamt, Zentralverband Sanitär Heizung Klima, Zentralverband Deutsches Baugewerbe

Abbildung 6:
Umsatzentwicklung pro Quartal*

- Index 2007 = 100 -



Quelle: Statistisches Bundesamt

* nur Unternehmen mit mindestens 20 Mitarbeitern

4 Marktstruktur/-qualität

4.1 Branchenwettbewerb

Trotz der jüngsten Umsatzzuwächse bleibt die Wettbewerbssituation angespannt. Die bundesweit mehr als 50.000 SHK-Betriebe sorgen auch in kleinen Städten und Gemeinden für einen harten Kampf um Aufträge. Sollte es in den Jahren 2009 und 2010 zu Umsatzrückgängen kommen, dann wird sich die Situation nochmals verschärfen. Die Preisentwicklung auf der Verkaufsseite deutet darauf hin, dass der Wettbewerb zuletzt tatsächlich verschärft wurde. Zwischen August 2008 und August 2009 konnten die meisten SHK-Handwerker kaum höhere Preise für ihre Leistungen verlangen, die über den Ausgleich der Inflationsrate hinausgingen (vgl. Kap. 4.6).

Die illegale Konkurrenz in Form von Schwarzarbeit macht dem SHK-Handwerk wie auch den anderen Handwerksbereichen weiterhin zu schaffen. Allerdings sind die Qualifikationsanforderungen und die Technisierung in der Branche recht hoch, sodass der Anteil der Schattenwirtschaft innerhalb des Bauhandwerks als unterdurchschnittlich bezeichnet werden kann. Auf der anderen Seite ist aufgrund der Wirtschaftskrise mit einem beträchtlichen Anstieg der Schwarzarbeit zu rechnen. Nach Angaben des Tübinger Instituts für Angewandte Wirtschaftsforschung steigt das Volumen der Schwarzarbeit im Jahr 2009 auf etwa 352 Mrd.€. Das sind 5 Mrd.€ mehr als im Jahr 2008. Das Bauhandwerk insgesamt ist diesem zusätzlichen Wettbewerbsfaktor demzufolge intensiver ausgesetzt als in den Vorjahren.

Bei einfacheren Arbeiten im Wirtschaftszweig, wie dem Installieren von Heizungen, sind natürlich auch die Eigenleistung und die Nachbarschaftshilfe wettbewerbsfördernde Konkurrenten.

Insgesamt bleibt die Wettbewerbsintensität sehr hoch.

4.2 Fragmentierung

Die Branche des SHK-Handwerks ist vor allem geprägt von zahlreichen kleinen Unternehmen, die zueinander in Konkurrenz stehen und ein klassi-

ches Polypol bilden. Im Jahr 2007 erwirtschafteten mehr als die Hälfte aller Betriebe nach im Jahr 2009 veröffentlichten Angaben des Statistischen Bundesamtes einen Umsatz von jeweils noch nicht einmal 250.000€. Der Umsatzanteil dieser Betriebe, die zunehmend als „Einpersonenunternehmen“ am Markt agieren, lag bei gerade einmal gut 10% des Gesamtumsatzes im Wirtschaftszweig. Gut 88% aller Betriebe blieben beim Umsatz unter der Marke von 1 Mio.€. Sie vereinigten 41% des Gesamtumsatzes auf sich. Nur knapp 0,4% der Unternehmen erreichten im zuletzt ausgewerteten Jahr 2007 einen Umsatz von über 10 Mio.€.

Damit hat sich der extrem schwache Konzentrationsgrad im SHK-Gewerbe auch im zuletzt ausgewerteten Jahr 2007 bestätigt. Tendenzen zu einer zunehmenden Konzentration sind nicht spürbar, sodass auch in den Folgejahren von einem stark fragmentierten Markt ausgegangen werden kann.

Kleinere Unternehmen, die in den letzten Jahren vermehrt als Ich-AG gegründet wurden, agieren in der Regel als Einzelunternehmen und kommen mit wenig Personal aus. Aufträge erhalten sie insbesondere aufgrund ihrer regionalen bzw. lokalen Bindung. Ihr guter Ruf in der Region bei ihren in der Regel privaten Kunden ist das wichtigste Potenzial, über das sie verfügen. Größere Aufträge, wie sie von gewerblichen und öffentlichen Kunden ausgehen, sprengen häufig ihre Kapazität. Überregional ausgerichtete SHK-Unternehmen mit mehr Produktions- und Dienstleistungskapazität arbeiten dagegen häufiger für Unternehmen und Generalunternehmer. Sie kommen damit auch für größere Aufträge infrage, müssen aber als Subunternehmer damit leben, sich die Rendite mit ihrem Auftraggeber zu teilen.

4.3 Differenzierungspotenzial

Möglichkeiten für eine Differenzierung gibt es vor allem auf den Gebieten Produkt und Service, Preis und Konditionen, Werbung und Kommunikation sowie Vertrieb.

Abbildung 7:
Struktur des Wirtschaftszweiges nach Umsatzklassen 2007

Umsatzgrößenklassen in €pro Jahr	Anzahl an Unternehmen	Umsatz in 1000 €	Anteil Unternehmen in %	Anteil Umsatz in %	Anteil Unternehmen kumuliert	Anteil Umsatz kumuliert
17.500 - 50.000	5.568	186.423	11,81	0,70	11,81	0,70
50.000 - 100.000	7.160	528.859	15,18	1,97	26,99	2,67
100.000 - 250.000	12.435	2.064.428	26,37	7,70	53,36	10,37
250.000 - 500.000	9.681	3.454.975	20,53	12,88	73,89	23,25
500.000 - 1 Mio.	6.893	4.812.185	14,62	17,95	88,51	41,20
1 Mio. - 2 Mio.	3.342	4.550.058	7,09	16,97	95,59	58,16
2 Mio. - 5 Mio.	1.553	4.561.347	3,29	17,01	98,89	75,17
5 Mio. - 10 Mio.	357	2.429.104	0,76	9,06	99,64	84,23
10 Mio. - 25 Mio.	136	1.975.483	0,29	7,37	99,93	91,60
25 Mio. - 50 Mio.	22	776.116	0,05	2,89	99,98	94,49
über 50 Mio.	10	1.476.727	0,02	5,51	100,00	100,00
Summe	47.157	26.815.705				

Quelle: Statistisches Bundesamt

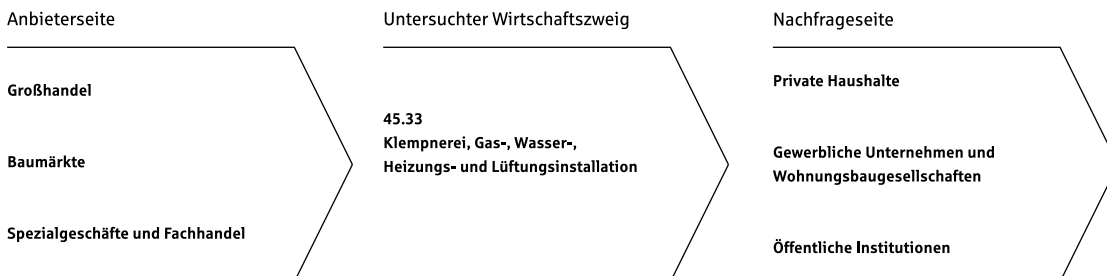
Produkt und Service: Das Handwerk rund um Sanitär, Heizung und Klima verfügt hier über ein – gemessen am Gesamthandwerk – überdurchschnittlich großes Differenzierungspotenzial. Es gilt: Wer sich seine Nische sucht und sich gezielt weiterqualifiziert, hat auch dann Chancen auf gute Ergebnisse, wenn das traditionelle Handwerksgeschäft schleppend verläuft. Vielversprechende Differenzierungsmöglichkeiten ergeben sich vor allem in den jungen Geschäftsfeldern Fotovoltaik und Energieeffizienz. Weitere Differenzierungsmöglichkeiten bieten sich im Servicebereich: Einhalten von Terminen, Erledigen von Zusatzaufgaben (z.B. kleinere Elektroarbeiten) sowie Freundlichkeit und kommunikative Offenheit gegenüber dem Kunden sollten Selbstverständlichkeiten sein, sind es aber teilweise nicht. Sie bieten daher die Möglichkeit, sich abzuheben.

Preis und Konditionen: In der Branche herrschen trotz der Umsatzsteigerungen in den Jahren 2006 und 2008 überwiegend die Bedingungen eines

Käufermarktes. Daher sind die Gewinnspannen und der Spielraum für eine effektive Preis- und Konditionenpolitik recht gering. Aufgrund der Vielzahl an Anbietern und der begrenzten finanziellen Mittel der Nachfrager werden die meisten – vor allem kleinen – Unternehmen auch künftig nicht in der Lage sein, über Preisnachlässe und besonders kundenfreundliche Konditionen zusätzliche Aufträge zu generieren.

Werbung und Kommunikation: In den vielen vorwiegend kleinen Betrieben ist kein Budget für größere Werbeaktionen vorhanden. Ein gutes Image aufzubauen, ist aber regional und lokal durch eine langfristige, zuverlässige und qualitativ gute Arbeit möglich. Für eine echte Markenbildung sind die meisten Unternehmen allerdings deutlich zu klein. Kleinere Werbeaktionen, beispielsweise über Anzeigen in der regionalen Presse oder ein einheitliches Erscheinungsbild bei allen Kundenkontakten, können aber dennoch positive Marketingwirkung entfalten.

Abbildung 8:
Wertschöpfungskette - Positionierung der SHK-Branche



Quelle: eigene Recherchen

Vertrieb: Für das gesamte Bauhandwerk wird das Internet als Vertriebskanal zunehmend wichtiger. Immer mehr Ausschreibungen werden auch online, manche werden sogar ausschließlich online veröffentlicht. Diesem Trend sollten sich auch kleine SHK-Unternehmen stellen. Versteigerungen, bei denen sich Handwerker gegenseitig im Preis unterbieten (z.B. www.my-hammer.de), spielen eine immer wichtigere Rolle, sind jedoch nicht unumstritten. Letztlich haben sich in den letzten Jahren Handwerkerkopplungen als Onlineweiterentwicklung der Einheitspreisabkommen gebildet. Dabei werden in der Regel Verträge mit pauschalisierten Preisen zwischen Immobilienunternehmen und Bauhandwerkern geschlossen.

Das Differenzierungspotenzial im SHK-Gewerbe ist insgesamt als leicht unterdurchschnittlich einzustufen.

4.4 Ersatzprodukte

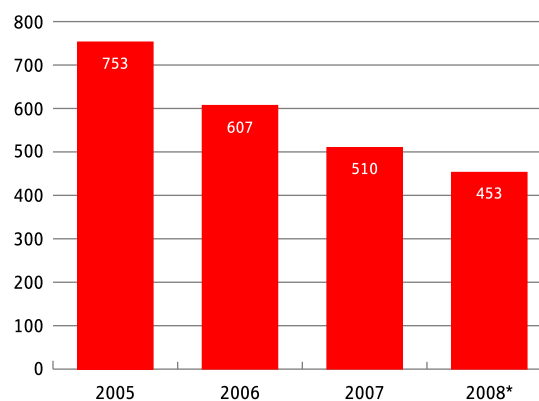
Die Arbeiten eines SHK-Handwerkers sind sowohl im Neubaubereich als auch bei der Restaurierung unersetzbar. Das gilt im besonderen Maße für Sanitär- und Heizungsarbeiten und zunehmend auch in der Gebäudeklimatisierung. Ausweichmöglichkeiten für potenzielle Auftraggeber bestehen zum Teil dennoch, insbesondere bei einfachen Tätigkeiten, indem

- verwandte Handwerksbereiche mit SHK-Tätigkeiten betraut werden, z.B. Elektroinstallationsbetriebe,
- auf bestimmte Arbeiten verzichtet wird,
- die Arbeiten per Eigenleistung oder über Nachbarschaftshilfe erledigt werden und
- Personen „schwarz“ beschäftigt werden (vgl. Kap. 4.1).

4.5 Markteintrittsbarrieren

Formale Barriere: Zur Gründung eines SHK-Betriebs ist grundsätzlich der Meisterbrief notwendig, wenn normale Tätigkeiten dieses Berufs ausgeübt werden sollen. Der handwerkliche Tätigkeitsbereich eines SHK-Installateurs gehört zu den 41 Berufen, in denen der Meisterbrief auch nach der Handwerksreform Pflicht ist. Damit gibt es eine strenge formale Markteintrittsbarriere.

Abbildung 9:
Entwicklung der Insolvenzen



* Schätzung auf der Basis von Verbandsangaben und der gesamtkonjunkturellen Entwicklung (Stand: Dezember 2008)

Quelle: Statistisches Bundesamt

Finanzielle Barriere: Zur Eröffnung eines SHK-Unternehmens ist natürlich die Anschaffung entsprechender Werkzeuge, angemessener Berufskleidung und in der Regel eines Fahrzeugs erforderlich. Wer über dieses finanziell überschaubare Minimum verfügt, kann zumindest Kunden aufsuchen, um Reparaturen durchzuführen und an neu erstellten Gebäuden z.B. Wasserleitungen und Heizungsrohre zu verlegen. In einer Zeit, in der die berufliche Selbstständigkeit recht stark gefördert wird, haben sich auch arbeitslose Meister des SHK-

Handwerks zu einem solchen Schritt durchgerungen. Sie verfügen in der Regel bereits als Privatperson über eine professionelle Ausrüstung und können für ihren Einstieg in die Selbstständigkeit eine staatliche Förderung erhalten. Der monetäre Aufwand für den Markteinstieg kann sich also in Grenzen halten, wenn man kein großes Risiko eingehen will. Anders sieht es aus, wenn eigens eine Werkstatt bzw. ein Lager angemietet oder gekauft werden muss, wenn Personaleinstellungen von Beginn an vorgenommen werden, wenn man sofort dem aktuellen Stand der Technik entsprechen will oder Wert auf repräsentative Ausstellungsräume und größere Werbeaktivitäten legt.

Standortbarriere: Durch den vor allem regionalen Charakter der Dienstleistungen von Handwerkern im SHK-Bereich ist ein geeigneter Standort auch unter folgenden Aspekten sorgfältig zu prüfen: Wie groß ist die Konkurrenz? Wie stark ist die Konkurrenz in der unmittelbaren Umgebung verwurzelt – auch durch politische, private und Vereinsaktivitäten? Ist es realistisch, Kunden abzuwerben? Dieser Aspekt dürfte gerade in dörflichen und kleinstädtischen Strukturen nicht zu unterschätzen sein. Solche Barrieren sind für Gründer auf den ersten Blick nicht unbedingt sichtbar, aber äußerst wirksam.

Barriere des fehlenden Know-hows: Das SHK-Handwerk ist überdurchschnittlich innovativ und hat sich in den letzten Jahren technologisch verändert (vgl. Kap. 7). Kunden erwarten den routinierten Umgang mit der Installation von Geräten zur alternativen Energieerzeugung und Kenntnisse aus dem Bereich der Elektroinstallation. Das setzt umfangreiches Wissen und Erfahrungen voraus, die nicht jeder Gründer mitbringt. Dazu kommen das betriebswirtschaftliche Know-how und die Fähigkeit, seine eigenen Leistungen zu verkaufen.

Insgesamt gibt es – vor allem bedingt durch den Meisterbrief – überdurchschnittlich hohe Marktzutrittsbarrieren. Ist die Meisterqualifikation allerdings vorhanden, dann sind die Beschränkungen überschaubar.

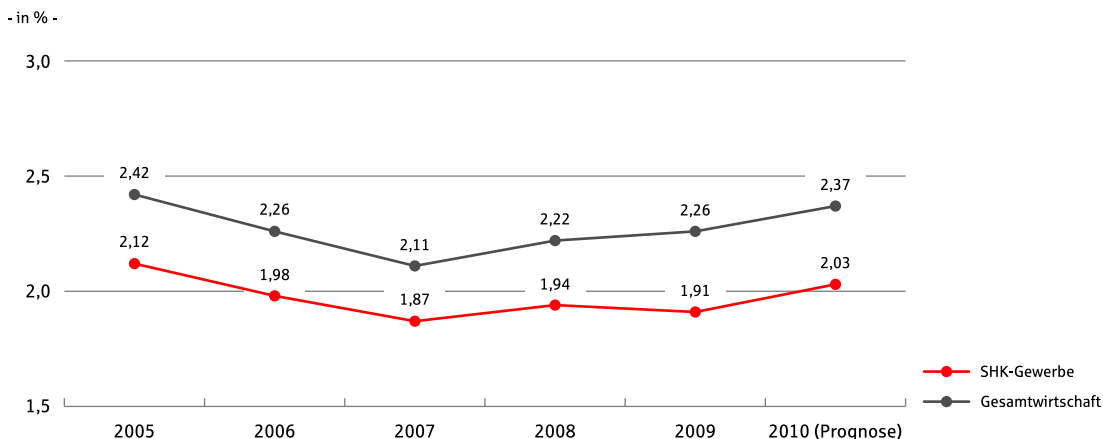
4.6 Wertschöpfungskette

Kleine Handwerksbetriebe sind als Nachfrager sowie als Anbieter in einer verhältnismäßig schwa-

chen Position am Markt. Das gilt auch für den SHK-Handwerker. Als Käufer seiner Ausrüstung und der grundsätzlich benötigten Materialien findet er aber immerhin ein großes Angebot im Großhandel, im Fachhandel und in Baumärkten vor. Machtvolles Auftreten aufgrund größerer Bestellmengen mit entsprechenden Rabatten ist aber in den meisten Fällen nicht möglich. Man ist im Gegenteil dem Auf und Ab der Preise an den Einkaufsmärkten ausgesetzt. Das galt sowohl für den massiven Preisanstieg bis Mitte 2008 als auch für die deutlichen Rückgänge zu Zeiten der Wirtschaftskrise. Dementsprechend verzeichneten die Betriebe nach Angaben des Branchendienstes der Sparkassen-Finanzgruppe im Jahr 2008 eine Materialaufwandsquote von mehr als 50%. Diese dürfte im Jahr 2009 wieder gesunken sein (vgl. Kap. 6.1). Um die Einkaufskosten zu reduzieren, gibt es die Möglichkeit zur Bildung von Einkaufsgemeinschaften im Handwerk, mit deren Hilfe günstigere Einkaufspreise ausgehandelt werden können. Diese bieten Chancen, das Preisdiktat des Großhandels zu durchbrechen. Je individueller die Wünsche eines Kunden dagegen sind, desto weniger kann diese Ausweichmöglichkeit genutzt werden. Insbesondere bei Kundensonderwünschen verwandelt sich der grundsätzlich polypolistische Markt häufig in ein Oligopol, im schlechtesten Fall in ein (regionales) Monopol, was den nachfragenden SHK-Handwerker erheblich schwächt.

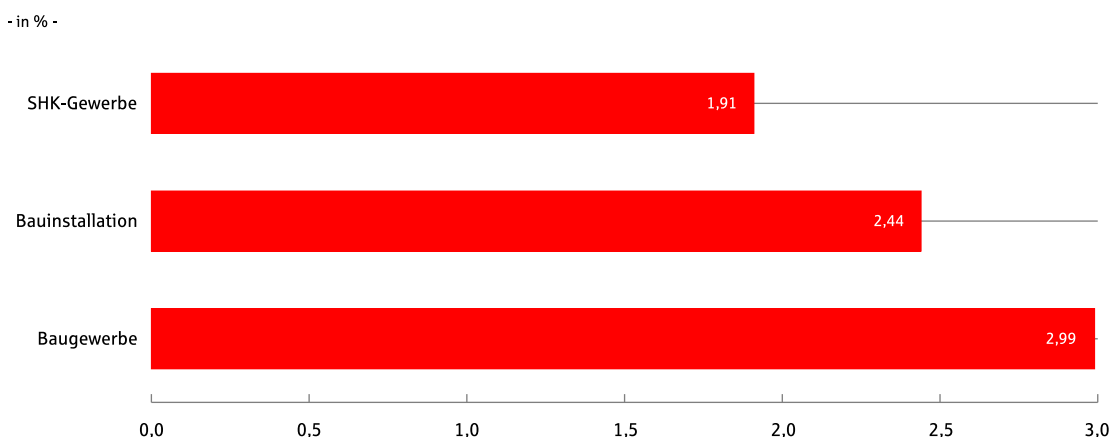
Auf der Abnehmerseite tritt er – wie alle Branchen des Bauhandwerks – einer Kundschaft gegenüber, die sich in folgende Gruppen unterteilen lässt (vgl. Kap. 2.3): private Haushalte, Unternehmen, Wohnungsbaugesellschaften und öffentliche Hand. In den letzten Jahren war es nur bedingt möglich, Preiserhöhungen auf den Absatzmärkten durchzusetzen (vgl. Kap. 4.1). In den 12 Monaten vor August 2009 konnten nach Angaben des Statistischen Bundesamtes bei Klempnerarbeiten 1,1%, bei Arbeiten an der Heizungsanlage 2,2% und für sonstige Tätigkeiten rund um Gas und Wasser 1,4% erzielt werden.

Abbildung 10:
Forderungsausfallwahrscheinlichkeit nach dem Creditreform-Risiko-Indikator



Quelle: Wirtschaftsauskunftei Creditreform

Abbildung 11:
Forderungsausfallwahrscheinlichkeit nach Wirtschaftszweigen 2009



Quelle: Wirtschaftsauskunftei Creditreform

Unternehmen mit überregionalem Engagement haben die Möglichkeit, ihre Machtstellung zu verbessern, indem die Leistungen in Regionen mit höherem Preisniveau angeboten werden. Hier bietet sich dem Wirtschaftszweig „Klempnerei, Gas-, Wasser-, Heizungs- und Lüftungsinstallation“ die Möglichkeit, das Internet als Vertriebsweg und Marketinginstrument zu nutzen. Das gilt insbesondere für die Teilnahme an überregionalen Onlineausschreibungen von Handwerksaufträgen (vgl. Kap. 4.3).

4.7 Insolvenzen

Nach Angaben des Statistischen Bundesamtes wurden im Jahr 2008 im Wirtschaftszweig „Klempnerei, Gas-, Wasser-, Heizungs- und Lüftungsinstallation“ insgesamt 453 Insolvenzen gezählt. Das entspricht einer Insolvenzquote von ca. 1,0%.

Der Trend ist noch immer klar rückläufig: Die Unternehmensaufgaben gingen im Jahr 2008 um 11% und im Jahr 2006 um 16% zurück. Die Insolvenzquote hatte noch im Jahr 2003 bei knapp 2% gelegen und war damit doppelt so hoch wie zuletzt. Es ist trotz der Wirtschaftskrise nicht auszuschließen, dass die Anzahl der Insolvenzen auch im Jahr 2009 leicht zurückgehen wird. Die hierfür wichtigen Kennziffern Eigenkapitalquote und Liquidität machten bis ins Jahr 2008 einen gefestigten Eindruck (vgl. Kap. 6.1).

Das Risiko des Forderungsausfalls

Auch das von der Wirtschaftsauskunftei Creditreform ermittelte Forderungsausfallrisiko im Wirtschaftszweig 45.33 deutet auf eine weiterhin solide Entwicklung hin und wird – bezogen auf das Jahr

2009 – als gering eingestuft. Der Creditreform-Risiko-Indikator (CRI), der sich aus dem Verhältnis von Unternehmen mit Risikomerkmale zu allen Unternehmen der Branche errechnet, lag bei 1,91%. Die Entwicklung ist damit stabil. Die Prognose für 2010 ist allerdings leicht negativ: Creditreform rechnet mit einem Anstieg des CRI auf 2,01% (mittleres Ausfallrisiko). Zum Vergleich: Die Gesamtwirtschaft verzeichnet im Jahr 2009 einen CRI von 2,26%. Das entspricht ebenfalls einem mittleren Ausfallrisiko.

Die übergeordneten Wirtschaftszweige zeigen sich im Jahr 2009 wie auch schon in den Vorjahren nicht so rückzahlungsfähig wie die untersuchte Branche. Der Wirtschaftszweig Bauinstallation weist einen CRI von 2,44% (mittleres Ausfallrisiko), das gesamte Baugewerbe von 2,99% (erhöhtes Ausfallrisiko) auf. Insgesamt kann der untersuchte Wirtschaftszweig damit als überdurchschnittlich zuverlässig bezeichnet werden.

Die Ausfallwahrscheinlichkeit bei der Rückzahlung von Krediten nach dem CRI weist in den einzelnen Bundesländern Unterschiede auf. Am meisten müssen Kreditgeber in Berlin (CRI: 2,89%) und in Nordrhein-Westfalen (CRI: 2,56%) um ihr Geld fürchten. Deutlich besser ist die Zahlungsmoral dagegen in Thüringen und Bayern, wo mit 1,19% und 1,35% ein sehr geringes Ausfallrisiko ermittelt wurde. Aufgrund der geringen Anzahl an untersuchten Unternehmen ist der sehr niedrige Wert für das Saarland nur von eingeschränkter Aussagekraft.

Abbildung 12:
Forderungsausfallwahrscheinlichkeit nach Bundesländern 2009
- in % -

Bundesland	CRI 2009
Baden-Württemberg	1,80
Bayern	1,35
Berlin	2,89
Brandenburg	1,90
Bremen*	2,16
Hamburg*	2,13
Hessen	1,40
Mecklenburg-Vorpommern	1,93
Niedersachsen	1,99
Nordrhein-Westfalen	2,56
Rheinland-Pfalz	2,35
Saarland*	0,97
Sachsen	1,61
Sachsen-Anhalt	2,47
Schleswig-Holstein	1,81
Thüringen	1,19
Insgesamt	1,91

* Eingeschränkte Aussagekraft aufgrund zu geringer Grundgesamtheit

Quelle: Wirtschaftsauskunftei Creditreform

5 Bedeutende Unternehmen der Branche

Es gibt keine marktbeherrschenden Unternehmen im Wirtschaftszweig „Klempnerei, Gas-, Wasser-, Heizungs- und Lüftungsinstallation“.

6 Branchenkennzahlen

6.1 Branchenrentabilität

Nach einem Einbruch der Umsatzrentabilität im Jahr 2007 konnte für das Jahr 2008 wieder ein leichter Anstieg verbucht werden. Das geht aus vorläufigen Berechnungen des Branchendienstes der Sparkassen-Finanzgruppe hervor. Zuletzt wurde ein Wert von 6,8% ermittelt – nach 6,6% im Vorjahr. Der Wert aus dem Jahr 2006 von 8,8% wurde aber bei Weitem nicht mehr erreicht, sodass man trotz des leichten Anstiegs von einem Einpendeln auf niedrigem Niveau sprechen kann.

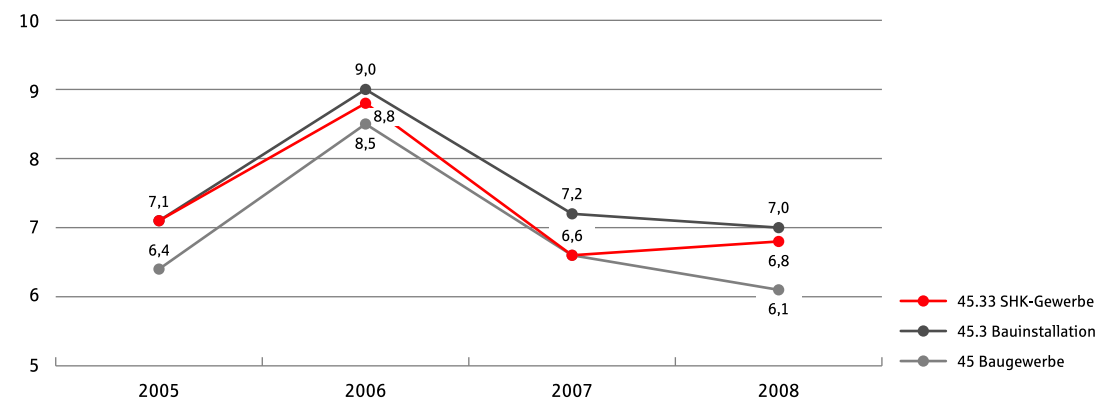
Die übergeordneten Wirtschaftszweige mussten im Jahr 2008 weitere Abschläge bei der Umsatzrentabilität hinnehmen. Demzufolge kann die Entwicklung des SHK-Handwerks als zufriedenstellend bezeichnet werden.

Besonders die kleinen Unternehmen im Wirtschaftszweig weisen eine recht hohe Umsatzrentabilität auf. Das ist darauf zurückzuführen, dass die Personalaufwendungen hier sehr gering sind. Viele Einzelunternehmer arbeiten ohne Angestellte und das eigene Einkommen wird in ihrer Unternehmensform nicht als Aufwendung erfasst.

Abbildung 14 zeigt die geringe Personalaufwandsquote bei kleinen Betrieben, die zu den verhältnis-

Abbildung 13:
Entwicklung der Umsatzrentabilität

- in % -



Quelle: Branchendienst der Sparkassen-Finanzgruppe

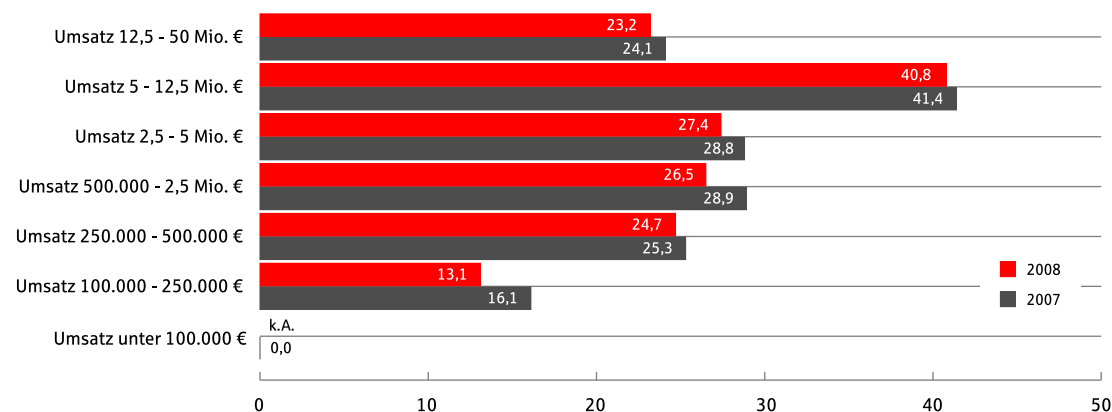
mäßig guten Rentabilitätswerten führt. Zudem wird belegt, dass die Quote in allen Größensegmenten des Wirtschaftszweigs gesunken ist. Dies ist aber nicht in erster Linie auf gesunkene Personalkosten zurückzuführen, sondern vor allem auf die im Wirtschaftszweig gestiegenen Umsätze im Jahr 2008 (vgl. Kap. 3.1). Aus diesem Grund konnte die Umsatzrentabilität im SHK-Gewerbe auch gegen den Trend in der Bauwirtschaft einen Aufwärtstrend verzeichnen.

Im Gegensatz zu den Personalaufwendungen ist die Materialaufwandsquote im Jahr 2008 massiv auf einen Wert von 51,5% gestiegen. Es kann mit Sicherheit davon ausgegangen werden, dass damit der Höchstwert erreicht wurde, denn die Einkaufspreise sind im Jahr 2009 krisenbedingt wieder deutlich gefallen. Insofern wird sich die Materialaufwandsquote wieder bei unter 50% einpendeln.

Dass die Umsatzrentabilität trotz der hohen Beschaffungskosten steigen konnte, wurde aber auch möglich, weil neben der Personalaufwandsquote noch andere Aufwandsquoten gesunken sind. Das gilt sowohl für die Abschreibungs-, die Miet- und die Zinsaufwandsquote. Alle gaben moderat nach.

Abbildung 14:
Personalaufwandsquoten 2007 und 2008

- in % -



Quelle: Branchendienst der Sparkassen-Finanzgruppe

6.2 Kurzanalyse wichtiger Branchenkennzahlen

Im Wirtschaftszweig „Klempnerei, Gas-, Wasser-, Heizungs- und Lüftungsinstallation“ lag die **Anlagendeckung** im Jahr 2008 bei einem Medianwert von gut 116%. Damit wurde die betriebswirtschaftlich wichtige 100-Prozent-Hürde deutlich überspart. In der Folge ist bei mehr als der Hälfte aller Unternehmen die sog. Fristenkongruenz (Kapitalbindungsfristen = Kapitalüberlassungsfristen) gewährleistet. Das Risiko, wichtiges Anlagevermögen verkaufen zu müssen, um Schulden zu bezahlen, ist somit gering. Lediglich bei den kleinen Unternehmen werden nach wie vor mehrheitlich Medianwerte von unter 100% ermittelt. Allerdings ist auch hier ein Anstieg zu verzeichnen.

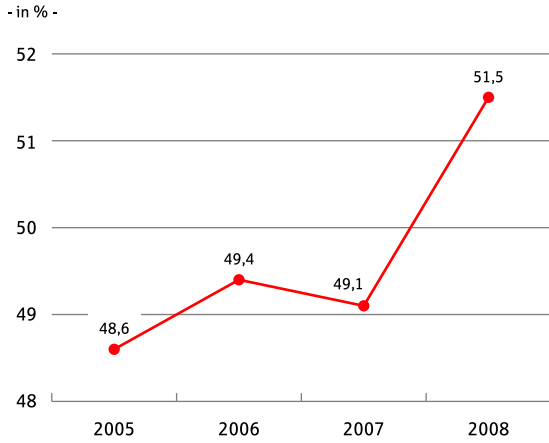
Die **Eigenkapitalquote** und die **kurzfristige Liquidität** zeigen sich überraschend konstant, was eine sehr niedrige Insolvenzquote im Jahr 2008 zur Folge hatte (vgl. Kap. 4.7). Die Eigenkapitalquote kletterte in einem wirtschaftlich schwierigen Umfeld nach vorläufigen Berechnungen von 9,7 auf 10,6%. Die kurzfristige Liquidität gab nur minimal nach und wurde mit einem Wert von 13,8% verbucht.

Die Cashflow-Kennzahlen zeigen ein differenziertes Bild: Die **Cashflow-Rate** als Indiz für die Finanzkraft der Unternehmen sank zum zweiten Mal in Folge und liegt im Jahr 2008 bei 8,4%. Leicht verbessert – nach Einbrüchen im Vorjahr – haben sich dagegen die Kennzahlen Cashflow 1 und Cashflow 2.

Der **Cashflow 1**, der die Tilgungskraft bezüglich der kurzfristigen Schulden belegt, erreicht aktuell wieder einen Wert oberhalb der 30-Prozent-Marke – nach 29,8% im Jahr 2007. Der **Cashflow 2** als wichtiger Gradmesser für die Fähigkeit zur Tilgung der Gesamtschulden konnte ebenfalls um mehr als einen Prozentpunkt zulegen und wurde mit 22,3% festgestellt.

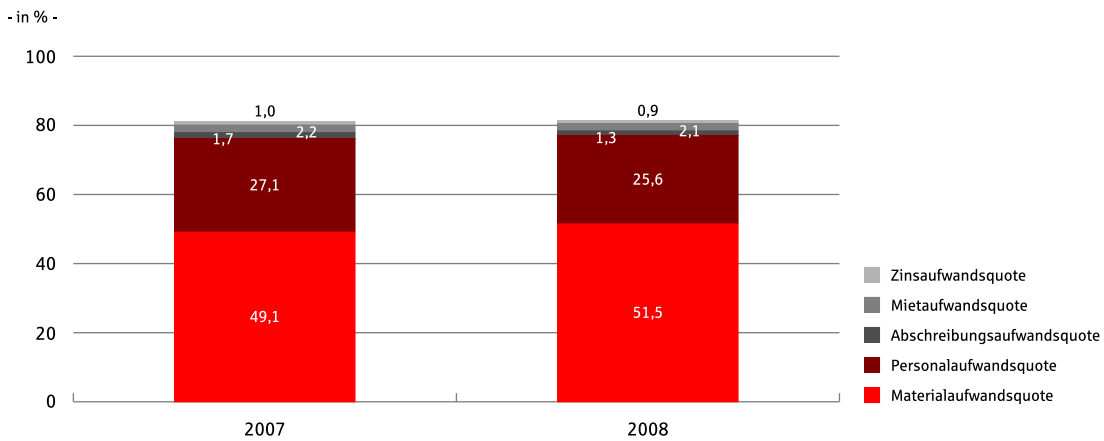
Diese Werte laufen dem Trend im gesamten Baugewerbe entgegen. Sowohl Cashflow 1 als auch Cashflow 2 sind dort nämlich zurückgegangen und liegen unterhalb der Werte im SHK-Gewerbe. Daher kann davon ausgegangen werden, dass die Fähigkeit, Kredite zurückzuzahlen, noch immer überdurchschnittlich gut ausgeprägt ist. Das geht auch aus der Auswertung der Rückzahlungsfähigkeit durch die Wirtschaftsauskunftei Creditreform hervor (vgl. Kap. 4.7).

Abbildung 15:
Materialaufwandsquote



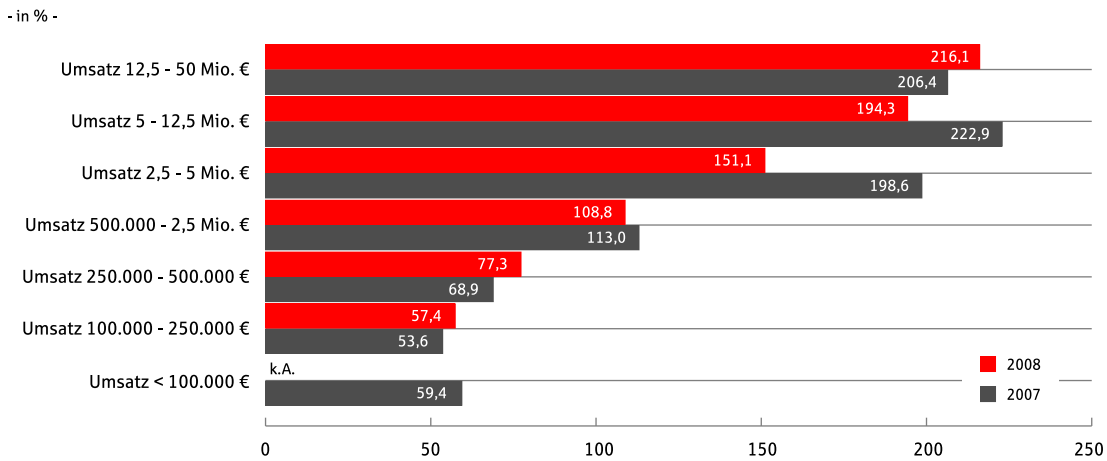
Quelle: Branchendienst der Sparkassen-Finanzgruppe

Abbildung 16:
Aufwandsanteile 2007 und 2008



Quelle: Branchendienst der Sparkassen-Finanzgruppe

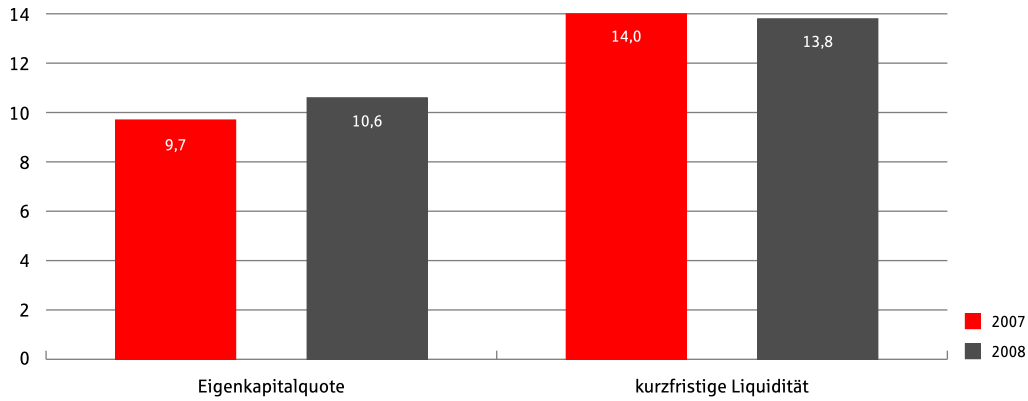
Abbildung 17:
Anlagendeckung nach Unternehmensgrößen



Quelle: Branchendienst der Sparkassen-Finanzgruppe

Abbildung 18:
Eigenkapitalquote und Liquidität

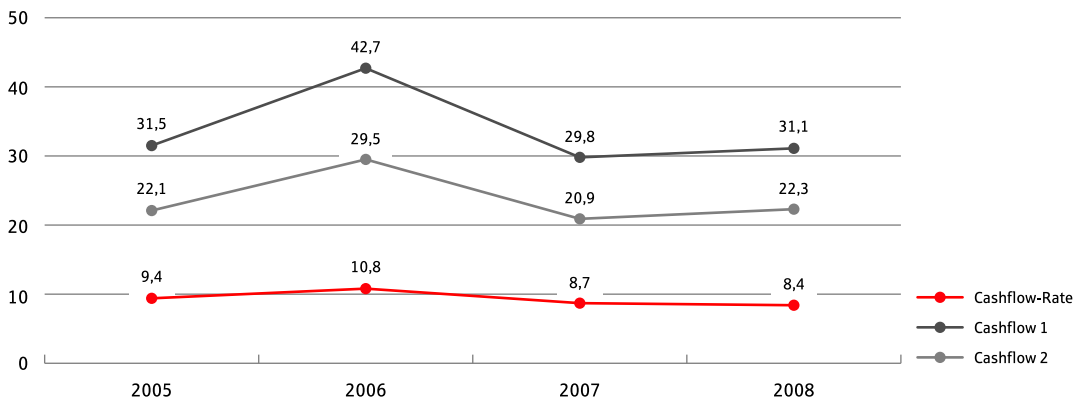
- in % -



Quelle: Branchendienst der Sparkassen-Finanzgruppe

Abbildung 19:
Cashflow-Kennziffern

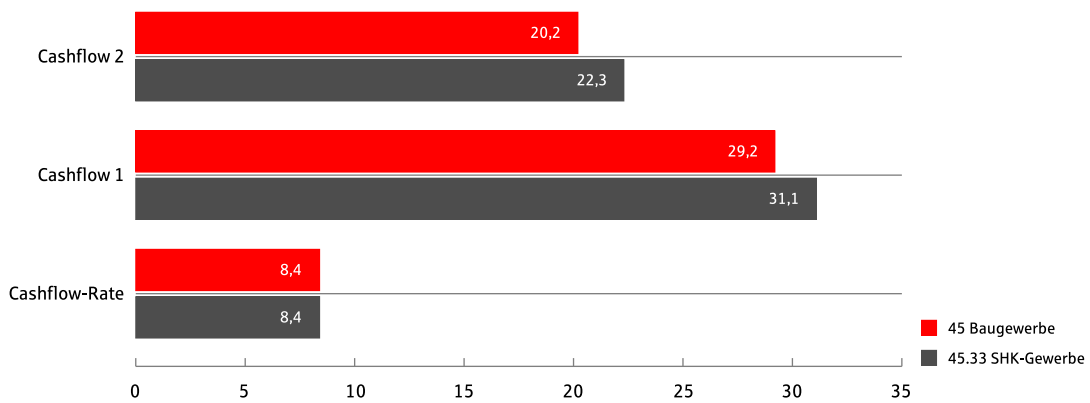
- in % -



Quelle: Branchendienst der Sparkassen-Finanzgruppe

Abbildung 20:
Cashflow-Kennzahlen 2008

- in % -



Quelle: Branchendienst der Sparkassen-Finanzgruppe

7 Rahmenbedingungen

Politische und rechtliche Rahmenbedingungen

Die politischen Reaktionen auf die Wirtschaftskrise beeinflussen auch den Wirtschaftszweig „Klempnerei, Gas-, Wasser-, Heizungs- und Lüftungsinstallation“. So wurde beispielsweise der **Bezug von Kurzarbeitergeld** zunächst auf vorübergehend 24 Monate verlängert. Ende des Jahres 2009 wurde die Regelung auch für das Jahr 2010 bestätigt, aber von diesem Zeitpunkt an auf 18 Monate begrenzt. Durch die entsprechende Gesetzesänderung konnten frühzeitige Kündigungen im untersuchten Wirtschaftszweig, soweit sie die Auswirkungen der Krise zu spüren bekamen, vermieden werden. Zudem hat sich ab Januar 2009 der **steuerlich abzugsfähige Betrag für haushaltsnahe Handwerkerleistungen** auf 1.200€ verdoppelt. Damit wird es für private Auftraggeber attraktiver, einen Handwerker mit der Ausführung von Sanitär- und Heizungsarbeiten zu beauftragen.

Auch nicht kriseninitiierte rechtliche Entwicklungen spielen für das SHK-Handwerk eine Rolle: So soll beispielsweise das mit Jahresbeginn 2009 in Kraft getretene Forderungssicherungsgesetz eine bessere Zahlungsmoral der Kunden und damit eine höhere Liquidität erreichen. Darüber hinaus wurde mit der Umsetzung der EU-Richtlinie „**Gesamtenergieeffizienz von Gebäuden**“ der Gebäudeenergieausweis endgültig eingeführt. Das gibt dem SHK-Handwerk die Möglichkeit, selbst als Aussteller dieses Nachweises zu fungieren und Kompetenz in Sachen Energieeffizienz nach außen zu dokumentieren (vgl. Kap. 8).

Technologische Rahmenbedingungen

Das SHK-Handwerk zeichnet sich – gemessen am Gesamthandwerk – durch überdurchschnittlich hohe Innovationskraft aus. Im Trend liegen hochtechnisierte Gebäude mit modernen Sanitäreinrichtungen, klimatisierten Räumen sowie hohen Ansprüchen an Energieeffizienz und Ökologie sowie fortschrittlichem Automatisierungsgrad. Für das SHK-Handwerk und jedes einzelne Unternehmen ist es eine große Herausforderung, mit der technologischen Entwicklung Schritt zu halten.

Aber auch das einfache Einfamilienhaus erhält immer leistungsfähigere und kompliziertere Heizungsanlagen, die aus verschiedenen Energiequellen

gespeist werden. Individuelle Kundenwünsche erfüllen zu können, setzt voraus, dass das gesamte Spektrum der Heizungs- und Energietechnik – inklusive der Integration alternativer Energiequellen – beherrscht wird.

Unternehmen, welche diese Entwicklungen nicht als Last, sondern als Chance begreifen, dürften in den kommenden Jahren klare Vorteile am Markt haben. Kleine Unternehmen, die nicht in der Lage sind, alle Felder abzudecken, sollten zumindest in einem sich schnell entwickelnden Technologiefeld auf dem neuesten Stand sein. Andere Bereiche können dann ggf. Kooperationspartner abdecken.

Soziale und ökonomische Rahmenbedingungen

Das SHK-Handwerk ist stark von der Entwicklung in der gesamten Baukonjunktur abhängig (vgl. Kap. 3.2). Im Jahr 2010 wird es aller Voraussicht nach die Konsumzurückhaltung der privaten Haushalte zu spüren bekommen. Aus demografischer Sicht muss dem Aspekt des zurückgehenden Bewerberwachstums verstärkt Beachtung geschenkt werden (vgl. Kap. 8).

8 Chancen/Risiken

Chancen im SHK-Gewerbe

Sanierung, Restaurierung und Energieeffizienz:

Das Gebäudesanierungsprogramm der Bundesregierung, welches im Herbst 2008 aufgestockt wurde und mit den Konjunkturpaketen I und II zusätzliche Nahrung erhalten hat, bietet gute Voraussetzungen, um erfolgreich als Sanierungsbetrieb im SHK-Gewerbe zu agieren. Allerdings ist zu erwarten, dass weniger Kunden ihre Heizungsanlage komplett austauschen, sondern vermehrt auch eine Optimierung an bestehenden Anlagen vornehmen werden. Zudem dürften zum Teil auch Maßnahmen der Wärmedämmung vorgezogen werden. Wer sich in diesen Ausweichgeschäftsfeldern versteht, hat Chancen auf zusätzliches Umsatzvolumen. Die Einführung des Energieausweises bietet weitere Möglichkeiten für das SHK-Gewerbe, Umsätze zu generieren. Mit einer Qualifizierungsmaßnahme kann sich ein Handwerker das Recht erwerben, solche Ausweise auszustellen und ggf. auch energetische Sanierungsmaßnahmen in diesem Zusammenhang umzusetzen.

Solarenergie: Der Solarmarkt wächst weiter rasant und wird mit Milliarden vom Staat subventioniert. Man kann auch unter der neuen Bundesregierung davon ausgehen, dass Solarenergie künftig eine wichtige Rolle spielt. Damit steht für viele Handwerksbetriebe, gerade im SHK-Handwerk, aber auch im verwandten Elektrohandwerk, ein boomendes Geschäftsfeld nach wie vor offen. Neben den zusätzlichen Umsätzen durch die Montage von Solaranlagen bietet sich für Unternehmen auch die Chance, ein modernes und ökologisches Image aufzubauen.

Gebäudemanagement: Der Trend geht im Gebäudemanagement in die Richtung, alle Leistungen aus einer Hand einzukaufen. Im Rahmen der Outsourcing-Bestrebungen von Unternehmen haben Handwerksunternehmen so die Chance, Aufträge zu erhalten, die über ihr gewöhnliches Tätigkeitsfeld hinausgehen. Das gilt insbesondere für das gesamte Facility Management. Voraussetzung, um dementsprechende Aufträge zu gewinnen, ist allerdings eine umfassende Kompetenz im Gebäudemanagement bzw. ein Netzwerk an Kooperationspartnern, die Teilaufgaben übernehmen können.

Risiken im SHK-Gewerbe

Konjunkturkrise: Der Wirtschaftszweig „Klempnerei, Gas-, Wasser-, Heizungs- und Lüftungsinstallation“ ist von der Konjunkturkrise bislang unterdurchschnittlich stark betroffen. Das liegt vor allem daran, dass die Bauwirtschaft von Konjunkturmaßnahmen gestützt wurde. Aber auch die überraschend starke und für die Branche wichtige private Nachfrage hat für eine gewisse Konstanz während der bisherigen Krise gesorgt. Da mit einem Rückgang des Konsums im Jahr 2010 zu rechnen ist, dürften sich die Auswirkungen der Krise insgesamt verstärken und zu weiteren Kurzarbeitsmaßnahmen führen. Aktuell nimmt die Verunsicherung im Wirtschaftszweig konjunkturbedingt zu.

Preisschwankungen: Auf den Einkaufsmärkten waren die Preise in den letzten Jahren so instabil wie noch nie. Zwischenzeitlich stieg die Materialaufwandsquote auf über 50%, ein zu hoher Wert, um diese Entwicklung auf den Kunden zu 100% umzulegen. Die deutlichen Preisnachlässe der letzten Monate sind eine Konsequenz der weltweit nachlassenden Nachfrage aufgrund der Wirtschaftskrise. Die Schwankungen erschweren es insgesamt, die eigenen Preise zu kalkulieren und die Preisdifferenzen den Kunden zu erklären.

Nachwuchsmangel: Spätestens nach der Wirtschaftskrise werden auch die westlichen Bundesländer den Nachwuchsmangel im Wirtschaftszweig und im Handwerk insgesamt zu spüren bekommen. Dazu kommt, dass Jugendliche seltener handwerkliche Berufe nachfragen. Zum einen lässt das Interesse generell nach und zum anderen verlassen – auch auf mittlere Sicht – immer weniger junge Menschen demografiebedingt die Schulen. In Zeiten der Konjunkturkrise besteht die Gefahr, dass der Fachkräftemangel der kommenden Jahre unterschätzt und das Ausbildungsengagement vernachlässigt wird.

9 Branchennews- und -trends

6-Punkte-Plan des ZVSHK

Einen 6-Punkte-Plan für eine nachhaltige Energie- und Umweltpolitik hat der Zentralverband Sanitär Heizung Klima (ZVSHK) im Oktober 2009 vorgelegt. Darin werden unter anderem der Ausbau von Förderinstrumenten, die Umsetzung von EU-Richtlinien, eine Forcierung der Gebäude- und Energietechnik und die finanzielle Unterstützung für Maßnahmen des barrierefreien Wohnens gefordert.

Werbekampagne für Heizungs-Checks

Der Zentralverband Sanitär Heizung Klima (ZVSHK) hat im Sommer 2009 mit der „Arbeitsgemeinschaft für sparsame Energie- und Wasserverwendung“ (ASEW) eine Vereinbarung zur Förderung von Heizungs-Checks getroffen. Die 250 Energieversorger, die im ASEW zusammengeschlossen sind, können jetzt zusammen mit der jeweiligen SHK-Innung den Check bewerben und erhalten Werbevorlagen der ZVSHK-Kampagne „Wir checken für Deutschland“.

Fotovoltaik-Anlagenpass seit Januar 2009

Seit Beginn des Jahres 2009 gibt es einen Anlagenpass für Fotovoltaik-Anlagen. In diesem werden unter anderem Wartung und Prüfung protokolliert. Der Pass soll für den Endverbraucher – auch durch Eintragung der eingesetzten Komponenten – den Qualitätsstandard der Anlage sichtbar machen und für Transparenz sowie Sicherheit sorgen.

Solarwirtschaft weiter optimistisch

Der Bundesverband Solarwirtschaft geht davon aus, dass im Jahr 2009 der Absatz in der Solarwirtschaft mindestens dem des Vorjahres entsprechen wird. Im Jahr 2008 wurden in Deutschland 300.000 neue Solaranlagen installiert.

Baugenehmigungen im Jahr 2008 erneut gesunken

Die Anzahl der Baugenehmigungen in Deutschland ist im Jahr 2008 nach Angaben des Statistischen Bundesamtes um 4,2% gesunken. Bereits im Vorjahr kam es einem erheblichen Rückgang. Insgesamt wurde im Jahr 2008 der Bau von knapp 175.000 Gebäuden genehmigt. Es kann aufgrund dieses Trends davon ausgegangen werden, dass der Neubauanteil am Umsatz des SHK-Handwerks weiter abnehmen wird.

Trends

Aus dem schleppenden Neubaugeschäft leitet sich auch der wichtigste Trend für das SHK-Handwerk ab, der bereits seit Jahren anhält: Der Sanierungsbereich wird weiterhin die wichtigste Rolle spielen und deutlich mehr Umsätze generieren als der Bereich Neubau (vgl. Kap. 3.1).

Zudem wird der Trend zur Technisierung der Branche anhalten. Gebäudeautomation und Vernetzung sowie zentrale Steuerung verschiedener Funktionen werden weiter vorangetrieben. Das erfordert vom SHK-Handwerker eine gute Qualifikation und die Bereitschaft zu umfassender Fortbildung.

Das Jahr 2010 dürfte deutlich machen, wie weit der Wirtschaftszweig „Klempnerei, Gas-, Wasser-, Heizungs- und Lüftungsinstallation“ von den negativen Auswirkungen der Konjunkturkrise betroffen ist. Denn in diesem Jahr drohen dem wichtigsten Umsatzträger, den privaten Haushalten, finanzielle Einschnitte. Das ist verbunden mit Einschränkungen beim Konsum und betrifft somit auch die Ausgaben für Handwerkerleistungen.

Die separat erscheinende BranchenPrognose der Sparkassen-Finanzgruppe gibt einen Überblick über die zu erwartende Entwicklung bis zum Jahr 2011.

10 Weiterführende Links/Adressen

Die Sparkassen-Finanzgruppe bietet nicht nur fundiertes Branchenwissen. Sie verfügt auch über erstklassige Produktexpertise im Gewerbe- und Firmenkundengeschäft. In diesem Kapitel erhalten Sie praktische Hinweise, welche Lösungen Sie von den Mitarbeitern der Sparkasse erwarten dürfen.

10.1 Leasing

Der Kauf von Fahrzeugen, Maschinen und Büroausstattung bindet langfristig wertvolles Kapital. Wer flexibel bleiben möchte, um besser auf neue Chancen reagieren zu können, für den kann Leasing die clevere Alternative sein. Schließlich ist Nutzen wichtiger als Besitz.

Für Investitionen: zehn Leasing-Vorteile im Überblick

Liquidität schonen: Gewinnen Sie finanziellen Spielraum! Sparkassen-Leasing heißt: Investieren ohne Kapitaleinsatz. Eigenkapital und Kreditlinie werden geschont.

Pay-as-you-earn: Lassen Sie Ihre Investition für sich arbeiten! Leasing-Raten sind monatlich wiederkehrende Zahlungen, die erst ab Nutzung des Leasing-Objektes anfallen und sich deshalb aus den Erträgen erwirtschaften lassen.

Feste Kalkulationsgrundlage: Rechnen Sie mit überschaubaren Raten! Leasing-Raten werden für die gesamte Vertragslaufzeit fest vereinbart. Damit haben Sie eine klare Planungsbasis, die Ihre Kalkulation erleichtert.

Herstellerunabhängigkeit: Entscheiden Sie nach Ihren Präferenzen! Mit Sparkassen-Leasing haben Sie völlig freie Hand bei der Wahl des geeigneten Investitionsobjektes oder Ihres Wunsch-Herstellers.

Nutzen Sie den Barzahlervorteil: Verhandeln Sie in Ihrem Sinne! Sie verhandeln mit Ihrem Lieferanten und treten so als Barzahler auf. Dann erst treten wir in Ihre Bestellung ein. So erhalten Sie sich alle Optionen der Preisgestaltung.

Individuelle Vertragsgestaltung: Bleiben Sie einfach flexibel! Sparkassen-Leasing bietet Ihnen vie-

le flexible Vertragsgestaltungen mit unterschiedlichsten Optionen bei Vertragsbeendigung.

Nutzen Sie betriebswirtschaftliche Vorteile! Sie investieren bilanzneutral und schonen damit Ihre Eigenkapitalquote.

Reduzierter Verwaltungsaufwand: Konzentrieren Sie sich auf das Wesentliche! Als Leasing-Geber übernimmt Ihre Sparkasse für Sie die Beschaffung, Abschreibung und Verwertung der Baumaschinen.

Innovation: Bleiben Sie auf dem neuesten Stand! Mit Sparkassen-Leasing nutzen Sie immer die aktuellste Technologie für Ihr Unternehmen. Und zwar ad hoc mit flexiblen Verträgen oder geplant durch Anschlussverträge.

Persönliche Beratung: Setzen Sie auf einen vertrauten Partner! Sie arbeiten mit nur einem Partner: Ihrer Sparkasse. Die bietet Ihnen alle Leistungen aus einer Hand. Sie müssen keiner fremden Gesellschaft Rechenschaft ablegen. Und Sie profitieren von einer sehr individuellen, persönlichen Beratung und Betreuung - in allen Phasen der Vertragslaufzeit und darüber hinaus.

10.2 Unternehmensnachfolge: Verkauf in treue Hände

In vielen deutschen Unternehmen insbesondere im Mittelstand fehlt es an tragfähigen Nachfolgelösungen. Modelle zur erfolgreichen Regelung der Nachfolge gibt es einige, der Berater Ihrer Sparkasse unterstützt Sie hierbei.

Sie finden keinen Nachfolger innerhalb Ihrer Familie? Dann verkaufen Sie Ihre Firma an einen fähigen Mitarbeiter oder erfolgreichen Geschäftspartner.

Ihre Vorteile:

- Sie haben flüssiges Kapital und können es nach Ihren Vorstellungen investieren und verwalten.
- Sie gestalten Ihr Leben frei von unternehmerischen Entscheidungen und Einflüssen.
- Sie starten nach einem klaren Schlussstrich in eine neue Zukunft.

Hilfestellung und aktive Begleitung beim Unternehmensverkauf finden Sie bei Ihrer Sparkasse.

Finden statt suchen

Sie suchen einen Nachfolger für Ihre Firma oder möchten als Existenzgründer in ein Unternehmen einsteigen. Knüpfen Sie Ihre Kontakte bei nexxt-change, der bundesweiten Nachfolgebörse für Unternehmer.

- Inserate veröffentlichen
- In Datenbanken recherchieren
- Veranstaltungskalender einsehen
- Checklisten herunterladen
- Praxisbeispiele studieren und vieles mehr

Als Regionalpartner der bundesweiten Nachfolgebörse steht Ihnen Ihre Sparkasse mit Rat und Tat zur Seite. Besuchen Sie nexxt-change oder vereinbaren Sie einen Termin mit Ihrem Sparkassen-Berater.

10.3 Infos zum internationalen Geschäft

Der EuropaService der Sparkassen-Finanzgruppe unterstützt und berät Unternehmen zu praxisrelevanten Aspekten des Auslandsgeschäfts und zu europäischen Förderangeboten.

Zu den Schwerpunkten seines Informationsangebots gehören die geschäftlichen Rahmenbedingungen in wichtigen europäischen Zielmärkten. Auch Unternehmen, die europaweit nach Kooperationspartnern suchen, sind beim EuropaService an der richtigen Stelle.



Internet: <http://europaservice.dsgv.de>

Internationale Brancheninformationen bietet die Bundesagentur für Außenwirtschaft (<http://www.bfai.de>) oder, als Kurzüberblick, das Portal der deutschen Außenwirtschaft <http://www.ixpos.de> (-> Länder und Branchen).

WZ-Code	Programm der BranchenReports
01.1	Ackerbau, Obst-, Gemüse- und Weinbau
85.12.1	Allgemeinmediziner
85.32.6	Ambulante soziale Dienste
52.3	Apotheken
74.2	Architektur- und Ingenieurbüros
52.49.3	Augenoptiker
15.81	Bäckereien
45.42	Bautischler und Bauschlosser
70.11	Bauträger
92.61	Betrieb von Sportanlagen
24	Chemie
45.22	Dachdeckerei und Zimmerei
72	Datenverarbeitung und Datenbanken
33.10.4	Dentallabore
22.2	Druckgewerbe
52.49.1	Einzelhandel mit Blumen und Pflanzen
52.42, 52.43, 52.49.8	Einzelhandel mit Bekleidung, Schuhen und Sportartikeln
52.46	Einzelhandel mit Metallwaren, Bau- und Heimwerkerbedarf
52.44	Einzelhandel mit Möbeln
31	Elektrizität
45.31	Elektroinstallation
40, 41	Energie- und Wasserversorgung
90	Entsorgung
40.11.3, 40.11.4, 40.11.5	Erneuerbare Energien
85.12.2	Fachärzte
33	Feinmechanik und Optik
93.04.2	Fitnesscenter, Solarien
15.13	Fleischereien
93.02	Frisör- und Kosmetiksalons
45.43	Fußboden- und Fliesenleger
01.41.2	Garten- und Landschaftsbau
55.3, 55.4	Gastronomie - Speisen und Getränke
51.4	Großhandel mit Konsumgütern
51.3	Großhandel mit Lebensmitteln
51.8	Großhandel mit Maschinen
85.31	Heime
25	Herstellung von Gummi- und Kunststoffwaren
26.2, 26.3	Herstellung von Keramikprodukten
36.1	Herstellung von Möbeln
45.2	Hoch- und Tiefbau
20	Holzgewerbe - ohne Herstellung von Möbeln
55.1	Hotellerie
50.1	Kfz-Handel
71.1, 71.2	Kfz-Vermietung
50.2	Kfz-Werkstätten
45.33	Klempner und Installateure
85.11	Krankenhäuser
70.2, 70.3	Makler und Immobilienverwalter
45.44	Maler, Lackierer und Glaser
29	Maschinenbau
27	Metallerzeugung und -bearbeitung
28.52.1, 28.52.2, 28.6	Metallhandwerk
28.5	Oberflächenveredelung und Wärmebehandlung
74.5	Personal- und Stellenvermittlung
60.21, 60.22, 60.23	Personenbeförderung
85.14.2	Physiotherapie, Massagen
74.11	Rechtsberatung
37	Recycling, Umwelttechnik
74.7	Reinigungsbetriebe
63.3	Reisebüros und Reiseveranstalter
63.4	Spedition
28.1	Stahl- und Leichtmetallbau
60.24	Straßengüterverkehr
50.5	Tankstellen
17, 18	Textil- und Bekleidung
74.14	Unternehmensberatung
71.3	Vermietung von Maschinen und Geräten
01.2	Viehzucht
74.4	Werbung
29.4	Werkzeugmaschinenbau
74.12	Wirtschaftsprüfung und Steuerberatung
85.13	Zahnärzte

Abgeschlossen am: 28.12.2009

Herausgeber:

Deutscher Sparkassen- und Giroverband e. V.

Verlag:

Deutscher Sparkassen Verlag GmbH

Redaktion:

BranchenDienst der Sparkassen-Finanzgruppe

Inhaltlich verantwortlich:

Pia Jankowski

Deutscher Sparkassen- und Giroverband e. V.

Marktservice- und Konkurrenzanalyse

Charlottenstraße 47

10117 Berlin

Kontakt:

Deutscher Sparkassen Verlag GmbH

Am Wallgraben 115

70565 Stuttgart

Lothar Barthel

Telefon 0711 782-1693

Telefax 0711 782-2202

lothar.barthel@dsv-gruppe.de

Alle Angaben unterliegen sorgfältiger Prüfung.
Eine Gewähr kann jedoch nicht übernommen
werden.

© 2009 Deutscher Sparkassen Verlag GmbH,
Stuttgart