

**Untersuchung zum Strukturwandel im Holzgewerbe**

Sehr geehrte Damen und Herren,

das Holzgewerbe in Deutschland hat in diesem Jahrzehnt einen tief greifenden Wandel erfahren. Mit dieser Entwicklung, deren Hintergründe und Ursachen hat sich die ProWood-Studie aus dem Jahre 2004 eingehend befasst und dabei mögliche Erfolgsmodelle aufgezeigt.

Nach über 5 Jahren seit der ersten Analyse und den aktuellen Wirren auf den internationalen Finanzmärkten, deren Auswirkungen auch das deutsche Holzgewerbe nicht unberührt lassen, möchte die ProWood Stiftung des VDMA durch eine Folgeuntersuchung herausfinden, wie sich die aktuelle Situation des Holzgewerbes darstellt und welche Prognosen und Empfehlungen für die Zukunft gegeben werden können.

Die ProWood-Stiftung hat Applikatio als spezialisiertes Dienstleistungsunternehmen für die Holzbranche mit der Durchführung dieser Folgeuntersuchung im deutschen Holzgewerbe beauftragt. Zentraler Bestandteil dieser Untersuchung bildet erneut eine Umfrage unter den Betrieben des Holzgewerbes.

Wir bitten Sie, durch Ausfüllen des beiliegenden Fragebogens um Ihre Unterstützung. Die erhaltenen Informationen werden selbstverständlich streng vertraulich behandelt. Eine Zusammenfassung der wichtigsten Untersuchungsergebnisse wird jedem Teilnehmer zur Verfügung gestellt.

Wir bedanken uns schon heute für Ihre Unterstützung und bitten um Rücksendung des ausgefüllten Fragebogen an Applikatio bis zum:

15.12.2009

Mitmachen lohnt in jedem Fall: Unter allen Einsendern werden 5 hochwertige Elektrowerkzeuge aus dem Hause Mafell verlost. Sollten Sie Fragen haben, steht die Firma Applikatio Ihnen gerne telefonisch oder per Email zur Verfügung.

Mit freundlichen Grüßen  
ProWood Stiftung



Dr. Bernhard Dirr

**Rücksendung der Fragebögen an:**

Applikatio GbR  
Engelbergerstr. 19  
D-79106 Freiburg  
Tel.: 0761-2169555  
Fax: 0761-2169556  
Email: [holz@applikato.com](mailto:holz@applikato.com)

Anlage - Fragebogen & Verlosung  
- Umschlag für die Rücksendung des Fragebogens

## STRUKTURWANDEL IM HOLZHANDWERK

### 1. In welchen Tätigkeitsfeldern sind Sie überwiegend tätig ?

- Einbau/Montage von genormten Baufertigteilen (z.B. Fenster, Türen, Zargen etc..)
- Einbau / Montage von fertigen Möbel- und Innenausbausystemen
- Verlegung von Fußböden
- Hausbau (Holz- und Bautenschutz)
- Trockenbau
- Kundendienst, Reparatur, Wartung
- Alles, was kommt an Arbeiten für das Holzgewerbe
- Sonstige und zwar \_\_\_\_\_

### 2. Für welche Auftraggeber / Kunden haben Sie im Jahr 2008 gearbeitet? (Angabe bitte in % des Gesamtumsatzes)

Auftraggeber	in % vom Umsatz
Private Haushalte	%
Industrie	%
Handwerk – A-Betriebe	%
Handel / Baumärkte	%
Franchiseunternehmen (z.B. Portas, Weru etc.)	%
Bauträger-/Wohnungsbaugesellschaften	%
Sonstige.....	%
Gesamt	100 %

3. Hat in den letzten 3 Jahren eine Umstellung/Erweiterung auf andere Tätigkeitsfelder stattgefunden oder wird dieses in Zukunft angestrebt ?

Umstellungen/Erweiterung innerhalb der letzten 3 Jahre  ja  nein

Umstellung/Erweiterung in Zukunft beabsichtigt  ja  nein

Umstellung/Erweiterung auf:	innerhalb der letzten 3 Jahre	in Zukunft
Fenster-/Türenmontage		
Möbelmontage (inkl. Küchen)		
Treppenmontage		
Verlegen von Fußböden		
Kundendienst, Reparatur, Wartung		
Hausbau (Holz- und Bautenschutz)		
Trockenbau		
Sonstige: .....		

4. Welche der folgenden Halbfabrikate und Fertigprodukte wurden im letzten Jahr (2008) in Ihrem Betrieb verwendet ? (Angaben bitte in % nach Einkaufsanteil)

Materialgruppe	Einkaufsanteil 2008 in %
Fertigfenster/-türen	%
Möbelkomponenten (einbau- / montagefertig)	%
Wand-/Deckenelemente	%
Fußböden	%
Andere: .....	%
Gesamt	100 %

5. Wie sehen Sie konkret Ihr Konfliktpotenzial als handwerksähnlicher Betrieb mit den Vollhandwerksbetrieben (Betriebe nach HWO Anlage A) ?

	stark zutreffend	trifft mehr oder weniger zu	nicht zutreffend
Das produzierende Vollhandwerk hat weiterhin eine wichtige Bedeutung			
Handwerksähnliche Betriebe ergänzen das Vollhandwerk durch besondere Serviceleistungen, konkurrieren im Kerngeschäft daher nicht			
Das Vollhandwerk ist ein „Auslaufmodell“, da es kosten- und zeiteffizienter ist, vorgefertigte, industriell hergestellte Produkte nur noch zu montieren und den passenden Service zu bieten (Industrie und Handel als Zulieferer)			

6. Wie groß ist der negative Einfluss folgender Wettbewerber auf Ihre wirtschaftliche Situation?

Einfluss	sehr groß	groß	neutral	gering	keinen
Andere Montagebetriebe (B-Betriebe)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Andere Schreiner/Tischler	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Heimwerker	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Schwarzarbeit	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Ausländische Wettbewerber, (z.B. aus Osteuropa)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

7. In welchen Bereichen haben Sie in den letzten 3 Jahren investiert ?

Investitionsbereich	Investitionsobjekte (Beispiele: Elektrohandwerkzeuge)	Investitionshöhe (€)
Gebäude		
Technische Ausstattung		
Fuhrpark		
Marketing/Werbung		

## 8. Welche Investitionen planen Sie für die nächsten 3 Jahre?

Investitionsbereich	Investitionsobjekt (Beispiele: Computer, Elektrowerkzeuge)	Investitionshöhe (€)
Gebäude		
Technische Ausstattung		
Fuhrpark		
Marketing/Werbung		

## 9. Wie hilfreich empfinden Sie die unterschiedlichen Informationsquellen bei Investitionen in technische Ausstattung?

Informationsquelle	Bewertung*				
	1	2	3	4	5
Messe LIGNA					
Messe HOLZ-HANDWERK Nürnberg					
Hausmessen von Händlern/Herstellern					
Beratung durch Maschinenhändler					
Fachzeitschriften					
Internet					
Sonstige: .....					

\* Bewertung: 1 = wichtig ..... 5 = unbedeutend!

10. Was sind Ihre Ziele für die nächsten 5 Jahre? Welche Strategien und Maßnahmen sind für eine erfolgreiche Weiterführung Ihres Unternehmens in nächster Zeit erfolgversprechend?

Maßnahmen	ja	nein	eventuell
Erweiterung des Dienstleistungs-/Serviceangebotes			
Kooperation mit Partnern / Auftraggebern der Holzindustrie, des Möbelhandels oder Baumärkten			
Aufbau neuer Geschäftsfelder Wenn ja, welche:.....			
Übernahme einer Geschäftsidee (Franchisesystem)			
Stärkere Spezialisierung in Fertigung			
Stärkere Spezialisierung in Planung, Beratung, Verkauf			
Verstärkung der Marketing-/Werbeaktivitäten			
Erhöhung der Leistungsfähigkeit durch Investitionen in Maschinen			

11. Wann ist Ihr Unternehmen gegründet worden?

Unser Betrieb wurde im Jahr \_\_\_\_\_ \_ gegründet

12. Wie viele Personen sind in Ihrem Betrieb vollbeschäftigt?

\_\_\_\_\_ Personen insgesamt (inkl. Inhaber)

13. Wie bewerten Sie:

– Ihre gegenwärtige Geschäftslage?

gut                       befriedigend                       schlecht

– Ihre Geschäftserwartungen für 2010?

besser                       gleich bleibend                       schlechter

– Ihre aktuelle Auftragslage?

gut                       befriedigend                       schlecht

– die Zahl der Beschäftigten? Sie wird

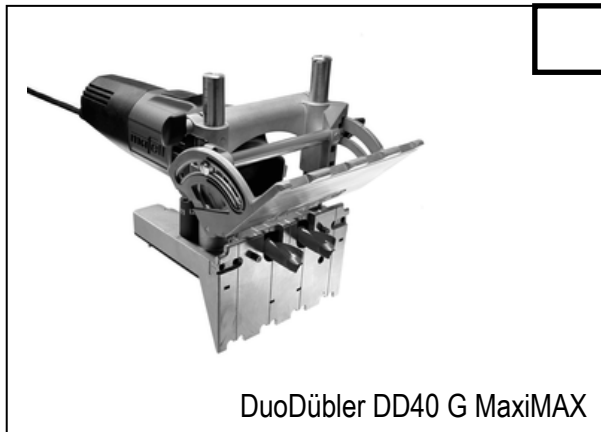
zunehmen                       gleich bleiben                       abnehmen

**Vielen Dank für Ihre Mitarbeit !**

Bitte schicken Sie mir nach Abschluss der Studie (voraussichtlich Juli 2010) eine Zusammenfassung der Ergebnisse.

Email Adresse: \_\_\_\_\_

Ich möchte am Preisausschreiben teilnehmen. Falls ich gewinne, möchte ich folgendes MAFELL Produkt (jeweils komplett mit Zubehör im praktischen MAFELL MAX):



(Bitte nur 1 Produkt ankreuzen!)

Lieferadresse:

Name \_\_\_\_\_

Firma \_\_\_\_\_

Strasse/ Hausnummer \_\_\_\_\_

Postleitzahl/ Ort \_\_\_\_\_

Teilnahmebedingungen

Verlost werden unter allen Einsendern 5 MAFELL- Produkte. Einsendeschluss ist der 15.12.2009. Der Rechtsweg und eine Barauszahlung der Gewinne ist ausgeschlossen. Teilnahmeberechtigt sind alle Befragten der ProWood Studie. Die Gewinner werden schriftlich oder per Email informiert. Die persönlichen Daten werden nicht weitergegeben und nicht für Werbezwecke verwendet. Lediglich die Lieferadresse der Gewinner wird zum Zweck des Versands an die Firma MAFELL weitergegeben.