

Lagebericht Handwerk Herbst 2015

Inhalt

Vorwort	3
I. Das Geschäftsklima	4
II. Umsatz, Auftragsbestand und Preisentwicklung	5
III. Auslastung und Beschäftigung	6
IV. Investition und Kreditvergabe	7
V. Die Ergebnisse nach Betriebsgrößen	8
VI. Die Ergebnisse nach Regionen	9
VII. Die Ergebnisse nach Branchen	10
Tabellenanhang	13

Gender-Hinweis:

Aufgrund der besseren Lesbarkeit wird in den Texten dieses Heftes die männliche Form verwendet. Die Begriffe „Unternehmer“ und „Betriebsinhaber“ stehen gleichermaßen für Frauen und Männer.

Schriftenreihe: Information/Dokumentation 4/15

Herausgeber: Handwerkskammer Düsseldorf
Verantwortlich: Dipl.-Volksw. Josef Zipfel
Text: Dipl.-Kauffrau Claudia Schulte
Daten, Script und Grafik: Christel Treiber, Jessica Handke
ISSN 1869-3431

Weiter Broschüren der Schriftenreihe Information/Dokumentation finden Sie unter <http://www.hwk-duesseldorf.de/info-doku>.

Vorwort



Die gute Stimmung im Handwerk setzt sich fort. In unserer Herbstumfrage zeigen sich die Betriebe im Bezirk der Handwerkskammer Düsseldorf im Durchschnitt nahezu unbeeinflusst von der unruhigen politischen Lage und sonstigen schlechten Nachrichten. Denn die Binnenkonjunktur ist nach wie vor stark. Private Verbraucher haben mehr Geld zur Verfügung und auch gewerbliche Kunden nutzen gewachsene finanzielle Spielräume. Der Blick in die nächste Zukunft bleibt optimistisch.

In einigen Regionen sehen wir leicht rückläufige Tendenzen. Auch bei der Branchenbetrachtung ergibt sich kein ganz durchgängiges Bild von Lage und Erwartungen. Besonders groß sind diese Unterschiede beziehungsweise die Veränderungen gegenüber dem letzten Herbst jedoch nicht.

Die Wachstumsprognosen der Wirtschaftsforscher und die laufenden Berechnungen der amtlichen Berichterstattung bestätigen die Einschätzung der guten Entwicklung. Dazu gehört aber auch, dass das Wachstum weiterhin ohne Beschäftigungsaufbau vonstatten geht. Dabei ist die Lage am Arbeitsmarkt ausgesprochen gut. Die steigende Anzahl offener Stellen ist für uns ein zusätzliches deutliches Zeichen dafür, dass es an Fachkräfte-reserven fehlt und mehr Beschäftigung möglich wäre.

Um die stabile Entwicklung im Handwerk zu erhalten, ist die Lösung des Fachkräfteproblems nur eine der Herausforderungen. Wir brauchen außerdem wieder mehr Unternehmergeist bei jungen Menschen, um den Generationswechsel im überwiegend inhabergeführten Handwerk zu schaffen. Daneben stehen die Anforderungen der technischen Umbrüche. Die notwendige Ausrichtung auf den digitalen Wandel erfordert Mut, Weitsicht und Investitionen, auch in Aus- und Weiterbildung.

Aktuell wichtigste Voraussetzung ist, dass die Politik nun möglichst schnell die notwendigen Maßnahmen trifft, um die möglichen positiven Effekte der Flüchtlingszuwanderung auch zu erzielen. Das Handwerk hat Erfahrung mit Integration und geeignete Strukturen und ist bereit seinen Anteil zu leisten.

Andreas Ehlert
Präsident

Dr. Axel Fuhrmann
Hauptgeschäftsführer

I. Das Geschäftsklima: Die gute Stimmung und das Konjunkturhoch im Handwerk halten an

Zum vierten Mal in Folge legte der Geschäftsklimaindex der Handwerkskammer Düsseldorf im Vergleich zum Vorjahr um einen Punkt auf 87 Prozent zu und stabilisierte sich auf dem respektablen Niveau der Frühjahrsumfrage. Nur im Herbst 2011 wurde ein höherer Wert erreicht.

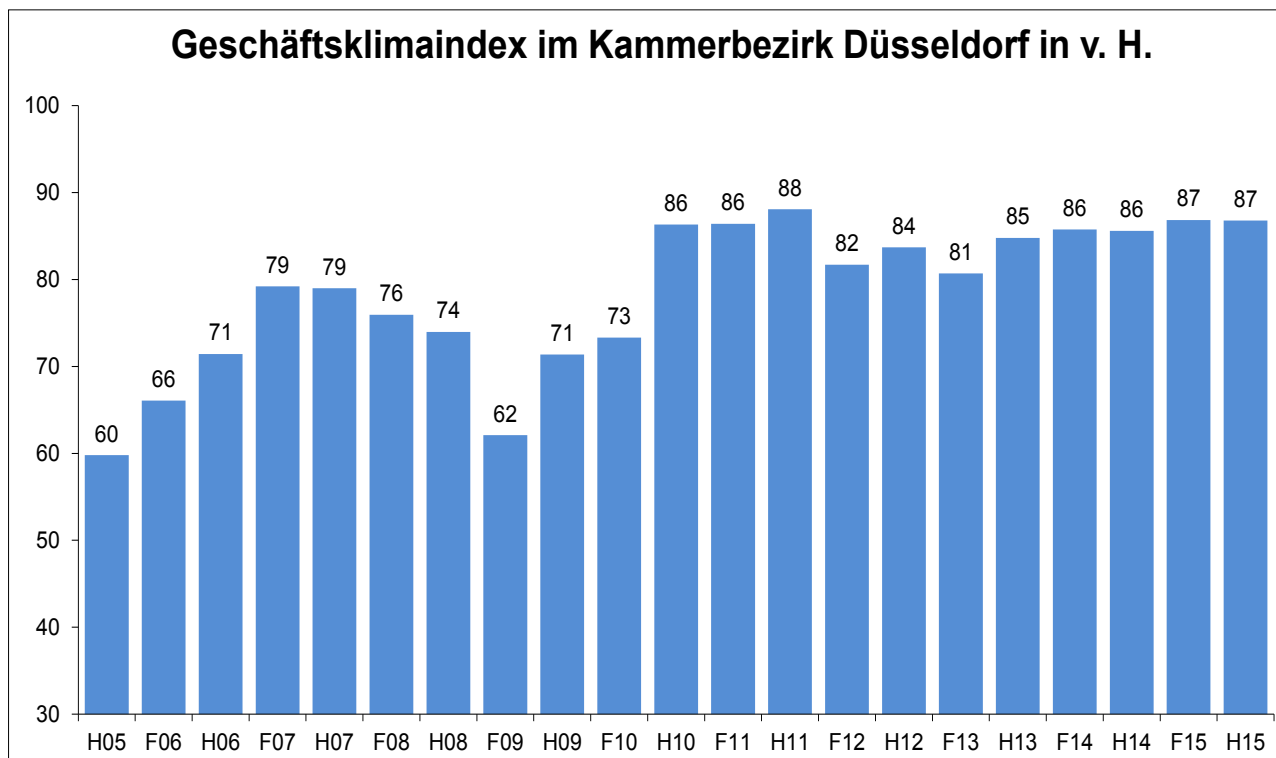
Besonders erfreulich ist die überaus große Zahl der Betriebe, die mehr als zufrieden sind. 42 Prozent der Unternehmer, ein Fünftel mehr als im Jahr zuvor, sagen: „Die Lage ist gut.“ Damit geht das Handwerk komfortabel ausgestattet und überwiegend sehr gut gestimmt in das Winterhalbjahr. Zwar sind die Erwartungen nicht mehr ganz so optimistisch wie im Frühjahr, aber doch leicht besser als im letzten Herbst. Demnach glauben immerhin 17 Prozent, in den kommenden Monaten von der guten Konjunktur noch stärker zu profitieren, 14 Prozent der Betriebe erwarten eine Verschlechterung.

Die Wirtschaft zeigt sich insgesamt robust. Der ifo-Geschäftsklimaindex für die gewerbliche Wirtschaft hat die leichte Eintrübung zum Winter 2014 relativ schnell wieder aufgeholt. Die führenden Wirtschaftsforscher korrigierten ihre Wachstumsprognose im laufenden Jahr deutlich nach oben. Im Herbstgutachten für die Bundesregierung wurde zuletzt etwas verhaltener ein Plus von 1,8 Prozent vorausgesagt.

Das Handwerk profitiert enorm von der starken

Binnennachfrage. Durch die gute Lage am Arbeitsmarkt und steigende Nettolöhne einerseits und die niedrige Inflationsrate andererseits hat sich der Ausgabenspielraum der privaten Haushalte spürbar erweitert. Das versetzt die Konsumenten in Kauflaune. Niedrige Zinsen sorgen zudem für steigende Investitionen in vermeintlich nachhaltigere Vermögenswerte, in den Neubau und Erhalt von Wohn- und Gewerberaum.

Angesichts niedriger Ölpreise, eines schwachen Euro und expansiver Finanzpolitik kann man durchaus von Sondereffekten sprechen. Doch anders als das Institut der deutschen Wirtschaft im Frühjahr verlauten ließ, dürfte das diesjährige Wachstum kein Strohfeuer sein, sondern sich ins nächste Jahr fortsetzen. Zwar sieht die Gesellschaft für Konsumforschung Anzeichen für nachlassenden Optimismus der Verbraucher. Die politisch wie wirtschaftlich unruhige internationale Lage und der massive Flüchtlingsstrom schüren demnach erste Zweifel der Konsumenten an der Beständigkeit der guten Konjunktur- und Arbeitsmarktlage. Dennoch liegt der Gesamtindikator klar über Vorjahresniveau. Wirtschaftsforscher sehen zudem, anders als die Verbraucher, gute Chancen für positive Effekte der Zuwanderung. Ob diese genutzt werden können, wird von der langsam dringlichen Weichenstellung seitens der Politik abhängen.



II. Umsatz, Auftragsbestand und Preisentwicklung:

Die größeren Betriebe melden Wachstum

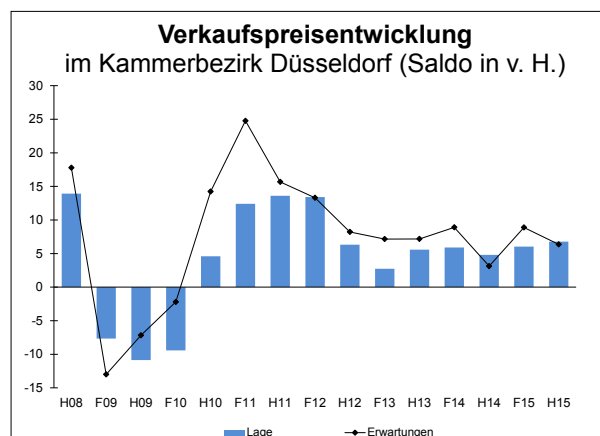
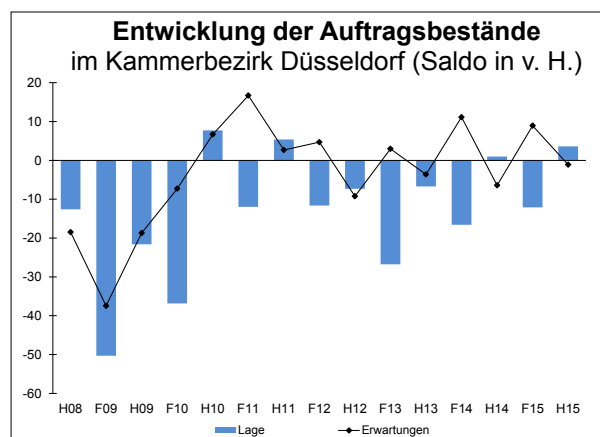
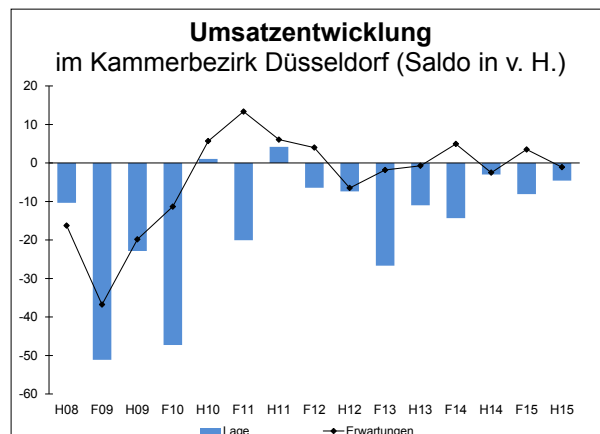
Im Frühjahrskonjunkturbericht waren die Erwartungen an die Umsatzentwicklung skeptisch geäußert worden. Zu Recht, wie sich nun herausstellt. Trotz der guten Stimmung ergibt sich insgesamt leider wieder ein Negativsaldo der Antworten, sowohl bezüglich der tatsächlich erzielten Umsätze als auch mit Blick auf die zukünftige Entwicklung. Auch wenn sich einige Betriebe über bessere Erlöse als erwartet freuen durften, gibt es doch mehr Betriebe, die entgegen ihren Erwartungen Umsatzverluste einräumen mussten.

Die vierteljährliche Handwerksberichterstattung liest sich da sicherlich erfreulicher. Sie verzeichnet zur Jahreshälfte zum zweiten Mal in Folge ein Umsatzplus für das zulassungspflichtige Handwerk. Für das zweite Quartal errechnet IT.NRW einen Zuwachs von 3,2 Prozent gegenüber dem Vorjahreswert. Bei dieser Meldung fällt es in der Tat schwer zu glauben, dass in den meisten Handwerkszweigen etwa ein Drittel der Betriebe die bisherigen Erlöse nicht halten konnte; auch das Bauhauptgewerbe, das im letzten Herbst mit 11 Prozentpunkten noch den einzigen positiven Saldo vorzuweisen hatte.

Eine solide Entwicklung zeichnet sich bei den Ausbauhandwerken ab. Rund 80 Prozent berichten von stabilen oder gestiegenen Umsätzen. Auch die Zukunft sehen sie aussichtsreicher als manch anderer Gewerbezweig. Hoffnungsvoll geben sich außerdem das Kfz-Handwerk, die Gesundheits- und die Lebensmittelhandwerke. Diese vier Gruppen konnten zudem im letzten Halbjahr erkannte Preisspielräume grundsätzlich nutzen. In anderen Gewerken gelang dies nur teilweise. Für die Handwerke des gewerblichen Bedarfs und bei den personenbezogenen Dienstleistern lässt sich zumindest eine Preisstabilisierung feststellen.

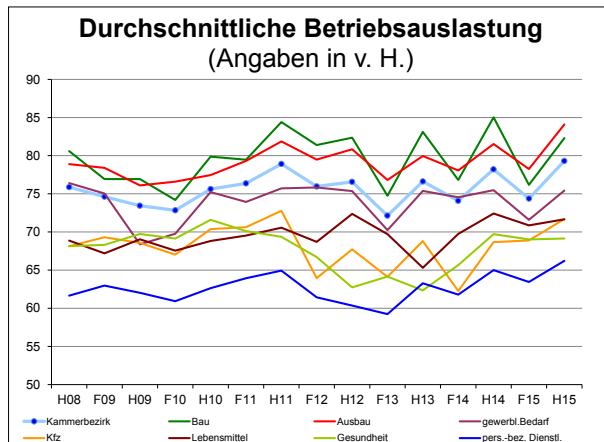
Insgesamt sind die Unternehmer im Bezirk der Handwerkskammer Düsseldorf zum Winterhalbjahr wieder etwas vorsichtiger, ähnlich wie im Vorjahr. Dabei ließe die Beurteilung der aktuellen Auftragsbestände und Preisentwicklung mehr Optimismus vermuten. Immerhin wurden die Auftragsbestände in den vergangenen zehn Jahren nur selten überhaupt mit einem positiven Saldo ausgewiesen. Ist es der spürbare Fachkräftemangel, der hier für Zurückhaltung sorgt?

Wichtig scheint auch diese Beobachtung: Es sind vor allem die kleineren und Kleinstbetriebe, die die gute Marktlage offenbar nicht zum Wachstum



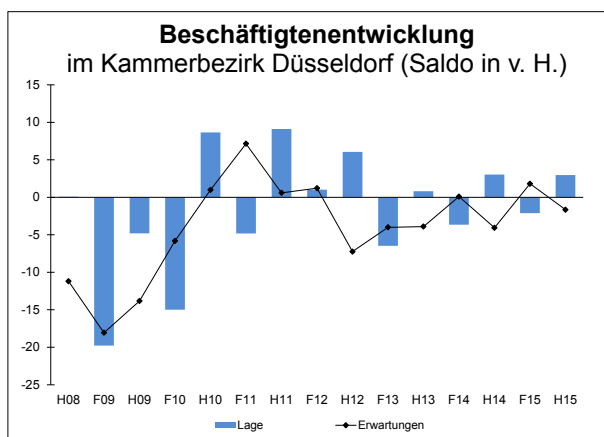
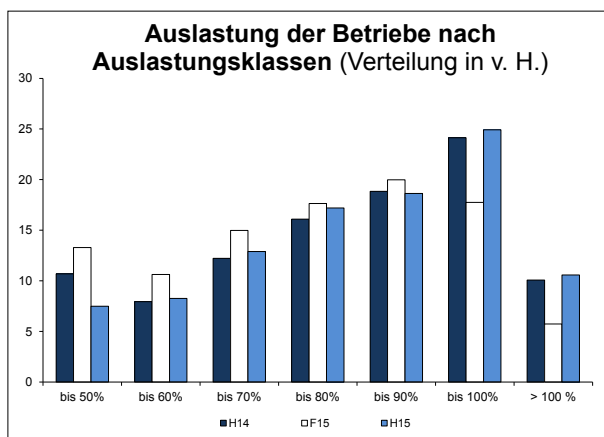
nutzen können oder wollen. Nur bei den Betriebsgrößenklassen mit mehr als 10 Mitarbeitern überwinden die Salden für Umsatz- und Auftragslage die Nulllinie. Tendenziell zeigen diese auch mehr Erfolg bei den Preisverhandlungen. Je größer der Betrieb, umso aussichtsreicher scheint zudem der Blick in die Zukunft.

III. Auslastung und Beschäftigung: Wachstum durch Produktivitätssteigerung



Die Umsatzentwicklung eignet sich also nicht als plausible Erklärung für die gute Stimmung im Handwerk, wohl aber die gefühlte Auslastung.

Diese liegt im Mittel des Kammerbezirks bei 79 Prozent. Zuletzt und bislang einmalig in den letzten zehn Jahren wurde dieser Wert im Herbst 2011 festgestellt. Damals betrug der Anteil der Betriebe mit über 90 Prozent Inanspruchnahme der vorhandenen Kapazitäten ein knappes Drittel. Nach der



jetzigen Umfrage sind sogar 35 Prozent der Betriebe in diesem Maße ausgelastet.

Das höchste Auslastungsniveau findet sich regelmäßig im Bauhaupt- und im Ausbaugewerbe. Dabei läuft letzteres dem Bauhauptgewerbe erstmalig in einer Herbstbetrachtung den Rang ab und übertrifft mit durchschnittlich 84 Prozent die eigenen Kennzahlen der letzten zehn Jahre.

Mit einigem Abstand folgen die zuliefernden Handwerke. Zwar bewegt sich deren Auslastung wieder auf Vorjahresniveau. Doch die Auftragsreichweite verharrt bei weniger als sieben Wochen. Auf absehbare Zeit scheint sich das auch nicht zum Besseren zu wenden. Laut ifo-Institut haben viele industrielle Kunden ihre Konjunkturerwartungen zumindest im September wieder gedrosselt.

Der Automarkt dagegen zeigt sich im Moment noch unbeeindruckt von der geopolitischen Gemengelage, genauso wie vom Skandal um manipulierte Abgaswerte. Ob das so bleibt? Abwarten. Das Kfz-Handwerk profitiert zunächst und darf sich sowohl über eine etwas stärkere Inanspruchnahme als auch über längere Auftragsreichweiten von gut zwei Wochen freuen. Vor einem Jahr betrug der Vorlauf gerade mal sechs Arbeitstage.

Wie bereits im Frühjahr vermutet, wird das Umsatzwachstum an der Beschäftigungssituation wenig ändern. Zum einen zeigen sich zum fünften Mal in Folge nur minimale Schwankungen bei den Salden zwischen Betrieben, die angeben, mehr Mitarbeiter zu beschäftigen als vor sechs Monaten und Betrieben, die zwischenzeitlichen Abbau von Arbeitsplätzen melden. Auf das leichte Minus im Frühjahr (Saldo -2) folgt ein marginal höheres Beschäftigungsplus im Herbst (Saldo +3). Für das Winterhalbjahr erwarten 83 Prozent der Betriebe keine Veränderung. Die Anteile der Betriebe, die entweder mit mehr oder mit weniger Beschäftigten planen, sind in etwa gleich. Zum anderen hat das IT.NRW in den Handwerksberichtserstattungen für das erste und zweite Vierteljahr bereits einen geringfügigen Rückgang der Beschäftigtenzahlen im Handwerk festgestellt, der sich zum Jahresende wohl noch auf eine schwarze Null ausgleichen dürfte.

Betrachtet man die Branchen, die sich von den nächsten Monaten eine deutlich bessere Umsatz- und Auftragslage versprechen, fällt auf, dass auch in diesen Bereichen kaum mit einer Ausweitung der personellen Ressourcen gerechnet wird. Die Zeichen stehen demnach auch für 2016 weiter auf Wachstum bei stabiler Beschäftigung.

IV. Investition und Kreditvergabe:

Leichte Verbesserungen, aber nichts für die Zukunft

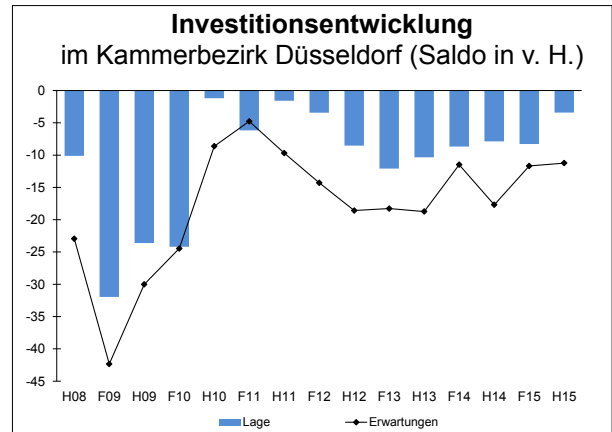
Niedrige Zinsen, expansive Finanzpolitik, Bankenwettbewerb um gute Bonitäten, gutes Geschäftsklima – Investitionsneigung schwach. Seit Jahren liegen die Bekundungen zur Investitionsbereitschaft unter den schließlich erreichten Werten. Über 70 Prozent der Betriebe investieren ihre Mittel vor allem, um Altes gegen Neues zu tauschen, offenbar eher reaktiv als geplant. Mag also sein, dass der Investitionsstau schließlich doch den notwendigen Ersatz erzwingt. Etwa jeder achte Betriebe setzt auf Rationalisierung. Nur bei 16 Prozent der Betriebe stehen die Investitionsaktivitäten im Zeichen der Erweiterung. Immerhin hat sich der Negativsaldo der Investitionsentwicklung nach drei mattern Jahren um fünf Punkte auf minus drei verbessert. Knapp 80 Prozent der Betriebe berichten von stabilen oder gestiegenen Investitionsausgaben.

Die KfW-Bankengruppe stellt in ihrem jüngsten Oktober-Newsletter zum KfW-Mittelstandspanel ebenfalls einen Aufwärtstrend bei den Investitionen mittelständischer Unternehmen fest. Ein wachsendes Volumen entfalle dabei auch wieder auf Erweiterungsvorhaben. Jedoch sinke die Zahl der expandierenden Unternehmen.

Die Werte in unserer Handwerkserhebung variieren wie gehabt deutlich in Abhängigkeit von der Betriebsgröße. Doch anders als in den letzten Jahren zeigt sich nun bereits in der Größenklasse 5-9 Beschäftigte ein positiver Lagesaldo. In den Beschäftigtenklassen ab 20 Mitarbeitern wird der Investitionssaldo zweistellig. Vor allem die größeren Unternehmen nutzten die guten Finanzierungsbedingungen zur Aufnahme von Fremdkapital. Nach wie vor verfügen sie über den besseren Zugang zum Kreditmarkt als kleinere Betriebe und nehmen die Möglichkeiten in Anspruch. Der Anteil an Erweiterungsinvestitionen liegt bei den Betrieben ab 20 Beschäftigten bei mindestens 19 Prozent. In der Größenklasse 50 und mehr Mitarbeiter fließen bei fast jedem dritten Unternehmen die meisten Gelder in Erweiterungsinvestitionen.

Nur leichte Unterschiede findet man in der Branchenbetrachtung. Bei allen hat sich das Verhältnis von gestiegenen und gesunkenen Investitionen verbessert, am deutlichsten beim Kfz-Handwerk.

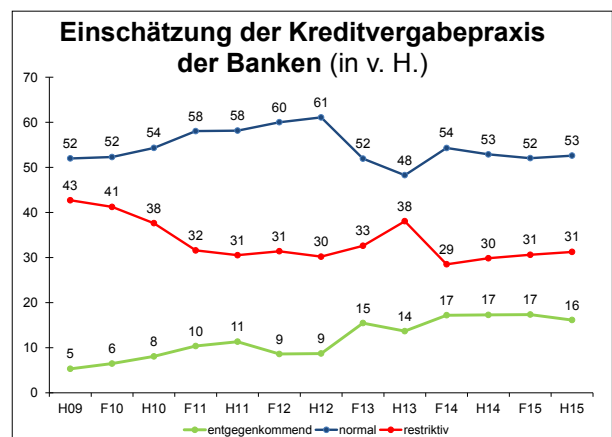
An den Erwartungen für die kommenden sechs Monate lässt sich grundsätzlich leider keine neu erwachte Investitionsfreude erkennen, am wenigsten im Bauhauptgewerbe. Das einzige positive Signal liefert das Kfz-Handwerk mit einem Saldo von 10 Punkten über Null.



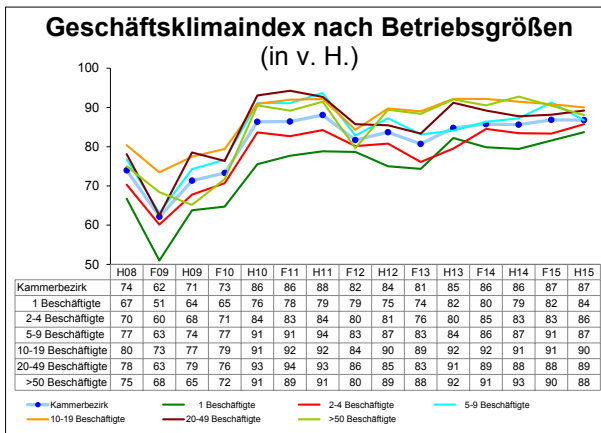
Dabei steht den Betrieben nicht nur die Herausforderung bevor, sich für den Generationswechsel „hübsch“ zu machen. Die Bereitschaft zur beruflichen Selbstständigkeit der in Frage kommenden Generation ist seit Jahren rückläufig. Das ist nicht allein eine Frage mangelnder Attraktivität des Unternehmensbestands, sondern auch des Unternehmertums. Die Gründungsneigung wird in zunehmendem Maße von Faktoren beeinflusst, die gerne mit veränderten Werten und Lebensplänen der jüngeren Generationen überschrieben werden.

Das Thema Unternehmensnachfolge betrachten auch die Kreditinstitute mittlerweile nicht nur in Bezug auf ihre Rating-Vorgaben mit Stirnrunzeln. Allen Akteuren wird langsam bewusst, wie bedrohlich die Nachfolgerlücke für das Gesamtgefüge des inhabergeführten Mittelstands werden kann. Müs-sen Nachfolgemodelle neu gedacht werden?

Nicht weniger bedeutend für die Zukunft des Handwerks ist der Umbruch, der sich mit der allgegenwärtigen Digitalisierung abzeichnet und der Investitionen unabdingbar macht.



V. Die Ergebnisse nach Betriebsgrößen: Kleine Betriebe holen etwas auf



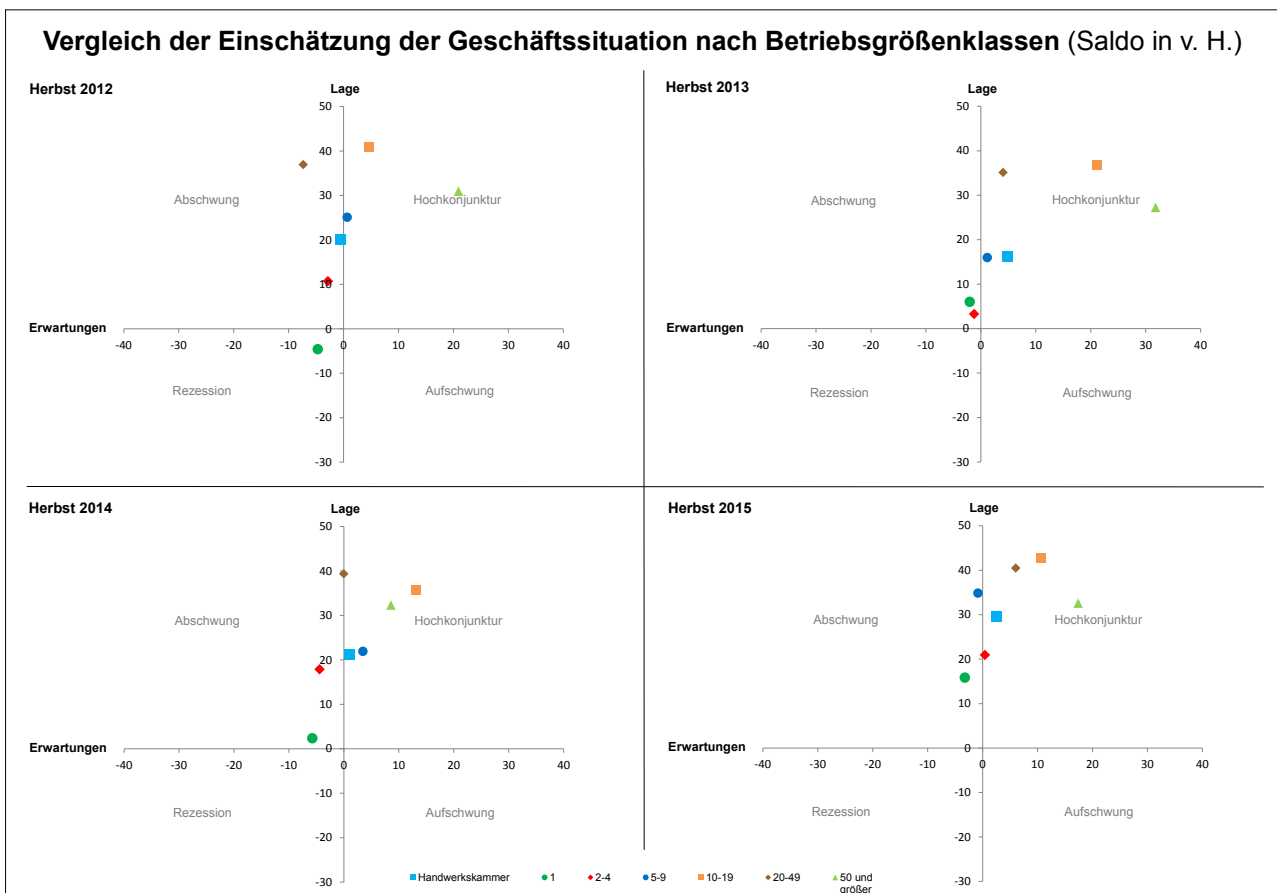
Die Geschäftslage hat sich grundsätzlich für alle Betriebsgrößen verbessert. Die Erwartungen sind teils vorsichtiger aber insgesamt gut oder besser als im Herbst des Vorjahres.

Die meisten Konjunkturindikatoren korrelieren überwiegend positiv mit der Betriebsgröße. Die Werte für den Geschäftsklimaindex liegen in diesem Herbst jedoch so dicht beieinander wie in den letzten zehn Jahren nicht. Die „Kleinen“ haben aufgeholt, insbesondere die Einzelkämpfer.

Man könnte denken, dass aufgrund der besonders guten Arbeitsmarktsituation und der stark

reduzierten Förderung der Gründung aus Arbeitslosigkeit der Anteil der „Verzweiflungsgründer“ und folglich Kümmerexistenzen abgenommen hat. Das wäre zu simpel. Fakt ist, dass sich über die vergangenen Jahre die Unternehmensgrößenstruktur im Handwerk bedeutend verändert hat. Gerade im Bau- und Ausbaubereich, so stellt es u. a. das ifh Göttingen fest, habe sich eine Tendenz zur De-konzentration eingestellt. Die Unternehmen sind vielzähliger und kleiner geworden. Der Anteil der Soloselbstständigen ist hier besonders stark gestiegen. Bei der Hälfte der Ein-Personen-Unternehmen gehen die Forscher nicht nur von Scheinselbstständigen sondern auch von sogenannten Freelancern aus, die flexibel die saisonalen Spitzen der Großbetriebe abdecken oder in Auftragsgemeinschaften arbeiten und damit sogar überwiegend ein ausreichendes Einkommen verdienen. Dazu passt eine Erhebung des ifh, nach der „andere Unternehmen“ die zunehmend wichtigste Kundengruppe im Handwerk sind.

In den stark Lokalpräsenz abhängigen Lebensmittel- und in den Gesundheitshandwerken bleibt es bei der lange zu beobachtenden Marktkonzentration.

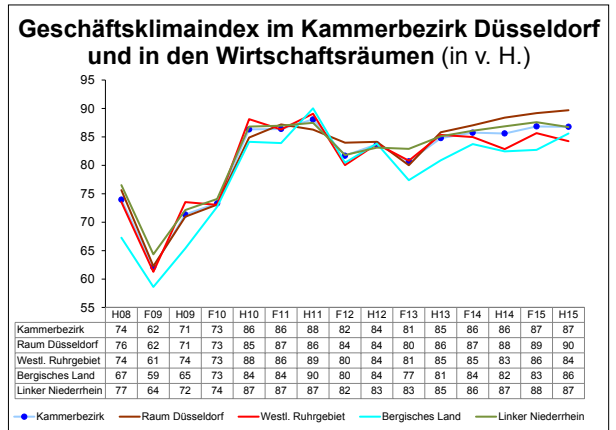


VI. Die Ergebnisse nach Regionen: Alle Wirtschaftsräume legen zu – Die Region Düsseldorf-Mettmann-Neuss bleibt Primus

Das gute Geschäftsklima im Kammerbezirk Düsseldorf wird von allen Wirtschaftsräumen getragen. Der Wirtschaftsraum Düsseldorf setzt sich noch etwas stärker ab als sonst im Herbst. Das zeigt auch die Feinanalyse der Antworten zu Geschäftslage und -erwartungen. Bei den Frühjahrsmeldungen lagen die regionalen Werte in den letzten vier Jahren überwiegend dichter beieinander. Zum Jahresende 2014 und 2015 zeigen sich die regionalen Unterschiede deutlicher. Im Wirtschaftsraum Düsseldorf bewertet so gut wie jeder zweite Betrieb seine Wirtschaftslage als gut.

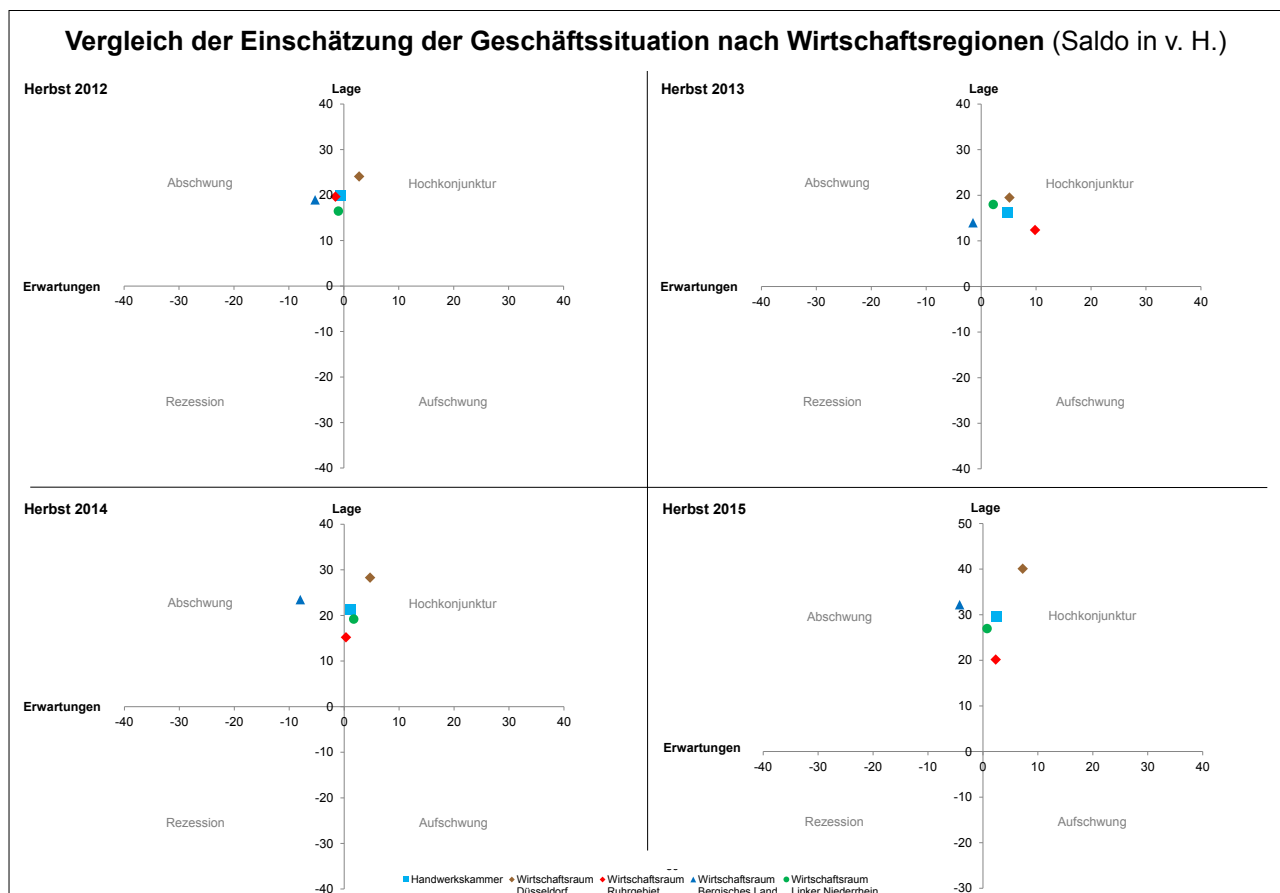
Auch bezogen auf die meisten Einzelindikatoren Umsatz- und Auftragslage liegt Düsseldorf vorn, wenn auch der Abstand zu den anderen Regionen geringer ist. Vor allem das Bergische Land, das sich im Frühjahr noch im Quadranten „Aufschwung“ befand, überholt in der Lagebeurteilung das Ruhrgebiet und den Linken Niederrhein und kann sich bei den einzelnen Lageindikatoren durchaus mit Düsseldorf messen inkl. Preistendenzen und Beschäftigungsentwicklung. Allein die Erwartungen sind im Städtedreieck vorsichtiger, auch im Vergleich zu den anderen beiden Regionen.

Nun heißt das nicht, dass wir sorgenvoll auf den nördlichen Bezirk der Handwerkskammer blicken

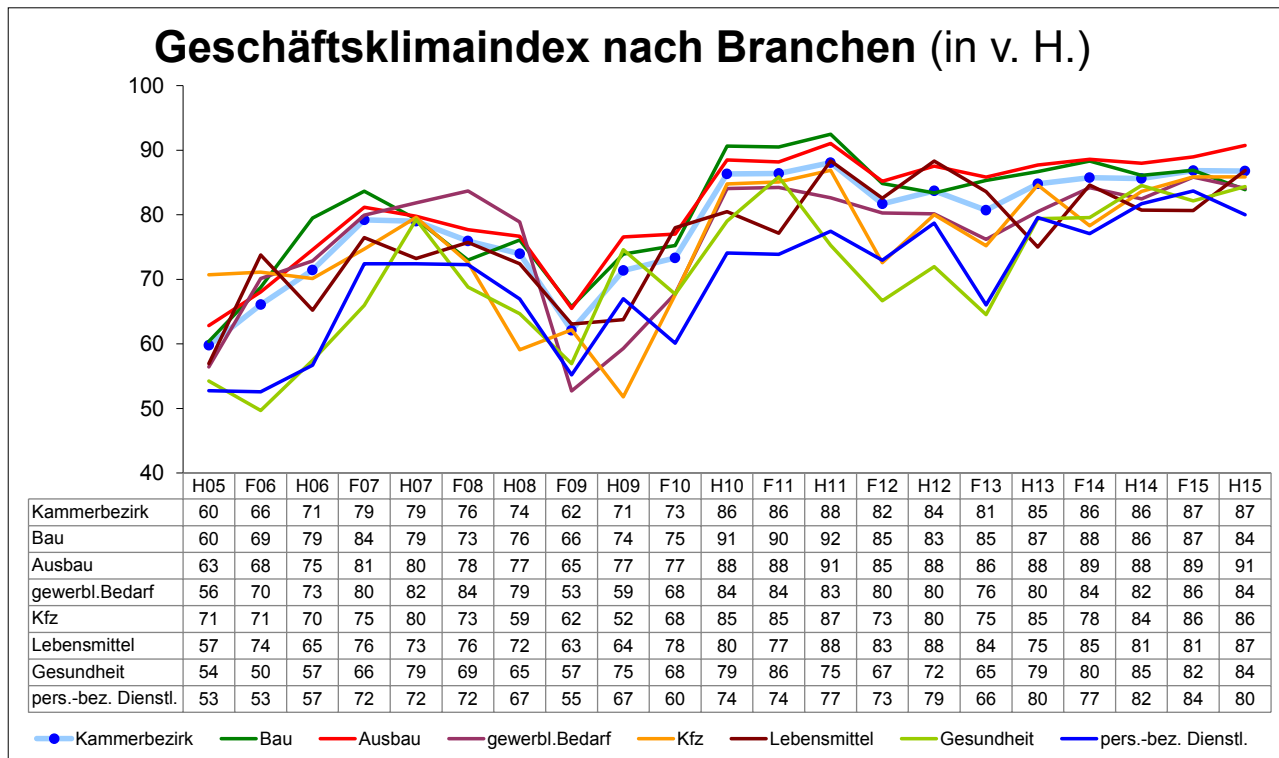


müssten. So groß sind die Abstände nicht. Die Einzelwerte liegen außerdem annähernd auf Vorjahresniveau oder darüber. In puncto Auslastung und Auftragsreichweite haben sie sogar minimal die Nase vorn. Die durchschnittliche Auftragsreichweite liegt überall bei fünf Wochen. Im nördlichen Teil sind es ein paar Tage mehr.

Die Unternehmen im Ruhrgebiet geben die verhaltenste Lagebeurteilung ab, auch in den Details, blicken dafür aber optimistischer in die Zukunft als die Unternehmen im Bergischen Land und am Linken Niederrhein.



VII. Die Ergebnisse nach Branchen: Lage in allen Gewerbegruppen gut, Optimismus bei Kfz- und Gesundheitshandwerken am größten



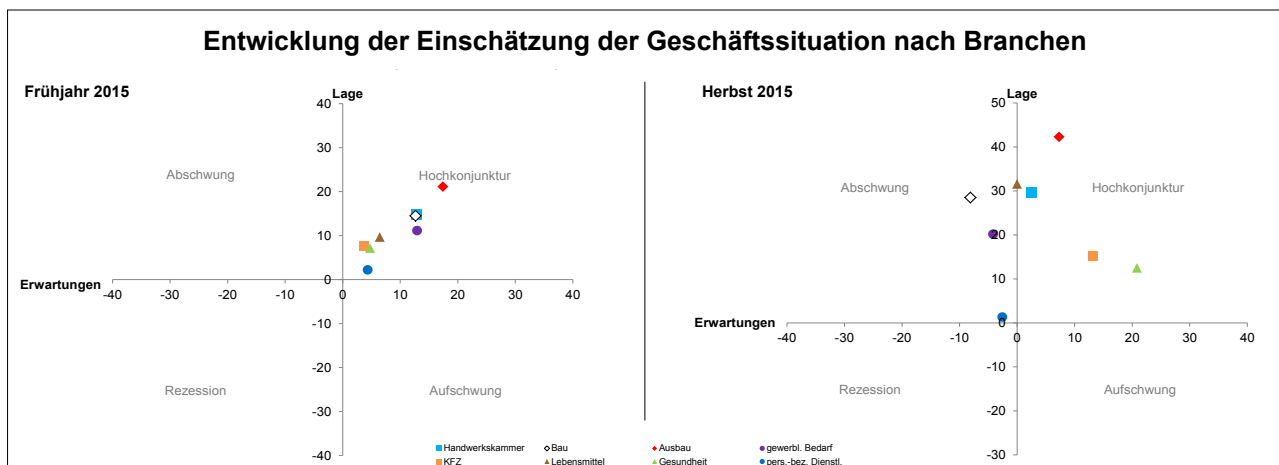
Die einzelnen Indices für die Branchen bleiben weiter recht dicht beisammen. Am oberen Ende und am unteren Ende ist eine ganz leichte Spreizung zu erkennen. Im Rückblick auf die letzten zehn Jahre jedoch erreichen die Betriebe für personenbezogene Dienstleistungen auch als Schlusslicht immer noch ein für sich genommen überdurchschnittliches Ergebnis.

Der Geschäftsklimaindex des Bauhauptgewerbes lag seit dem Herbst 2008 sehr verlässlich zusammen mit dem Wert der Ausbauer über dem Kammerdurchschnitt. In diesem Herbst bleibt er erstmals darunter.

Hauptverantwortlich für die leichte Verbesserung im Gesamtbild ist zum einen die gute Lage von

Malern, Haustechnikern, Tischlern und Glasern. Jeder zweite in dieser Gruppe wertet die aktuelle Geschäftslage als gut. Zum anderen hält die positive Wachstumsvermutung der Handwerkszweige Kfz, Lebensmittel und Gesundheit den Index oben. Die Verteilung auf die Quadranten erinnert an den Herbstbericht 2014. Ausgenommen das Bauhauptgewerbe erreichen alle Branchen 2015 ein mehr oder weniger höheres Niveau.

Bemerkenswert ist der Vergleich mit diesem Frühjahr. Für alle Branchen geht die Bewegung nach oben. Kfz- und Gesundheitshandwerk ziehen dank freudiger Erwartungen deutlich nach rechts. Alle anderen Branchen glauben eher nicht, dass im Winterhalbjahr noch mehr geht.



1. Bauhauptgewerbe

Nach den Umsatzberechnungen des IT.NRW für das NRW-Handwerk ist das Bauhauptgewerbe mit -4,8 Prozentpunkten schwächer gestartet als im Vorjahr. Im zweiten Quartal konnten dagegen 3,3 Prozentpunkte aufgeholt werden. 80 Prozent der Betriebe gehen für das Winterhalbjahr von stabiler Entwicklung oder Wachstum aus. Der Saldo von besseren und schlechteren Erwartungen ist leider negativ, das gilt auch für die Einzelindikatoren. Die baugewerblichen Verbände beklagen immense Baukostensteigerungen durch staatliche Regulierung. Notwendige Investitionen in bezahlbaren Wohnraum würden dadurch gehemmt.

2. Ausbaugewerbe

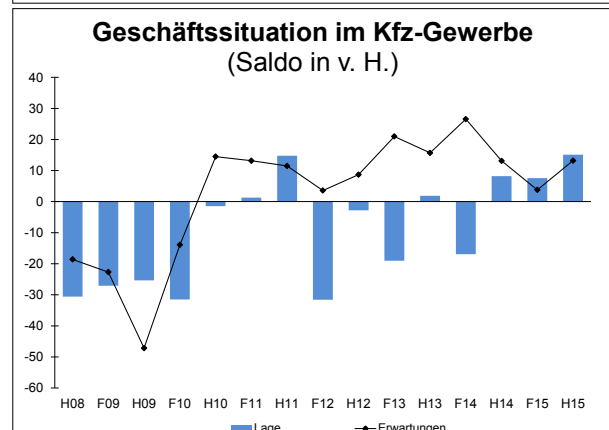
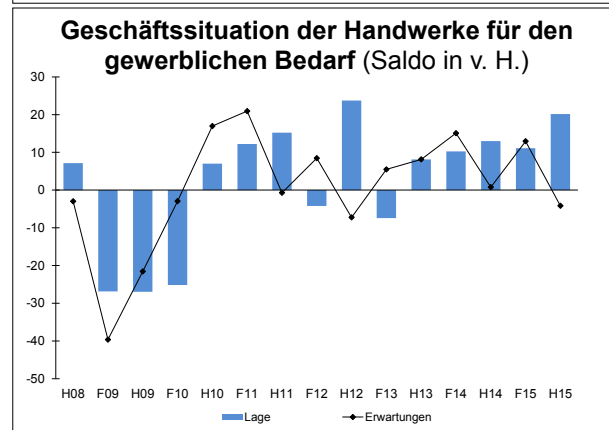
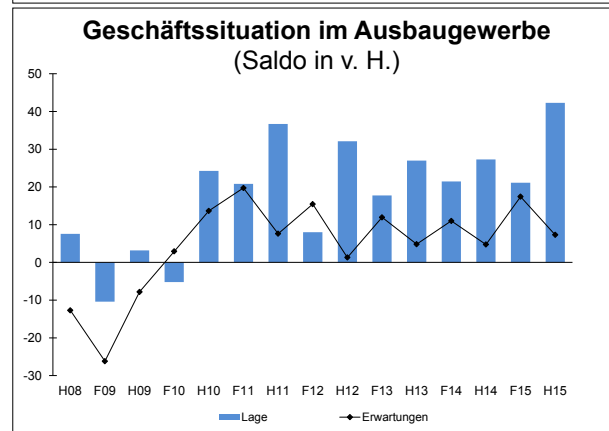
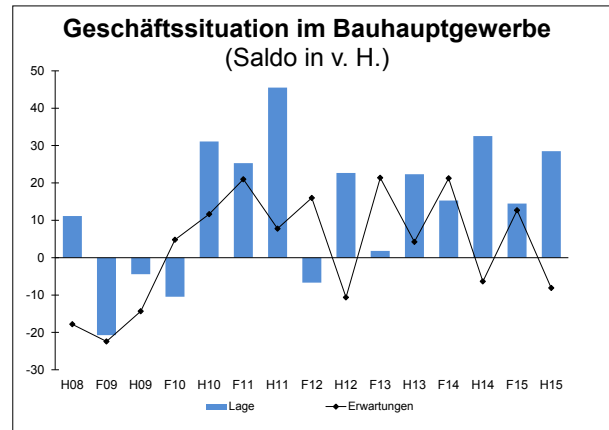
Die Umsatzzahlen des IT.NRW für das Ausbaugewerbe bestätigen für das erste Halbjahr durchgängig ein leichtes Plus bei nahezu stabiler Beschäftigtenzahl. Den größten Optimismus bei bester Geschäftslage verbreiten die Installateure und Heizungsbauer, gefolgt von Elektrotechnikern und Tischlern. Bei den Malern und Lackierern sowie bei den Fliesenlegern sind die Erwartungen eher gedämpft, vor allem bezüglich der Umsatz- und Auftragsaussichten.

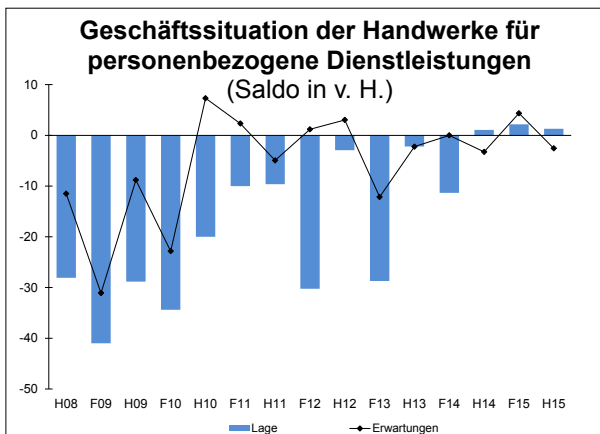
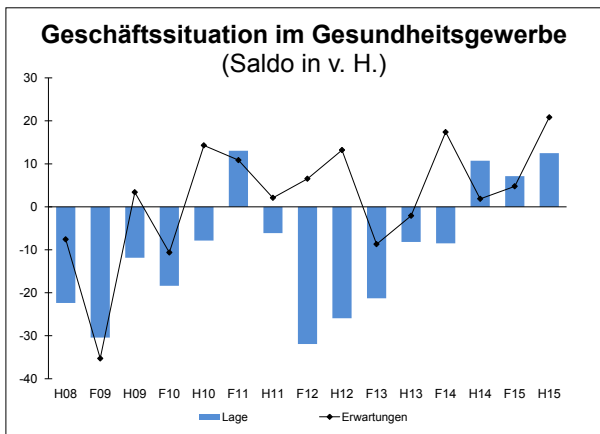
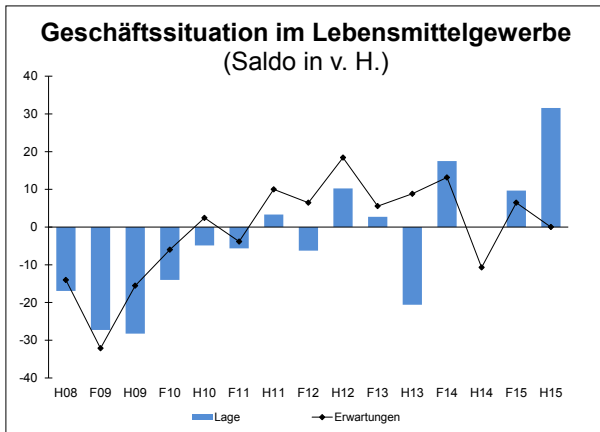
3. Handwerke für den gewerblichen Bedarf

Die Lage wird insgesamt besser bewertet als in den letzten fünf Erhebungen. Aber erstmals mischt sich wieder mehr Skepsis in die Erwartungen. Nach der Handwerksberichterstattung NRW wird in dieser Gruppe allein den Feinwerkmechanikern, den Modellbauern und den Gebäudereinigern ein Umsatzplus prognostiziert. Diese Prognosen sind in unseren Daten zur Umsatzlage so nicht sichtbar. Wohl aber berichten die genannten Handwerke von gestiegenen Auftragsreichweiten und geben per Saldo weiterhin positive Einschätzungen zur Entwicklung der Auftragslage ab.

4. Kfz-Gewerbe

Die positive Entwicklung auf dem Automarkt setzt sich fort. 5,1 Prozent über Vorjahresniveau meldet der Verband beim Neuwagenverkauf in den ersten zehn Monaten. Die Betriebe des Kfz-Handwerks sahen sich in der letzten Dekade nie besser aufgestellt und glauben an eine stabile Entwicklung. Preisspielräume wurden genutzt, trotzdem scheint auch da noch Luft nach oben zu sein.





5. Lebensmittelgewerbe

Da die Rücklaufquote in diesem Handwerkszweig diesmal sehr gering ist, lassen sich kaum mehr als Tendenzen daraus ableiten. Das wird auch dem grundsätzlichen Rückgang der Betriebszahlen geschuldet sein. Der Deutsche Fleischerverband nennt für seine Betriebe an erster Stelle die schwierige Nachfolgersuche als Ursache, erst dann den Wettbewerbsdruck durch Supermärkte und Discounter. Die Betriebe in unserer Umfrage haben ihre Belegschaft verstärkt. Für Bäcker, Konditoren und Fleischer geht aus der Handwerksberichterstattung ein minimales Beschäftigungsminus hervor. Leicht aufwärts zeigt die Prognose der Umsätze.

6. Gesundheitsgewerbe

Nur selten in den letzten zehn Jahren beurteilten die Gesundheitshandwerke ihre Geschäftssituation so gut. Die Erwartungen sind besser denn je. Nach der Handwerksberichterstattung für NRW ist dies die einzige Handwerksgruppe, die bezogen auf die Mitarbeiterzahlen im ersten Halbjahr gewachsen ist. Nahezu ein Drittel der Unternehmen sieht sich weiter im Aufwind bezogen auf Umsatz- und Auftragslage. Die Annahmen zur Preisentwicklung sind ausgeglichen.

7. Personenbezogene Dienstleistungen

Die Beurteilung der Geschäftslage ist im Saldo zwar positiv, die Erwartungen des Frühjahrs haben sich jedoch nicht bei allen Betrieben erfüllt. Entsprechend vorsichtiger fallen die aktuellen Ausichten aus. Die Friseure als größte Gruppe dieses Zweigs in der Umfrage haben ihren Spielraum für Preiserhöhungen möglicherweise überschätzt. Jeder vierte Betrieb hat seine Leistungen verteuert. Deutlich mehr als jeder dritte hat durch rückläufige Kundenfrequenz entsprechend Umsatz eingebüßt.

Ergebnisse nach Wirtschaftsräumen

		Handwerkskammer Düsseldorf			Wirtschaftsraum Düsseldorf			Wirtschaftsraum Ruhrgbiet			Wirtschaftsraum Bergisches Land			Wirtschaftsraum Niederrhein			
		+	o	-	+	o	-	+	o	-	+	o	-	+	o	-	
Geschäftslage	H15 Lage	Erwartungen			Erwartungen			Erwartungen			Erwartungen			Erwartungen			
		42	46	12	49	41	9	37	47	16	43	46	11	39	49	12	
	F15 Lage	Erwartungen			Erwartungen			Erwartungen			Erwartungen			Erwartungen			
		31	53	16	34	52	13	29	52	18	20	58	22	34	52	14	
	H14 Lage	Erwartungen			Erwartungen			Erwartungen			Erwartungen			Erwartungen			
		23	67	10	21	71	8	24	65	11	26	61	13	22	67	10	
Umsatz	H15 Lage	Erwartungen			Erwartungen			Erwartungen			Erwartungen			Erwartungen			
		22	52	27	23	54	23	22	46	32	22	55	23	21	53	26	
	F15 Lage	Erwartungen			Erwartungen			Erwartungen			Erwartungen			Erwartungen			
		20	52	28	22	54	25	17	53	30	25	43	31	19	53	28	
	H14 Lage	Erwartungen			Erwartungen			Erwartungen			Erwartungen			Erwartungen			
		25	47	28	27	47	25	23	42	35	25	49	26	25	52	24	
Auftrag	H15 Lage	Erwartungen			Erwartungen			Erwartungen			Erwartungen			Erwartungen			
		28	48	24	27	51	22	30	44	26	30	45	25	26	49	25	
	F15 Lage	Erwartungen			Erwartungen			Erwartungen			Erwartungen			Erwartungen			
		19	50	31	16	56	28	17	51	32	23	42	35	21	49	30	
	H14 Lage	Erwartungen			Erwartungen			Erwartungen			Erwartungen			Erwartungen			
		24	61	15	24	61	15	21	64	15	33	53	14	22	63	15	
Verkaufspreise	H15 Lage	Erwartungen			Erwartungen			Erwartungen			Erwartungen			Erwartungen			
		19	68	13	16	76	9	20	66	15	19	71	10	23	61	16	
	F15 Lage	Erwartungen			Erwartungen			Erwartungen			Erwartungen			Erwartungen			
		21	65	15	22	67	11	19	65	16	17	69	14	23	59	18	
	H14 Lage	Erwartungen			Erwartungen			Erwartungen			Erwartungen			Erwartungen			
		20	68	12	24	67	9	18	70	12	15	72	13	21	66	13	
Beschäftigte	H15 Lage	Erwartungen			Erwartungen			Erwartungen			Erwartungen			Erwartungen			
		17	69	14	16	69	14	20	64	15	15	72	14	16	71	13	
	F15 Lage	Erwartungen			Erwartungen			Erwartungen			Erwartungen			Erwartungen			
		8	83	9	9	84	7	10	80	10	3	84	13	6	85	10	
	H14 Lage	Erwartungen			Erwartungen			Erwartungen			Erwartungen			Erwartungen			
		14	70	16	17	68	15	12	71	17	9	71	20	16	69	14	
Investitionen	H15 Lage	Erwartungen			Erwartungen			Erwartungen			Erwartungen			Erwartungen			
		10	82	8	11	83	6	10	82	8	10	77	13	8	84	7	
	F15 Lage	Erwartungen			Erwartungen			Erwartungen			Erwartungen			Erwartungen			
		16	70	13	15	74	11	15	70	15	21	62	17	18	70	12	
	H14 Lage	Erwartungen			Erwartungen			Erwartungen			Erwartungen			Erwartungen			
		6	84	10	5	85	10	7	84	9	8	79	13	5	85	10	
offene Stellen	H15 Lage	Erwartungen			Erwartungen			Erwartungen			Erwartungen			Erwartungen			
		18	61	21	21	59	20	18	58	24	16	63	21	15	65	20	
	F15 Lage	Erwartungen			Erwartungen			Erwartungen			Erwartungen			Erwartungen			
		12	64	24	12	67	22	14	61	26	9	70	21	13	61	25	
	H14 Lage	Erwartungen			Erwartungen			Erwartungen			Erwartungen			Erwartungen			
		17	59	25	17	61	22	14	59	27	13	59	28	20	55	25	
Auftragsreichweite	H15 Lage	Erwartungen			Erwartungen			Erwartungen			Erwartungen			Erwartungen			
		13	62	25	15	61	23	12	65	23	8	65	27	14	59	27	
	F15 Lage	Erwartungen			Erwartungen			Erwartungen			Erwartungen			Erwartungen			
		16	60	24	16	65	19	15	56	28	14	57	29	17	61	22	
	H14 Lage	Erwartungen			Erwartungen			Erwartungen			Erwartungen			Erwartungen			
		11	61	29	13	62	25	10	60	30	10	61	29	10	59	31	
offene Stellen	H15 (in Prozent)	15			16			18			10			13			
	F15 (in Prozent)	13			13			14			10			15			
	H14 (in Prozent)	12			13			13			10			12			
Auftragsreichweite	H15 (in Wochen)	5,4			5,2			5,5			5,0			5,8			
	F15 (in Wochen)	4,9			5,2			4,7			4,2			5,1			
	H14 (in Wochen)	5,4			6,0			4,8			5,3			5,3			
Auslastung	H15 Ø	79			79			79			78			81			
	F15 Ø	74			74			75			72			76			
	H14 Ø	78			77			77			79			80			
Kredit	Kredit in Anspruch genommen	H15	42			33			44			45			49		
		F15	41			39			42			35			46		
		H14	38			32			39			39			44		
	Vergabepaxis der Banken (entgegenkommend-normal-restriktiv)	H15	16	53	31	17	52	31	17	53	30	12	54	35	17	52	31
		F15	17	52	31	21	50	29	14	53	33	14	48	39	18	55	26
		H14	17	53	30	17	52	31	14	52	34	27	50	23	17	56	28

Ergebnisse nach Betriebsgröße

		1			2-4			5-9			10-19			20-49			50 und mehr				
		+	o	-	+	o	-	+	o	-	+	o	-	+	o	-	+	o	-		
Geschäftslage	H15 Lage	33 50 17			36 50 15			45 44 10			52 39 9			49 43 8			43 46 11				
		Erwartungen			12 72 15			14 72 14			15 68 16			21 68 11			19 67 13			30 57 13	
	F15 Lage	23 53 24			28 50 22			30 59 11			43 49 8			33 56 11			45 45 10				
		Erwartungen			14 73 13			24 65 11			23 71 6			24 66 10			32 55 13			36 55 10	
	H14 Lage	25 53 23			34 50 16			35 52 13			44 47 9			44 52 4			35 62 3				
		Erwartungen			13 69 19			12 71 17			16 72 12			22 70 9			20 60 20			20 69 11	
Umsatz	H15 Lage	13 56 31			15 53 32			21 54 25			29 50 21			35 45 20			50 30 20				
		Erwartungen			15 61 24			14 65 21			15 65 20			22 62 16			30 54 16			35 50 15	
	F15 Lage	9 60 31			20 50 30			16 53 31			27 50 23			33 47 21			40 40 19				
		Erwartungen			16 65 19			23 58 20			17 67 16			22 60 18			28 51 21			45 43 12	
	H14 Lage	16 51 33			21 50 29			26 44 30			32 44 24			31 52 17			43 34 23				
		Erwartungen			13 61 26			17 61 21			18 59 23			23 65 13			23 56 21			31 49 20	
Auftrag	H15 Lage	11 59 29			25 44 31			32 45 23			35 49 16			33 48 19			43 41 15				
		Erwartungen			17 60 23			18 59 22			19 59 22			21 63 16			23 61 16			26 57 17	
	F15 Lage	8 57 36			20 45 34			14 56 30			24 52 24			27 44 29			48 31 21				
		Erwartungen			15 68 17			26 57 16			22 66 12			24 61 14			34 52 14			36 52 12	
	H14 Lage	15 50 34			25 46 28			28 46 26			33 43 24			33 57 11			54 31 14				
		Erwartungen			13 62 25			13 61 26			15 65 20			21 59 20			19 60 21			29 60 11	
Verkaufspreise	H15 Lage	18 69 13			18 73 10			21 66 13			14 75 11			29 54 17			26 52 22				
		Erwartungen			19 69 12			17 76 7			18 68 14			16 73 11			17 70 13			22 61 17	
	F15 Lage	15 72 13			22 64 14			20 66 14			24 61 15			19 60 21			33 48 19				
		Erwartungen			22 68 10			20 68 13			17 72 11			26 64 9			19 65 16			17 71 12	
	H14 Lage	20 64 16			17 67 16			22 63 15			26 60 15			16 69 15			26 49 26				
		Erwartungen			15 68 17			18 68 14			18 69 13			18 70 12			19 65 16			29 51 20	
Beschäftigte	H15 Lage	2 87 11			5 81 14			22 63 15			30 50 20			31 62 7			38 49 13				
		Erwartungen			4 92 4			5 89 6			8 80 12			11 75 14			7 86 7			17 65 17	
	F15 Lage	3 87 10			11 74 15			15 66 19			23 58 18			15 62 23			40 45 14				
		Erwartungen			5 92 3			8 86 6			9 84 7			7 80 12			17 66 16			44 44 12	
	H14 Lage	4 84 12			7 81 13			18 67 16			28 57 15			31 61 8			51 34 14				
		Erwartungen			1 93 6			4 90 6			8 80 13			9 79 12			9 77 14			14 60 26	
Investitionen	H15 Lage	11 64 25			11 62 27			20 62 18			22 58 21			26 61 13			36 49 16				
		Erwartungen			8 69 23			11 64 26			12 65 23			13 63 23			19 63 18			23 45 32	
	F15 Lage	13 59 28			12 57 31			15 60 25			24 57 19			27 54 19			19 71 10				
		Erwartungen			10 68 22			11 62 27			14 60 26			13 61 26			20 56 24			19 69 12	
	H14 Lage	12 65 24			10 62 28			14 58 28			25 55 20			25 62 13			23 60 17				
		Erwartungen			11 58 30			8 62 31			9 60 31			12 62 26			18 63 19			18 59 24	
offene Stellen	H15 (in Prozent)	4			8			12			19			30			59				
	F15 (in Prozent)	3			7			12			15			33			57				
	H14 (in Prozent)	4			5			13			13			31			59				
Auftragsreichweite	H15 (in Wochen)	3,6			4,2			5,0			6,7			7,8			12,0				
	F15 (in Wochen)	2,9			3,9			4,7			5,8			6,5			15,3				
	H14 (in Wochen)	4,0			4,0			4,9			5,6			8,2			17,4				
Auslastung	H15 Ø	71			77			81			84			84			87				
	F15 Ø	67			71			77			80			80			85				
	H14 Ø	70			75			80			84			86			87				
Kredit	Kredit in Anspruch genommen	H15	30			34			43			46			61			76			
		F15	35			38			38			51			51			51			
		H14	28			29			42			51			53			43			
	Vergabepaxis der Banken (entgegenkommend-normal-restriktiv)	H15	9 48 43			4 56 41			19 49 32			13 61 26			29 51 20			32 50 18			
		F15	7 60 33			14 43 43			16 49 34			20 57 24			26 59 15			43 48 10			
		H14	2 57 41			8 56 36			14 53 33			24 55 21			33 46 21			47 33 20			

Ergebnisse nach Branchen

		Bauhaupt- gewerbe	Ausbau- gewerbe	Gewerblicher Bedarf	Kraftfahrzeug- gewerbe	Lebensmittel- gewerbe	Gesundheits- gewerbe	Persönliche Dienstleistungen	
		+ o -	+ o -	+ o -	+ o -	+ o -	+ o -	+ o -	
Geschäftslage	H15 Lage	41 47 13	50 41 8	34 51 14	32 51 17	42 47 11	33 46 21	23 55 22	
	Erwartungen	12 69 20	18 72 10	13 69 18	25 64 11	16 68 16	31 58 10	15 67 18	
	F15 Lage	31 53 16	35 51 14	30 51 19	25 58 17	26 58 16	26 55 19	22 59 20	
	Erwartungen	23 68 10	26 66 8	22 68 9	15 74 11	29 48 23	21 62 17	17 70 13	
	H14 Lage	41 50 9	40 48 12	31 52 18	28 52 20	14 72 14	27 57 16	24 52 23	
	Erwartungen	13 68 19	17 72 12	18 64 18	26 61 13	14 61 25	17 69 15	10 77 13	
Umsatz	H15 Lage	22 48 30	23 56 21	19 55 26	28 38 34	37 53 11	27 33 40	10 54 36	
	Erwartungen	14 57 28	20 65 15	13 66 21	28 58 13	16 68 16	32 51 17	14 62 24	
	F15 Lage	16 55 29	21 51 28	20 56 25	17 56 28	38 34 28	36 33 31	14 57 29	
	Erwartungen	18 62 20	24 60 16	20 63 17	16 65 20	25 56 19	26 43 31	21 62 17	
	H14 Lage	31 49 20	23 48 29	26 47 27	20 48 33	28 45 28	27 39 34	18 46 36	
	Erwartungen	12 66 22	20 59 21	18 56 25	28 56 16	21 54 25	24 53 24	16 68 16	
Auftrag	H15 Lage	30 46 24	33 46 20	24 45 31	19 57 25	32 63 5	23 42 35	9 58 33	
	Erwartungen	11 57 31	21 62 16	17 60 22	28 60 11	32 53 16	31 50 19	19 62 19	
	F15 Lage	14 49 36	22 50 28	22 50 28	19 54 28	16 52 32	19 50 31	11 53 36	
	Erwartungen	23 61 16	25 62 13	21 63 15	17 74 9	25 56 19	29 45 26	22 62 16	
	H14 Lage	39 41 20	27 50 24	25 48 27	21 38 41	17 48 34	23 48 29	14 52 34	
	Erwartungen	10 59 31	18 61 21	16 63 21	23 60 17	21 55 24	20 58 22	12 73 15	
Verkaufspreise	H15 Lage	16 69 15	22 66 12	12 68 20	32 64 4	32 68 0	10 75 15	19 74 6	
	Erwartungen	12 74 14	23 66 11	9 74 17	21 72 8	37 63 0	10 79 10	21 77 3	
	F15 Lage	17 68 15	22 62 16	12 67 21	25 64 11	41 53 6	7 68 24	31 67 2	
	Erwartungen	19 68 13	23 64 12	6 78 16	26 65 9	34 63 3	10 76 15	27 71 1	
	H14 Lage	21 64 15	21 62 17	12 63 25	36 54 10	24 72 3	20 61 20	20 77 2	
	Erwartungen	17 67 17	17 68 15	12 63 24	31 64 5	36 57 7	9 77 14	25 73 2	
Beschäftigte	H15 Lage	22 64 14	15 71 14	22 59 19	13 66 21	32 63 5	21 69 10	7 83 10	
	Erwartungen	5 84 12	8 85 7	9 78 13	11 77 11	5 79 16	10 85 4	5 85 10	
	F15 Lage	14 67 19	16 67 17	16 72 12	15 70 15	16 69 16	14 71 14	3 85 12	
	Erwartungen	9 83 8	9 84 7	19 74 7	4 83 13	13 72 16	7 83 10	4 88 8	
	H14 Lage	19 70 10	15 70 15	25 64 12	22 65 13	17 59 24	4 91 5	8 76 16	
	Erwartungen	4 85 11	5 85 10	12 76 12	12 76 12	0 79 21	9 84 7	2 95 3	
Investitionen	H15 Lage	16 58 26	15 67 18	20 58 22	32 45 23	47 37 16	25 52 23	13 65 21	
	Erwartungen	9 62 28	13 66 21	12 62 26	27 56 17	16 58 26	10 65 25	9 69 22	
	F15 Lage	20 52 29	14 64 22	16 62 23	22 50 28	28 38 34	22 49 29	13 63 24	
	Erwartungen	13 57 30	11 65 25	10 70 20	22 57 20	19 47 34	32 44 24	9 73 18	
	H14 Lage	18 63 20	15 61 25	16 60 24	23 51 26	7 54 39	24 51 25	12 65 23	
	Erwartungen	5 63 32	9 65 26	18 55 26	18 48 34	7 46 46	14 54 32	14 63 23	
offene Stellen	H15 (in Prozent)	14	15	20	19	22	13	8	
	F15 (in Prozent)	11	14	19	17	16	14	7	
	H14 (in Prozent)	10	11	22	16	29	11	2	
Auftrags- reichweite	H15 (in Wochen)	7,2	6,1	6,4	2,1	1,1	2,0	1,6	
	F15 (in Wochen)	7,0	5,1	6,6	1,9	0,9	1,9	1,5	
	H14 (in Wochen)	7,5	5,8	7,5	1,2	1,4	1,7	1,8	
Auslastung	H15 Ø	82	84	75	72	72	69	66	
	F15 Ø	76	78	72	69	71	69	63	
	H14 Ø	85	82	75	69	72	70	65	
Kredit	Kredit in Anspruch genommen	H15	49	40	45	60	42	33	25
		F15	45	44	40	39	47	31	28
		H14	43	40	38	30	43	42	23
	Vergabepaxis der Banken (entgegen- kommend-normal- restriktiv)	H15	19 50 31	16 54 30	13 53 34	19 53 28	0 75 25	20 47 33	11 47 42
		F15	17 51 33	15 53 32	26 50 24	19 57 24	20 53 27	31 46 23	8 54 38
		H14	16 55 30	13 54 33	36 38 26	11 61 28	8 50 42	30 52 17	10 67 24

Handwerkskammer Düsseldorf
Georg-Schulhoff-Platz 1
40221 Düsseldorf
Telefon 0211 8795-362
Telefax 0211 8795-363
www.hwk-duesseldorf.de
statistik@hwk-duesseldorf.de