

19.06.2013: Thielenhaus & Partner: Architekten: Spitzenwerte bei Auslastung und Auftragsreichweite

Ifo-Institut: höchstes Niveau seit 18 Jahren / Wichtiger Indikator für SHK- und Elektro-Konjunktur / Mehrfamilienhäuser: Planungsaufträge um 150 % gestiegen / Thielenhaus & Partner: erhebliche Kommunikations-Defizite zwischen Herstellern und Architekten / Mehr Markterfolg durch zielgruppenspezifische MarCom-Pakete



Der Auftragseingang bei freischaffenden Architekten gilt zurecht als wichtiger Indikator für die Nachfrageentwicklung in der Haustechnik. In diesem Sinne berechtigt eine neue ifo-Befragung zu zusätzlichem Optimismus für die SHK- und Elektrobranche. Danach hat das Geschäftsklima bei Architekten im April 2013 das höchste Niveau seit 18 Jahren erreicht.

Nur noch jeder siebte Architekt habe seine wirtschaftliche Lage als „schlecht“ bezeichnet, was laut ifo eine einmalig niedrige Quote darstellt. Im Vergleich zum Tief der Jahre 2006 und 2007 habe sich der Auftragseingang bei Ein- und Zweifamilienhäusern auf einem fast doppelt so hohen Level stabilisiert. Bei Mehrfamilienhäusern habe die Zahl der Planungsaufträge im ersten Quartal 2013 um rund 150 % über der vor eineinhalb Jahren gelegen. Auch in Ostdeutschland habe die Nachfrage nach einer langen Schwächephase deutlich angezogen. Für den gewerblichen Bau wird ein Zuwachs um 15 % gemeldet, der den Rückgang im öffentlichen Sektor nahezu kompensiere. Die durchschnittliche Auftragsreichweite bei den Architekturbüros habe sich weiter erhöht auf 6,2 Monate.

Diese bemerkenswerten Ergebnisse hat die Wuppertaler Marketing-Agentur (T&P) zum Anlass genommen, um die Kommunikation der SHK- und Elektro-Wirtschaft mit den Architekten auf den Prüfstand zu stellen. Während die lokale Zusammenarbeit mit dem ausführenden Fachhandwerk meist gut funktioniere, bestehe im Bereich der Hersteller-Kommunikation oft noch erheblicher Nachholbedarf. In erstaunlich vielen Fällen trage man der Bedeutung der Architekten als Entscheider und Meinungsbildner nicht angemessen Rechnung. Es fehle häufig an professionellen Strukturen zur flächendeckenden und systematischen Information dieser ebenso wichtigen wie anspruchsvollen Zielgruppe. In der Praxis bewährt haben sich – so T&P – maßgeschneiderte MarCom-Pakete, die auf spezifische Pressearbeit, Newsletter, E-Commerce und Social-Media-Instrumente setzen.

Interessenten können den neuen Leitfaden „Internet-Marketing“ über die Website www.thielenhaus.de downloaden oder anfordern bei

Telefon: 0202 - 97010-0

THIELENHAUS & PARTNER
Agentur für Marketing GMBH
Dönberger Straße 92
42111 Wuppertal
Deutschland
info@thielenhaus.de
www.thielenhaus.de

[Zurück zur Übersicht](#)

[Impressum](#)