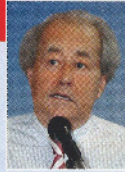


KLARTEXT



Dietrich W. Thielenhaus

Für die SHK-Report-Leser nimmt der Autor, im Hauptberuf geschäftsführender Gesellschafter der seit 1986 in der SHK-Branche erfolgreichen Marketing-Agentur Thielenhaus & Partner (Wuppertal), in seiner regelmäßigen Kolumne „KLARTEXT“ aktuelle Themen, Probleme und Herausforderungen auf's Korn.

Was Ihr wollt

Der Boom am Bau geht weiter. Im ersten Halbjahr 2016 hat der Auftragseingang im Bauhauptgewerbe – gegenüber dem Vorjahreszeitraum – um 18,1 % zugelegt und damit den höchsten Wert seit 20 Jahren erreicht. Die Umsätze sind um 8,4 % gestiegen. Die Auftragsreichweite der Bauunternehmen lag zuletzt bei über 3,5 Monaten. Alle drei Bausparten konnten von den positiven Rahmenbedingungen profitieren. Für den Wohnungsbau werden ein Orderplus von 21,3 % und ein Umsatzplus von 16,8 % gemeldet. Der Anstieg der Wohnungsbaugenehmigungen um 30,4 % in den ersten sechs Monaten signalisiert eine Fortsetzung des Wachstumskurses. Auch der Wirtschaftshochbau bewegte sich mit einer Auftragssteigerung um 19,1 % und einem Umsatzwachstum von 3,3 % in erfreulichen Dimensionen. Und im öffentlichen Hochbau stieg die Nachfrage um 11,9 %, während die Umsätze um 8,3 % zugelegt haben.

Wie es Euch gefällt

Dieser konjunkturelle Rückenwind hat naturgemäß auch das Ausbaugewerbe deutlich beflügelt. Hier ist der Umsatz im Durchschnitt der verschiedenen Gewerke im ersten Halbjahr um 5,4 % gestiegen. Im SHK-Bereich wuchs der Umsatz um 5,0 %, während sich die Zahl der Beschäftigten um „nur“ 1,1 % erhöhte. Mit anderen Worten: Die deutliche Erhöhung des pro-Kopf-Umsatzes spricht für eine spürbare Verbesserung der Gesamtwirtschaftlichkeit in den Betrieben. Dass die Ampeln weiter auf Grün bleiben, zeigt der mit 6,8 % forciert gestiegene Umsatz im zweiten Quartal gegenüber den ersten drei Monaten des Jahres. Am Rande: Die Statistik meldet einen Rückgang der deutschen Unternehmensinsolvenzen im ersten Halbjahr auf den tiefsten Stand seit 20 Jahren.

Die Legende vom Wassersparen

Das verkäuferische Argument der Wassereinsparung spielt in der Sanitärbranche zumindest hierzulande kaum noch eine Rolle. Vor 20 Jahren stellte das Marketing bei WCs, Urinalen und Armaturen regelmäßig Features zur Verbrauchsreduzierung in den Vordergrund, um umweltbewusste Bauherren und Modernisierer im Sinne der Political Correctness zu überzeugen. Und alljährlich wurden die statistisch erfassten Senkungen des täglichen Pro-Kopf-Verbrauchs wie kursbestätigende Erfolgsmeldungen kommuniziert und verbreitet. Heute hat sich die Sicht der Dinge grundlegend verändert. Die Reduzierung auf durchschnittlich 120 Liter täglich hat erhebliche Probleme in den öffentlichen Wasserleitungen ausgelöst. Einerseits führt der Umstand, dass frisches Wasser länger in den Rohren steht, zu Qualitätsminderungen. Andererseits werden Abwasserleitungen oft nicht mehr hinreichend geflutet, was aufwändige Spülungen mit entsprechendem Personal- und Geräteaufwand erzwingt. Erst allmählich hat sich die Einsicht verbreitet, dass vor allem Nordeuropa bestens mit Regen versorgt wird, also nicht zu den Regionen mit Wasserknappheit gehört. Wenn Konsumenten in Deutschland sparsam mit der im Übermaß vorhandenen Ressource umgehen, dann kommt dies von Knappheit betroffenen Afrikanern leider nicht zugute. Als Legende hat sich auch die Vermutung erwiesen, ein niedrigerer Wasserverbrauch würde die Kosten der Wasserwerke senken. Hier liegen die Fixkosten verbrauchsunabhängig bei 90 %. Wird weniger Nass geliefert, muss der Rest teurer werden. Also: Wer seinen Was-

serverbrauch reduziert, spart zwar zunächst etwas Geld, trägt aber mittelfristig auch zu einer Erhöhung der Wasserpreise bei. Für die deutsche Sanitärindustrie eröffnet sich hier allerdings ein äußerst wichtiges Tätigkeitsfeld: Moderne Wassersparteknik ist für Milliarden Menschen weltweit von existenzieller Bedeutung.

Wenn es dem Esel zu gut geht ...

Gesamtwirtschaftlich scheinen dagegen Wolken am konjunkturellen Hintergrund aufzuziehen. So ist der Ifo-Geschäftsklimaindex im August – möglicherweise auch in Folge des Brexit – deutlich gesunken. Das Institut spricht von einem „Schuss vor den Bug der bisher gut laufenden deutschen Wirtschaft“. Die Unternehmenschefs haben die aktuelle Lage und die Aussichten für die nächsten sechs Monate schlechter beurteilt. Das betrifft nahezu alle Branchen mit der löblichen Ausnahme der Bauwirtschaft, die weiter auf Rekordniveau bleibt. Mitursächlich für die allgemeine Abkühlung dürften zunehmende strukturelle Defizite sein, die die Wettbewerbsfähigkeit der Bundesrepublik schwächen. Im „Doing Business Report“ der Weltbank hat sich Deutschland von 2009 bis 2015 am meisten verschlechtert und rangiert bei den Wirtschaftsreformen mittlerweile auf der Schlusslicht-Position in der EU. Seit 2011 sind die Lohnstückkosten deutlich schneller gestiegen als im übrigen Euro-Raum. Inzwischen hat Deutschland – nach Berechnungen der Commerzbank – fast ein Drittel der Wettbewerbsvorteile verloren, die es sich vor allem durch die Agenda 2010 mühsam erarbeitet hatte. Die „Neue Zürcher Zeitung“ kommentiert: „Die Bundesregierung hat die Arbeitsmarktreformen der Schröder-Jahre zum Teil zurückgedreht und gibt nun Geld für Konsumzwecke wie die Rente mit 63, die Mütterrente und das Elterngeld aus.“ Noch übertünchen die künstlich niedrig gehaltenen Zinsen, die Konsum und Export anheizen, und die abgestürzten Erdölpreise die Risse im Fundament der (nachlassenden) Wettbewerbsfähigkeit.

Kohle im Spülkasten

Die Deutschen neigen wieder verstärkt dazu, „für Notfälle“ Bargeld zuhause aufzubewahren. Dazu haben die größtenteils fragwürdigen und untauglichen Maßnahmen zur Euro-Rettung in den letzten Jahren maßgeblich beigetragen. Das Vertrauen in die Gemeinschaftswährung hat auch durch Bankschließungen und Maßnahmen zur Devisenbewirtschaftung massiven Schaden genommen. Auch die zunehmende Wahrscheinlichkeit einer Berechnung von Minus-Zinsen („Aufbewahrungsentgelt“) durch Banken stärkt die Neigung, sich durch das Horten von Bargeld eine gewisse Unabhängigkeit zu sichern. Auch hier profitieren Branchen von der politisch unerwünschten Verhaltensänderung der Bürger. So konnte der größte deutsche Tresorhersteller seinen Umsatz im ersten Halbjahr um 25 % steigern. Es gebe eine „signifikant hohe Nachfrage nach Safes von Privatleuten, hauptsächlich in Deutschland“. Wer die damit verbundene Investition scheut, setzt auf mehr oder weniger zweckmäßige und sichere Aufbewahrungsorte in den eigenen vier Wänden. Die exotische Bandbreite reicht vom Schuhschrank über Vorratsdosen, Kleiderschränke und Matratzen bis zum diesbezüglich favorisierten Kühlschranks. Für SHK-Profis dürfte von besonderem Interesse sein, dass 7 % der deutschen Bargeld-Hamsterer ihre Kohle im Spülkasten der Toilette bunkern.