

AKTUELLE UNTERNEHMERBEFRAGUNG

In der Krise auf der Überholspur

Nach einem weiteren Wachstumsjahr 2008 um 7%, vornehmlich getrieben durch das Heizungs- und Klimasegment, prophezeit das ifo für die SHK-Branche in diesem Jahr einen schrumpfenden Markt von ca. -3%.

Eine aktuelle Unternehmerbefragung der Munich Strategy Group (MSG), bei der rund 150 SHK Herstellerunternehmen analysiert wurden, zeigt jedoch, dass eine Reihe von Unternehmen trotz der negativen Vorzeichen gute Voraussetzungen haben, um sich dem Branchentrend zu entziehen und die strategische Position zu verbessern. Speziell Unternehmen, die in den vergangenen Jahren Umsatz und Ertrag steigern konnten, verfügen über ausreichend Abwehrkräfte und Wettbewerbsvorteile, die in der aktuellen Phase den entscheidenden Unterschied ausmachen können.

Schrumpfender Inlandsmarkt

Die Studienergebnisse machen deutlich, dass die SHK Unternehmer hierzulande keine wirklichen Marktpulse erwarten. Fast zwei Drittel gehen von einem negativen Marktwachstum in diesem Jahr aus. Daran werden nach Einschätzung der befragten Unternehmer auch die milliarden-schweren Konjunkturpakete der Bundesregierung nichts ändern. Insgesamt 43% der befragten SHK-Unternehmen befürchten, dass die Staatshilfe völlig ohne positive Auswirkungen bleibt. Die gleiche Anzahl von 44% geht zumindest von einer Stabilisierung aus. Auf einen tatsächlichen Aufschwung vertrauen lediglich 13%. Die

SHK-Branche plant ihre Unternehmensentwicklung also nicht aufgrund marktwirtschaftlicher Interventionen des Staates. (siehe Grafik 1)

Einbrüche im Export

Die Erwartungshaltung der Unternehmen für das Auslandsgeschäft sieht sogar noch deutlich schlechter aus. Hier hat sich die Sichtweise gegenüber dem Vorjahr vollkommen umgekehrt. Heute gehen 87% von einem rückläufigen Exportvolumen aus. „Nur noch 5% erwarten einen leichten Anstieg und 3% sehen ein starkes Wachstum“, sagt MSG Geschäftsführer Dr. Sebastian Theopold. Vor einem Jahr waren es gerade einmal 3%, die mit einem Einbruch im Auslandsgeschäft rechneten und 90% sprachen sich für ein leichtes bis starkes Wachstum aus. „Für viele Betriebe können daher die Probleme im Ausland sogar zur Achillesverse für die gesamte Unternehmensentwicklung werden“, betont Berater Theopold. (siehe Grafik 2)

Zeichen stehen auf Verdrängung

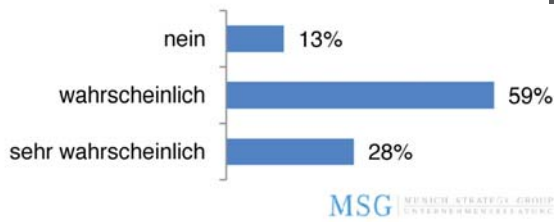
Die negativen Wachstumsprognosen im In- und Ausland werden allerdings von der Selbsteinschätzung der Unternehmer nicht bestätigt. 41% der befragten Unternehmen gehen von einer negativen Umsatzentwicklung aus. Dies ist zwar ein relativ großer Anteil, jedoch liegt die Einschätzung weit unter den erwarteten Marktentwicklungen. 15% gehen davon aus, dass sie auch 2009 ein Umsatzwachstum erzielen werden. Die Differenz zwischen dem erwarteten Marktwachstum und den eigenen Umsatzzielen wird den Druck auf das operative Geschäft vieler Unternehmen massiv erhöhen. Das Ungleichgewicht zwischen Marktwachstum

und den eigenen Umsatzzielen wird die Wettbewerbssituation nachhaltig verschärfen. Fast 80% der Unternehmen gehen daher von einer Zunahme der Wettbewerbsintensität aus. Eine Entspannung der Situation nehmen lediglich 3% an. Somit wird deutlich: die Unternehmen bereiten sich auf härtere Zeiten vor und werden nicht zögern, Fehler des Wettbewerbs auszunutzen, um die eigene Position zu stärken.

Krisengewinner haben vorgesorgt

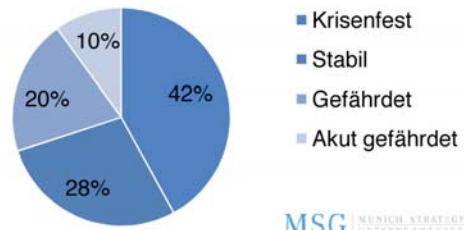
Die Studienergebnisse verdeutlichen, dass etwa ein Drittel der SHK Unternehmen durch die veränderten Marktbedingungen erheblich unter Druck geraten werden. Für diese Unternehmen kommt die Marktschwäche zur Unzeit. Hausgemachte strategische leistungswirtschaftliche Defizite, eine unzureichende Innovationskraft sowie schwache Erträge können jetzt zum Brandbeschleuniger werden. Ein Aussitzen in der momentanen Situation wäre der falsche Weg. Stattdessen müssen Schwachstellen umgehend beseitigt und die überfälligen Strukturreformen unter Verwendung aller zur Verfügung stehenden Instrumente angegangen werden. Bei etwa 10% der SHK Unternehmen kann sogar nur noch ein Kunstgriff die akute Gefahrenlage mildern. „Demgegenüber stehen rund 40% der Top-Unternehmen in Deutschland, die gute Chancen haben die aktuelle Phase zu nutzen, um die eigene Position zu verbessern“, so Dr. Sebastian Theopold. Sie haben in den letzten Jahren mit einer überdurchschnittlichen Performance den Markt bestimmt. Neben einem starken Umsatzwachstum erzielte diese Spitzenklasse vor allem konstant hohe Erträge und baute damit genügend Abwehrkräfte auf,

Die Krise als Chance: Großer Optimismus



Grafik 3 | Grafik 4

Krisenfestigkeit: 10% sind akut gefährdet



um eben auch unverschuldete wirtschaftliche Herausforderungen meistern zu können. Durch die herausragende Navigationsfähigkeit der Top-Unternehmen in Krisenzeiten entsteht vor allem für die Wackelkandidaten ein Spießrutenlauf in einem verschärften Verdrängungswettbewerb. (siehe Grafik 3)

Branchenweiter Optimismus und Kämpfergeist

Die Probleme sind hausgemacht und die aktuelle Wirtschaftskrise ist vielleicht das

Zünglein an der Waage, aber keinesfalls der ursächliche Grund für die bedrohliche Lage einiger SHK Unternehmen. Eine unzureichende Marktposition, rückläufige Erträge, teilweise sogar jahrelange Verlustfinanzierung werden missachtet oder akzeptiert, ohne längst überfällige Struktur- und Organisationsverbesserungen einzuleiten.

Unabhängig von der wirtschaftlichen Situation sieht die SHK-Branche die Krise allerdings als Chance. Dies bestätigen 87% der befragten Unternehmer, die davon ausgehen, besser aus der Krise her-

vorzugehen als die Konkurrenz. Die große Mehrheit will also die Chancen nutzen und setzt die Segel, ob der Wackelkandidat, der versucht sich aus seiner prekären Notsituation zu befreien oder die Top-Unternehmen, die sich ihrer Manövrierfähigkeit bedienen, subsummiert Berater Theopold.

Jede Wirtschaftskrise ist ein Teil des wirtschaftlichen Prozesses und sorgt für eine Neuverteilung der Wettbewerbskräfte, bleibt also abzuwarten wer tatsächlich seine positive Motivation auf die Überholspur bringt. (siehe Grafik 4)

Anzeige oder Red.