

# KLEINHANDWERK & GENERALISTEN AM BAU



**Etwa 62 Prozent der Unternehmen des gesamten Bauhandwerks haben weniger als 5 Beschäftigte. Damit sind die rund 190.000 Bau-Kleinstunternehmen die mit Abstand größte Gruppe im deutschen Bauhandwerk – und eine der wichtigsten Käufergruppen für Hersteller und Händler. Doch wie wir von vielen Kunden aus der Industrie wissen, sind die Bedürfnisse dieser wichtigen Gruppe ihnen oft weitgehend unbekannt.**

Dies ist vor dem Hintergrund der aktuellen Krise der Bauwirtschaft ein Problem – schließlich treffen steigende Baukosten bei gleichzeitig schwindender Auftragskonjunktur diese Firmen besonders hart und womöglich existenzbedrohend.

BauInfoConsult hat sich daher entschlossen eine Studie aufzusetzen, um die Themen zu beleuchten, die die kleinbetrieblichen Firmen am Bau derzeit am meisten umtreiben. Außerdem werden die Dienstleistungen und Zusatzservices identifiziert, mit denen Hersteller und Händler sie am besten von sich überzeugen können.

## ZIELGRUPPEN

Insgesamt werden dafür deutschlandweit 600 Betriebe mit weniger als 5 Beschäftigten interviewt – und zwar:

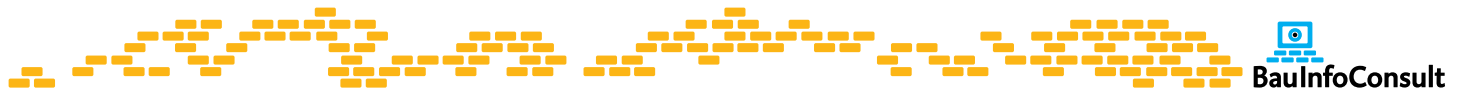
- › 120 Bauunternehmen
- › 120 Dachdecker- & Zimmererbetriebe
- › 60 Fliesen- & Bodenlegerfirmen
- › 120 Maler- & Trockenbaubetriebe
- › 60 Elektroinstallationsbetriebe
- › 120 SHK-Installationsbetriebe

## KONJUNKTUR

- › Wie sieht die Auftragspipeline der Kleinstbetriebe für 2023 aus?
- › Welche Folgen haben die steigenden Baupreise auf die Auftragslage des Kleinhandwerks?
- › Wie wirken sich weitere aktuelle Problemfelder wie Lieferverzögerungen und Fachkräftemangel auf die kleinhandwerklichen Baufirmen aus?
- › Welche Produkte, mit denen die Kleinbetriebe arbeiten, sind am meisten von Materialpreisaufschlägen betroffen?

## MARKETING & SERVICE

- › Wie sieht ihr Einkaufsverhalten aus? Welche Rolle spielen sie in der Bau-DMU?
- › Wo informieren sie sich?
- › Mit welchen Marketing- und Kommunikationsmaßnahmen kann man sie am besten erreichen?
- › Welche Serviceleistungen und Unterstützungsmaßnahmen erwarten die Kleinstunternehmen von Herstellern und Händlern?



## STRUKTUR

- › Welche Bausegmente sind für die verschiedenen Kleinsthandwerker besonders relevant?
- › Wie groß sind ihre Projekte?
- › Wie kommen sie an ihre Aufträge?
- › Wie viele verfügen über keine eigene Werkstatt? („Werkstattlose“)
- › Wie viele übernehmen auch Aufträge über das eigene Kerngeschäft hinaus? („Generalisten“)
- › Welche Materialien werden verbaut und von wem?
- › Wie hat sich die Situation seit 2016 entwickelt? (Zeitvergleich)

## DIE STUDIE

- › schafft Klarheit über die bislang vernachlässigten Kleinstbetriebe im Bauhandwerk und wie relevant die verschiedenen Zielgruppen für Ihr Unternehmen sind: Z. B. können gewerkefremde Tätigkeiten bei kleinen Fachhandwerkern aufzeigen, inwiefern Sie als Anbieter ggf. das Absatzpotenzial Ihrer Produkte über Ihren bisherigen Kundenstamm hinaus vergrößern könnten.
- › bietet einen zuverlässigen Benchmark für Ihre Budgetplanung. Zusätzlich macht sie deutlich, ob die eigene Marketingstrategie ggf. angepasst werden muss, um die Masse der Unternehmen mit kleinstbetrieblichen Strukturen erfolgreich anzusprechen.



## PREIS

2.350 € zzgl. MwSt.

### FÜR MEHR INFORMATIONEN

BaulInfoConsult GmbH  
 Steinstraße 34  
 40210 Düsseldorf  
 T 0211 301 559 10  
 W [www.bauinfoconsult.de](http://www.bauinfoconsult.de)

### KONTAKT

Margareta Kocijančić **E** [margareta.kocijancic@bauinfoconsult.de](mailto:margareta.kocijancic@bauinfoconsult.de)  
 T + 49 151 196 646 99  
 Alexander Faust **E** [faust@bauinfoconsult.de](mailto:faust@bauinfoconsult.de) T 0211 301 559 10  
 Christian Packwitz **E** [packwitz@bauinfoconsult.de](mailto:packwitz@bauinfoconsult.de) T 0211 301 559 14

### SOCIAL MEDIA

@BaulInfoConsult  
[www.linkedin.com/company/](http://www.linkedin.com/company/bauinfoconsult/)  
[bauinfoconsult/](http://bauinfoconsult/)