

# GEWERBE • HANDWERK



Das Gewerbe und Handwerk und seine Kunden

in Kooperation mit:

# BAUSTEIN 3

## DAS GEWERBE UND HANDWERK UND SEINE KUNDEN

### Sachinformation

<b>3</b>	<b>Die Marktbedingungen im Gewerbe und Handwerk</b>	
<b>3.1</b>	<b>Die Vielfalt des Gewerbes</b>	<b>3</b>
<b>3.2</b>	<b>Kundengruppen des Gewerbe und Handwerks</b>	<b>5</b>
3.2.1	Privatkunden/Endverbraucher (Business-to-Consumer)	5
3.2.2	Gewerbliche Wirtschaft (Business-to-Business)	8
3.2.3	Öffentliche Auftraggeber (Business-to-Administration)	10
<b>3.3</b>	<b>Technischer Fortschritt</b>	<b>11</b>
<b>3.4</b>	<b>Wettbewerb im Gewerbe und Handwerk</b>	<b>12</b>
	<b>Literaturverzeichnis</b>	<b>17</b>

### Didaktik

<b>Übungsblätter</b>	<b>20</b>
<b>Projektaufgabe</b>	<b>26</b>
<b>Lösungsvorschläge zu den Übungsblättern</b>	<b>27</b>
<b>Kopiervorlagen</b>	<b>30</b>
<b>Folie</b>	

ISBN 978-3-9502430-3-1

# 3 DIE MARKTBEDINGUNGEN IM GEWERBE UND HANDWERK

## Bausteinübersicht

In Baustein 3 erfahren Sie,

- wie vielfältig das Gewerbe und Handwerk in Österreich ist,
- welche unterschiedlichen Kundengruppen das Gewerbe und Handwerk zufrieden stellt,
- wie sich die Wettbewerbssituation im Gewerbe und Handwerk darstellt.



## 3.1 Die Vielfalt des Gewerbe und Handwerks

Die Unternehmensstruktur im Gewerbe und Handwerk ist **sehr vielfältig**. Zwischen den einzelnen Branchen gibt es große Unterschiede.

Es gibt sowohl reine **Produktionsunternehmen** (zB im Baugewerbe) als auch reine **Dienstleistungsbetriebe** (zB Fußpfleger, Kosmetiker und Masseur) als auch Unternehmen, die eine gemischte Angebotspalette haben. Die meisten Unternehmen im Gewerbe und Handwerk sind **Mischbetriebe**.

- Mischbetriebe können **nur im Gewerbe und Handwerk** tätig sein (**spartenreiner Mischbetrieb**).

### BEISPIELE

Elektro-, Audio-, Video- und Alarmanlagentechniker: Diese bieten auch Installationsarbeiten, zB die Installation von Elektro- oder Gasheizungen, Warmwasseraufbereitungsanlagen oder von Solaranlagen an.

Dachdeckerbetriebe, die auch Spenglerarbeiten durchführen.

Bäckereibetriebe, die zugleich eine Konditorei betreiben.<sup>1</sup>



- Sie können aber auch Leistungen **anderer Wirtschaftssparten** (zB Handel oder Tourismus) anbieten (**spartenübergreifende Mischbetriebe**).

### BEISPIELE

Tischlereibetriebe, die in einem Geschäftslokal sowohl selbst produzierte Waren als auch zugekaufte Handelswaren präsentieren und verkaufen.

Bäckereibetriebe integrieren zugekaufte Waren (zB Milchgetränke, Jogurt, Süßigkeiten oder auch Wellness-Getränke) in ihr Sortiment.

Fleischhauereien bieten ihren Kunden sogar Weine zum Kauf an.



<sup>1</sup>Vgl. Baustein 4

## Formen der Mischbetriebe im Gewerbe und Handwerk

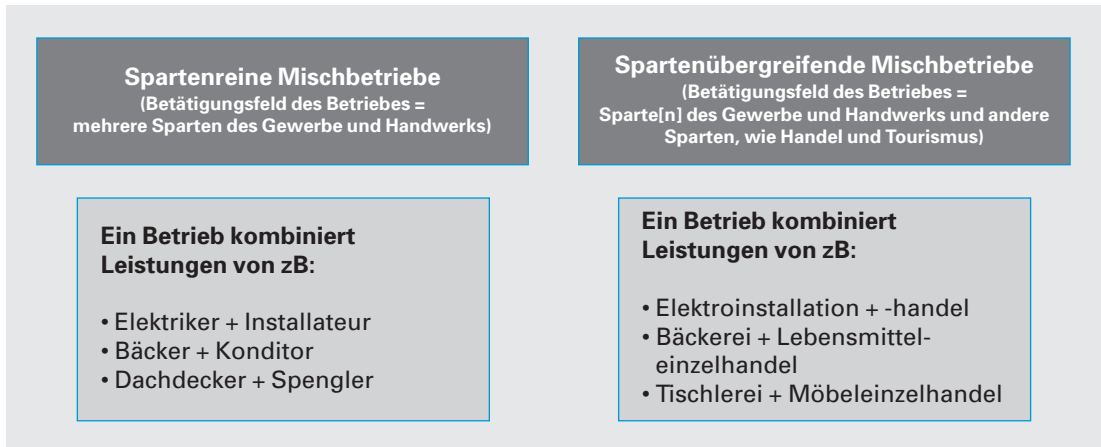


Abbildung 1: Formen der Mischbetriebe im Gewerbe und Handwerk

### WARUM GIBT ES DEN TREND ZUM MISCHBETRIEB?

Gewerbe und Handwerksbetriebe nutzen die **Synergieeffekte weiterer Gewerbeberechtigungen**. Damit weiten sie ihr Leistungsangebot aus und bieten den Kunden Produkte und Dienstleistungen, die diese erwarten, nach dem Motto „**Alles aus einer Hand**“.

Gewerbe- und Handwerksunternehmen entwickeln sich so sehr rasch aus dem ursprünglichen Bereich heraus. Sehr schnell werden die eigenen Produkte und Leistungen mit neuen Gewerbeberechtigungen **sinnvoll erweitert** und **ergänzt**. Die überwiegende Anzahl der Gewerbe- und Handwerksbetriebe bieten selbst produzierte Waren und eigene Dienstleistungen an und verkaufen sowohl die eigenen als auch fremdproduzierten Produkte.



## 3.2 Kundengruppen des Gewerbe und Handwerks

Die drei **Hauptkundengruppen** des Gewerbe und Handwerks sind **Privat-** und **Firmenkunden** sowie die **öffentliche Hand**.

### 3.2.1 Privatkunde/Endverbraucher (Business-to-Consumer)

Jeder Kunde, der Produkte und Dienstleistungen für den persönlichen Bedarf nutzt, wird als **Privatkunde** bezeichnet.

Die Privatkunden sind die **wichtigste Zielgruppe** des Gewerbe und Handwerks. Sie stellen an das Gewerbe und Handwerk folgende Anforderungen.



Abbildung 2: Anforderungen an das Gewerbe und Handwerk im Privatkundenbereich

- Beratung und Service:** Der Handwerker soll auf die Bedürfnisse des Kunden eingehen und maßgeschneiderte Lösungen für die Anforderungen und Bedürfnisse bieten. Gerade hier verfügen die Gewerbe- und Handwerksbetriebe über einen Wettbewerbsvorteil gegenüber Anbietern von „Massenware“.
- Fachwissen und Kundenbeziehung:** Die Qualität des Produktes bzw. der Dienstleistung und die persönliche Vertrauensbeziehung bestimmen wesentlich die **Kaufentscheidung**. Ein zufriedener Kunde wird Kunde bleiben und durch **Mundpropaganda** werden neue Kunden gewonnen. („*Kennst du eine Firma, die ...*“). Ein zusätzlicher Vorteil bei langfristigen Kundenbeziehungen ist, dass beispielsweise der Elektriker bereits mit der Haustechnik seines Kunden vertraut ist und dadurch Probleme schneller finden und lösen kann.
- Gesamtlösungen:** Durch qualifizierte Fachkräfte verschiedener Berufe im eigenen Unternehmen oder durch Kooperationen können Unternehmer des Gewerbe und Handwerks Gesamtlösungen für ihre Kunden anbieten. Der Vorteil für den Kunden ist, dass mit nur **einem Ansprechpartner** verschiedene Bereiche abgedeckt werden.

## Wichtige sozioökonomische Faktoren und ihre Auswirkungen auf Gewerbe und Handwerk

Das Kaufverhalten von Privatkunden wird maßgeblich durch **sozioökonomische Faktoren** (zB Bevölkerungsentwicklung, Altersstruktur der Bevölkerung, Haushaltsgröße etc.) beeinflusst. Gewerbe- und Handwerksbetriebe können aus den aktuellen und zu erwartenden Entwicklungen Vorteile ziehen.

### BEVÖLKERUNG

Die österreichische Bevölkerung ist in den letzten Jahren **kontinuierlich angestiegen**. Zu Jahresbeginn 2006 lebten in Österreich rund 8,3 Mio. Menschen, wobei wie auch in den vorangegangenen Jahren der Anteil der Frauen mit rund 51 % geringfügig höher als der der Männer war. Auch in den nächsten Jahren wird die Bevölkerungszahl unter Berücksichtigung der **Zuwanderung** stetig zunehmen. **2050** sollte der **Höhepunkt** mit rund **9 Mio.** erreicht sein.<sup>2</sup>

Die Altersstruktur der österreichischen Bevölkerung wird sich verändern. Die Bevölkerungsgruppe der **über 60-Jährigen** wird in den nächsten 50 Jahren am **stärksten wachsen**. Ältere Konsumenten legen besonderen Wert auf Sicherheit, Wohlbefinden sowie umfassende Information in Bezug auf ein Produkt.<sup>3</sup> Sie gelten als **weniger preissensibel**<sup>4</sup> und verfügen zudem über das höchste frei verfügbare Einkommen und **Qualitätsbewusstsein**<sup>5</sup>.

Diese Veränderungen der Kundengruppen schlagen sich im **Sortiment und Service** der Gewerbe- und Handwerksbetriebe nieder.



### BEISPIELE

Immer mehr Menschen möchten auch im Alter in ihrer gewohnten Umgebung bleiben. Bei Neu- und Umbauten müssen daher die Bedürfnisse alter Menschen (Stichwort „barrierefreies Wohnen“) berücksichtigt werden.

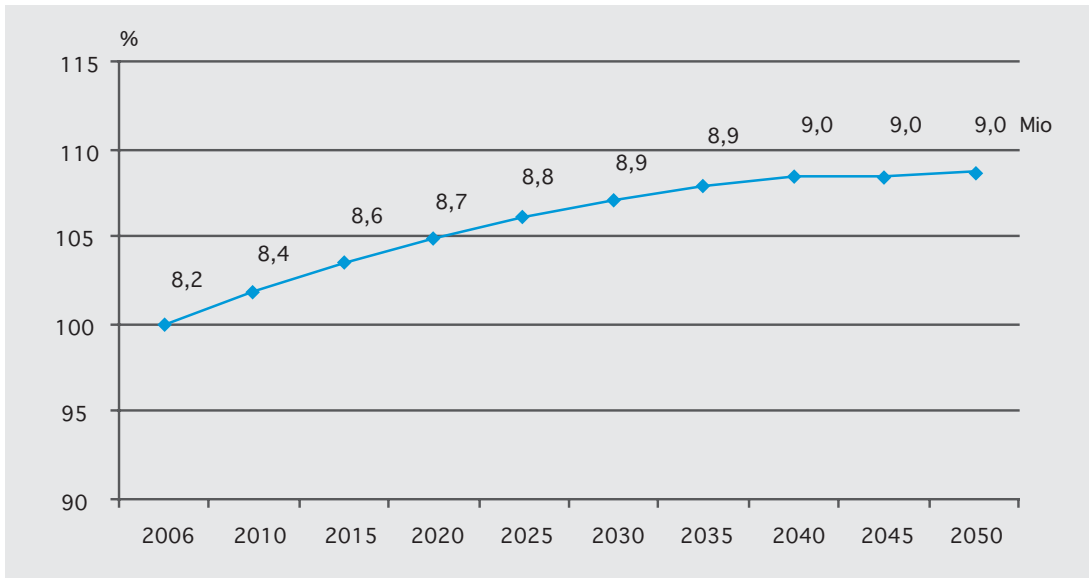
Bäcker und Konditoren bieten verstärkt Diabetiker- oder Allergikerprodukte (zB Brot ohne Hefe) an.

Ältere Kunden eröffnen den gesundheitsorientierten Gewerbe und Handwerken (zB Augenoptiker, Hörgeräteakustiker, Bandagisten, Zahntechniker) neue Absatzmöglichkeiten.



<sup>2</sup> Vgl. Voithofer/Gittenberger, 2006  
<sup>3</sup> Vgl. Kaapke/Schäfer, 2002  
<sup>4</sup> Vgl. FFH Berlin, 2000  
<sup>5</sup> Vgl. Maurer, 2002

## Entwicklung der Wohnbevölkerung, 2006–2050<sup>1</sup> (Index: 2006 = 100)



<sup>1</sup> Bevölkerungsprognose 2006: Hauptszenario (mittlere Fertilität, Lebenserwartung, Zuwanderung)

Quelle: Statistik Austria; Abbildung 3: Entwicklung der Wohnbevölkerung, 2006–2050<sup>1</sup> (Index: 2006 = 100)

### HAUSHALTSGRÖSSE

Neben dem Anstieg der Bevölkerung wird sich die strukturelle Zusammensetzung der Haushalte verändern. Im Jahr 2005 gab es in Österreich rund 3,5 Mio. Haushalte. **Ein Drittel** der Haushalte waren **Singlehaushalte**. Durch die zunehmende Individualisierung und das Zurückdrängen der traditionellen Familie ändert sich die Zusammensetzung der Haushalte. Kleinere Haushalte und Singlehaushalte haben **andere Bedürfnisse** als Haushalte von Großfamilien.

Besonders für Handwerks- und Gewerbebetriebe eröffnen sich dadurch **neue Chancen** und Möglichkeiten. Durch das **Eingehen** auf den **einzelnen Kunden** kann dem Bedürfnis der Individualisierung Rechnung getragen werden.

#### BEISPIEL

Mit individuellem Möbeldesign hat der Tischler einen entscheidenden Wettbewerbsvorteil gegenüber Diskontern und Möbelhäusern.

Hafner haben einen Mini-Kachelofen in ihrem Sortiment, der auch für Single- oder kleine Haushalte geeignet ist.



Auch das **Service** muss den **neuen Gegebenheiten** angepasst werden, da zB in Singlehaushalten nicht immer jemand anzutreffen ist.

### KAUFKRAFT

Die Kaufkraft beeinflusst das Konsumverhalten. Im Jahr 2005 betrug das monatliche Medianeinkommen<sup>6</sup> der Österreicher rund EUR 2.008,00. Das Brutto-Einkommen der Frauen lag dabei mit rund EUR 771,00 deutlich unter dem Durchschnittsgehalt der Männer. Dies kann vor allem auf die steigende Teilzeitbeschäftigung bei Frauen zurückgeführt werden.<sup>7</sup>

<sup>6</sup> Medianeinkommen: 50 Prozent der Beschäftigten verdienen mehr, und 50 Prozent weniger als diesen Wert.

<sup>7</sup> Vgl. Hauptverband der österreichischen Sozialversicherungsträger, 2006

## Konkurrenz „Pfuscher“

Eine starke Konkurrenz im Privatkundenbereich für die Unternehmen des Gewerbe und Handwerks ist die Schattenwirtschaft („Pfuscher“). Der Vorteil für den Privatkunden ist, dass der Pfuscher billiger als ein seriöser Unternehmer anbieten kann. (Der Unternehmer muss zB für seine Mitarbeiter Sozialversicherung und andere lohnabhängige Abgaben entrichten, Löhne und Gehälter auch für Urlaubszeiten bezahlen etc.). Das ist ein entscheidender Wettbewerbsvorteil des Pfuschers gegenüber dem Unternehmer.

Die rasante Entwicklung der Schattenwirtschaft hat dazu geführt, dass das Volumen der Schwarzarbeit am Bau bereits den Produktionswert des Baugewerbes erreicht hat. Durch die **„schwarze“ Konkurrenz entgehen** dem Baugewerbe **Umsätze in Milliardenhöhe**, besonders betroffen durch diesen Auftragsverlust sind die Baumeister. Auch **Arbeitsplätze** gehen durch den Auftragsentgang der Branche **verloren**.

Durch enge Zusammenarbeit der Behörden, **verstärkte Kontrollen** und groß angelegte **Aufklärungsaktionen** in der Bevölkerung wird versucht, gegen die illegale Gewerbeausübung vorzugehen. Erschwert wird das Vorgehen gegen die Schattenwirtschaft durch die Einstellung vieler Privatkunden; Schwarzarbeit gilt oft noch als **Kavaliersdelikt**.

**Achtung: „Pfuscher“ bieten keine Gewährleistung und Garantie!**

Die **Gewährleistung** regelt die Rechte des Kunden bei einer mangelhaften Lieferung oder Leistung. Sie kann bei Geschäften zwischen einem Unternehmer und einem Privatkunden (Konsumenten) **nicht eingeschränkt** werden. Darüber hinaus gewähren viele Unternehmen **Garantie** auf ihre Produkte, das heißt sie verpflichten sich **freiwillig** für entstehende Mängel innerhalb eines Garantiezeitraums zu haften.<sup>8</sup>

## 3.2.2 Gewerbliche Wirtschaft (Business-to-Business)

Neben den Privatkunden sind auch die Unternehmen bedeutende Kunden der österreichischen Gewerbe- und Handwerksbetriebe. Eine genauere Betrachtung nach Größenklassen zeigt, dass rund 90 % der gewerblichen Kunden der Gewerbe- und Handwerksbetriebe weniger als zehn selbstständige Mitarbeiter beschäftigten. Weitere 8 % hatten zwischen zehn und 49 Beschäftigte.

Gerade in der letzten Dekade hat sich die Unternehmenspopulation in Österreich durch eine **starke Dynamik** und Strukturveränderungen ausgezeichnet. Neben dem **starken Anstieg an Neugründungen** ist auch ein Sinken der Unternehmensinsolvenzen zu beobachten.

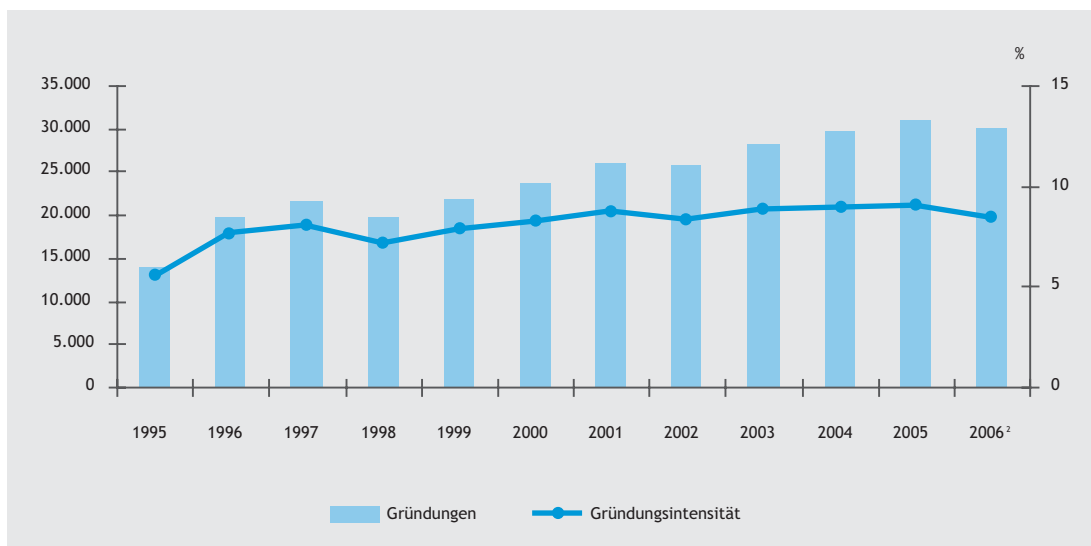
Die Gründungsstatistik<sup>9</sup> der Wirtschaftskammer Österreich weist von 1995 bis 2005 einen deutlichen Anstieg der Neugründungen innerhalb der gewerblichen Wirtschaft auf. Die Gründungsintensität, das sind Unternehmensneugründungen in Prozent der aktiven Wirtschaftskammermitglieder, lag im Jahr 2006 bei rund 8,4 %. Langfristig gesehen zeigt sich eine **tendenzielle Zunahme der Gründungsintensität** in Österreich.

<sup>8</sup> Nähere Informationen dazu finden Sie im AWS-Medienpaket „Wirtschaft im Alltag“, <http://wko.at/aws>.

<sup>9</sup> Vgl. WKO, Neugründungsstatistik 2006. Diese Statistik basiert auf den Neuzugängen an Wirtschaftskammermitgliedern. Bei einer Neugründung müssen zwei von drei folgenden Merkmalen vorliegen: Firmenbezeichnung, Standort und Branchenzugehörigkeit neu. Übernahmen bestehender Unternehmen sind nur dann enthalten, wenn sich der Standort oder das Tätigkeitsprofil ändert, wie Wechsel der Fachgruppenzugehörigkeit oder Ausweitung des Gewerbeumfanges.



## Entwicklung der Neugründungen und der Gründungsintensität<sup>1</sup>, 1995–2006



<sup>1</sup> Unternehmensneugründungen in Prozent des Standes an aktiven Wirtschaftskammermitgliedern; <sup>2</sup> vorläufige Daten  
 Quelle: WKO, Neugründungsstatistik; Abbildung 4: Entwicklung der Neugründungen und der Gründungsintensität<sup>1</sup>, 1995–2006

Die steigende Zahl an Neugründungen bedeutet für die Unternehmen des Gewerbe und Handwerks **neues Kundenpotenzial**.

### GEWERBE UND HANDWERK „GOES EAST“

Für die Mehrzahl der österreichischen Gewerbe und Handwerksbetriebe besteht der Absatzmarkt nur im **regionalen Umfeld** (siehe Baustein 1).

Größere Gewerbe- und Handwerksbetriebe bearbeiten auch **internationale Märkte**. Die **Exportquote** der Gewerbe- und Handwerksbetrieben (Anteil der Exportumsätze am Gesamtumsatz) lag im Jahr 2006 bei 7 % (siehe Baustein 1).<sup>10</sup>

Die Hoffnungsmärkte der Gewerbe- und Handwerksbetriebe sind die **mittel- und osteuropäischen Länder**.

#### BEISPIEL

Von den zahlreichen Bauvorhaben in den neuen EU-Mitgliedsländern profitiert wesentlich die österreichische Baubranche.

Rumänien und Bulgarien gelten als „goldener Boden“ für österreichische Gewerbe- und Handwerksbetriebe.



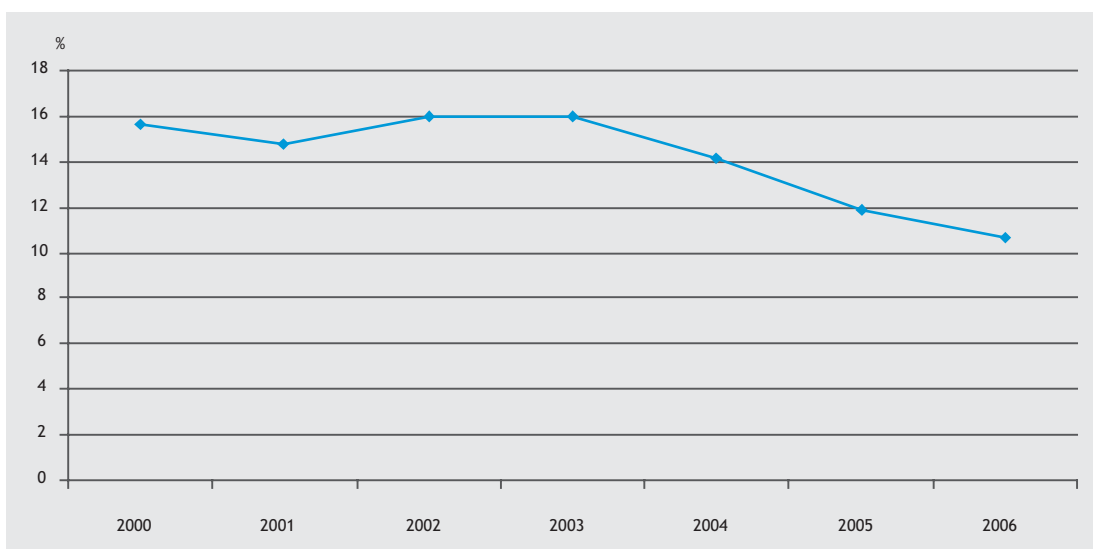
Viele österreichische Unternehmen aus anderen Wirtschaftsbereichen, die bereits „im Osten“ tätig sind, hätten gerne österreichische Handwerker als Kooperationspartner. Damit könnten österreichische Handwerksunternehmen mit ihren **Fachkräften** auch die Lücke an Arbeitskräften etwas verringern. Alleine im rumänischen Baugewerbe fehlen rund 500.000 Fachkräfte. Dieser Fachkräftemangel bietet den Klein- und Mittelbetrieben des Gewerbe und Handwerks einen **zusätzlichen internationalen Markt**.

<sup>10</sup> Vgl. KMU FORSCHUNG AUSTRIA, 2007

### 3.2.3 Öffentliche Auftraggeber (Business-to-Administration)

Bund, Länder und Gemeinden sind die öffentlichen Auftraggeber von Gewerbe und Handwerk. Vom Gesamtauftragsbestand der investitionsgüternahen Gewerbe- und Handwerksbranchen entfielen im Jahr 2006 im Durchschnitt rund **ein Zehntel** auf öffentliche Aufträge. Allgemein hat die **Bedeutung** der öffentlichen Hand als Auftraggeber des Gewerbe- und Handwerks (siehe Abbildung 8) in den letzten Jahren **stark abgenommen**. Das ist unter anderem auch auf die **Ausgliederung** vieler öffentlicher Unternehmen in die Privatwirtschaft zurückzuführen.

#### Entwicklung des Bestandes öffentlicher Aufträge in Prozent im Jahr 2000–2007; Index 2000 = 100



Quelle: KMU FORSCHUNG AUSTRIA, Konjunkturdatenbank

Abbildung 5: Entwicklung des Bestandes öffentlicher Aufträge in Prozent im Jahr 2000–2007; Index 2000 = 100

Betrachtet man die öffentliche Auftragsvergabe nach Sektoren, so kann man sagen, dass das **Baugewerbe** mit rund 20 % den höchsten Anteil an öffentlichen Aufträgen aufweisen kann, weitere je rund 10 % der Aufträge gehen an das baunahe Gewerbe und an den Sektor Holz.

Grundsätzlich wird die Auftragsvergabe bei öffentlichen Aufträgen durch die Vergabeordnung und das Preisrecht bestimmt. Mit Hilfe dieser Regelungen soll ein **wirtschaftlicher Einkauf** und ein **europäischer Wettbewerb** sichergestellt werden. Oft **problematisch** bei öffentlichen Auftragsvergaben ist, dass **Billiganbieter** gegenüber qualitativ hochwertigeren (und damit teureren) Anbietern zum Zug kommen.

## 3.3 Technischer Fortschritt

Für die Branchen im Gewerbe und Handwerk sind folgende Entwicklungen von großer Bedeutung:

- Innovationen im Bereich der Telekommunikation und Informationsverarbeitung (**Internet**)
- neue Produktionsprozesse, die wesentlich durch die Anwendung von **Computern** bestimmt sind,
- neue Vorprodukte und **neue Werkstoffe**, die in die Produktion bzw. Verarbeitung eingehen,
- leistungsfähigere, präzisere und **effizientere Maschinen** und Werkzeuge.

In den meisten produzierenden Gewerbe- und Handwerksbranchen ist der Einsatz modernster **Computersteuerungen** mittlerweile selbstverständlich geworden.

Ein **professioneller Internetauftritt** hat sich vor allem für die dienstleistungsnahen Branchen bereits zum Standard entwickelt.

Eine der Folgen des technischen Fortschrittes ist, dass die **Anforderungen an die Mitarbeiter immer weiter steigen**. **Ständige Weiterbildung** ist von grundlegender Bedeutung.

Die folgenden beiden Beispiele veranschaulichen, wie der technische Fortschritt im Gewerbe und Handwerk genützt wird.

### BEISPIELE

#### Neuer Anstrich

Forscher des Fraunhofer-Instituts für Chemische Technologie in Pfinztal ist es in einem Projekt mit einem Farbenhersteller gelungen, auf Grundlage von Nanotechnologie einen nicht-toxischen **Anstrich** zu entwickeln, der den **Schimmelpilz-** und **Algenbefall** auf Wand- und Fassadenflächen **dauerhaft verhindert** und selbst Antibiotika-resistente Krankenhauskeime wirksam beseitigt.

Durch den Einsatz der neu entwickelten Nano-Wirkstoffkombination mit Partikeln, die tausendmal kleiner sind als die meisten Pilzsporen und Bakterien, kann auf herkömmliche Konservierungsstoffe etc. verzichtet werden, so dass von den Beschichtungen keine Raumluft- und Umweltbelastung ausgeht. Weiters sind Beschichtungen, die mit Hilfe der Nanotechnologie entwickelt wurden, selbstreinigend, kratzfest, antibakteriell oder geruchsmindernd. Diese Eigenschaften können auch auf Glas angewandt werden.

#### Wärmetauscher

Das österreichische Unternehmen hat ein System entwickelt, mit dem die Wärmeenergie von Küchen- und Sanitärabwasser zum Wärmen von Nutzwasser zurück gewonnen werden kann. Dieser „Abwasserwärmetauscher“ entzieht dem Abwasser die Wärmeenergie und gibt sie, wenn die Abwassertemperatur größer als die Speichertemperatur ist, über einen Kreislauf an das Brauchwasser im Speicher wieder ab.



## 3.4 Wettbewerb im Gewerbe und Handwerk

„Wettbewerb belebt das Geschäft“. Das ist richtig, denn: Der Wettbewerb fordert den Unternehmer täglich, für seine **Kunden die beste Lösung** bereitzustellen.

### Vorteile des Wettbewerbs

Der Wettbewerb der Handwerks- und Gewerbeunternehmen untereinander hat für die Kunden folgende Vorteile:

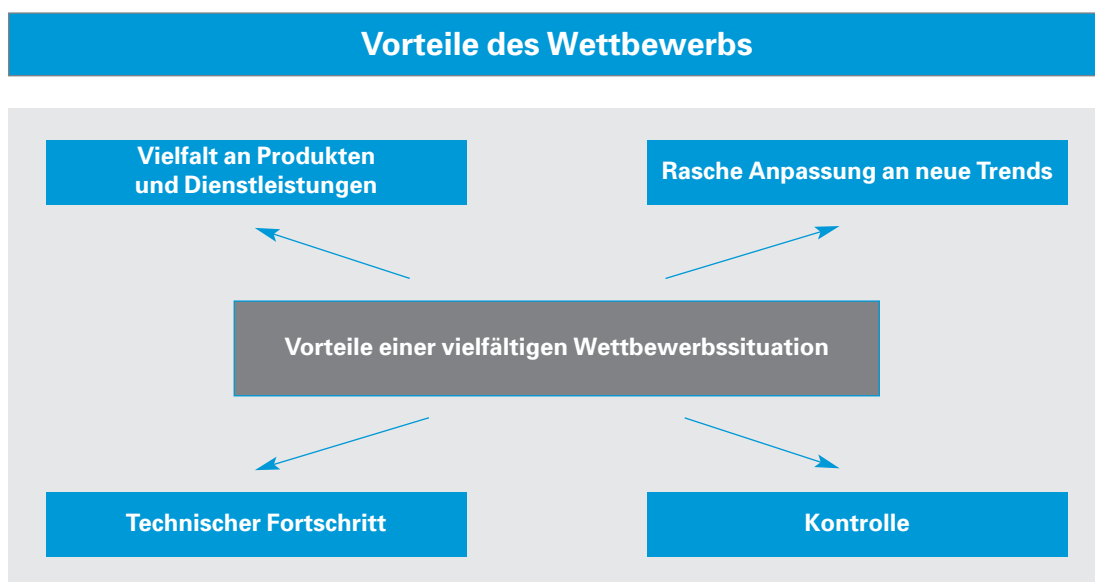


Abbildung 6: Vorteile des Wettbewerbs

- **Vielfalt an Produkten und Dienstleistungen:** Um wettbewerbsfähig zu bleiben, versuchen Unternehmen sich von der Konkurrenz abzuheben. Sie bieten den Konsumenten dadurch ein vielfältiges Angebot.



#### BEISPIEL

Eine steirische Teppichfirma macht aus Teppichen „mehr als Bodenbeläge“ und entwirft und produziert Orientteppiche mit zeitgenössischen Mustern.

Dadurch hebt sich das Unternehmen von anderen Mitbewerbern ab und hat einen entscheidenden Wettbewerbsvorteil gewonnen.

- **Anpassung:** Die Betriebe passen sich neuen gesellschaftlichen Entwicklungen an. So wird zB das verstärkte Umweltbewusstsein durch neue umweltfreundlichere Produkte von den Handwerks- und Gewerbebetrieben unterstützt.
- **Technischer Fortschritt:** Durch den Ehrgeiz der Unternehmen, weiterhin am Markt bestehen zu können, wird automatisch der technische Fortschritt vorangetrieben.
- **Kontrolle:** Die große Konkurrenz am Markt beugt einer Vormachtstellung einzelner Betriebe vor.

## Entwicklung des Wettbewerbs

Der Wettbewerb im Gewerbe und Handwerk hat sich in den letzten Jahren **deutlich verändert**. Das ist insbesondere auf folgende Faktoren zurückzuführen:

- **Strukturwandel** in der Wirtschaft

**BEISPIEL**

„Fleischersterben“



- **Ausweitung der Geschäftstätigkeit:** Viele Unternehmen (vor allem im Handel), übernehmen „angestammte“ Bereiche des Gewerbes.

**BEISPIELE**

Frisiersalon im Drogeriemarkt  
Backstube im Supermarkt



- **„Do it yourself“:** (Privat)kunden versuchen kleinere Probleme selbst oder mit Hilfe von Freunden zu lösen.

- **Internationale Konkurrenz:** Die wachsende Mobilität steigert den Wettbewerb mit Anbietern aus den **Nachbarländern**.

**BEISPIEL**

Ein Bodenleger aus Tschechien bedient auch Wiener Kunden.



- **Schattenwirtschaft:** Viele Unternehmen des Gewerbe- und Handwerks kämpfen mit dem „Pfus“ (siehe Kap. 3.2.1).



○ **Anstieg der Unternehmenszahl**

Im Jahr 2006 waren im Gewerbe und Handwerk rund 92.000 kleine und mittlere Unternehmen tätig, die rund 445.000 Mitarbeiter beschäftigten (siehe Baustein 1).<sup>11</sup>

**Anzahl der Unternehmen und unselbstständig Beschäftigten der Sparte Gewerbe und Handwerk nach unselbstständig Beschäftigtengrößenklassen, 2005–2006**

	Unternehmen			Unselbstständig Beschäftigte		
	2005	2006	VÄ* 05/06 in %	2005	2006	VÄ* 05/06 in %
bis 9 unselbstst. Beschäftigte	78.948	81.049	2,7	128.088	128.435	0,3
10 bis 49 unselbstst. Beschäftigte	9.290	9.605	3,4	180.229	187.266	3,9
50 bis 249 unselbstst. Beschäftigte	1.299	1.350	3,9	123.953	129.969	4,9
<b>KMU insgesamt</b>	<b>89.537</b>	<b>92.004</b>	<b>2,8</b>	<b>432.270</b>	<b>445.670</b>	<b>3,1</b>
250 und mehr unselbstst. Beschäftigte	169	200	18,3	97.098	115.938	19,4
<b>Gewerbe und Handwerk gesamt</b>	<b>89.706</b>	<b>92.204</b>	<b>2,8</b>	<b>529.368</b>	<b>561.608</b>	<b>6,1</b>

Quelle: WKO, Beschäftigungsstatistik 2005 + 2006; \* VÄ = Veränderung; Tabelle 1: Anzahl der Unternehmen und unselbstständig Beschäftigten der Sparte Gewerbe und Handwerk nach unselbstständig Beschäftigtengrößenklassen, 2005–2006

Im Spartenvergleich finden die **meisten Unternehmensgründungen** (34 %) in der Sparte Gewerbe und Handwerk statt (siehe Baustein 1).<sup>12</sup>

Obwohl die Anzahl der Gewerbe- und Handwerksbetriebe insgesamt in den letzten Jahren gestiegen ist, weisen die **Fachgruppen untereinander** ein **unterschiedliches Bild** auf. Die Ursache dafür ist in den **Strukturänderungen** (siehe Baustein 1) zu sehen



**BEISPIEL**

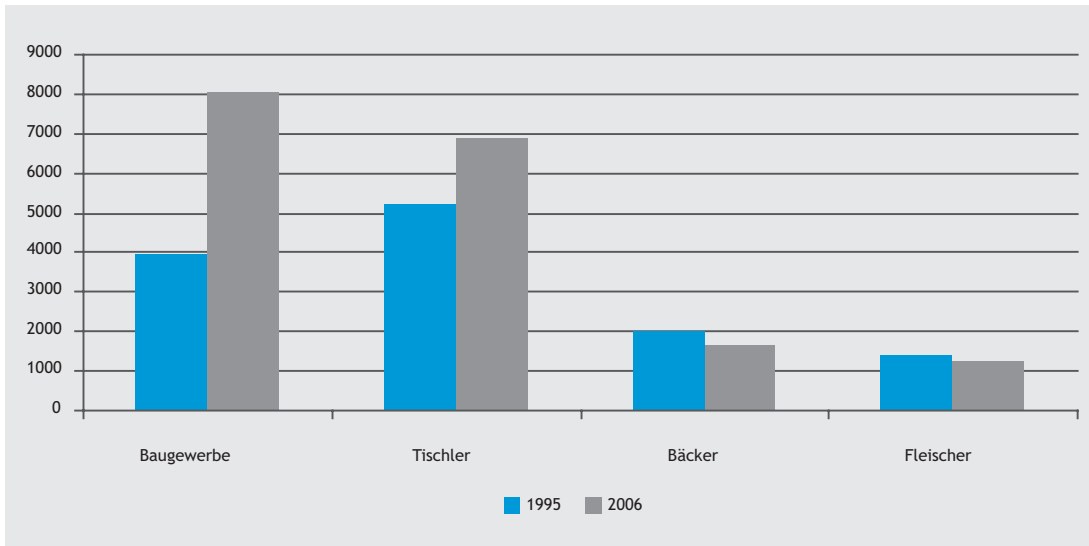
Im Baugewerbe hat sich die Unternehmensanzahl seit 1995 verdoppelt, die Anzahl der Fleischer ist hingegen um rund 16 % gesunken.



<sup>11</sup> Vgl. WKO, Beschäftigungsstatistik 2005 + 2006  
<sup>12</sup> Vgl. WKO, Neugründungsstatistik 2006



## Anzahl der Unternehmen im Vergleich, ausgewählte Fachgruppen, 1995 und 2006



Quelle: WKO, Beschäftigungsstatistik

Abbildung 7: Anzahl der Unternehmen im Vergleich, ausgewählte Fachgruppen, 1995 und 2006

- Preiskampf:** Die Preiskonkurrenz beeinflusst nach wie vor die Geschäftstätigkeit **am meisten**. Unter dem Preiskampf am Markt haben nach eigenen Angaben 60 % der Gewerbe- und Handwerksbetriebe im Jahr 2006 gelitten.

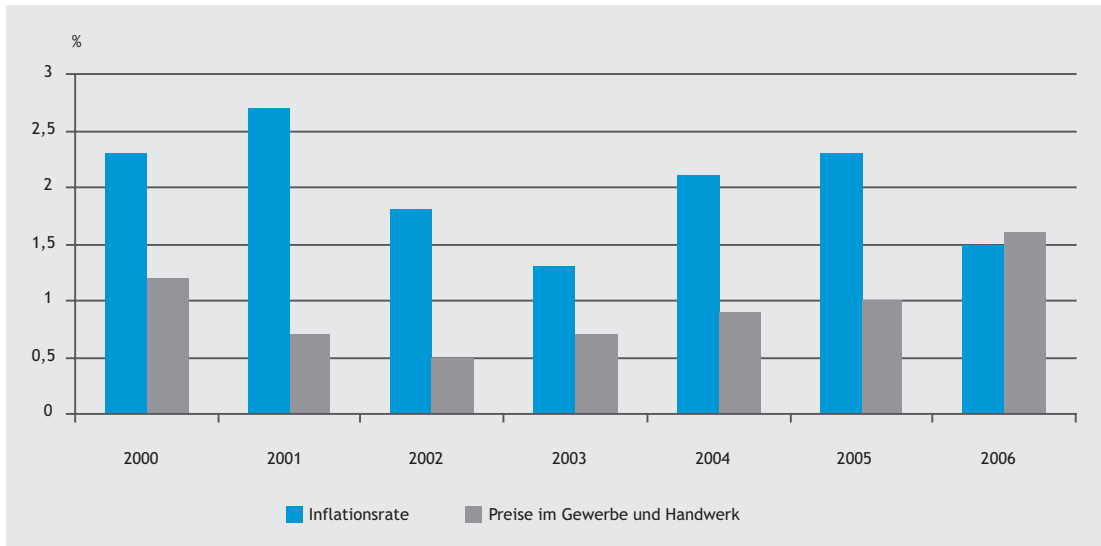
Die Verkaufspreiserhöhungen im Gewerbe und Handwerk lagen zwischen 2000 und 2005 **unter der Inflationsrate**. Wie bereits erwähnt, stellen sich die Betriebe mit dieser Strategie dem **Wettbewerb mit Diskontern** oder Baumärkten. Die Preisführerschaft gegenüber diesen Mitbewerbern anzustreben, wird allerdings **kaum** von **Erfolg** gekrönt sein.

**Das Gewerbe muss sich viel mehr über Erfolgsfaktoren wie Spezialisierung, Qualität, Termintreue, Flexibilität und Kundennähe profilieren.**

2006 wurden die Verkaufspreise um 1,6 % angehoben. Damit lag die Anpassung erstmals etwa auf dem Niveau der allgemeinen Steigerung der Verbraucherpreise (+1,5 %).<sup>13</sup>

<sup>13</sup> Vgl. KMU FORSCHUNG AUSTRIA, Konjunkturdatenbank 2006

## Verkaufspreise und Inflation, Veränderung gegenüber dem Vorjahr in Prozent, 2000–2006

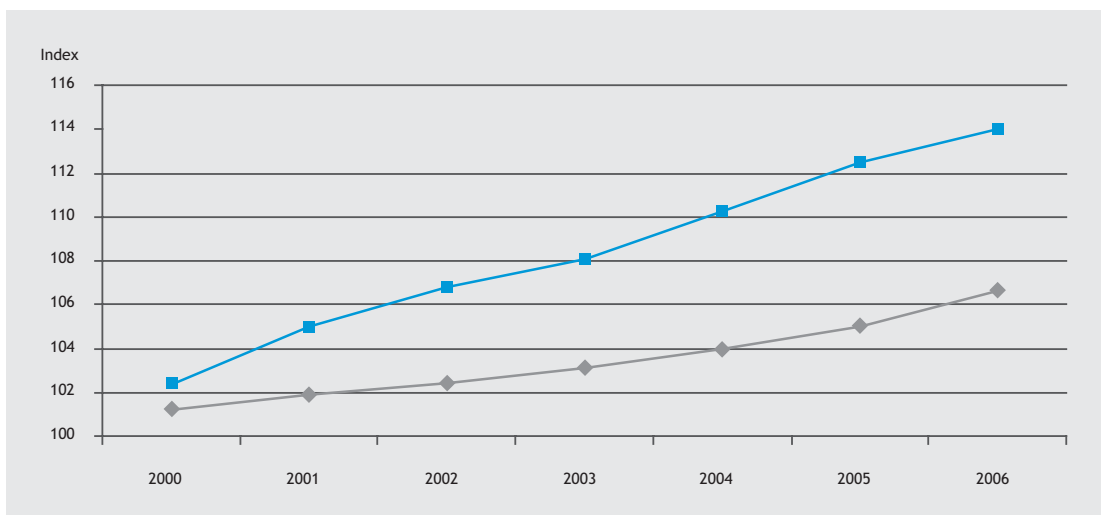


Quelle: KMU FORSCHUNG AUSTRIA, Konjunkturdatenbank; Statistik Austria

Abbildung 8: Verkaufspreise und Inflation, Veränderung gegenüber dem Vorjahr in Prozent, 2000–2006

Seit 1999 sind die Preise in Österreich um insgesamt 14 % gestiegen, im Gewerbe und Handwerk lediglich um knapp 7 %. Damit zeichnet sich das Gewerbe und Handwerk in den letzten Jahren durch eine **stärkere Preisstabilität** als andere Unternehmen der gewerblichen Wirtschaft aus.

## Inflationsrate Österreich im Vergleich mit der Verkaufspreisentwicklung im Gewerbe und Handwerk in Österreich 2000–2006, Index, 1999 = 100



Quelle: KMU FORSCHUNG AUSTRIA, Konjunkturdatenbank; Statistik Austria; Abbildung 9: Inflationsrate Österreich im Vergleich mit der Verkaufspreisentwicklung im Gewerbe und Handwerk in Österreich 2000–2006, Index, 1999 = 100



# LITERATURVERZEICHNIS

- **Brogini, Marco (1998):** Über Kundengruppen zur Marktstruktur: Das Modell der Segmentintensität. **Bern; Stuttgart; Wien:** Haupt, 1998 (Berner betriebswirtschaftliche Schriften; Bd. 18).
- **Dornieden, Michael (2001):** Ausprägungen und Erfolgspotenzial des Zulieferwesens im Metallhandwerk. Duderstadt: Mecke, S. 4.
- **Garrecht, Joachim (2006):** Herausforderungen und Chancen der Handwerkswirtschaft in der Zukunft. Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie, Deutschland.
- **Kaapke Andreas/Schäfer A. (2002):** Zur Entwicklung soziodemografischer Rahmenbedingungen. Handel im Fokus-Mitteilungen des IfH III/02.
- **Kotler, Philip/Bliemel, Friedhelm (2001):** Marketing-Management. 10. Auflage, Stuttgart: Schäffer-Poeschel.
- **KMU FROSCUNG AUSTRIA (2006):** Konjunkturelle Entwicklungen im Gewerbe und Handwerk. Wien.
- **Marahrens, Norbert (1978):** Strukturwandel und Wachstumsdifferenzierungen im produzierendem Handwerk. Göttingen: Schwartz, S. 13.
- **Statistik Austria (2006):** IKT Einsatz in Österreich. Wien.
- **Voithofer, Peter/ Gittenberger Ernst (2007):** Der österreichische Handel 2006. Wien: Peter Lang Verlag.
- **Wirtschaftskammer Österreich (2005/2006):** Beschäftigungsstatistik. Wien.
- **Wirtschaftskammer Österreich (2006):** Neugründungsstatistik. Wien.



# 3



# Übungsblatt 1: Kunden im Gewerbe und Handwerk

1. Nennen Sie die drei Hauptkundengruppen der Gewerbe- und Handwerksbetriebe. Welche dieser drei Kundengruppen ist die wichtigste Zielgruppe des Gewerbes und Handwerks? Führen Sie an, welche Anforderungen diese Kundengruppe an das Gewerbe und Handwerk stellt.

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

2. Welche Faktoren beeinflussen das Kaufverhalten?

Wählen Sie zwei Faktoren aus und beschreiben Sie ihre Auswirkungen auf das Gewerbe und Handwerk.

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

3. Eine große Gewerbebranche sind die Friseure. Diskutieren Sie in der Klasse:

Nach welchen Kriterien wählen Sie Ihren Friseur aus (Preis, Ambiente, Personal etc.)?

4. Befragen Sie Ihren Friseur, wie sich die Ansprüche und Wünsche der Kunden in den letzten Jahren verändert haben. Präsentieren Sie Ihre Ergebnisse in der Klasse.

# Übungsblatt 2: Entwicklungen im Gewerbe und Handwerk

1. Mischbetriebe sind eine in Gewerbe und Handwerk immer häufiger anzutreffende Unternehmensform. Ergänzen Sie die folgende Abbildung mit Beispielen für Mischbetriebe.

Formen der Mischbetriebe im Gewerbe und Handwerk

<div style="background-color: #808080; color: white; padding: 5px; text-align: center; font-weight: bold; margin-bottom: 5px;">Spartenreine Mischbetriebe</div> <div style="font-size: small; text-align: center;">(Betätigungsfeld des Betriebes = mehrere Sparten des Gewerbe und Handwerks)</div> <div style="border: 1px solid #0070C0; padding: 10px; margin-top: 10px;"> <ul style="list-style-type: none"> <li>• _____</li> <li>• _____</li> <li>• _____</li> </ul> </div>	<div style="background-color: #808080; color: white; padding: 5px; text-align: center; font-weight: bold; margin-bottom: 5px;">Spartenübergreifende Mischbetriebe</div> <div style="font-size: small; text-align: center;">(Betätigungsfeld des Betriebes = Sparte[n] des Gewerbe und Handwerks und andere Sparten, wie Handel und Tourismus)</div> <div style="border: 1px solid #0070C0; padding: 10px; margin-top: 10px;"> <ul style="list-style-type: none"> <li>• _____</li> <li>• _____</li> <li>• _____</li> </ul> </div>
---	--

2. Wie haben sich in den letzten zehn Jahren die Unternehmenszahlen im Gewerbe und Handwerk entwickelt? Ist die Entwicklung im gesamten Gewerbe und Handwerk gleich?

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

3. Können Gewerbe- und Handwerksbetriebe von der Erweiterung der EU profitieren? Begründen Sie Ihre Antwort.

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

## Übungsblatt 3: Wettbewerb im Gewerbe und Handwerk

1. „Der Wettbewerb belebt das Geschäft.“ – Was bedeutet diese Aussage?

Welche Vorteile hat der Wettbewerb unter den Gewerbe- und Handwerksbetrieben für die Kunden?

---

---

---

---

---

---

---

2. Nennen Sie einige Faktoren, die zu Veränderung der Wettbewerbssituation im Gewerbe und Handwerk geführt haben. Führen Sie auch Beispiele dazu an.

---

---

---

---

---

---

---

3. Susanne möchte sich nach der Meisterprüfung als Tischlerin selbstständig machen. Zu ihrer Freundin meint sie:

*„Ich werde versuchen, die Billigste am Markt zu sein – dann habe ich genug Kunden und es kann nichts schief gehen.“*

Was würden Sie Susanne raten?

---

---

---

---

---

---

---

# Übungsblatt 4:

## Technischer Fortschritt im Gewerbe und Handwerk

1. Beschreiben Sie, wie der technische Fortschritt im Gewerbe und Handwerk genützt wird.  
Führen Sie auch ein Beispiel an.

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

2. Das Bild von Gewerbe- und Handwerksbetrieben ist oft noch von traditionellen Vorstellungen geprägt. Besucht man die Websites von Gewerbe- und Handwerksbetrieben, bietet sich aber ein anderes Bild. Analysieren Sie in Gruppen den Internetauftritt verschiedener Gewerbe- und Handwerksbetriebe und versuchen Sie, folgende Fragen zu beantworten:

- Wer sind die Zielgruppen des Unternehmens?
- Wie werden die Kunden angesprochen?
- Mit welchen Verkaufsargumenten wird gearbeitet?
- Wird die Lehrlingsausbildung besonders hervorgehoben?
- Welchen Stellenwert hat der Unternehmer selbst in der Präsentation?
- Was gefällt Ihnen an der Website besonders?
- Was würden Sie an der Website verändern?

Erstellen Sie eine Power Point Präsentation und präsentieren Sie Ihre Ergebnisse in der Klasse.

# Übungsblatt 5: Schattenwirtschaft

Lesen Sie folgenden Artikel und beantworten Sie die nachstehenden Fragen.

## Wie viel Umsatz verlieren Sie durch „Pfuscher“?

In einer Studie analysiert Friedrich Schneider (Professor am Institut für Volkswirtschaftslehre an der Johannes Kepler Universität in Linz) jährlich die Schattenwirtschaft in Österreich. Die Entwicklung ist dramatisch, ca. 8,6 Milliarden Euro in der Baubranche.

„Wieviel Umsatz geht Ihnen 2005 durch Schwarzarbeit (Pfuscher) verloren?“ fragten wir in unserer letzten B2B-Umfrage des Monats auf [www.wohnnnet.at](http://www.wohnnnet.at) und der Großteil der Antworten stimmt mit der Studie überein. Der Großteil tippte auf 30 %. Professor Schneider schätzte in seiner Studie die Baubranche mit rund 35 % ein. Mit diesem Wert steht die Baubranche in der heimischen Schattenwirtschaft nach wie vor einsam an der Spitze. Die nächsten Branchen Tourismus und Kfz folgen mit einem Anteil von ca. je 16 % klar dahinter.

Nüchtern in Zahlen bedeutet das, dass das illegale Baugewerbe im vergangenen Jahr rund 8,6 Milliarden Euro einnahm. Dabei werden in der Studie 3,5 Milliarden Euro dem Bauhauptgewerbe und der Rest dem Baunebengewerbe zugerechnet.

22 Milliarden Euro wurden noch 2002 mit Schwarzarbeit umgesetzt, 22,5 Milliarden waren es 2003 und 23 Milliarden 2004. Der Pfuscher verdient also pro Jahr um rund eine halbe Milliarde mehr. 2004 waren dies knapp 11 % des Bruttoinlandsprodukts (BIP). Doppelt so hoch wie zu Beginn der 90er Jahre.

### DIE AUSWIRKUNGEN

Neben den massiven Umsatzeinbußen für die einzelnen Unternehmen ist auch der volkswirtschaftliche Schaden beträchtlich: Rund 5 Milliarden Euro an Steuern und Sozialversicherungsbeiträgen gehen der öffentlichen Hand alljährlich durch die illegale Gewerbsausübung verloren. Um das Problem in Griff zu bekommen muss aber in großen Teilen der Bevölkerung ein Umdenken einsetzen: Im vergangenen Jahr haben rund 18 % der Bevölkerung bei der Lösung ihrer Probleme auf Pfuscher zurückgegriffen.

Quelle: <http://www.wohnnnet.at> (2005); gekürzt



1. Was versteht man unter B2B?

---

---

---

2. Wie viel Umsatz geht der Baubranche jährlich durch Schwarzarbeit verloren?  
Welche anderen Branchen leiden besonders unter Schwarzarbeit?

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

3. Warum verursacht „Pfuscher“ auch hohen volkswirtschaftlichen Schaden?

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

4. Diskutieren Sie in der Klasse: Warum setzen viele Konsumenten auf „Pfuscher“?  
Welche negativen Konsequenzen kann das haben (zB beim Auftreten eines Mangels)?

---

---

---

---

# PORJEKTAUFGABE

## ***Warum entscheidet man sich als Kunde für einen bestimmten Handwerksbetrieb (zB Installateur)?***

Befragen Sie Ihre Eltern, Großeltern, Verwandte etc., nach welchen Kriterien sie einen Handwerker auswählen und was Sie sich von einem guten Handwerker erwarten? Überlegen Sie sich auch, worauf Sie bei der Auswahl eines Handwerkers achten würden.

Befragen Sie sowohl ältere (zB 60-jährige) als auch jüngere (zB 30-jährige) Personen.  
Gibt es bei den verschiedenen Generationen einen Unterschied zwischen den Ansprüchen an die Handwerker?

Diskutieren Sie Ihre Ergebnisse in der Klasse.

Erstellen Sie gemeinsam mit Ihrem Sitznachbarn eine Collage zum Thema „Unsere Erwartungen an einen guten Handwerker“.

# LÖSUNGSVORSCHLÄGE

## Übungsblatt 1: Kunden im Gewerbe und Handwerk

1. Die drei Hauptgruppen des Gewerbe und Handwerks sind:

- Privatkunden
- Firmenkunden
- Öffentliche Auftraggeber

Die wichtigste Zielgruppe der Gewerbe- und Handwerksbetriebe stellen die Privatkunden dar. Diese stellen folgende Anforderungen an das Gewerbe und Handwerk:

- Beratung und Service und Eingehen auf individuelle Wünsche
- Fachwissen und Kundenbeziehungen
- Gesamtlösungen

2. Alter, Einkommen, Bildungsniveau, Haushaltsgröße etc.

Auswirkungen von Alter und Haushaltsgröße

**Alter:** Die Bevölkerung wird immer älter, die Bevölkerungsgruppe der über 60-Jährigen wird am stärksten wachsen. Somit ist diese Gruppe eine wichtige Zielgruppe für das Gewerbe und Handwerk. Gewerbe und Handwerk können von dieser neuen Zielgruppe profitieren, indem sie verstärkt auf die Bedürfnisse der älteren Konsumenten eingehen (zB Thema Sicherheit, Wohlfühlen im Alter, barrierefreies Wohnen, umfassende Produktinformation).

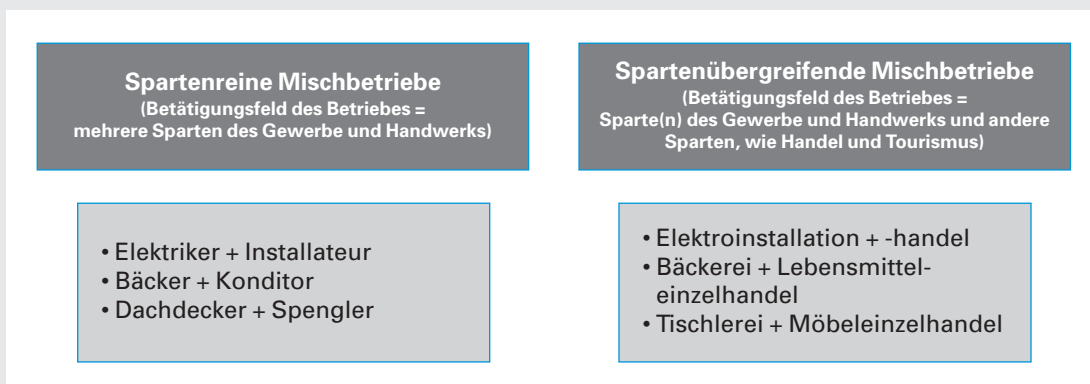
**Haushaltsgröße:** Die Anzahl an kleinen Haushalten und Singlehaushalten sinkt aufgrund der sinkenden Geburtenrate, erhöhten Scheidungsraten, steigendem Wohlstand etc. Klein- und Singlehaushalte haben andere Bedürfnisse als Großhaushalte, im Vordergrund steht unter anderem das Bedürfnis nach Individualität – Gewerbe- und Handwerksbetriebe können durch individuelle Angebote diesem Bedürfnis Rechnung tragen. Auch das Service muss an die neuen Gegebenheiten angepasst werden (in Singlehaushalten ist nicht immer jemand anzutreffen).

3. Individuelle Schülerlösung

4. Individuelle Schülerlösung

## Übungsblatt 2: Entwicklungen im Gewerbe und Handwerk

### 1. Formen der Mischbetriebe im Gewerbe und Handwerk



2. Insgesamt ist die Anzahl der Gewerbe- und Handwerksbetriebe in den letzten zehn Jahren gestiegen. Zwischen 2005 und 2006 hat sich die Zahl der KMU um 2,8 % erhöht. Vergleicht man die Unternehmensgründungen im Gewerbe und Handwerk mit anderen Sparten, so finden in der Sparte Gewerbe und Handwerk die meisten Unternehmensgründungen statt (34 % im Jahr 2006). Diese Entwicklung betrifft aber nicht die gesamte Sparte Gewerbe und Handwerk. Während sich zB die Unternehmeranzahl im Baugewerbe seit 1995 verdoppelt hat, ist die Anzahl der Fleischer um 16 % gesunken.
3. Ja, die mittel- und osteuropäischen Länder gelten als Hoffnungsmärkte der Handwerksbetriebe. Vor allem die österreichische Baubranche kann von den zahlreichen Bauvorhaben in den neuen EU-Mitgliedsländern profitieren. Außerdem sind bereits viele österreichische Unternehmen aus anderen Branchen in den mittel- und osteuropäischen Ländern tätig. Diese möchten mit österreichischen Handwerksbetrieben kooperieren. Österreichische Handwerksunternehmen können mit ihren Fachkräften den Fachkräftemangel zB im rumänischen Baugewerbe beheben. Auch das Anbieten der Leistungen im Internet ermöglicht den Gewinn von ausländischen Kunden.

## Übungsblatt 3: Wettbewerb im Gewerbe und Handwerk

1. Der Wettbewerb stellt die Gewerbe- und Handwerksbetriebe laufend vor die Herausforderung, die Kunden zufrieden zu stellen und die besten Lösungen bereitzustellen.

Vorteile:

- Um wettbewerbsfähig zu bleiben, versuchen Betriebe sich von der Konkurrenz abzuheben. Dadurch gibt es am Markt eine Vielfalt an Produkten und Dienstleistungen.
  - Die Betriebe passen ihre Produkte und Dienstleistungen an gesellschaftliche Entwicklungen und veränderte Kundenbedürfnisse an (zB umweltfreundliche Produkte aufgrund des verstärkten Umweltbewusstseins).
  - Die Konkurrenz am Markt verhindert die Vormachtsstellung einzelner Betriebe.
  - Der Ehrgeiz der Unternehmen, am Markt zu bestehen und der Beste am Markt zu sein, führt dazu, dass automatisch der technische Fortschritt vorangetrieben wird.
2.
    - Die Anzahl der Unternehmen steigt und somit auch die Konkurrenz.
    - Viele Unternehmen weiten ihre Geschäftstätigkeit aus und übernehmen „angestammte“ Bereiche des Gewerbes (zB Frisiersalon im Drogeriemarkt, Backstube an Tankstellen und Supermärkten)
    - Privatkunden üben sich im Heimwerken und versuchen kleine Probleme selbst zu lösen (zB Fernsehsendungen und Baumärkte bieten viele Tipps zum Thema „Do it yourself“).
    - Die Globalisierung der Märkte und die wachsende Mobilität führt zu einer steigenden internationalen Konkurrenz (zB Menschen fahren nach Ungarn in den Kosmetiksalon, Bodenleger aus der Slowakei bedienen Kunden in Wien).
    - Strukturwandel in der Wirtschaft (zB gibt es weniger Fleischer als früher, da heutzutage viele Konsumenten ihre Fleisch- und Wurstwaren im Supermarkt kaufen).
    - Preiskampf (zB Baumärkte und Diskonter bieten Waren zu sehr günstigen Preisen an).
    - Rasante Entwicklung der Schattenwirtschaft (zB viele Privatkunden nehmen für ihren Haushalt Schwarzarbeiter in Anspruch, damit entgehen dem Baugewerbe Umsätze in Milliardenhöhe).
  3. Mit dieser Strategie kann Susanne keinen Gewerbebetrieb erfolgreich aufbauen. Als „Billiganbieter“ sind große Unternehmen nicht zu schlagen. Susanne sollte auf Qualität zu angemessenen Preisen setzen.

## Übungsblatt 4: Technischer Fortschritt im Gewerbe und Handwerk

1.
  - Gewerbe- und Handwerksbetriebe nutzen das Internet, um das Unternehmen professionell zu präsentieren und ihre Produkte und Dienstleistungen zu vermarkten.
  - Die meisten produzierenden Gewerbe- und Handwerksbetriebe nutzen den Einsatz modernster Computersteuerungen sowie neue Vorprodukte und Werkstoffe.
  - Gewerbe- und Handwerksbetriebe verwenden moderne Maschinen und Werkzeuge, wodurch leistungsfähiger und präziser gearbeitet werden kann.
  - Aufgrund des technischen Fortschrittes steigen die Anforderungen an die Mitarbeiter, die Unternehmen bieten ihren Mitarbeitern vielfach Weiterbildungsmöglichkeiten an und verbessern damit das Know-how ihrer Mitarbeiter.

Beispiel: Individuelle Schülerlösung

2. Individuelle Schülerlösung

## Übungsblatt 5: Schattenwirtschaft

1. B2B ist die Abkürzung für Business to Business und steht allgemein für die Beziehung zwischen Unternehmen im Gegensatz zu Beziehungen zwischen Unternehmen und Privatkunden oder öffentlichen Auftraggebern.
2. Der Baubranche gehen Schätzungen zufolge in etwa 35 % der Umsätze verloren. Das illegale Baugewerbe hat im Jahr 2004 rund 8,6 Milliarden Euro eingenommen.

Neben der Baubranche leidet auch die Kfz-Branche besonders unter der Schwarzarbeit.

3. Der Staat verliert durch die Schwarzarbeit Steuergelder und Sozialversicherungsbeiträge. Alljährlich gehen der öffentliche Hand dadurch rund 5 Milliarden Euro verloren.
4. Pfuscher haben ua. keine Overheadkosten (zB Miete, Verwaltungspersonal) und Abgaben zu leisten. Daher können Sie ihre Leistungen billiger anbieten. Viele Konsumenten setzen aus Kostengründen auf „Pfuscher“, das Ergebnis kann ihnen aber teuer zu stehen kommen, da „Pfuscher“ zB keine Gewährleistung geben.

# Kopiervorlage 1

## Formen der Mischbetriebe im Gewerbe und Handwerk

**Spartenreine Mischbetriebe**  
 (Betätigungsfeld des Betriebes =  
 mehrere Sparten des Gewerbe  
 und Handwerks)

**Spartenübergreifende  
 Mischbetriebe**  
 (Betätigungsfeld des Betriebes =  
 Sparte[n] des Gewerbe und  
 Handwerks und andere Sparten,  
 wie Handel und Tourismus)

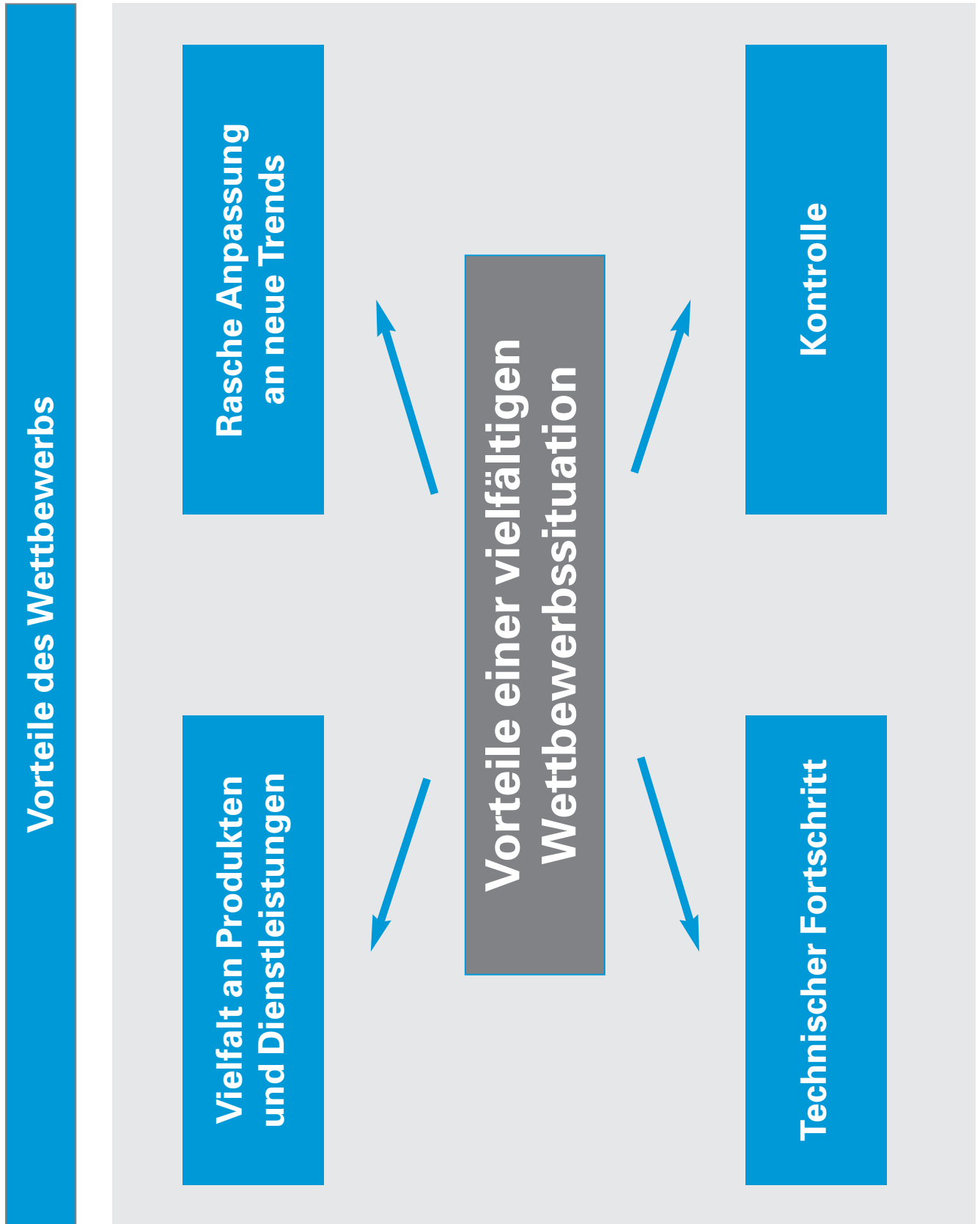
**Ein Betrieb kombiniert  
 Leistungen von zB:**

- Elektriker + Installateur
- Bäcker + Konditor
- Dachdecker + Spengler

**Ein Betrieb kombiniert  
 Leistungen von zB:**

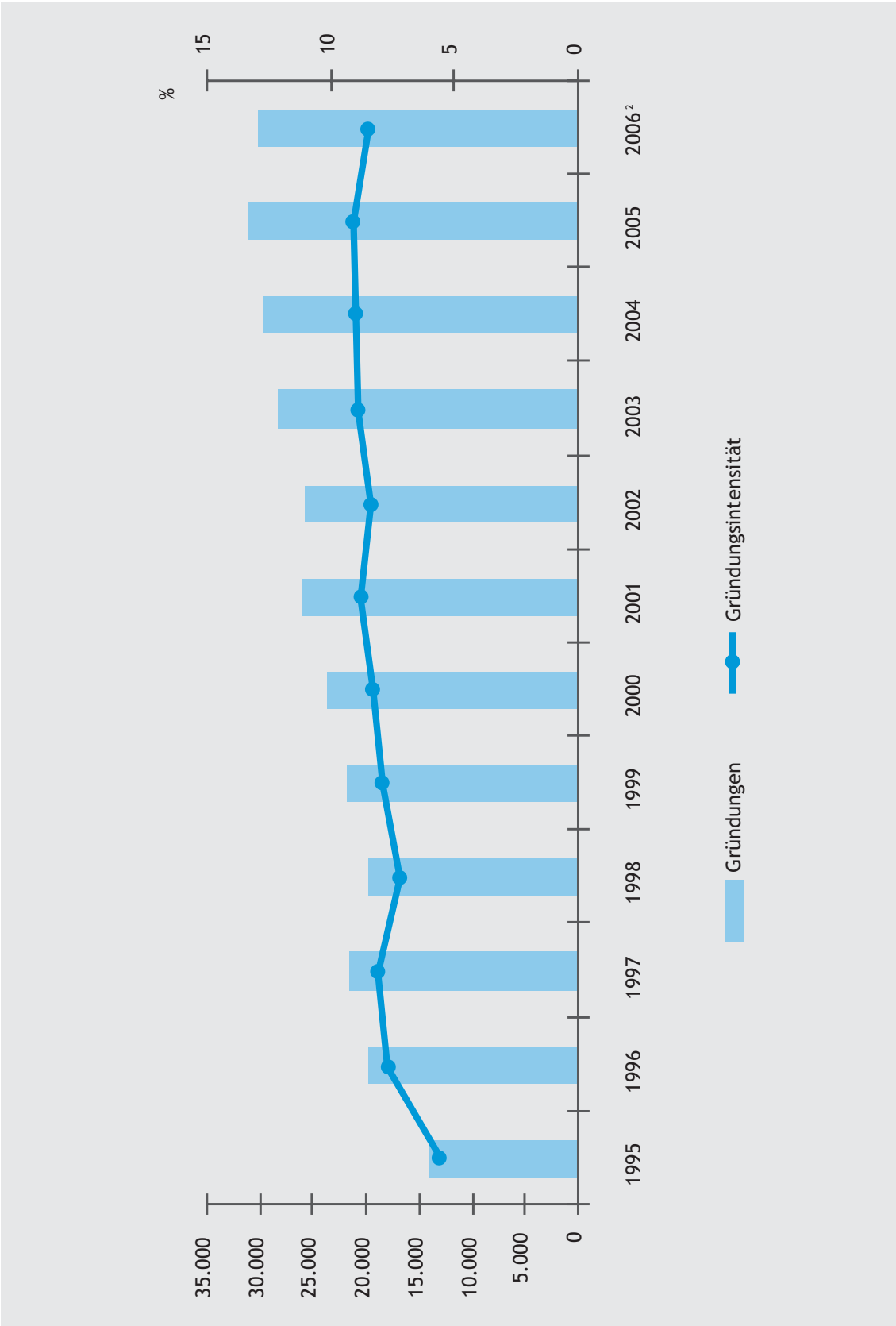
- Elektroinstallation +  
-handel
- Bäckerei + Lebensmittel-  
einzelhandel
- Tischlerei +  
Möbeleinzelhandel

## Kopiervorlage 2



# Kopiervorlage 3

## Entwicklung der Neugründungen und der Gründungsintensität, 1995–2006





# Kopiervorlage 4

## Anzahl der Unternehmen im Vergleich, ausgewählte Fachgruppen, 1995 und 2006

