
Marktsegmentstudie zur Tätigkeit der Mitglieder der Kammer für ZiviltechnikerInnen und der Baumeister für Steiermark und Kärnten

Präsentation der Endergebnisse

MMag. Eric Kirschner

23. Mai 2017

Ergebnisse

Sample und Rücklauf

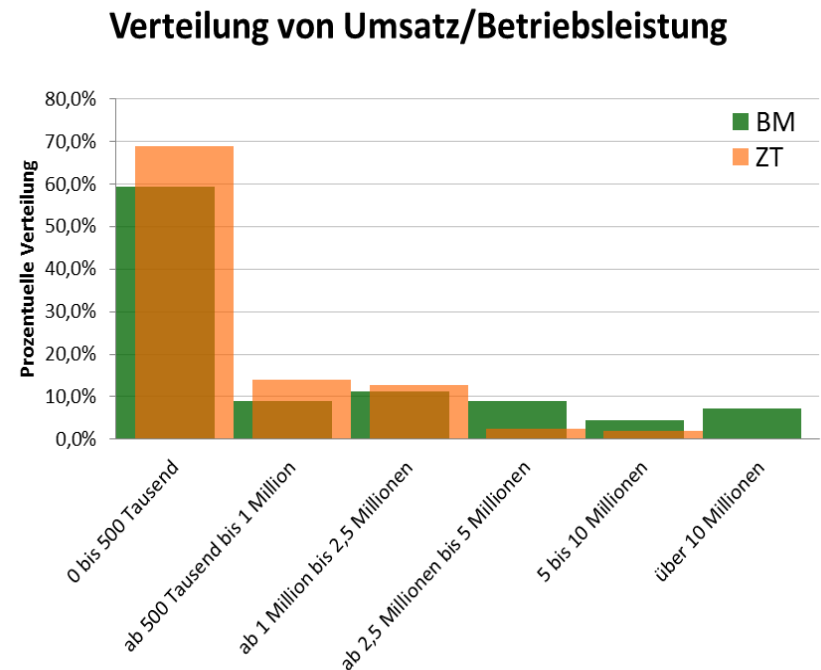
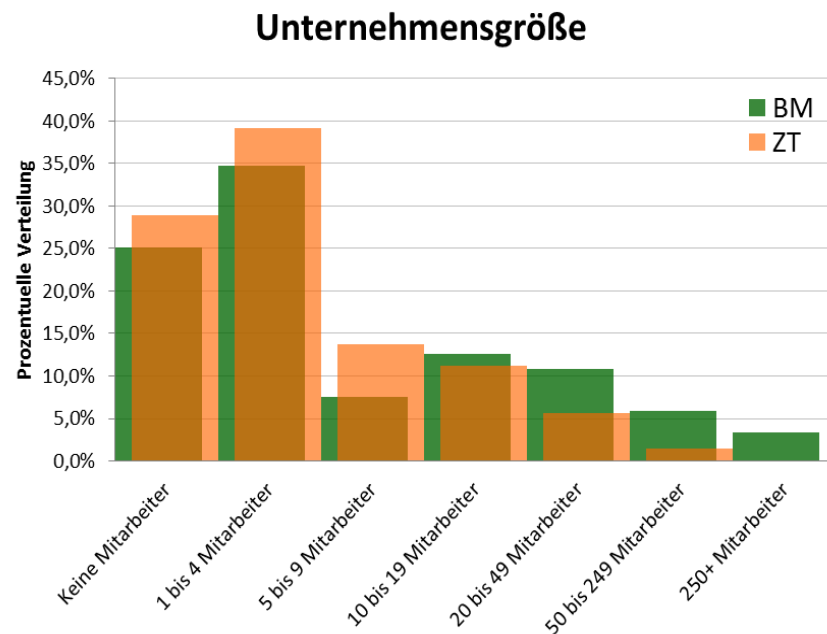
2

- Grundgesamtheit: 2.054 Unternehmen
 - ZT: 670 Steiermark + 227 Kärnten → 897
 - BM: 786 Steiermark + 371 Kärnten → 1.157
- Rücklauf
 - 283 vollständige Fragebögen: ZT 127 + BM 156
 - Rücklaufquote: ZT 14,2 % + BM 13,5 % → 14 %
- Repräsentatives Sample
 - Die Verteilung der Betriebsgrößen ist mit Daten der Leistungs- und Strukturstatistik vergleichbar wobei größere Unternehmen tendenziell überrepräsentiert sind.

Struktur nach Unternehmensgröße und Umsatz/Betriebsleistung

3

- Ziviltechnikerinnen und Ziviltechniker sind, in Bezug auf Mitarbeiteranzahl und Umsatz, kleiner strukturiert als heimische Baumeisterbetriebe.

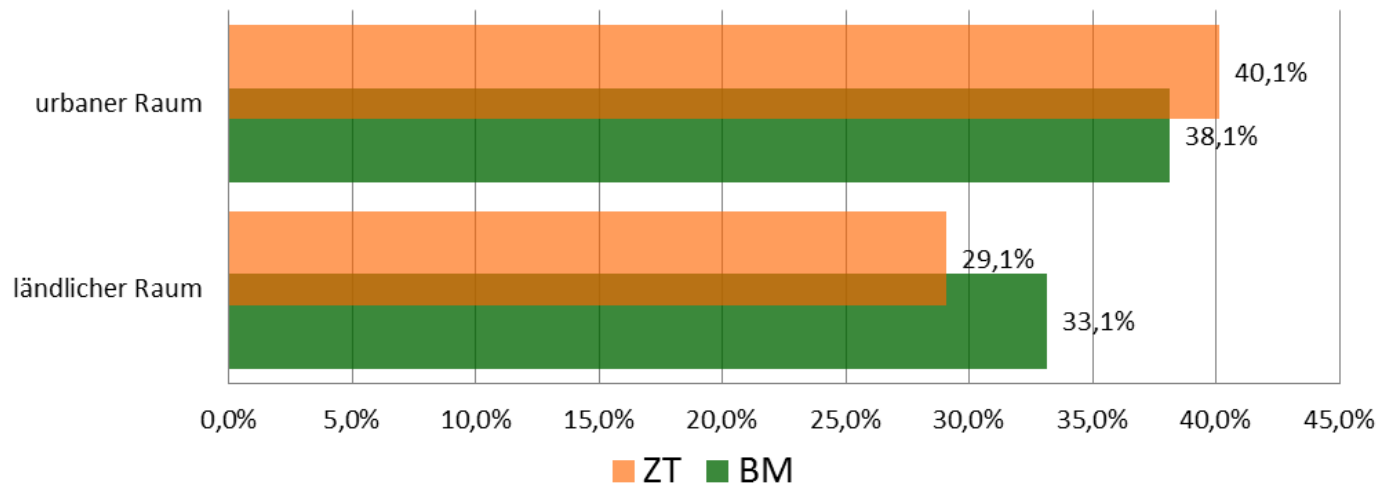


Struktur nach regionalem Beschäftigungsschwerpunkt

4

- Ihr Tätigkeitsschwerpunkt liegt im Vergleich zu Baumeisterinnen und Baumeistern verstärkt in urbanen Regionen.

Regionaler Fokus

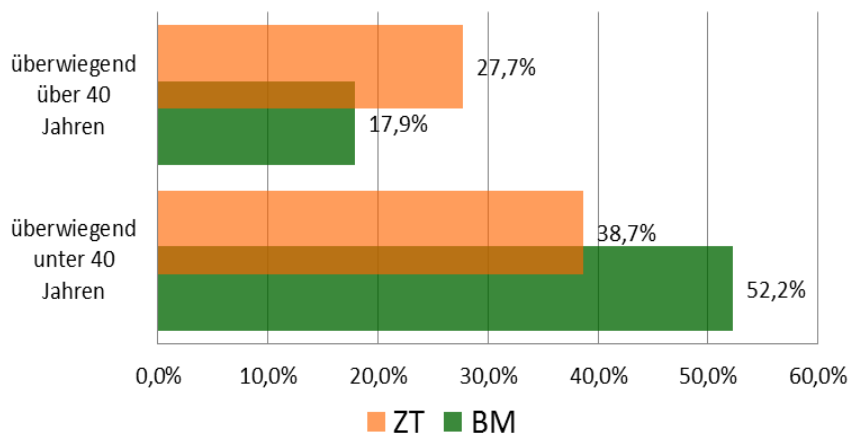


Kundenprofil im Einfamilienhaussegment nach Alter und Region

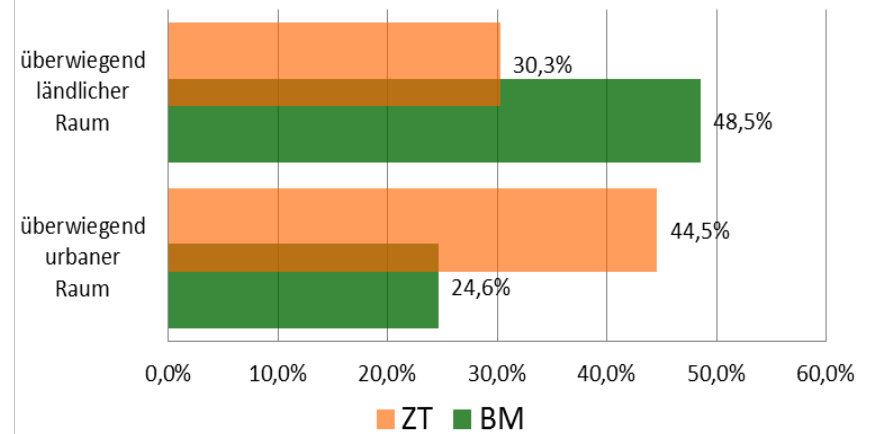
5

- Es können signifikante Unterschiede in Bezug auf Alter und Regionalität des durchschnittlichen Kunden festgestellt werden.

Kunde Einfamilienhaus: Altersprofil



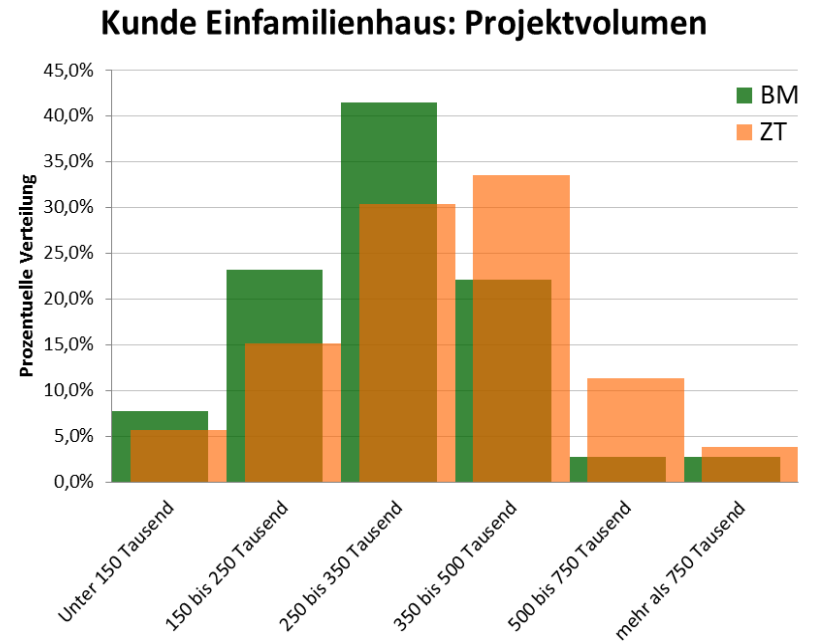
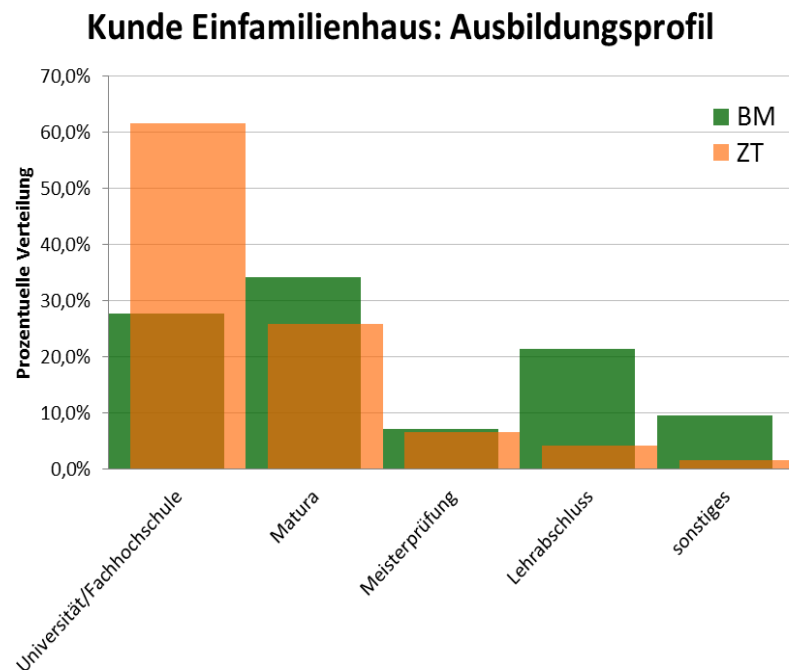
Kunde Einfamilienhaus: Regionsprofil



Kundenprofil im Einfamilienhaussegment nach Ausbildung und Projektvolumen

6

- Auch in Bezug auf Ausbildung und Preis des geplanten Projektes können klare Schwerpunkte festgestellt werden.



Ergebnisse

Kundenprofil Einfamilienhausplanung

- Der durchschnittliche Auftraggeber eines Ziviltechnikerbetriebes ist:
 - über 40 Jahre alt
 - verfügt über eine akademische Ausbildung und
 - lässt ein Wohnobjekt aus dem höheren Preissegment
 - in urban geprägten Regionen planen.

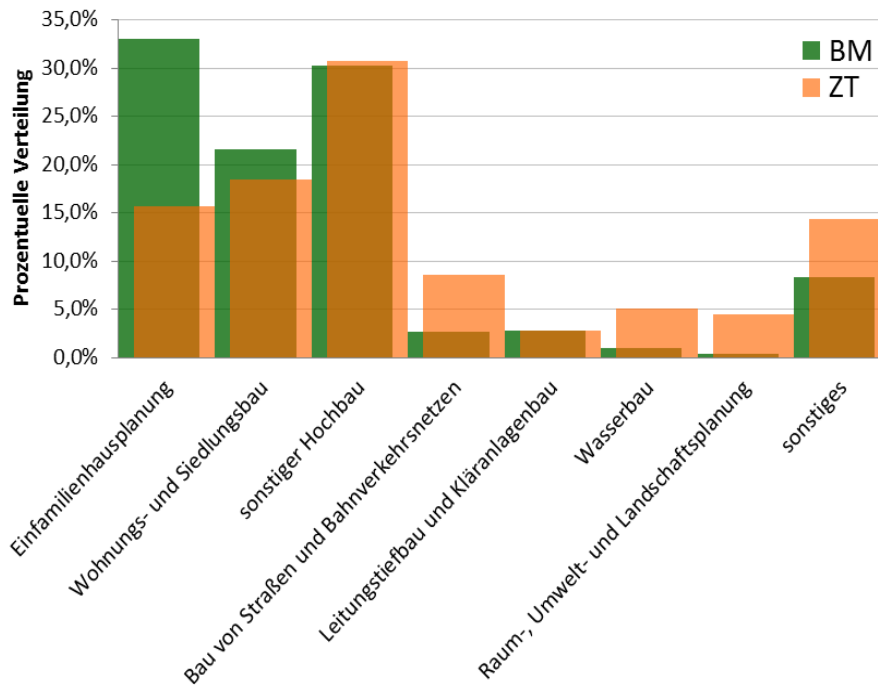
- Durchschnittliche Kundinnen und Kunden der Baumeisterbetriebe
 - sind jünger, also unter 40 Jahre alt, und
 - beauftragen eine Wohnobjektobjektplanung aus dem mittleren Preissegment
 - in einer ländlichen Region.

Darstellung der Bedeutung verschiedener Marktsegmente und Projektphasen

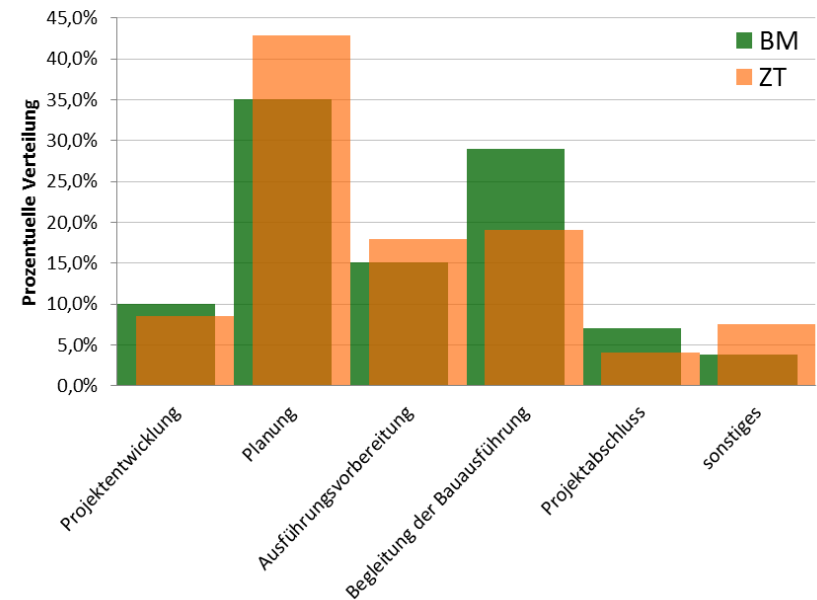
8

- Der Bereich Hochbau ist von zentraler Bedeutung, beide Akteure sind zudem in allen Projektphasen aktiv tätig.

Marktsegmente



Projektphasen



Ergebnisse

Bestimmung des Kernmarktes

9

- Der Bereich Hochbau ist für heimische Baumeisterbetriebe von überdurchschnittlicher Relevanz, hierbei kommt vor allem dem Einfamilienhaussegment eine entscheidende Bedeutung zu.
- Kernbereiche des Hochbaues sind auch für Ziviltechnikerbetriebe von zentraler Bedeutung. Diese sind jedoch technisch spezialisierter und auch in anderen Bereichen wie Straßenbau, Wasserbau, Raumplanung und verstärkt in beratenden Tätigkeiten aktiv.

Ergebnisse

Bestimmung des Kernmarktes

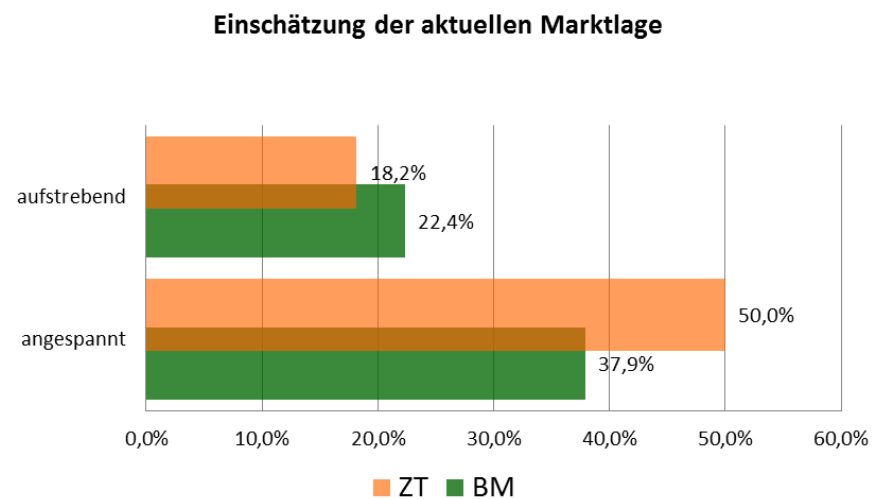
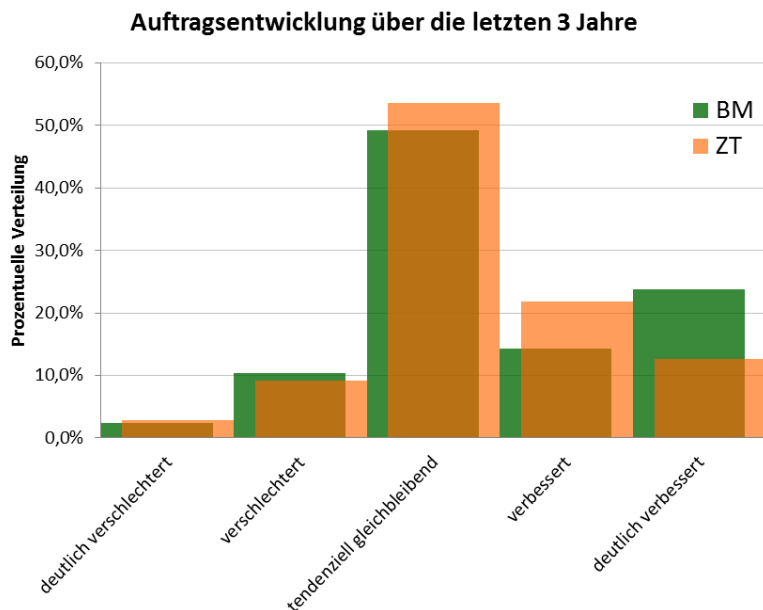
10

- Sowohl Ziviltechniker- als auch Baumeisterbetriebe sind in allen Planungsphasen aktiv, eine Differenzierung ist jedoch auch hier erkennbar.
- Ziviltechnikerbetriebe sind dabei besonders in Planung und Ausführungsvorbereitung sowie beratenden Tätigkeiten tätig, also verstärkt in den vorgelagerten Projektphasen.
- Baumeisterbetriebe sind überdurchschnittlich stark in der Begleitung der Bauausführung sowie dem Projektabschluss tätig.

Vergangene Auftragsentwicklung und Einschätzung der aktuellen Marktsituation

11

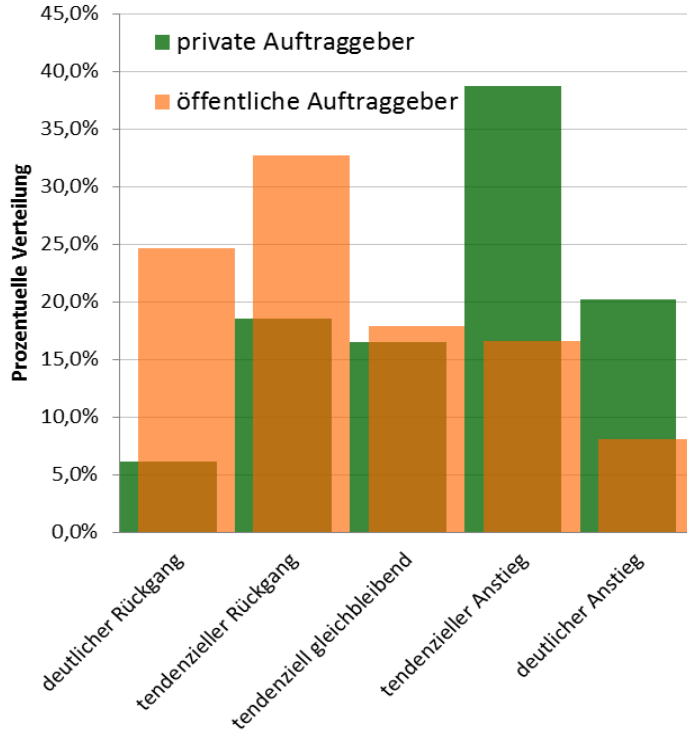
- Beide Akteure empfinden die Entwicklungen in der jüngsten Vergangenheit als positiv. Trotz einem leichten konjunkturellen Aufschwung wird die derzeitige Marktsituation, besonders in Kärnten, als angespannt wahrgenommen.



Vergangene Entwicklung der Investitionstätigkeiten nach Auftraggeber

12

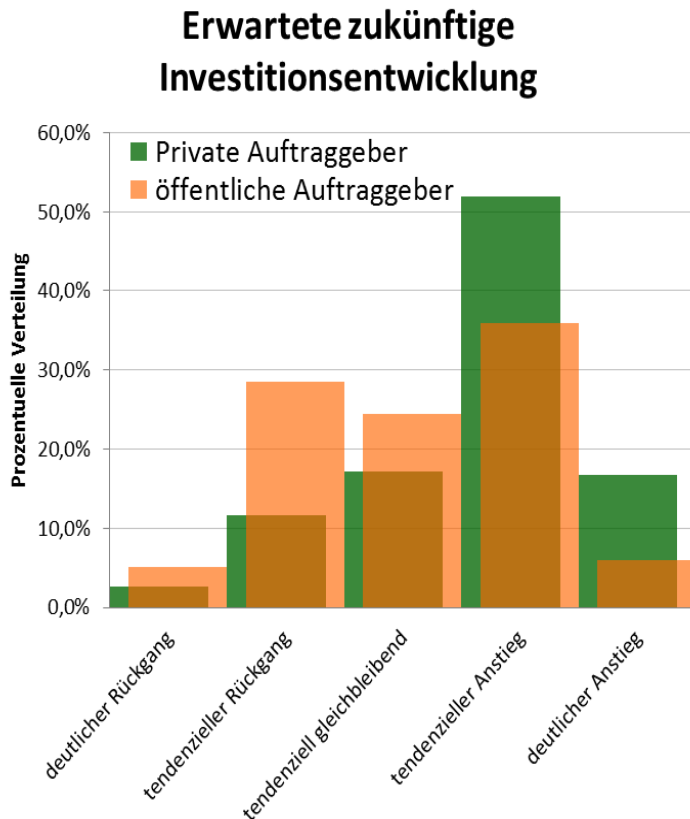
Entwicklung der Investitionsbereitschaft



- Positive Entwicklung sind vor allem auf Investitionstätigkeit privater Auftraggeber in Kernbereichen des Hochbaues zurückzuführen.
- Andere Marktsegmente stagnierten tendenziell, die Investitionsbereitschaft öffentlicher Auftraggeber ging über die letzten Jahre zurück.

Zukünftige Erwartungen der Investitionsbereitschaft nach Auftraggeber

13



- Die Befragten gehen davon aus, dass die Investitionsbereitschaft privater Auftraggeber innerhalb der nächsten drei Jahre weiter wachsen wird.
- Auch die Investitionsentwicklung öffentlicher Akteure wird tendenziell optimistisch eingeschätzt.
- Zudem gewinnt der klassische Hochbau sowie die Phase der Projektentwicklung an Relevanz.

Ergebnisse

Anmerkungen der Befragten

14

- Die Befragten beklagen erhöhte Konkurrenz:
 - Billiglohnkonkurrenz durch Pfuscher und Lohndumping
 - Unbefugte Gewerbeausübungen, Ingenieur- und Planungsbüros sowie die Fertighausbranche

- Trend zum „One-Stop-Shop“ mit Kehrseite
 - Erhöhte Nachfrage an „Leistungen aus einer Hand“ wird von beiden Akteuren wahrgenommen.
 - Chance für größere Baumeisterbetriebe als „Gefahr“ für ZT und Kleinbetriebe.
 - Beratende Tätigkeiten gewinnen bei BM und ZT an Bedeutung.

Ergebnisse

Anmerkungen der Befragten

15

■ Bürokratisierung und Praxisferne der Behörden

- ZT und BM beklagen die mangelnde Praxis von Beamten und Entscheidungsträgern, welche mit Mehraufwand und -kosten einhergeht.
- Unübersichtliche Flut an Gesetzen und Normen, aufwändige Verfahrensabwicklungen und teils widersprüchliche Auflagen.

■ Hohe Lohnnebenkosten und schlechte Ausbildung

- Hohe Lohnnebenkosten erhöhen den Konkurrenzdruck durch Lohndumping.
- Facharbeitermangel und schlecht ausgebildetes Personal verstärken dieses Problem, auch die Motivation junger Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter wird kritisiert.