

F 3.2016

Förderpartner
**DEUTSCHER
HOLZBAU**

Medienpartner des:
INFORMATIONSDIENST **HOLZ**

> SCHULERWEITERUNG

Gutes Klassenklima

HYBRIDBAU

Zurückhaltend und passend

KONJUNKTUR

Moderater Wachstumskurs
bestätigt

BAUEN **MIT** HOLZ

FACHZEITSCHRIFT FÜR
KONSTRUKTEURE UND
ENTSCHEIDER

WWW.BAUENMITHOLZ.DE



Besser als Chemie!
www.baufachmedien.de



»Beim Erweiterungsbau setzte man gezielt auf den nachwachsenden Rohstoff Holz, der für ein angenehmes und gesundheitsförderndes Klima in den Klassenzimmern sorgt.« Mehr ab Seite 10



BRUDERVERLAG

■ WÜRTH

Mehr als 11 Milliarden Euro Umsatz

Die Würth-Gruppe verzeichnet 2015 gemäß vorläufigem Konzernabschluss einen Umsatz von 11,05 Milliarden Euro (Vorjahr: 10,13 Milliarden Euro). Robert Friedmann, Sprecher der Konzernführung der Würth-Gruppe, zeigt sich zufrieden mit diesem Wachstum: „Wir konnten den Umsatz um 9,0 Prozent steigern. Das liegt unter anderem an der erfolgreichen regionalen Stärkung einzelner Geschäftsbereiche, dem Ausbau des Niederlassungsnetzes und dem Zuwachs im Außendienst.“ Währungsveränderungen haben das Wachstum der Würth-Gruppe mit 2,5 Prozentpunkten positiv beeinflusst. Regionen wie Süd- und Osteuropa konnten sich durch überdurchschnittliche Wachstumsraten hervorheben. In Spanien wurde eine Umsatzsteigerung von 11,6 Prozent erzielt. Auch außerhalb Europas entwickelten sich die Aktivitäten der Würth-Gruppe positiv, allen voran die nordamerikanischen Gesellschaften. In Deutschland wächst die Würth-Gruppe mit 4,2 Prozent. Die Monate September und Oktober 2015 waren die bislang erfolgreichsten in der Geschichte der Würth-Gruppe. In beiden Monaten wurde jeweils ein Umsatz von knapp über einer Milliarde Euro erzielt.

Das Betriebsergebnis der Würth-Gruppe wird 2015 auf Vorjahresniveau liegen (2014: 515 Millionen Euro). „Investitionen in zukünftiges Wachstum und der zunehmende Preisdruck haben eine parallele Steigerung des Betriebsergebnisses zum Umsatz verhindert. Ziel ist es, die Ertragskraft im Jahr 2016 bei angemessenem Umsatzwachstum zu stärken“, so Friedmann.



Bild: Würth

Die Gesamtzahl der Mitarbeiter hat sich auf Gruppenebene von 66.044 auf 68.922 erhöht. In Deutschland betrug der Zuwachs über 900 Mitarbeiter.

■ KUNDENERWARTUNG

Ausführliche Beratung und Festpreis liegen ganz vorn

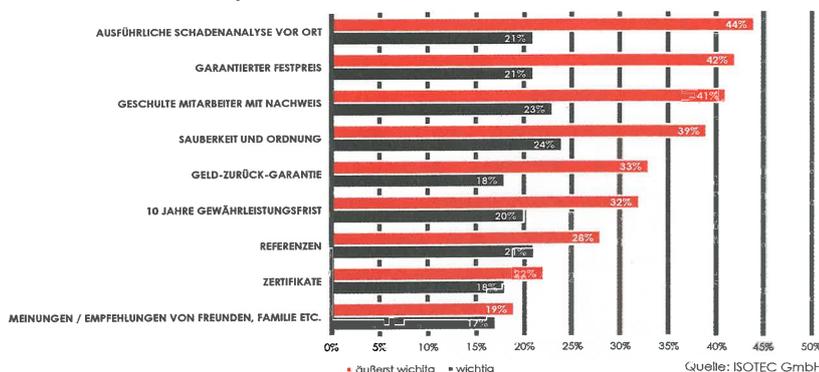
Die Deutschen haben ganz konkrete Vorstellungen, was sie von einem guten Handwerksbetrieb erwarten. Dies geht aus einer repräsentativen Befragung des Meinungsforschungsinstituts „Heute und Morgen“ hervor, die im Auftrag des Sanierungsunternehmens Isotec durchgeführt wurde.

Sehr wichtig sind 44 Prozent der Befragten eine konkrete Schadenanalyse vor Ort sowie eine ausführliche Beratung - und eben keine Ferndiagnose oder allgemeine Standardaussagen. Da die Angst vor hohen Kosten für die professionelle Sanierung bei den Betroffenen immer mitschwingt, möchten 42 Prozent unbedingt einen garantierten Festpreis erhalten, der auch der tatsächliche Endpreis ist, bevor sie sich für einen Anbieter entscheiden.

Die Ursachen von Schäden können sehr verschieden sein und unterschiedliche Methoden der Beseitigung erfordern - und nicht nur ein Verfahren, wie manche Anbieter suggerieren. Deshalb erachten 41 Prozent der Befragten geschulte Mitarbeiter mit entsprechenden Qualifikationsnachweisen als äußerst wichtig, wenn es um eine fachgerechte Ausführung geht.

Da Handwerks- und Sanierungsarbeiten oft den Ruf haben, Schmutz oder sogar Chaos im Haus bzw. in der Wohnung zu verursachen, sind für 39 Prozent der Befragten auch Sauberkeit und Ordnung bei der Ausführung ein unbedingtes Muss. 32 Prozent möchten vom Anbieter

Wichtige Kriterien bei der Anbietersauswahl von Experten für Schimmel- und Feuchtschäden



„Wie die Befragten völlig richtig betonen, ist eine eingehende Schadensanalyse vor Ort der Schlüssel zu einer dauerhaft funktionsfähigen Sanierung“, so Horst Becker, Geschäftsführer der Isotec-Gruppe.

außerdem eine zehnjährige Gewährleistung auf Material und Ausführung (statt der gesetzlich vorgeschriebenen fünf Jahre). Denn ein Handwerksbetrieb, der sich seiner Leistung sicher ist, sollte die Gewährleistungszeit entsprechend ausweiten. Bei längeren Gewährleistungszeiten als zehn Jahren sollten Kunden darauf achten, ob sich die Gewähr wirklich auf die gesamte Dienstleistung bezieht oder nur auf das eingesetzte Verfahren.