

Unternehmensbefragung O-CH 2012

- Wie meistern Ostschweizer Unternehmen die wirtschaftlich turbulenten Zeiten?
- Welche Herausforderungen stellen sich ihnen in Zukunft?
- Welche Massnahmen planen die Unternehmen?



Ergebnisse

BAUGEWERBE

im Auftrag von:



A	Ziel und Methodik	3
B	Zusammenfassung	8
C	Ergebnisse	10

A Ziel und Methodik



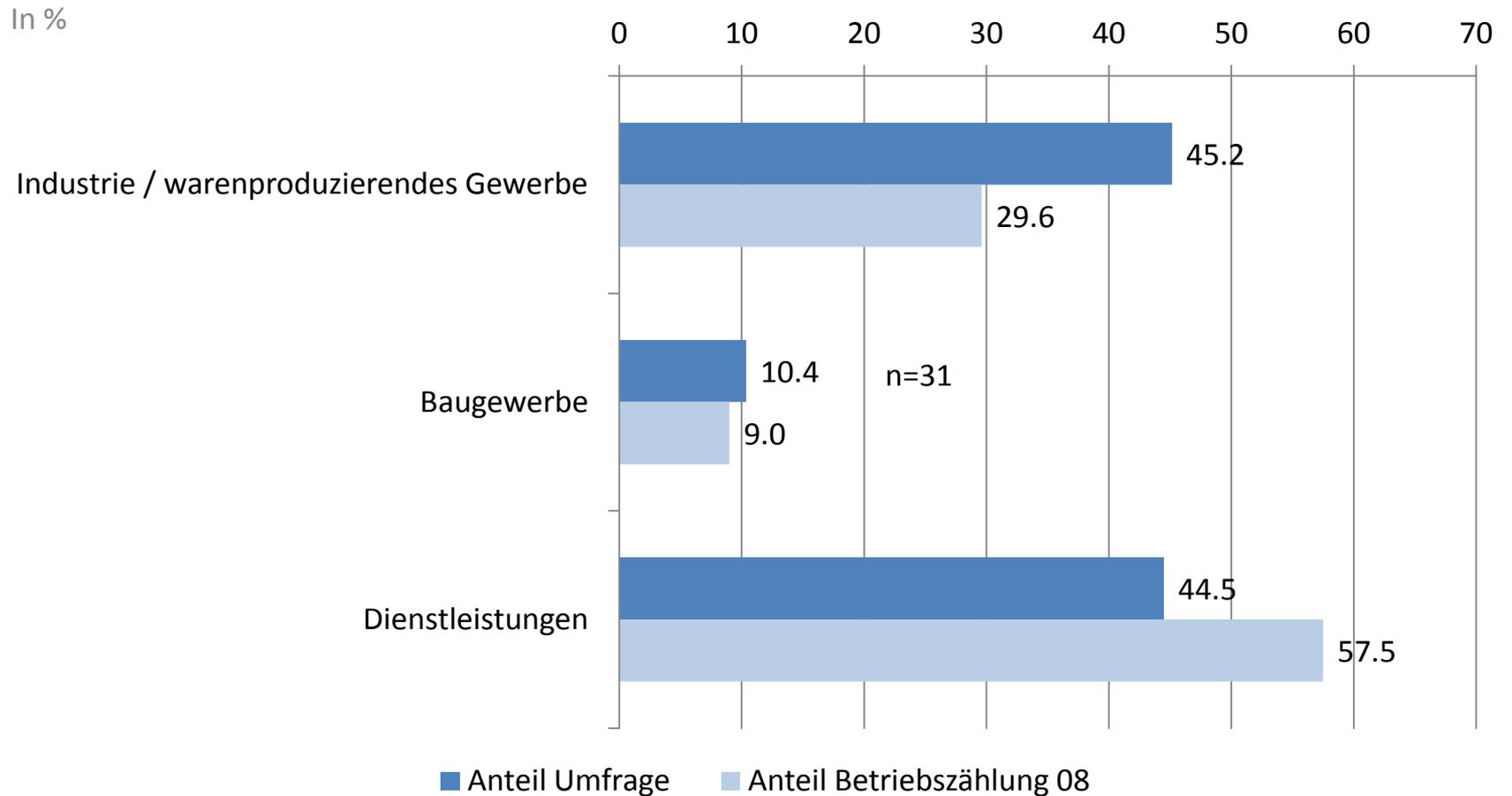
Ziel der Studie

Ziel der Unternehmensbefragung ist es, zu erfahren wie Ostschweizer Unternehmen die wirtschaftlich turbulenten Jahre seit 2008 gemeistert haben und welche unternehmerischen Herausforderungen sich ihnen in den kommenden Jahren stellen werden.

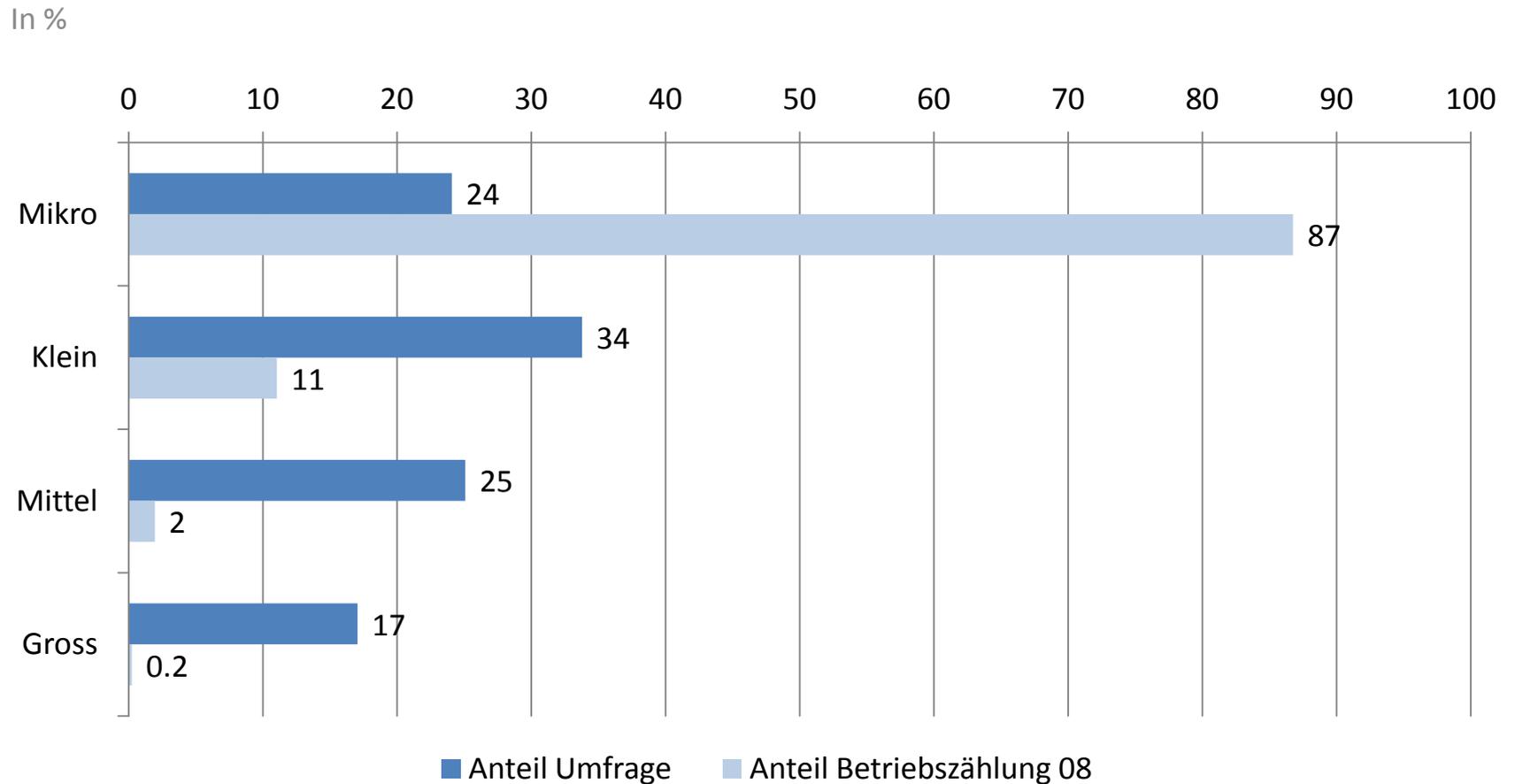
Eckdaten

- Online-Umfrage im Juni / Juli 2012 bei 1'400 Führungskräften von Mitgliedunternehmen der IHK St.Gallen-Appenzell
- Vollständig ausgefüllte Fragebogen: 299. Die teilnehmenden Unternehmen beschäftigen in der Schweiz rund 50'000 Mitarbeitende
- Fallstudien, durchgeführt im Rahmen des Integrationsseminars des KMU-Instituts der HSG als Erweiterung und Vertiefung der Online-Umfrage

Teilnehmer nach Sektoren



Teilnehmer nach Grössenklassen der Unternehmen



B Zusammenfassung



Die wichtigsten Erkenntnisse auf einen Blick

-
- 1 Ostschweizer Bauwirtschaft profitiert von günstigem Umfeld**
- Ostschweizer Bauwirtschaft profitiert stark von historisch tiefen Zinsen und anhaltendem Bevölkerungswachstum.
 - Nur 3% der Bauunternehmen sahen sich in den letzten 5 Jahren in ihrer Existenz bedroht.
 - Trotz günstigen Umfeldbedingungen: 55% der Bauunternehmen waren von den Entwicklungen der letzten Jahre stärker gefordert als in früheren Phasen.

-
- 2 Zunahme der Wettbewerbsintensität und starker Margendruck**
- Marktumfeld seit 2008 vor allem durch eine Zunahme des Wettbewerbs (grosse Zahl neuer Anbieter) und durch einen starken Margendruck geprägt.
 - Erhalt der Profitabilität, Erhöhung der Produktivität und Rekrutierung von qualifiziertem Personal als vordringliche Herausforderungen der letzten Jahre.
 - Wechselkursproblematik von untergeordneter Bedeutung.

-
- 3 Erhöhung der Profitabilität im Zentrum**
- Auf der Massnahmenebene stehen die Steigerung der Produktivität, die Verbesserung der Produkt- und Dienstleistungsqualität sowie die Erhöhung der Flexibilität (bessere Reaktion auf Schwankungen der Nachfrage) im Vordergrund.
 - Ebenfalls sehr häufig sind Massnahmen zur Intensivierung der Kundenbindung und zur Erhöhung der Energie- und Umwelteffizienz. Zur Kostenreduktion wird auch vermehrt Druck auf die Lieferanten ausgeübt.

-
- 4 Ostschweizer Bauwirtschaft im Zenit**
- 30% der Bauunternehmen rechnen mit weiterem Wachstum, 70% mit Stagnation oder Rückgang.
 - Unstabile Konjunktur, zunehmender Konkurrenzdruck und steigende Zinsen als grösste Gefahren für künftige Entwicklung.
 - Steigerung von Produktivität / Profitabilität sowie Rekrutierung von qual. Personal bleiben grösste Herausforderungen.
 - Bisher wenig ergriffen, aber häufig in Planung, sind strategische Allianzen / Partnerschaften und die Erschliessung neuer Märkte.

-
- 5 Unverändertes Niveau der Investitionen am Standort Ostschweiz geplant**
- Für das stark lokal und regional verankerte Baugewerbe hat der Standort Ostschweiz nicht an Bedeutung verloren.
 - Die Mehrheit der Ostschweizer Bauwirtschaft wird in den kommenden 5 Jahren im gleichen Umfang investieren wie in den letzten Jahren.

C Ergebnisse

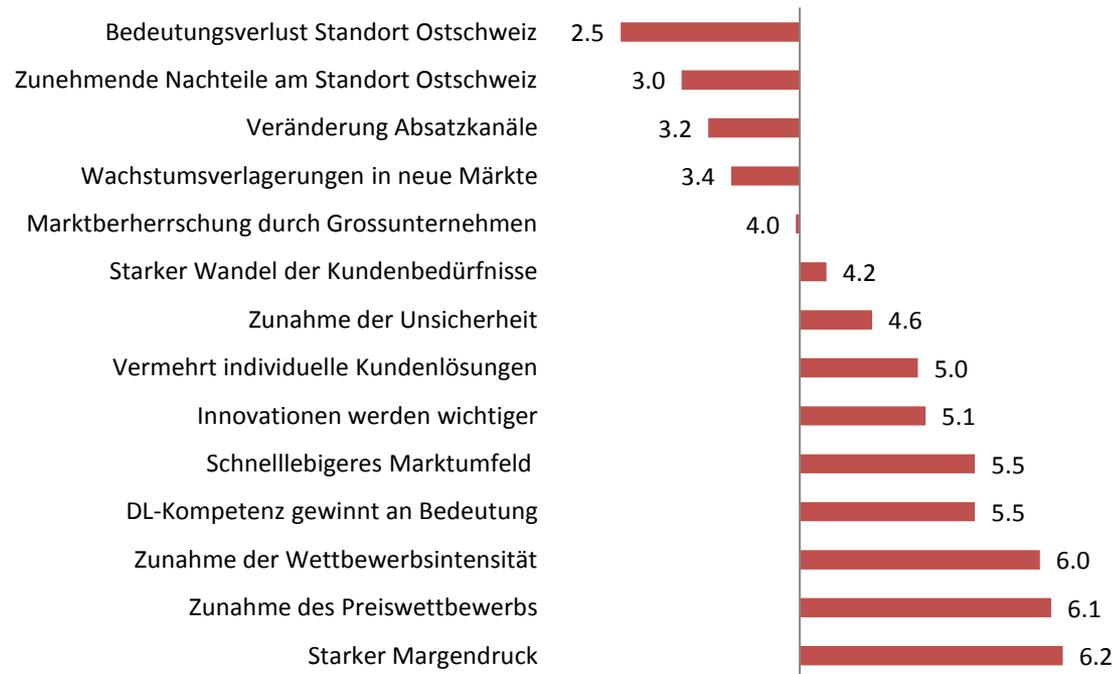


C.1 2008 bis 2012 – was ist passiert?



Vergleichen Sie das heutige Marktumfeld Ihres Unternehmens mit jenem vor Ausbruch der Finanz- und Wirtschaftskrise im Jahr 2008. Wie hat sich das Marktumfeld in diesem Zeitraum verändert?

Skala von 1 bis 7 : 1 = trifft überhaupt nicht zu; 4 = neutral;
7 = trifft vollständig zu



ANMERKUNGEN

- Aus Sicht der Bauwirtschaft war das Marktumfeld in den letzten Jahren vor allem durch eine Zunahme des (Preis-) Wettbewerbs und durch einen starken Margendruck geprägt.
- Die Ansprüche an die Dienstleistungskompetenz, aber auch an die Innovationsfähigkeit und an die Fähigkeit zur Entwicklung von individuellen Kundenlösungen haben zugenommen.

Ökonomische und politische Entwicklungen mit negativem Einfluss

Welche ökonomischen und/oder politischen Entwicklungen hatten im Zeitraum seit 2008 eine massgebliche Auswirkung auf die Entwicklung Ihres Unternehmens?

Skala 1 – 7 : 1 = stark negativ; 4 = kein Einfluss; 7 = stark positiv



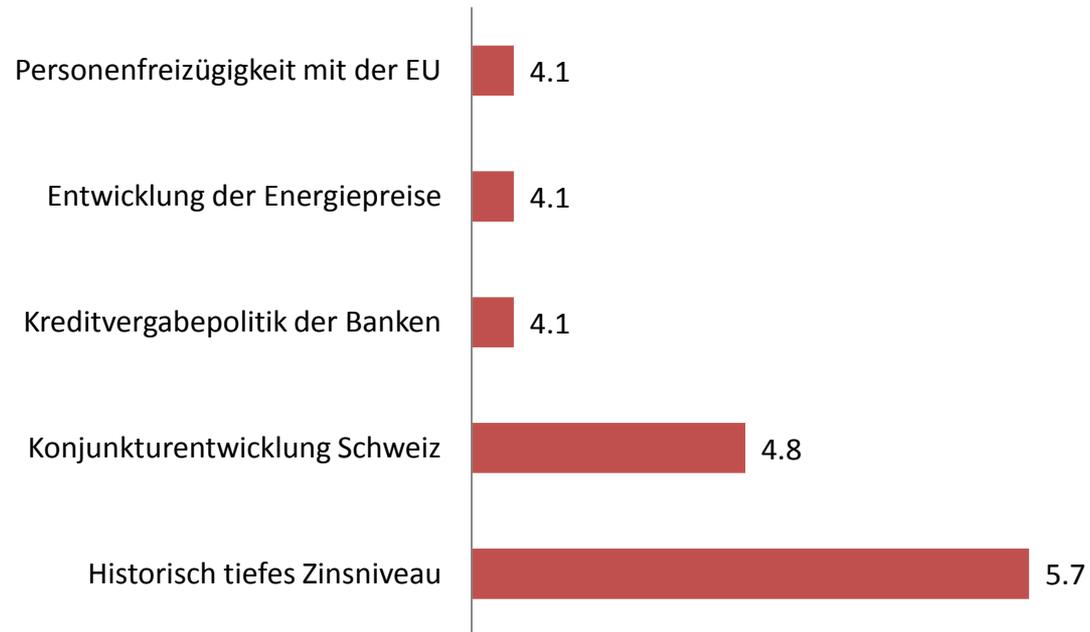
ANMERKUNGEN

- Insgesamt sind die negativen Einflüsse im Urteil der Ostschweizer Bauwirtschaft deutlich weniger stark ausgeprägt als bei der Industrie.
- Am stärksten negativ wirkten sich die stärkere Regulierung (Vorschriften) und der starke Schweizer Franken aus.
- Auch der Abbau von Marktzutrittsschranken (ausländische Anbieter, Scheinselbständigkeit) hatte negative Auswirkungen auf das Ostschweizer Baugewerbe.

Ökonomische und politische Entwicklungen mit positivem Einfluss

Welche ökonomischen und/oder politischen Entwicklungen hatten im Zeitraum seit 2008 eine massgebliche Auswirkung auf die Entwicklung Ihres Unternehmens?

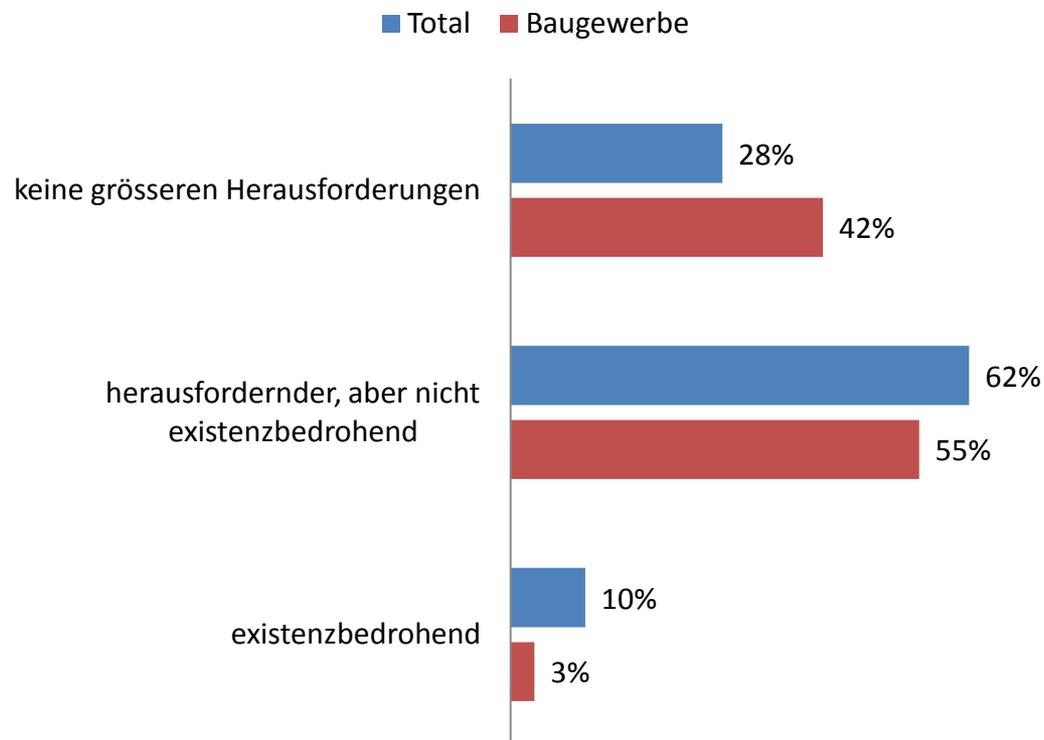
Skala von 1 bis 7 : 1 = stark negativ; 4 = kein Einfluss; 7 = stark positiv



ANMERKUNGEN

- Als eigentliche Treiber des Ostschweizer Baugewerbes wirkten in den letzten Jahren das historisch tiefe Zinsniveau und die robuste Konjunkturentwicklung in der Schweiz.

Wie empfanden Sie den Grad der allfälligen Bedrohung für Ihr Unternehmen durch die wirtschaftlichen / politischen Entwicklungen zwischen 2008 und 2012?



ANMERKUNGEN

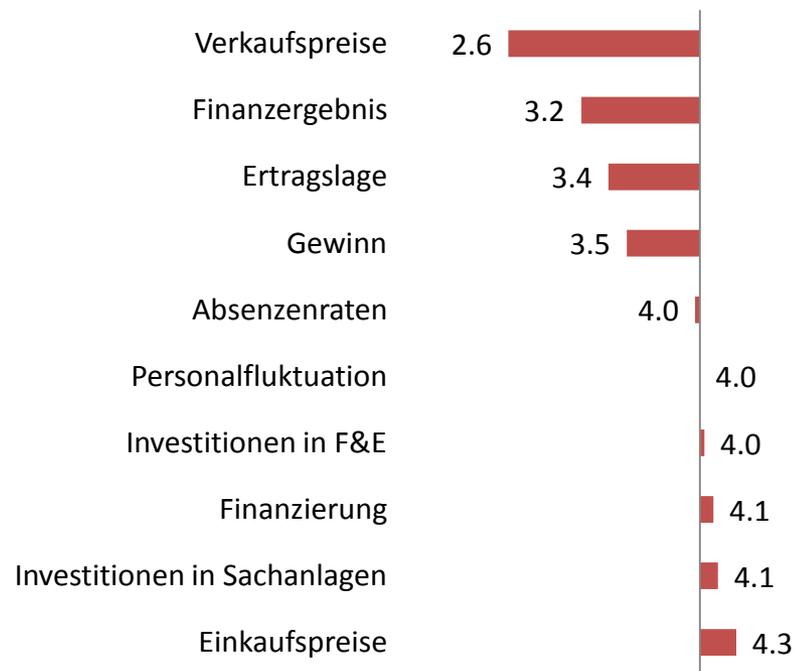
- 42% der Ostschweizer Bauunternehmen erlebten in den vergangenen Jahren keine grösseren Herausforderungen als in früheren Phasen
- 55% der Ostschweizer Bauunternehmen waren durch die Entwicklungen in den letzten 5 Jahren stärker gefordert als in früheren Phasen.
- Nur für 3% der Unternehmen war bzw. ist die Entwicklung existenzbedrohend.

C.2 Welche Folgen hatte die Entwicklung für die Unternehmen?



Welche Bereiche Ihres Unternehmens sind von den Veränderungen im Zeitraum 2008 bis 2012 positiv respektive negativ betroffen?

Skala von 1 bis 7 : 1 = stark negativ betroffen; 4 = nicht betroffen;
7= stark positiv betroffen



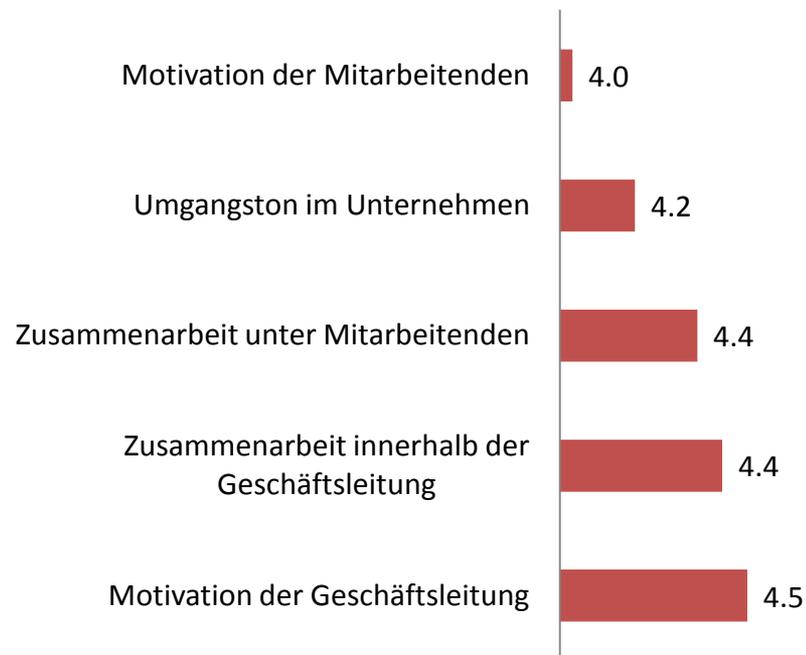
ANMERKUNGEN

- Die Veränderungen im Umfeld der Unternehmen führten zu einem Preiszerfall und damit verbunden zu einem Einbruch der Erträge und der Gewinne. Ebenfalls stark negativ betroffen war das Finanzergebnis der Unternehmen.
- Wenig beeinflusst waren die Absenzenraten, die Personalfluktuaton, die Investitionen in F&E sowie in Sachanlagen und die Finanzierung.
- Schwach positiv beeinflusst wurden die Einkaufspreise.

Auswirkungen Unternehmensbereiche: weiche Faktoren

Welche Themenbereiche Ihres Unternehmens sind von den Veränderungen im Zeitraum 2008 bis 2012 positiv respektive negativ betroffen?

Skala von 1 bis 7 : 1= stark negativ betroffen; 4 = nicht betroffen;
7= stark positiv betroffen

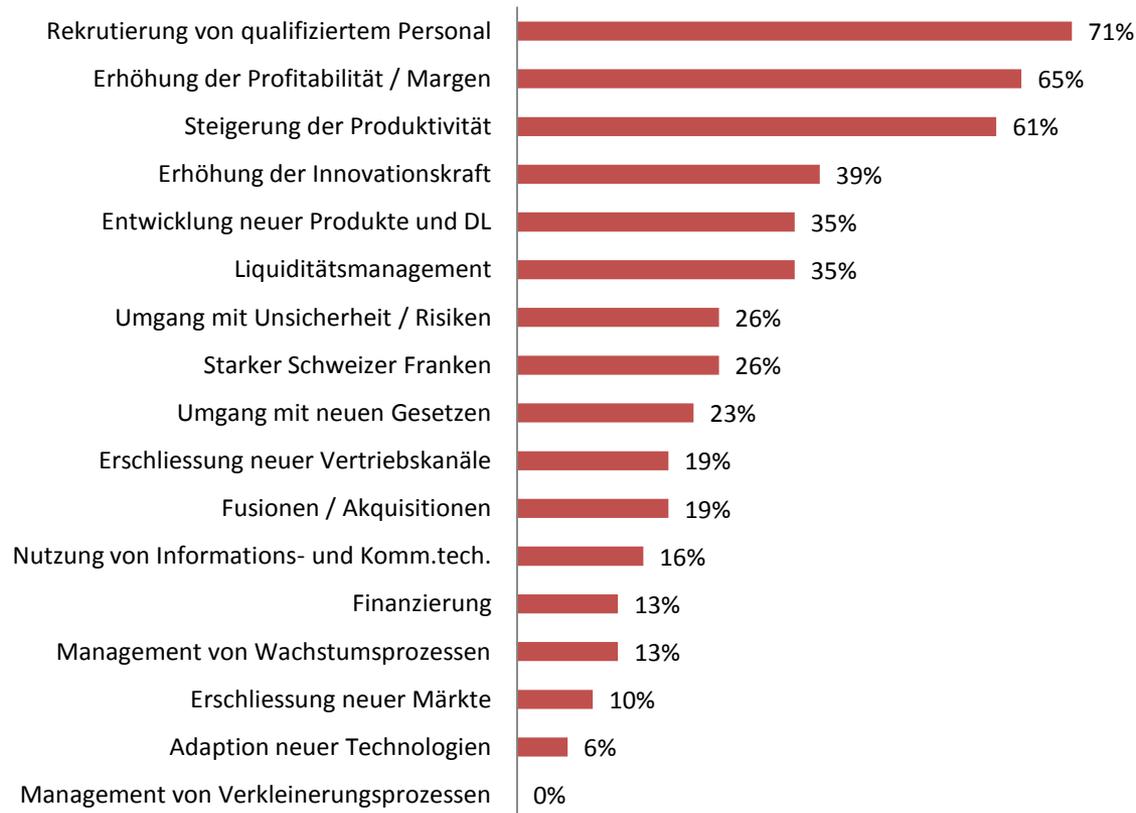


ANMERKUNGEN

- Die schwierigen Umfeldbedingungen hatten tendenziell einen positiven Einfluss auf die Soft-Faktoren im Unternehmen (Motivation, Umgangston, Zusammenarbeit).
- Vor allem die Motivation der Geschäftsleitung und die Zusammenarbeit im Führungsteam wurden positiv beeinflusst.

Die Herausforderungen im Zeitraum 2008 - 2012

Welches waren im Zeitraum 2008 bis 2012 die 5 grössten unternehmerischen Herausforderungen für Ihr Unternehmen? (Mehrfachauswahl möglich, maximal 5 Herausforderungen).



ANMERKUNGEN

- Bei den Herausforderungen der letzten Jahre stechen zwei Themen ganz klar hervor: Die Rekrutierung von qualifiziertem Personal und die Erhöhung der Profitabilität, welche u.a. über eine Steigerung der Produktivität erreicht werden kann.
- Auch die Erhöhung der Innovationskraft, die Entwicklung neuer Produkte und Dienstleistungen und das Liquiditätsmanagement gehörten für mehr als einen Drittel der Baubetriebe zu den wichtigsten Herausforderungen.

C.3 Wie haben die Unternehmen reagiert?



Ergriffene Massnahmen (in %)

Welche Massnahmen wurden aufgrund der Veränderungen zwischen 2008 und 2012 speziell ergriffen, um den daraus resultierenden Herausforderungen zu begegnen?



ANMERKUNGEN

- Von über 70% der Ostschweizer Bauunternehmen wurden / werden Massnahmen zur Verbesserung der Produkt- und Dienstleistungsqualität, zur Erhöhung der Flexibilität (bessere Reaktion auf Schwankungen der Nachfrage) und zur Steigerung der Produktivität ergriffen.
- Ebenfalls sehr häufig waren / sind Massnahmen zur Intensivierung der Kundenbindung und zur Erhöhung der Energie- und Umwelteffizienz. Zudem wurde / wird vermehrt Druck auf die Lieferanten ausgeübt und nach weiteren Möglichkeiten zur Kostenreduktion gesucht.

Welche Massnahmen wurden ergriffen und / oder sind in Planung, um mit einer erhöhten Unsicherheit über die künftige Entwicklung des Marktes umzugehen? (Mehrfachauswahl möglich).



ANMERKUNGEN

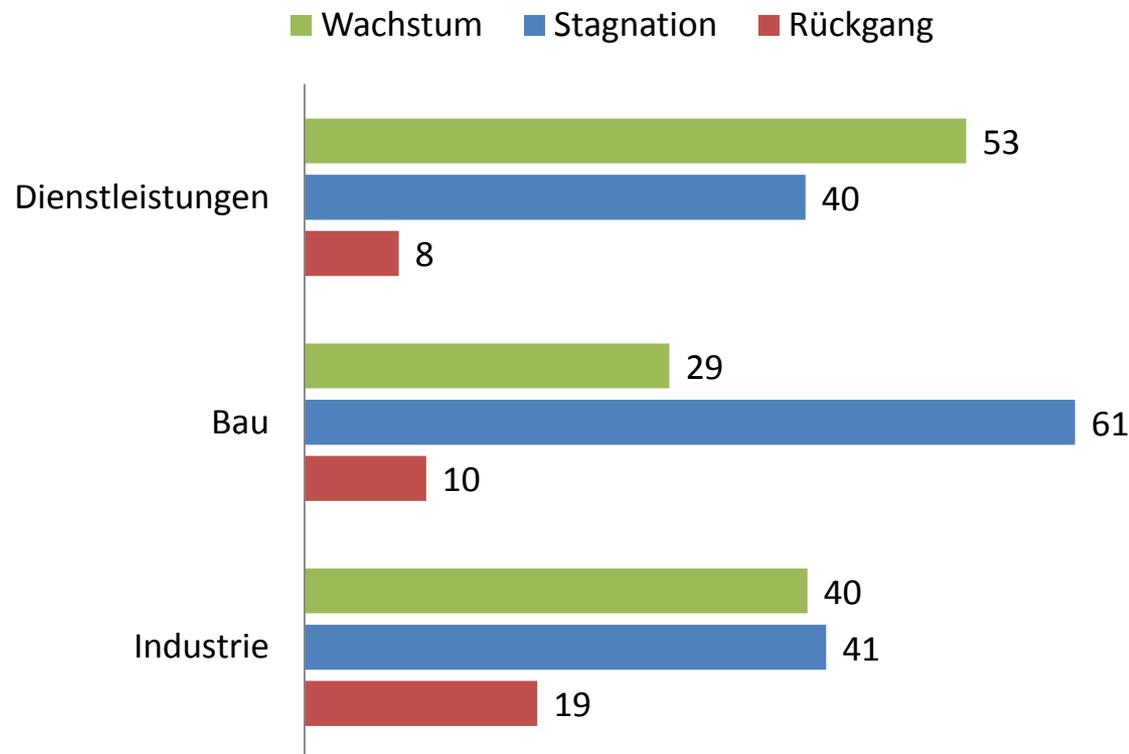
- 68% der Bauunternehmen sind der Meinung, dass die Unsicherheit über die künftige Entwicklung des Marktes zugenommen hat (Industrie: 83%).
- Als Massnahme gegen die Unsicherheit suchen die Unternehmen sehr häufig den engen Kontakt zu Lieferanten / Kunden, budgetieren vorsichtiger und setzen vermehrt auf Weiterbildung

C.3 2013 bis 2017 – wie geht es weiter?



Wachstumspotenzial in den wichtigsten Produkt-/Leistungsgruppen (in%)

Wie schätzen Sie den Markt für Ihre wichtigste Produkt- / Leistungsgruppe (gemessen am Umsatz) bezüglich des Wachstumspotenzials in den nächsten 5 Jahren ein?

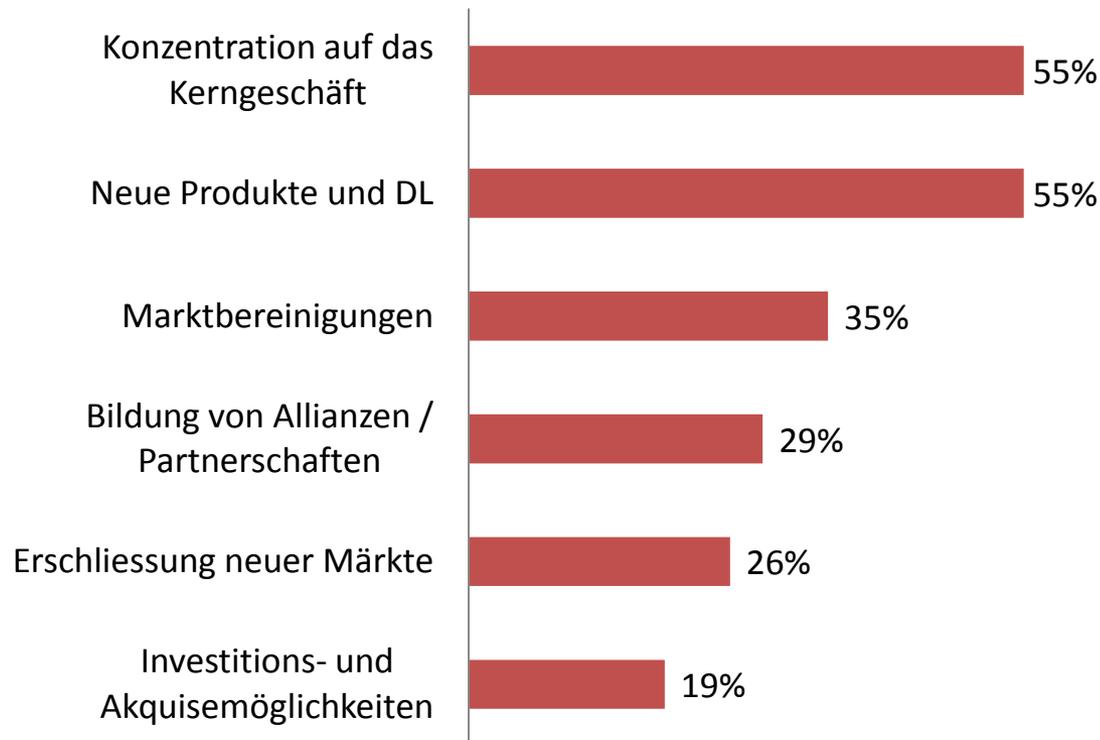


ANMERKUNGEN

- Die Wachstumsaussichten in den kommenden 5 Jahren werden insgesamt eher verhalten beurteilt.
- Die Bauwirtschaft sieht sich im Zenit angekommen, erwartet aber in den kommenden Jahren keine Bruchlandung.
- Immerhin 29% der Betriebe rechnen, ausgehend von einem sehr hohen Niveau, mit einem weiteren Wachstum.
- Am optimistischsten werden die Zukunftsperspektiven von den Dienstleistungsbetrieben beurteilt.

Die grössten Chancen in den kommenden Jahren

In welchen Bereichen sehen Sie in den nächsten 3 bis 5 Jahren die grössten Chancen für Ihr Unternehmen?
(Mehrfachauswahl möglich).

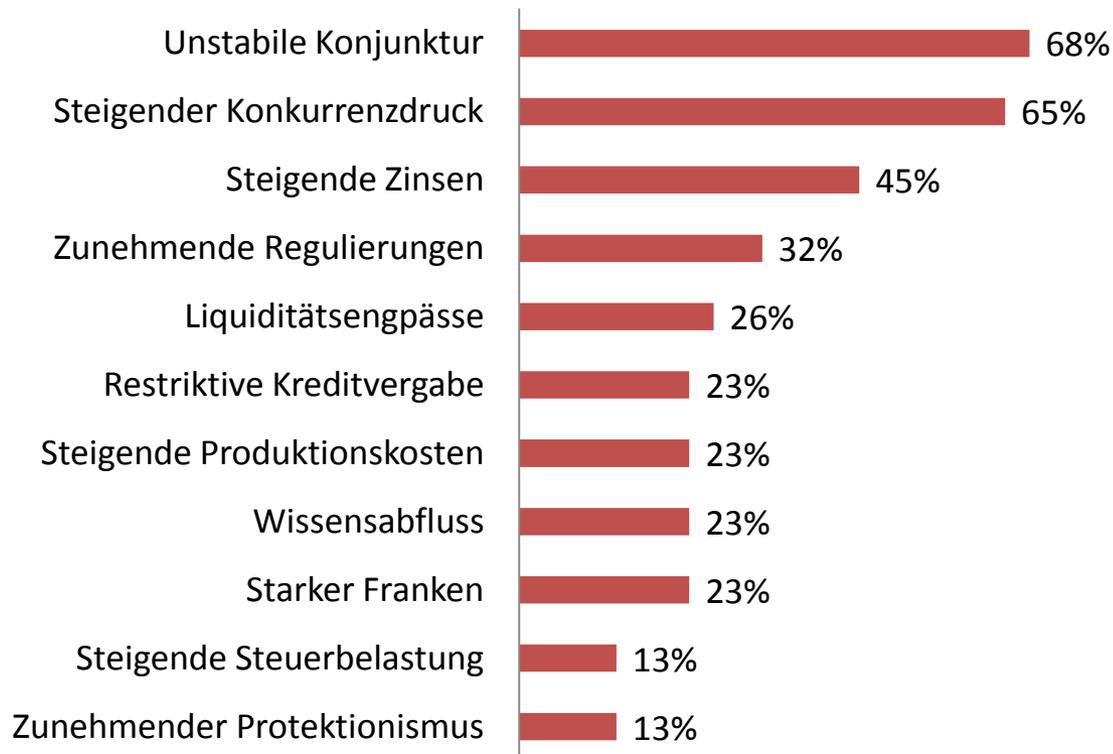


ANMERKUNGEN

- Die grössten Chancen werden in der Konzentration auf das Kerngeschäft und in der Entwicklung neuer Produkte und Dienstleistungen gesehen.
- 35% der Bauunternehmen sehen ihre Chancen (auch) im Ausscheiden von Konkurrenten (Marktbereinigungen).

Die grössten Gefahren in den kommenden Jahren

In welchen Bereichen sehen Sie in den nächsten 3 bis 5 Jahren die grössten Gefahren für Ihr Unternehmen?
(Mehrfachauswahl möglich).



ANMERKUNGEN

- Die grössten Gefahren sieht die Ostschweizer Bauwirtschaft in der unstabilen Konjunkturentwicklung und im steigenden Konkurrenzdruck.
- 45% orten im Anstieg des Zinsniveaus eine der grössten Gefahren.
- Keine grosse Gefahr geht im Urteil der Bauwirtschaft vom starken Franken aus.

Die Herausforderungen im Zeitraum 2013 - 2017

Welches werden in den nächsten 3 bis 5 Jahren die 5 grössten unternehmerischen Herausforderungen für Ihr Unternehmen sein? (Mehrfachauswahl möglich, maximal 5 Herausforderungen).



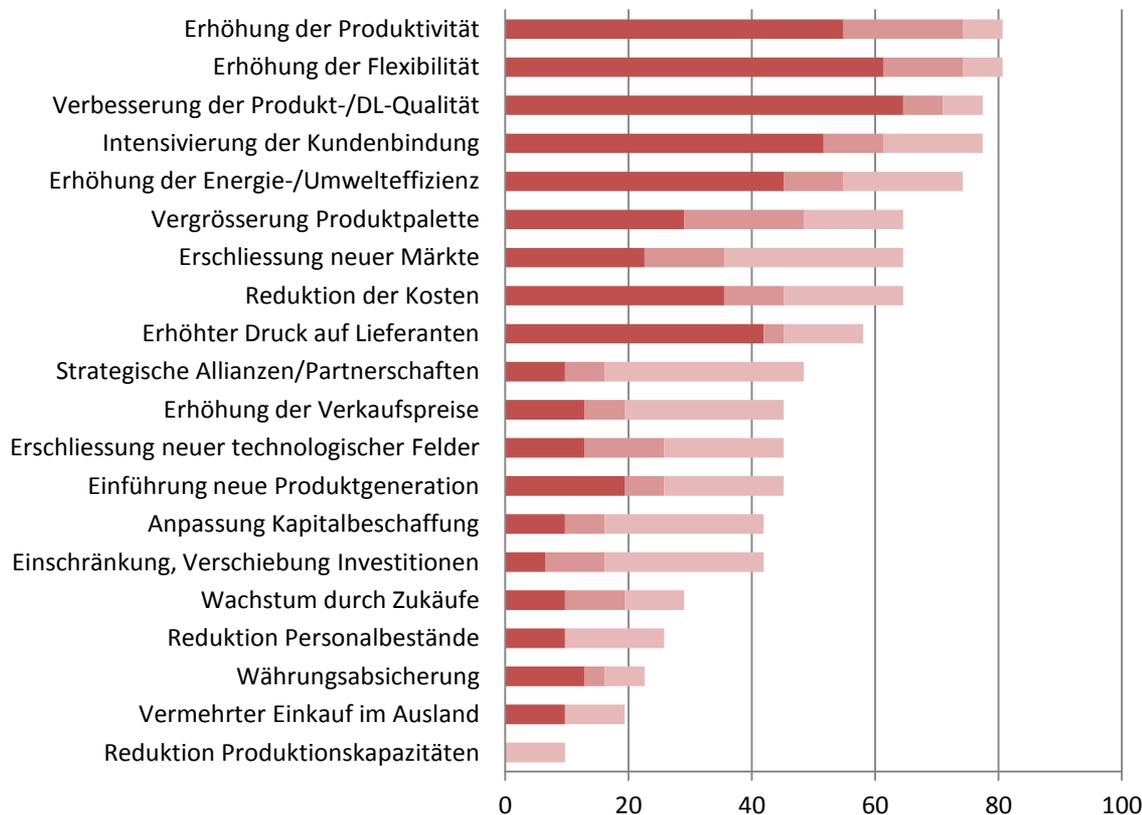
ANMERKUNGEN

- Die Erhöhung der Profitabilität, die Steigerung der Produktivität und die Rekrutierung von qualifiziertem Personal werden auch in den kommenden Jahren die mit Abstand grössten Herausforderungen bleiben.
- Der Umgang mit Unsicherheiten / Risiken wird herausfordernder werden.

Die geplanten Massnahmen (in %)

Welche Massnahmen sind in Planung, um den Herausforderungen in den kommenden 5 Jahren zu begegnen?

■ bereits ergriffen und weitere Schritte in Planung ■ in Planung ■ diskutiert / angedacht



ANMERKUNGEN

- Auf der Massnahmenebene werden von der Bauwirtschaft vorwiegend Anstrengungen zur Erhöhung der Produktivität sowie der Flexibilität unternommen werden.
- Ebenfalls wichtige Themen: Verbesserung der Produkt- und Dienstleistungsqualität, Intensivierung der Kundenbindungen und Erhöhung der Energie- und Umwelteffizienz.
- Bisher wenig ergriffen, aber häufig in Planung, sind strategische Allianzen / Partnerschaften und die Erschliessung neuer Märkte.

Die nicht vorgesehenen Massnahmen (in %)

Welche Massnahmen sind in den kommenden 5 Jahren nicht vorgesehen?



ANMERKUNGEN

- Nicht vorgesehen sind in der Ostschweizer Bauwirtschaft in erster Linie Auslagerung ins Ausland, Outsourcing und Reduktion der Produktionskapazitäten.
- Für 74% der Baubetriebe ist der vermehrte Einkauf im Ausland keine prüfenswerte Option.
- Rund die Hälfte der Baubetriebe sieht keine Möglichkeit, die Verkaufspreise zu erhöhen.

C.4 Entwicklung des Standorts Ostschweiz in Vergangenheit und Zukunft?

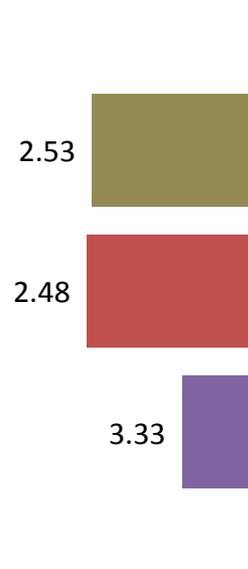


Beurteilung des Standortes Ostschweiz

Skala von 1 bis 7 : 1 = trifft überhaupt nicht zu;
4 = neutral; 7= trifft vollständig zu

■ DL ■ Bau ■ Industrie

Der Standort Ostschweiz hat für
unser Unternehmen an
Bedeutung verloren



ANMERKUNGEN

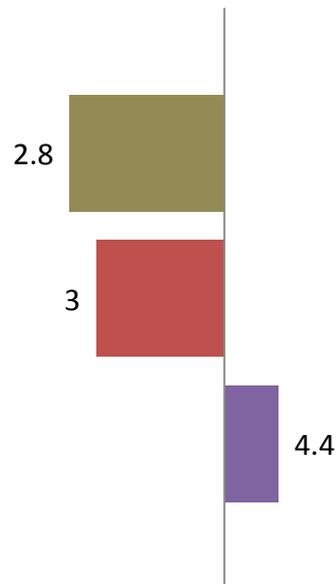
- Vor dem Hintergrund der mehrheitlich starken lokalen und regionalen Verankerung vieler Baubetriebe erstaunt es nicht, dass der Standort Ostschweiz für diese nicht an Bedeutung verloren hat.

Beurteilung des Standortes Ostschweiz in Relation zur Hauptkonkurrenz

Skala von 1 bis 7: 1 = trifft überhaupt nicht zu; 4 = neutral;
7= trifft vollständig zu

■ DL ■ Bau ■ Industrie

Gegenüber unseren
Hauptkonkurrenten hatten wir am
Standort Ostschweiz zunehmend
Nachteile

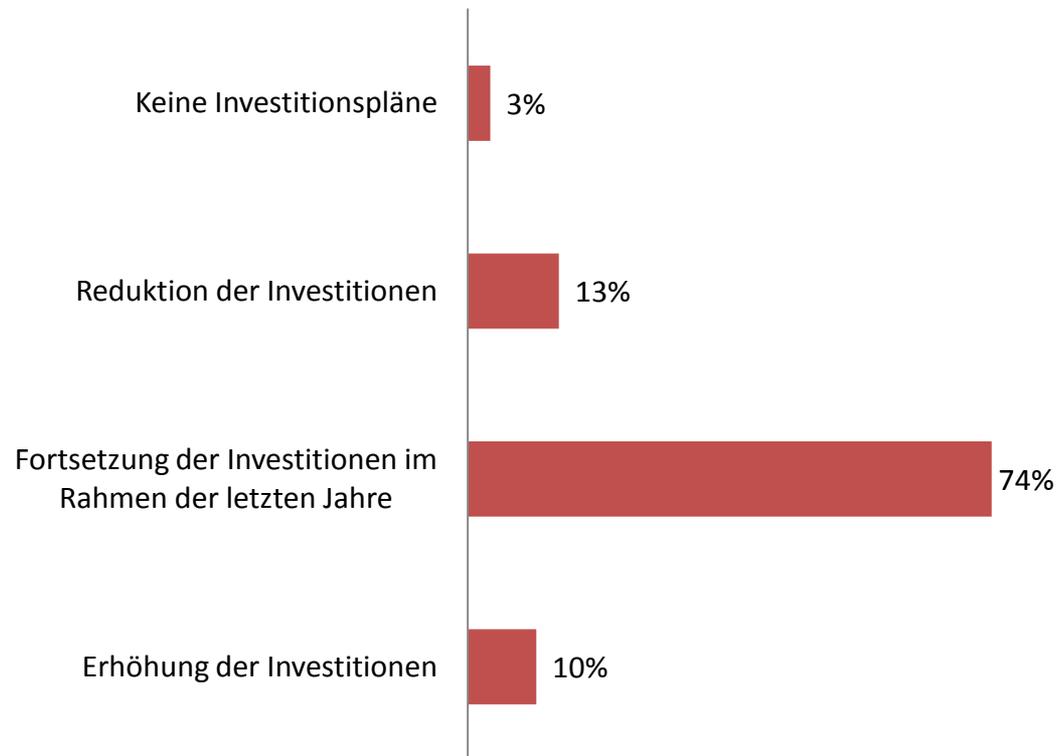


ANMERKUNGEN

- Die Ostschweizer Bauwirtschaft ist mehrheitlich nicht der Meinung, dass sie am Standort Ostschweiz zunehmend Nachteile gegenüber ihren Hauptkonkurrenten hat.

Investitionspläne am Standort Ostschweiz für die Phase 2013 - 2017

Wie sehen Ihre Investitionspläne am Standort Ostschweiz in den nächsten 5 Jahren aus?

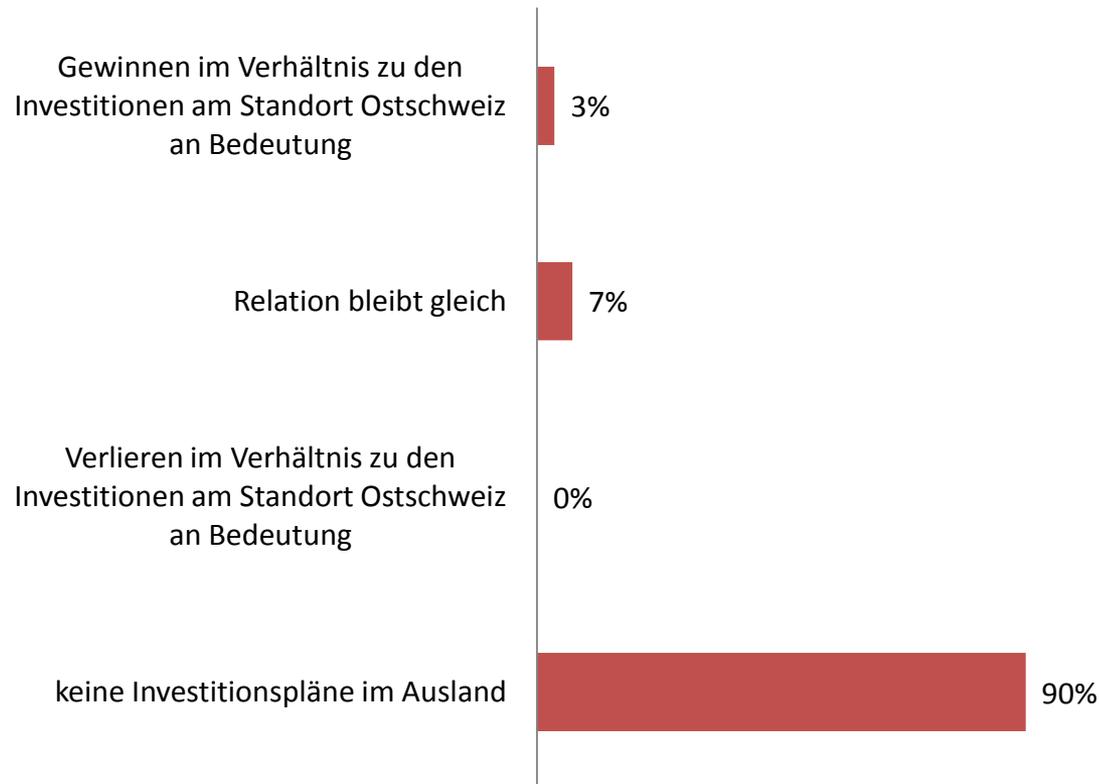


ANMERKUNGEN

- Die Mehrheit der Ostschweizer Bauwirtschaft wird in den kommenden 5 Jahren etwa im gleichen Umfang investieren wie in den letzten Jahren.

Bedeutung von Investitionsplänen im Ausland in Relation zum Standort Ostschweiz, 2013 - 2017

Wie sehen Ihre Investitionspläne im Ausland in den nächsten 5 Jahren aus?



ANMERKUNGEN

- 90% der Ostschweizer Bauunternehmen haben keine Investitionspläne im Ausland.

C.5 Charakteristiken erfolgreicher Unternehmen aus dem Ostschweizer Baugewerbe



Die Identifikation erfolgreicher Unternehmen basiert auf der Selbsteinschätzung der Unternehmen. Als erfolgreich im Sinne dieser Auswertung gelten jene Unternehmen, die ihre wirtschaftliche Entwicklung in den letzten 5 Jahren als gut oder sehr gut und im Vergleich mit der Hauptkonkurrenz als überdurchschnittlich beurteilen. Für diese Auswertung wurden nur Unternehmen mit mindestens 10 Mitarbeitenden berücksichtigt.

- 1** Erfolgreiche Unternehmen aus dem Bausektor sind häufig in Marktsegmenten tätig, in denen die Erfolgslogik des Markts in der «Qualitätsführerschaft» und in der «Individualisierung der Leistungen» besteht. Sie sind eher selten in Marktsegmenten mit «Preis- und Kostenführerschaft» als Erfolgslogik tätig.
- 2** Die Konzentration auf Qualität und individuelle Kundenlösungen hat die erfolgreichen Unternehmen bis zu einem gewissen Grad vor einem ruinösen Preiswettbewerb geschützt. Erfolgreiche Unternehmen konnten zudem häufig von verbesserten Einkaufspreisen (Wechselkursthematik) profitieren. Diese Faktoren halfen ihnen, Ertragslage und Unternehmensgewinne zu stabilisieren.
- 3** Erfolgreiche Unternehmen beurteilen die Soft-Faktoren in ihrem Unternehmen (Umgangston, Motivation von Mitarbeitenden und Geschäftsleitung, Kollegialität und Zusammenarbeit) markant besser als die übrigen Unternehmen. Aufgrund der Umfrage sind allerdings Ursache und Wirkung nicht unterscheidbar.
- 4** Erfolgreiche Unternehmen messen künftig folgenden Herausforderungen eine hohe Bedeutung zu: Erschliessung neuer Märkte, Erhöhung der Innovationskraft, Liquiditätsmanagement und Rekrutierung von qualifiziertem Personal.
- 5** Auf der Massnahmenebene zeichnen sich erfolgreiche Unternehmen dadurch aus, dass sie häufig in folgenden Bereichen tätig werden: Intensivierung der Kundenbindung, Verbesserung der Produktions- und Leistungsflexibilität, Erschliessung neuer Technologien und Erweiterung des Produkt- und Dienstleistungsangebots.