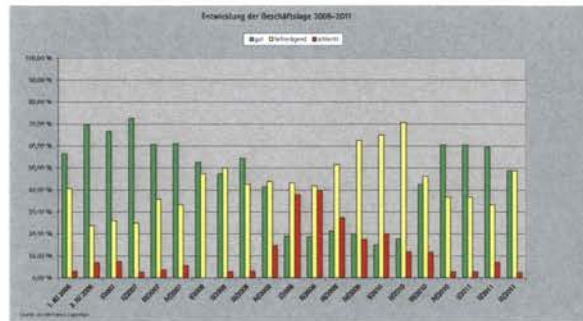


dlv – Netzwerk Ladenbau e.V.

aus: „sport+mode“ – Nr. 15/16_2011, S.51 .“

NETZWERK LADENBAU

„Abwartender Optimismus“



■ Ladenbauunternehmen und Zulieferbetriebe bewerten im dritten Quartal des laufenden Geschäftsjahres ihre Geschäftslage als gut oder zufriedenstellend. Das ergab eine Umfrage des Deutschen Ladenbau Verbands dlv. Der Branchenverband dlv-Netzwerk Ladenbau e.V. umfasst derzeit 135 Mitglieder, sowohl Ladenbauunternehmen als auch relevante Zuliefer- und Dienstleistungsbetriebe. Der dlv befragte nach eigenen Angaben über 50 Prozent, also rund 70 Mitgliedsfirmen.

Mehr Aufträge

Geschäftslage wie auch Auftragseingänge zeigen laut dlv eine entspannte Situation im Ladenbau. 49 Prozent der befragten Unternehmen bezeichnen ihre Geschäftslage als gut. 56 Prozent melden gestiegene Auftragseingänge, 61 Prozent gehen für das nächste Halbjahr von einer gleichbleibenden Geschäftsentwicklung aus. Insgesamt ergibt sich sowohl für die kleineren als auch großen Firmen des dlv das Bild einer stabilen Geschäftslage, resümiert der Verband. Erfreulich sei, dass 46 Prozent eine zunehmende Anzahl der Beschäftigten angeben konnten und 54 Prozent davon ausgehen, dass die Zahl im laufenden Jahr noch steigen wird.

Keine Selbstverständlichkeit

Die Bedeutung des Aftersales-Geschäftes (Service, Wartung, Ersatzteilbeschaffung usw.) hat für die dlv-Mitgliedsunternehmen zugenommen. Allerdings können die Wenigsten diese Kosten ebenso wie die Planungskosten an ihre Kunden aus dem Handel oder der Industrie weitergeben. Leistungen, die im Zuge des Aftersales-Geschäfts vom Ladenbauer erbracht werden, würden vom Händler zu oft als Selbstverständlichkeit aufgefasst. Die Bereitschaft, sich an den Kosten zu beteiligen, sei kaum vorhanden. Das berichten fast die Hälfte der befragten Firmen, während 34 Prozent angeben, dass sie lediglich einen geringfügigen Anteil dieser Kosten (durchschnittlich 25 Prozent) verrechnen können. jal