

Schluss mit Rabatten, hebt endlich die Preise an!

Auf der diesjährigen Fensterbau Frontale haben Aussteller und insbesondere Fachbesucher ihr Leid geklagt, dass derzeit nur so mit Rabatten um sich geworfen wird. Das darf doch nicht wahr sein! Die Konjunktur und damit die Nachfrage brummt, es gibt Anfragen ohne Ende. Kaum ein Betrieb, der die Anfragen kurzfristig bearbeiten kann. Und die hohe Frühlingsnachfrage steht aufgrund des langen Winters ja erst bevor. Es gibt jetzt bereits Betriebe, die einen mehrmonatigen Vorlauf haben.

Derzeit bekommt jeder genügend Aufträge, auch die Betriebe, die eher schlecht aufgestellt sind. Das ist derzeit keine Kunst und oft nicht der Verdienst des Betriebes, sondern alleine der hohen Nachfrage geschuldet. Und dennoch, diese Aufträge werden viel zu oft noch mit hohen Rabatten erkaufte. Nicht nur betriebswirtschaftlich völliger „Schwachsinn“. Das Gesetz der Wirtschaft erlaubt und erfordert es geradezu, die Preise anzuheben, wenn die Nachfrage hoch ist. Dieses einfache Prinzip scheinen einige Handwerker nicht verstanden zu haben. Scheinbar können sie nicht rechnen.

Fehlende Mittel für Investitionen

Der ganzen Branche würde es besser gehen, wenn alle hochpreisiger verkaufen würden. Jeder würde höhere Erträge erwirtschaften, um zum Beispiel wichtige Investitionen in die Weiterbildung der Mitarbeiter, die Montage- und Servicequalität und schlichtweg für die Zukunft zu tätigen. Doch leider weit gefehlt. Es sind vor allem die kleineren Betriebe, meist nur zwei bis drei Mann, die glauben, sich auch in Zeiten hoher Nachfrage die Aufträge erkaufen zu müssen. Sie machen den gesamten Markt kaputt. Das Schlimme darin ist, dass sie nicht mal merken, dass sie ihr eigenes Grab graben. Diese Betriebe sind nämlich die ersten, die im wahrsten Sinne des Wortes weg vom Fenster sind.

Jetzt Vorsorge treffen

Sobald die Zinsen wieder steigen und/oder



Wann, wenn nicht jetzt! Trotz hoher Nachfrage und guter Auslastung tut sich die Fensterbranche derzeit schwer, höhere Preise duzusetzen.

Foto: bb

die Konjunktur dreht, werden sich so manche Häuslebauer, die sich einen Kredit über vier bis sechs Jahrzehnte genommen haben, in finanzielle Schieflage geraten. Insbesondere, wenn sie nur eine kurzfristige Zinsbindung vereinbart haben. Dann werden heute über-teuerte Neubauten günstiger zu haben sein. Zudem sinkt dann die Nachfrage nach insbesondere neuen Immobilien. Die Folge, die heutigen Billiganbieter, zumal wenn sie auf Neubauten spezialisiert sind, werden noch mehr Rabatte geben müssen, um künftig überhaupt noch Aufträge zu bekommen. Denn sie haben es in den heutigen Boomzeiten verpasst, sich mit Montage- und Serviceleistungen zu behaupten und das Markenimage auszubauen, die einen entsprechenden Preis rechtfertigen. Sie werden immer billiger, bis ihre Liquidität völlig ausgereizt ist und sie ihren kleinen Betrieb schließen müssen.

Sobald die Konjunktur rückläufig ist, ist dies gerade die Chance für die gut aufgestellten Betriebe, die insbesondere jetzt in der Boom-Phase ihre Hausaufgaben gemacht haben und sich nicht über Preis sondern über Leistung positioniert haben. Sie werden quasi auf der Welle surfen, während die Billiganbieter von der Welle unter Wasser gedrückt werden.

Rechtzeitig investieren

Wer also heute in seine Organisation, seine Abläufe, den Verkauf, die Montage und den Kundenservice investiert, wird konjunkturunabhängiger sein. Der Neubau ist stark konjunkturabhängig, während der Modernisierungsmarkt eher konjunkturunabhängig ist und schon schlimmere Dinge passieren müssten, die einen Einbruch nach sich ziehen würden. Mehr noch, die Bevölkerungsgruppe der 55+ ist die derzeit stärkste Bevölkerungsgruppe, deren Anteil zunehmend steigt. Nicht nur, dass diese Bevölkerungsgruppe die

größte ist. Sie verfügt auch über ein hohes Vermögen. Diese Menschen stehen kurz vor der oder sind bereits in Rente. Sie wollen das Leben genießen, die Welt bereisen, genussvoll leben und ihr eigenes Zuhause modernisieren. Diese Bevölkerungsgruppe hat sehr hohe Ansprüche. Zu Recht, denn auch bei uns allen wachsen die Ansprüche mit den Jahren. Sie wollen vor allem Ruhe und keinen Ärger haben. Daher werden Sie sich künftig die Betriebe aussuchen, die Wert auf Qualität, Pünktlichkeit, Sauberkeit, Zuverlässigkeit und Kundenservice legen und deren Marke diese Eigenschaften auch verkörpern.

Daher, liebe erfolgs- und zukunftsorientierten Handwerksbetriebe, haltet durch, trotz denjenigen, die sich derzeit noch mit Rabatten behaupten, mit Qualität und Service und investiert weiter in den Ausbau Eurer Marke. Ihr werdet künftig goldenen Boden haben, denn die heutigen Rabattgeber werden sich selbst ihr Grab graben. An die anderen appelliere ich: wenn Ihr überleben wollt, macht Schluss mit Rabatten und hebt endlich die Preise an! ■

www.arminleinen.com



Armin Leinen, Experte für Kundenbegeisterung und Mitarbeitermotivation, gibt seine langjährigen praktischen Erfahrungen in Impulsvorträgen an Handwerksbetriebe weiter.