

Pressemitteilung

nextbusiness-IT sticht mit Umfrage im Mittelstand in ein Wespennest:

„Auktionsportale sind der Untergang der Handwerkskunst!“

Baden-Baden/Forbach, 14. Oktober 2010 +++ Minderwertiges Material, mangelhafte Leistung und Qualität – laut einer aktuellen Umfrage von nextbusiness-IT unter Handwerksbetrieben sorgen Auktionsportale im Internet branchenübergreifend eher für einen lauten Aufschrei denn für konkreten Nutzen.

„Handwerkliche Auktionen mitmachen heißt, Schweine mit Perlen füttern.“

„Das Internet als Imagepflege und Kommunikationsplattform gerne, aber nicht als Preisdumper!“

„Solide handwerkliche Arbeit hat seinen Preis.“

„Diese Portale sind der Untergang der Handwerkskunst.“

„Die Alternative wäre ein besseres Mit- statt ein noch billigeres Gegeneinander der Handwerker.“

Vom Maler und Stuckateur über den Metallbauer bis zum Raumausstatter oder Fachmann für Bad, Solar und Heizung haben sich eine Vielzahl kleiner und mittelgroßer Betriebe zu [Sinn bzw. Unsinn von Auktionsportalen für Handwerkerdienstleistungen](#) geäußert. Der Tenor der Umfrageergebnisse und Kommentare ist deutlich: Von vage formulierten Aufgabenstellungen potenzieller Auftraggeber und damit verbundenen Risiken für den Auftragnehmer bis hin zu Dumpingpreisen, die kein qualitätsbewusster Profi halten könne, ist hier vorzugsweise die Rede.

Demnach bieten nur etwa fünf Prozent dieser Betriebe ihre Dienste regelmäßig auf digitalen Marktplätzen an und erzielen damit maximal zehn Prozent ihres Umsatzes. Einige wenige geben an, dass sich die maßvolle Teilnahme immerhin als Werbeplattform lohnen könne, um potenzielle Kunden zur direkten Kontaktaufnahme und Verhandlung über reelles Geschäft zu realen Preisen anzulocken. Als lohnend, also tatsächlich Gewinn abwerfend, bezeichnen nur rund zehn Prozent der Teilnehmer das per „Rückwärtsauktion“ erzeugte Geschäft. Das sind gerade einmal ein Drittel derjenigen, die – ob nun regelmäßig oder gelegentlich – überhaupt versuchen, sich via Versteigerung etwas dazu zu verdienen.

Stellvertretend für das bundesweite Handwerk, bringt der Inhaber eines Elektrotechnikunternehmens für Werkstatt, Haus, Bau, Schiff und alternative Energieerzeugung das Dilemma in einer Gleichung auf den Punkt:

Gutes Material kostet Geld,
+ gutes Werkzeug kostet Geld,
+ gutes Personal kostet Geld,
= gute Leistung kostet Geld.

Lesen Sie sämtliche Kommentare zur Umfrage im nextbusiness-IT Blog unter http://bit.ly/nextbusiness-it_Handwerk.

Über G+F

Die G+F Verlags- und Beratungs- GmbH setzt sich seit 1993 für die Modernisierung und Wettbewerbsfähigkeit mittelständischer Unternehmen durch den gezielten Einsatz und die konsequente Nutzung von Informations- und Kommunikationstechnologien ein. Hierbei sieht sich G+F in einer Vorreiterrolle, wenn es um die Entwicklung von Initiativen und partnerbasierten Kampagnen für den Mittelstand geht. Ferner moderiert das Unternehmen Netzwerke, nimmt IT-Themen punktuell unter die Lupe, bereitet diese Themen redaktionell auf, vermittelt Entscheidern relevantes Wissen und gibt konkrete Handlungsempfehlungen.

Darüber hinaus ist G+F unter anderem Initiator des Transfernetzwerks BestPractice-IT, Veranstalter des Web-TV Formats Studio-Mittelstand sowie Begründer der bundesweiten IT-Leitthemenkampagne nextbusiness-IT. G+F ist mit den Tochterunternehmen pfg GmbH und onpractice GmbH an Standorten in Forbach/Schwarzwald, Baden-Baden, Hamburg sowie Helsinki/Finnland vertreten. Weitere Informationen unter www.gf-vb.de.