

**ERGEBNISSE DER BESUCHERBEFRAGUNGEN AUF
VERKAUFS-AUSSTELLUNGEN DES FAHRZEUGWERKES
BORCO-HÖHNS GMBH + CO. KG 2002**

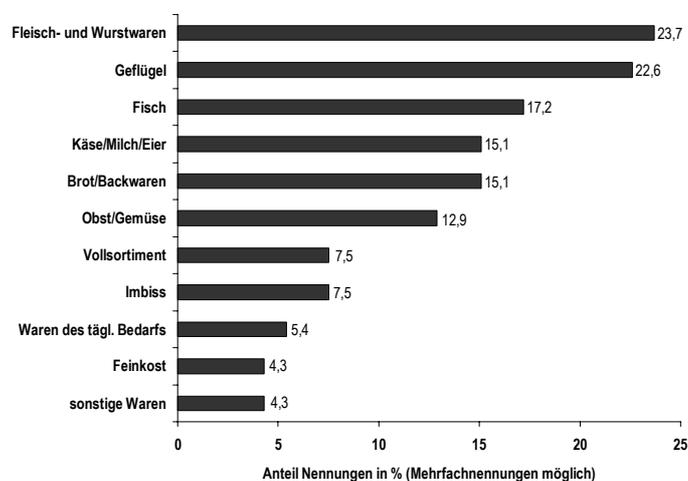
Im Bereich des mobilen Handels bestehen erhebliche Informationsdefizite. Nicht nur gesamtwirtschaftlich fehlen – z.B. im Rahmen der amtlichen Statistik – aussagekräftige und zuverlässige Zahlen der Branche über Märkte, Händler, Strukturen, Umfang usw., sondern auch auf der einzelwirtschaftlichen Ebene gibt es erhebliche Wissenslücken. Die IMOHA GmbH – Institut zur Erforschung und Förderung des mobilen Handels an der Hochschule Harz in Wernigerode, hat sich zum Ziel gesetzt, solche Informationen zu sammeln und selbst zu erarbeiten. Die Untersuchung, über die im Folgenden berichtet wird, stellt einen kleinen Baustein in diesem Bemühen dar. Anlässlich der Frühjahrsschau der Fahrzeugwerke Borco-Höhns GmbH + Co. KG in Rotenburg/Wümme und der Regionalausstellung des Servicestützpunktes in Wiedemar wurden von der IMOHA GmbH Besucherbefragungen in Form persönlicher Interviews durchgeführt, die erste Anhaltspunkte für die Strukturen der im mobilen Handel tätigen Unternehmen liefern sollen. In Rotenburg/Wümme wurden 73 Besucher zufällig ausgewählt und zu verschiedenen Aspekten des mobilen Geschäftes befragt, in Wiedemar standen den Interviewern 20 Besucher Rede und Antwort. Hierbei ist zu beachten ist, dass es sich sicher nicht um einen repräsentativen Querschnitt aller Markthändler handelt, sondern die Ergebnisse vielmehr durch die Antworten von Händlern mit Interesse und dem wirtschaftlichen Potenzial für hochwertige Verkaufseinrichtungen beeinflusst wurden. Die Ergebnisse können dementsprechend nicht ohne weiteres verallgemeinert werden. Es ist geplant, derartige Erhebung in regelmäßigen Abständen zu wiederholen, um gezielt dazu beizutragen, die in diesem Wirtschaftszweig bestehenden Informationslücken nach und nach zu schließen.

Unser Dank gilt der Firma Borco-Höhns, insbesondere Herrn Lothar Geißler und Herrn Knut Möbius, für die freundliche Unterstützung und die Möglichkeit, die Befragungen anlässlich der Verkaufsausstellungen durchzuführen.

Händler seit über 15 Jahren im mobilen Handel tätig.

Während die mobilen Händler der alten Bundesländer zum Teil auf eine lange Unternehmensgeschichte zurückblicken können, eröffnete sich dieser Geschäftszweig für die Unternehmer der neuen Bundesländer erst nach 1989. Die befragten Händler sind seit durchschnittlich 15,54 Jahren im mobilen Handel tätig. Dabei haben sich die Händler in den neuen Bundesländern verstärkt zu Beginn der 90er Jahre im mobilen Bereich selbstständig gemacht: 55 % der Befragten gründeten ihr Unternehmen zwischen 1989 und 1991. Die Befragten in Rotenburg/Wümme geben an, seit durchschnittlich 17,52 Jahren mobilen Handel zu betreiben. Die Untersuchung ergab, dass 79,6 % der mobilen Händler nur eine Produktgruppe führen, der übrige Teil zwischen 2 und 6 verschiedene Produktgruppen im Angebot hat. Der überwiegende Teil der befragten Händler fährt mit Fleisch- und Wurstwaren oder Geflügel zu den Kunden: Jeder vierte Händler (23,7 %) verkauft Fleisch- und Wurstwaren. Ein etwa gleich hoher Anteil (22,6 %) handelt mit Geflügel aller Art. Fischhändler erreichen einen Anteil von 17,2 %. Händler mit Käse, Milchprodukten und Eiern sowie Brot und Backwaren sind zu jeweils 15,1 % unter den Befragten vertreten. Obst und Gemüse wird von 12,9 % der Befragten verkauft, wobei weniger als die Hälfte dieser Händler angibt, einen reinen Obst- und Gemüsestand zu betreiben. Vielmehr komplettieren sie das Angebot durch Blumen und Pflanzen, Fleisch- und Wurstwaren, Geflügel, Käse, Milch oder Eier. 7,5 % der Befragten führen ein Vollsortiment und sind mit ihren mobilen Lebensmittelgeschäften in den Regionen unterwegs, wo die Versorgung der Bevölkerung durch stationäre Lebensmittelläden nicht mehr gesichert ist. Der Anteil der Vollsortimenter fällt unter den Befragten in Wiedemar doppelt so hoch aus (14,3 %).

Abbildung 1: Was verkaufen Sie?



Basis: n=93

Quelle: Händlerbefragung Imoha GmbH 2002

Grafik: Imoha GmbH

Meist nicht nur 1 Verkaufsfahrzeug.

Die befragten Besucher besitzen für ihren mobilen Verkauf im Durchschnitt 1,31 selbstfahrende Verkaufsfahrzeuge, 0,86 Verkaufsanhänger und 0,05 Verkaufsstände.

Fast 60 % der mobilen Händler sind mit selbstfahrenden Verkaufsfahrzeugen zu ihren Kunden unterwegs. Dabei fällt der Anteil in Wiedemar deutlich höher (85 %) aus als in Rotenburg/Wümme (50,7 %). Bezogen auf die Händler, die ein solches Fahrzeug besitzen, ergibt sich ein Durchschnittswert von 2,26 selbstfahrenden Verkaufsfahrzeugen je Händler mit einer durchschnittlichen Verkaufsfront von 5,71 lfdm. je Fahrzeug (Minimum: 3 lfdm. je Fahrzeug, Maximum: 15 lfdm. je Fahrzeug).

Die Hälfte der Besucher (50,5 %) nutzt Verkaufsanhänger für den mobilen Verkauf, die in ihrer Verkaufsfront zwischen 2,50 lfdm. je Verkaufsanhänger und 15 lfdm. je Verkaufsanhänger variieren. Hinsichtlich der Nutzung von Verkaufsanhängern ergeben sich deutliche Unterschiede zwischen den Besuchergruppen in Rotenburg/Wümme und Wiedemar: Während in Rotenburg/Wümme fast 60 % der Befragten mit Verkaufsanhängern ihre Kunden bedienen, besitzen nur 20 % der Befragten in Wiedemar einen Verkaufsanhänger.

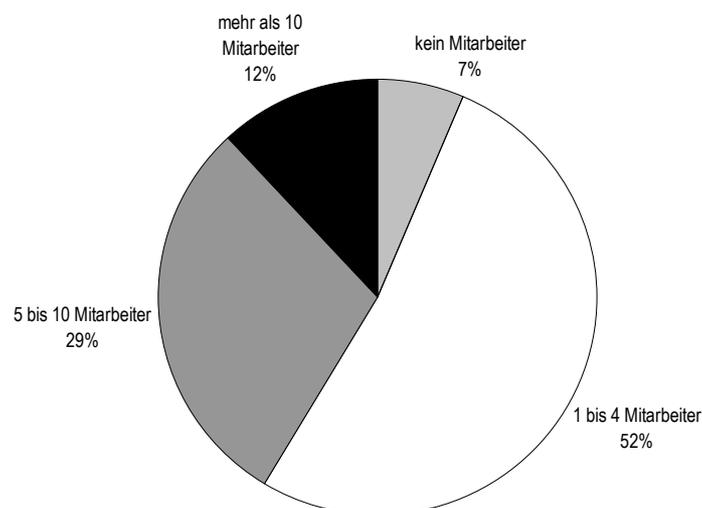
Noch geringer fällt der Nutzungsanteil von Verkaufsständen an beiden Befragungsstandorten aus: Lediglich 5,4 % der Befragten geben an, ihre Ware an Verkaufsständen zu verkaufen. Die durchschnittliche Länge eines Verkaufsstandes beträgt 6,88 lfdm., die Verkaufsfront je Verkaufsstand variiert dabei zwischen 4,50 lfdm. und 12 lfdm.

Personalbedarf in erster Linie mit Familienangehörigen gedeckt.

In 6,5 % der mobilen Unternehmen werden außer dem Geschäftsinhaber keine zusätzlichen Arbeitskräfte beschäftigt, es handelt sich also um „reine“ Ein-Mann-Unternehmen. Wird zusätzliches Personal benötigt, handelt es sich in erster Linie um Familienangehörige, die ihre Arbeitskraft zur Verfügung stellen: 70,7 % der Unternehmer haben Familienangehörige beschäftigt. Jeder zweite mobile Händler (51,1 %) hat Teilzeitbeschäftigte, Aushilfen oder Geringfügig Beschäftigte in seinem Unternehmen angestellt. Vollzeitbeschäftigtes Personal oder festangestellte Mitarbeiter beschäftigen 37 % der mobilen Händler.

Durchschnittlich arbeiten in jedem mobilen Unternehmen 1,62 mithelfende Familienangehörige, 2,11 Vollzeitbeschäftigte oder Festangestellte und 1,73 Teilzeitbeschäftigte, Aushilfen oder Geringfügig Beschäftigte. In der Summe sind das je Unternehmen 5,46 Personen, für die zusätzlich zum Geschäftsinhaber – zumindest zeitweise – ein Arbeitsplatz geschaffen bzw. gesichert wird. In Wiedemar konnte festgestellt werden, dass die Befragten deutlich weniger zusätzliches Personal beschäftigen (2,95 zusätzliche Mitarbeiter je Unternehmen).

Abbildung 2: Wie viele Personen sind außer dem Geschäftsinhaber in Ihrem Unternehmen beschäftigt?



Basis: n=93

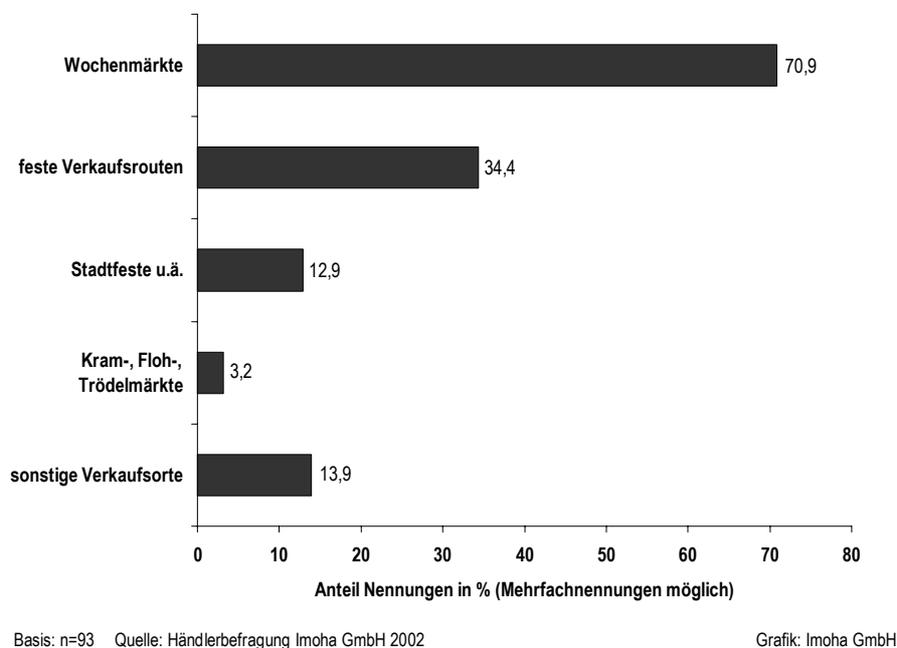
Quelle: Händlerbefragung Imoha GmbH 2002

Grafik: Imoha GmbH

Wochenmarktgeschäft in der Region überwiegt.

Die befragten mobilen Händler sind sowohl im Marktgeschäft als auch im Tourengeschäft tätig. 48,4 % der Händler fahren vorrangig städtische Gebiete an, 31,2 % sind mit ihren Verkaufsmobilen in eher ländlichen Gegenden unterwegs. Jeder fünfte Händler fährt sowohl städtische als auch ländliche Regionen an. Der überwiegende Teil der Händler ist primär auf Wochenmärkten anzutreffen (70,9 %), 34,4 % der Händler sind auf festen Verkaufsrouten unterwegs. Stadtfeste und ähnliche Veranstaltungen werden von 12,9 % der Befragten angefahren. Sonstige Verkaufsorte, etwa feste Standplätze vor Supermärkten, in Gewerbe- und Industriegebieten oder auf Parkplätzen der Einkaufszentren, nutzen 13,9 % der mobilen Händler.

Abbildung 3: Wo verkaufen Sie?



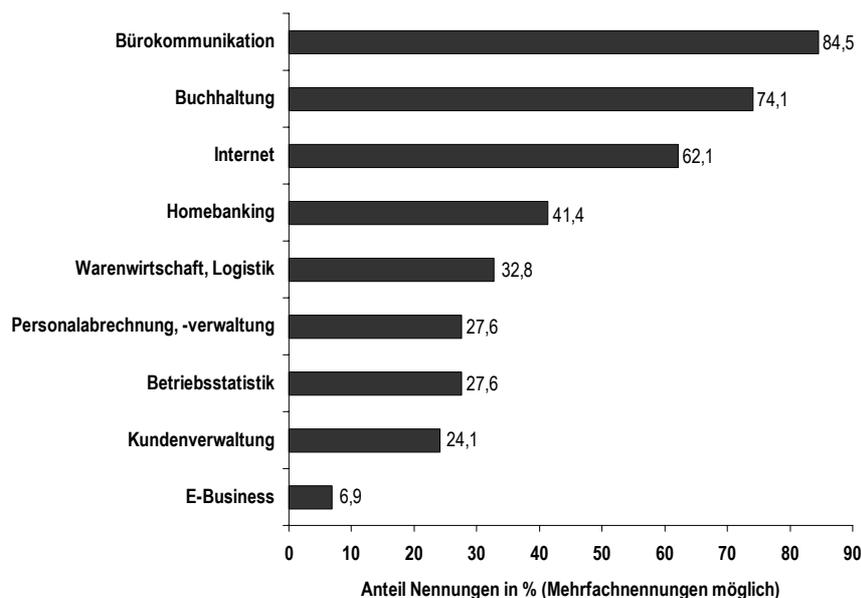
Der Bedarf mit Gütern des täglichen Bedarfs wird zum überwiegenden Teil durch ortsansässige bzw. ortsnahe Händler in den jeweiligen Kommunen gedeckt. Der Verkaufsradius um den Standort der mobilen Händler liegt bei durchschnittlich 61 km. Dabei legt die Hälfte der Händler weniger als 40 km, drei Viertel der Händler weniger als 60 km zurück. Strecken von mehr als 100 km werden nur von jedem zehnten Händler überwunden. Ausnahmen bilden diejenigen Händler, die Strecken von über 300 km fahren, um ihre Produkte zu verkaufen.

EDV überwiegend für Bürokommunikation und Buchhaltung genutzt.

Zwei Drittel der befragten mobilen Händler geben an, in ihrem Unternehmen Computer, Laptop und sonstige Medien zur Unterstützung ihrer Geschäftsprozesse zu nutzen. Der größte Anteil entfällt auf diejenigen Händler, die EDV für die Bürokommunikation (Briefe, Rechnungen etc.) einsetzen (84,5 %). Drei Viertel der Befragten geben an, EDV in der Buchhaltung zu nutzen. Der Anteil Internet-Nutzer (eigene Homepage, Email usw.) beträgt 62 %, 41 % der Befragten setzen EDV für Homebanking ein. Händler, die ihre Produkte im Internet verkaufen bzw. Bestellungen im Internet aufgeben, erreichen einen Anteil von 6,9 %.

Jeder dritte mobile Händler wickelt die Warenwirtschaft und Logistik (Lagerhaltung, Routenplanung usw.) rechnergestützt ab. Auf die Bereiche Betriebsstatistik (Umsatzstatistik, Jahresvergleiche usw.) und Personalabrechnung bzw. -verwaltung entfallen jeweils 27,6 %.

Abbildung 4: Wofür setzen Sie in Ihrem Unternehmen EDV ein?



Basis: n=58 EDV-Nutzer

Quelle: Händlerbefragung Imoha GmbH 2002

Grafik: Imoha GmbH

Qualität, Personal und Hygiene ausschlaggebend für den Erfolg eines mobilen Händlers.

Das wichtigste Kriterium für den Erfolg eines mobilen Händlers ist nach Aussage der Befragten die Qualität der Ware. 93,5 % der Befragten setzen die Qualität auf den 1. oder 2. Rang.

An die zweite Stelle der Rangordnung setzen die Befragten das Personal und geben an, vor allem auf die Qualifikationen, das Auftreten und die Kundenfreundlichkeit der im Kundenkontakt stehenden Personen zu achten.

Am drittwichtigsten erscheint den Befragten die Hygiene im Verkaufsbereich. Viele nennen diesen Faktor zudem als Grundvoraussetzung für erfolgreichen Handel.

Die Kriterien Preise / Preispolitik und Standort der Händler werden im Durchschnitt auf Platz 4 gesetzt.

Impressum:

Institut zur Erforschung und Förderung des mobilen Handels GmbH
an der Hochschule Harz
Friedrichstr. 57-59
38855 Wernigerode

Tel./Fax: 03943 / 62 61 13
info@imoha.de
www.imoha.de