# KONJUNKTURBAROMETER

## Ungeahnte Risiken für die Handwerkskonjunktur

Ergebnisse der Frühjahrsumfrage 2022 der
nordrhein-westfälischen Handwerkskammern

Ausgabe Nr. 87 – Mai 2022

NRW HÄLT ZUSAMMEN. DAS HANDWERK.

WESTDEUTSCHER HANDWERKSKAMMERTAG

Herausgeber: Westdeutscher Handwerkskammertag | Postfach 10 53 33 | 40044 Düsseldorf
Hauptgeschäftsführer: Matthias Heidmeier
Tel.: (02 11) 30 07-700 | Fax: (02 11) 30 07-900 | E-Mail: kontakt@whkt.de | Internet: www.whkt.de

# Vorwort

Der russische Angriffskrieg auf die Ukraine hat auch den nordrhein-westfälischen Landtagswahlkampf überschattet. Die Inflation hat seit dem letzten Herbst erheblich an Fahrt aufgenommen und hat inzwischen eine Höhe erreicht, die in der Geschichte der Bundesrepublik nur ganz selten gemessen wurde. Durch die Fernwirkungen des Krieges werden nicht nur die Preise für Energie und Rohstoffe weiter in die Höhe getrieben, sondern es ergeben sich ernsthafte Risiken für die Energie- und Rohstoffversorgung und für die Stabilisierung von Lieferketten und Wertschöpfungsprozessen.

Das Handwerk mit seinen 195.800 Unternehmen und seinen rund 1,2 Millionen Beschäftigten in Nordrhein-Westfalen ist nach wie vor der Stabilitätsanker. Es kann und wird auch in den kommenden Jahren seinen Beitrag dazu leisten, dass unser Land seine Herausforderungen meistern kann. Zu den Antworten, die jetzt nötig sind und die die nächste Landesregierung finden muss, gehört die forcierte Transformation unserer Gesellschaft zu mehr Energie- und Ressourceneffizienz. Vieles, was ohnehin richtig ist, gewinnt nun an Bedeutung. Die Wirtschaft, insbesondere der Mittelstand, muss den Rücken frei haben für Innovation und Unternehmertum. Ohne das Handwerk wird die Transformation hin zu Klimaneutralität und Energieunabhängigkeit nicht gelingen. Investitionen und Qualifizierungsschritte hin zu Zukunftstechnologien müssen erleichtert werden.

Das Megathema Fachkräftesicherung bewegt uns wie kein anderes, denn die Transformation muss auch umgesetzt werden: Wir brauchen deswegen jetzt einen Ruck für die berufliche Bildung. Es ist entscheidend, dass in der jetzt erfolgenden Regierungsbildung die Weichen dafür gestellt werden, dass Nordrhein-Westfalen alle Talente bestmöglich fördert und für Talente von außerhalb besonders attraktiv ist. Dazu müssen wir die Qualität der schulischen Bildung weiter verbessern und die Berufsvorbereitung und Berufsorientierung systematisch ausbauen.

Wir danken den 5.162 Betrieben, die sich an dieser Umfrage beteiligt haben. Sie erlaubt einen differenzierten Blick in die wirtschaftliche Lage der unterschiedlichen Branchen und gibt wichtige Hinweise darauf, welche Themen nun aus Sicht des Handwerks ganz oben auf die Agenda gehören.

Berthold Schröder
Präsident

Matthias Heidmeier
Hauptgeschäftsführer

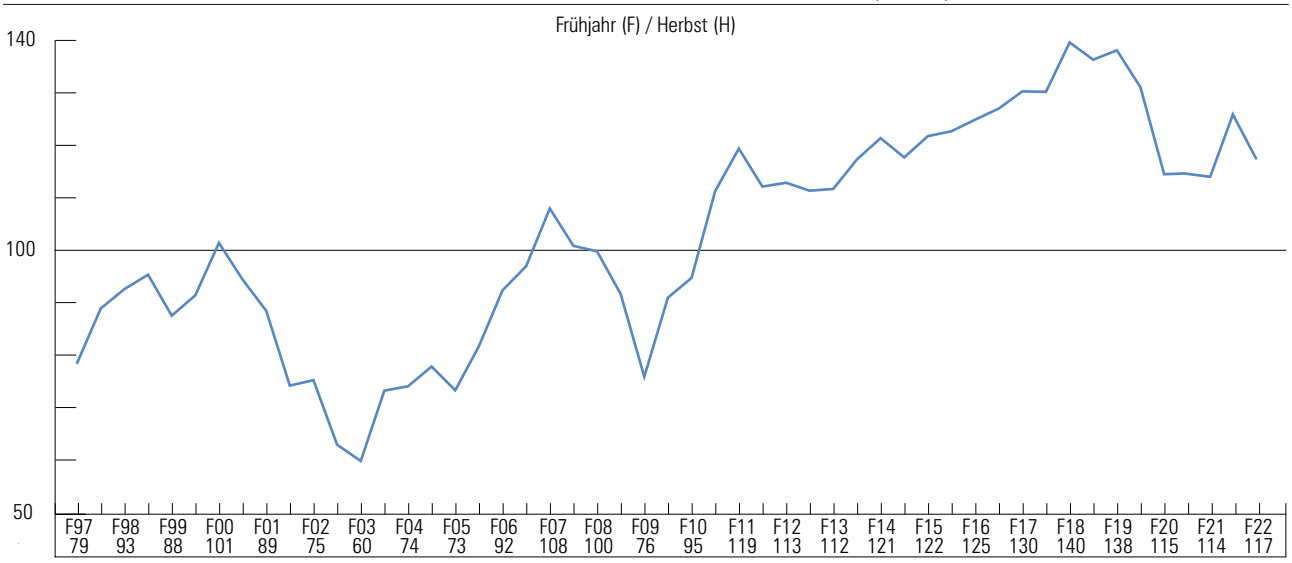
## I. Ungeahnte Risiken für die Handwerkskonjunktur

Die optimistischen Erwartungen, die man zu Jahresbeginn an die wirtschaftliche Entwicklung des Jahres 2022 gerichtet hatte, werden sich nicht erfüllen. Auch im Handwerk ist dies zu spüren. Die Nachwirkungen der Corona-Pandemie hielten bis weit in das zweite Quartal hinein an, bevor im April nach intensiven politischen Diskussionen weitgehende Lockerungen bei der Bekämpfung der Pandemie vorgenommen wurden. Betroffen ist das Handwerk auch durch die seit Herbst 2021 unübersehbare Inflationsentwicklung, die inzwischen auf über 7 Prozent – so hoch wie selten in der Geschichte der Bundesrepublik – angestiegen ist. Seit dem 24. Februar, als der russische Angriffskrieg gegen die Ukraine begann, hat sich die Situation noch einmal zugespitzt. Neben sicherheitspolitischen Risiken sind auch sehr konkrete wirtschaftliche Auswirkungen bis nach Nordrhein-Westfalen und bis ins Handwerk hinein zu spüren. Die ohnehin hohe Preisdynamik für Rohstoffe, Energie und Zulieferprodukte hat noch einmal deutlich zugelegt. Angesichts der hohen Abhängigkeit von Importen aus Russland bestehen akute Versorgungsrisiken für Energie und Rohstoffe, von denen sowohl industrielle Produktionsprozesse als auch Märkte des Handwerks bedroht sind. Es zeigt sich nun die hohe Verwundbarkeit von kritischen Infrastrukturen. Insgesamt ist aus der sicherheitspolitischen Bedrohungslage heraus ein noch höherer Druck zur Transformation hin zu mehr Energie- und Ressourceneffizienz entstanden.

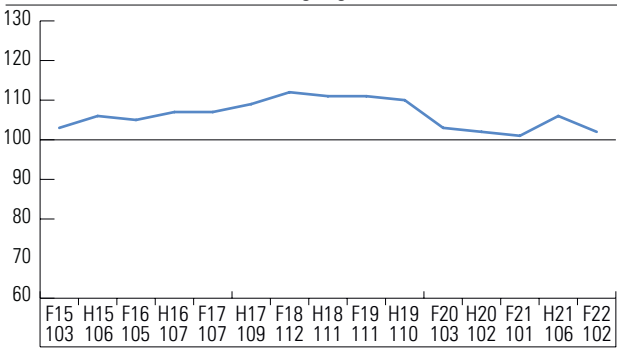
Vor diesem Hintergrund ist der Geschäftsklimaindex im nordrhein-westfälischen Handwerk in der Frühjahrsumfrage 2022 um 9 Punkte zurückgegangen und liegt mit 117 Punkten nur noch knapp über dem Wert vom Frühjahr 2021, als die Lockdown-Maßnahmen Teile des Handwerks empfindlich trafen. Der Wirtschaftssektor Handwerk ist immer noch stabil, aber auch er spürt veränderte Rahmenbedingungen.

Jeder zweite Betrieb bewertet seine Geschäftslage als gut, aber dies ist ein Rückgang um immerhin 7 Prozentpunkte. Aktuell blicken genauso viele Betriebe optimistisch wie pessimistisch auf die Entwicklung im kommenden Jahr. Um 8 Prozentpunkte verschoben sich die Anteile der Antworten zur Umsatzentwicklung: So berichten mit einem Saldo von minus 2 Prozentpunkten mehr Betriebe von gesunkenen als von gestiegenen Umsätzen. Immerhin fallen die Erwartungen für das kommende Jahr hinsichtlich der Umsätze und der Auftragsbestände vorsichtig optimistisch aus.

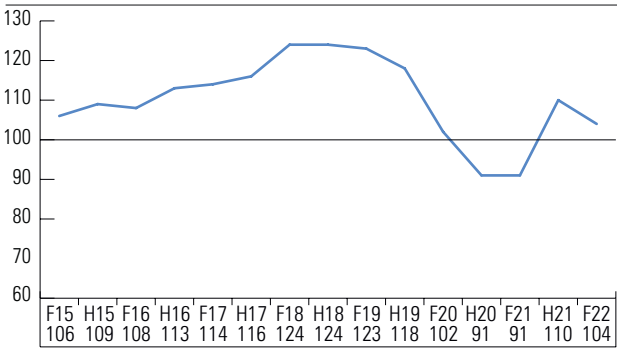
Geschäftsklima des Handwerks in Nordrhein-Westfalen (in v. H.)



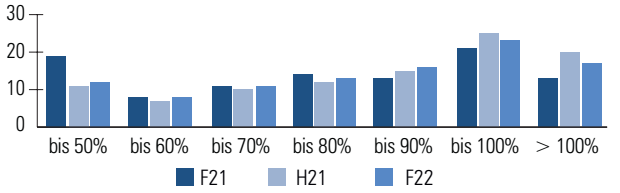
Beschäftigungsklima




Umsatzklima




Auslastung nach Auslastungsklassen (Verteilung in v. H.)




Allerdings ist dabei in Rechnung zu stellen, dass zum Zeitpunkt der Umfrage in der zweiten Märzhälfte die Auswirkungen des Ukraine-Kriegs bei weitem noch nicht abschätzbar waren. Zudem muss auch die historische Verkaufspreisdynamik in Rechnung gestellt werden. Mehr als zwei von drei Betrieben berichten über gestiegene Verkaufspreise und rechnen mit einem weiteren Anstieg im kommenden halben Jahr. Es ist mehr als fraglich, ob die nominale Umsatzentwicklung im Handwerk mit der allgemeinen Preisentwicklung Schritt halten kann.

Nach den vorläufigen Ergebnissen der vierteljährlichen Handwerksberichterstattung dürfte das nordrhein-westfälische Handwerk 2021 ein nominales Wachstum von 3,6 Prozentpunkten erreicht haben. Zwar war die Ausgangsstimmung in diesem Frühjahr in mancherlei Hinsicht besser als vor Jahresfrist. Aber inzwischen wurden die gesamtwirtschaftlichen Konjunkturerwartungen für dieses Jahr deutlich nach unten korrigiert. Auch ein nominal ordentliches Wachstum zwischen 3 und 4 Prozent im Handwerk wird nicht ausreichen, um die Preisentwicklung real auszugleichen. Und ob sich unter den unsicheren Umständen aus hohen Auftragsbeständen auch auskömmliche Gewinne erzielen lassen, steht ohnehin auf einem anderen Blatt.

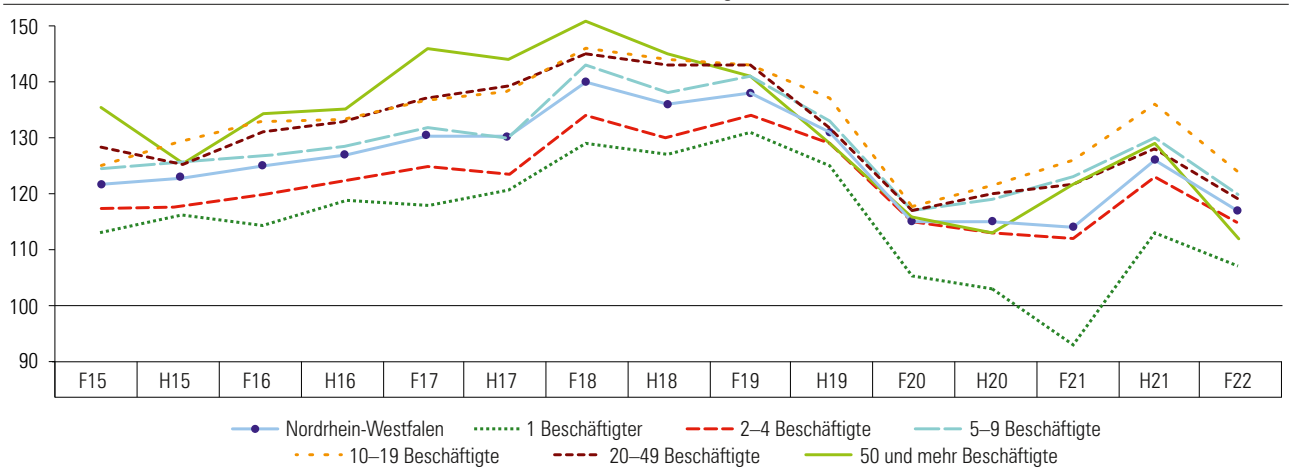
Zurückhaltend sollten auch die Erwartungen zur Beschäftigungsentwicklung im Jahresverlauf formuliert werden. Im zulassungspflichtigen Handwerk ging die Beschäftigung nach den vorläufigen Ergebnissen der vierteljährlichen Handwerksberichterstattung um 0,6 Prozentpunkte zurück – und dies, obwohl das Beschäftigungsklima in den beiden Konjunkturumfragen mit 101 und 106 Punkten leicht positiv ausfiel. Das aktuelle Beschäftigungsklima von 102 Punkten, dessen leicht positive Tendenz wie bereits im Vorjahr mehr den Erwartungen für das kommende halbe Jahr als der Einschätzung der realen Entwicklung geschuldet ist, ist nicht tragfähig genug, um daraus auf eine tatsächlich positive Beschäftigungsbilanz für das Jahr 2022 zu schließen. Es spricht vielmehr einiges dafür, dass auch im Jahr 2022 die Beschäftigung im Handwerk leicht rückläufig sein wird. So wird die Sicherung des Fachkräfte- und Unternehmernachwuchses nichts an Dringlichkeit verlieren, zumal in vielen Märkten des Handwerks eine ungebrochen hohe oder sogar steigende Nachfrage zu verzeichnen ist, insbesondere in all den Feldern, in denen es um mehr Klimaschutz und Ressourceneffizienz geht.

## II. Die Ergebnisse nach Betriebsgrößenklassen: Geschäftsklima sinkt bei den großen Betrieben am stärksten

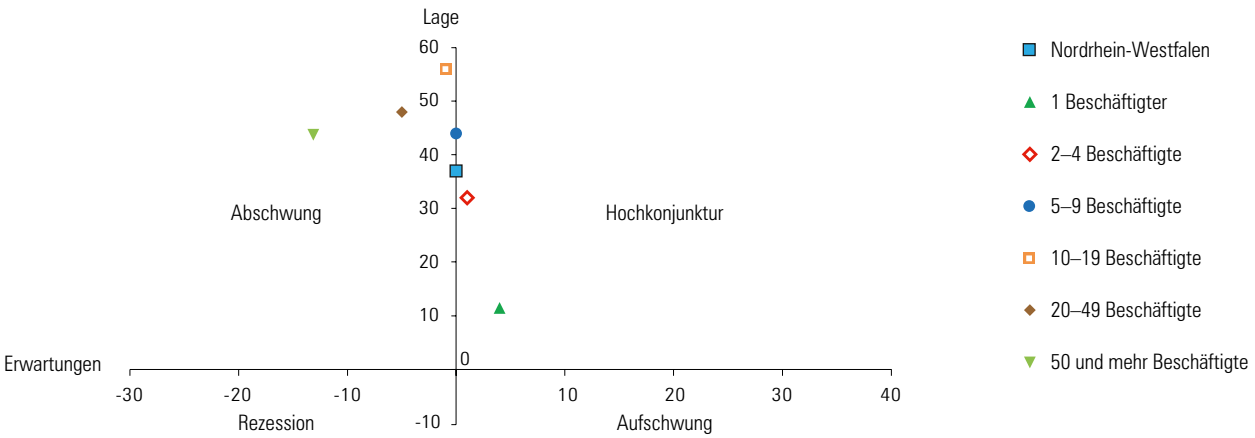
Mit 124 Punkten fällt der Geschäftsklimaindex bei den mittleren Betrieben mit 10–19 Beschäftigten am höchsten aus. In beide Richtungen fällt der Geschäftsklimaindex geringer aus. Bei den sehr großen Betrieben mit über 50 Beschäftigten liegt er bei 112 Punkten, bei den Soloselbständigen ist er mit 107 Punkten nur noch schwach positiv. Ein anderes Bild ergibt sich bei den Veränderungen seit dem letzten Herbst. Hier gilt die Regel: Je kleiner die Betriebe sind, desto geringer fallen die Rückgänge beim Geschäftsklima aus. So ist der Geschäftsklimaindex bei den Soloselbständigen nur um 6 Punkte zurückgegangen, bei den sehr großen Betrieben jedoch um 17 Punkte.

Hinsichtlich der Beschäftigung berichten die Betriebe mit weniger als 20 Beschäftigten im Saldo mehr vom Abbau als vom Aufbau von Beschäftigung. Nur bei den großen und sehr großen Betrieben mit 20 und mehr Beschäftigten fällt der Saldo positiv aus. Ein nennenswerter Beschäftigungszuwachs ist aber nur bei den Betrieben über 50 Beschäftigten erkennbar. Immerhin fallen die Erwartungen zur künftigen Beschäftigungsentwicklung im Saldo in allen Größenklassen positiv aus. Auffällig ist, dass der Anteil der Betriebe, die Beschäftigung abgebaut haben, auf einem höheren Niveau liegt als in den Erwartungen der Herbstumfrage. Dies trifft insbesondere auf Betriebe mit 2 bis 19 Beschäftigten zu.

Geschäftsklima nach Betriebsgrößenklassen




Einschätzung der Geschäftssituation nach Betriebsgrößenklassen (Saldo in v. H.)



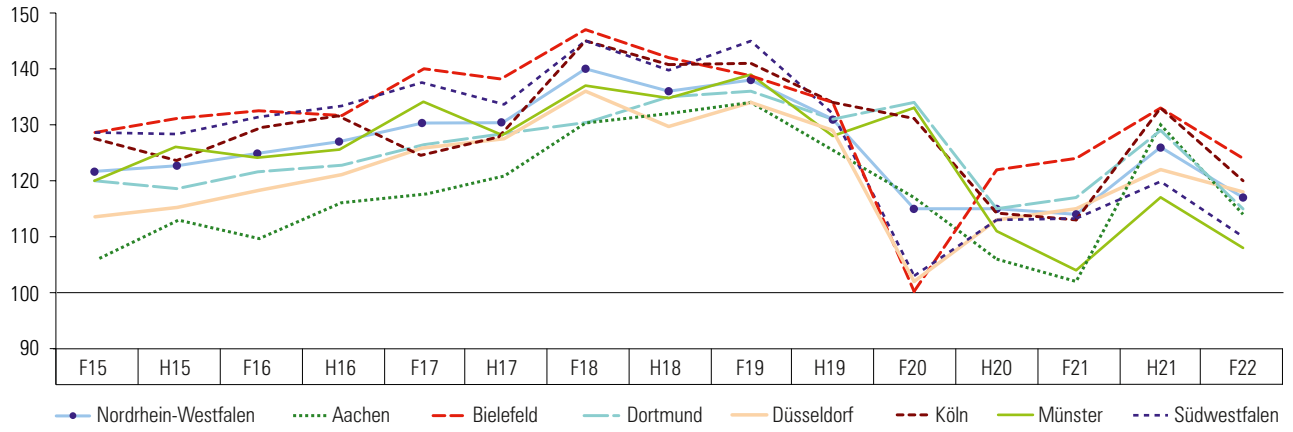
## III. Die Ergebnisse nach Regionen: In Ostwestfalen-Lippe bleiben Umsätze und Beschäftigung am stabilsten

Die landesweiten Umfrageergebnisse werden nicht nach den Betriebszahlen der sieben Handwerkskammern gewichtet, so dass unterschiedliche hohe Rücklaufquoten bezogen auf die Betriebszahl auch Einfluss darauf haben, wie sich regionale Effekte auf das Gesamtergebnis auswirken. So fallen die Ergebnisse aus Ostwestfalen-Lippe oder Südwestfalen stärker ins Gewicht, während die Kammerbezirke Aachen und Münster eher unterrepräsentiert sind. Auch vor diesem Hintergrund lohnt ein Blick in die regionalen Ergebnisse.

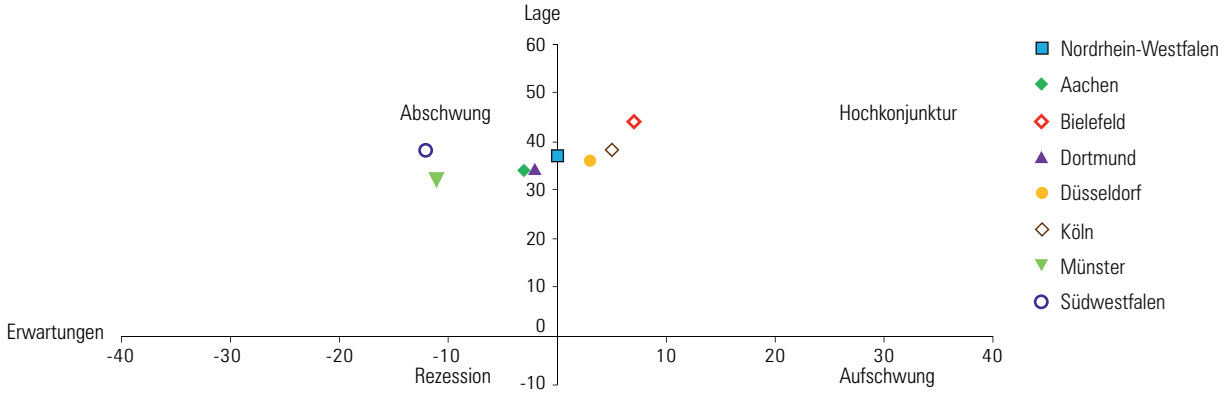
Hier fällt in erster Linie auf, dass der Rückgang des Geschäftsklimaindexes nicht gleichmäßig erfolgt ist. Während im Kammerbezirk Düsseldorf der Rückgang mit 4 Prozentpunkten recht moderat ausgefallen ist, betrug er im benachbarten Kammerbezirk Dortmund immerhin 14 Prozentpunkte und fiel damit auch hinter das Ergebnis des vergangenen Frühjahrs zurück. In Aachen ging das Geschäftsklima im Vergleich zum Herbst sogar um 16 Prozentpunkte zurück, blieb aber deutlich über dem Niveau der Vorjahresumfrage. Der Vorjahreswert wurde außer im Kammerbezirk Dortmund auch im Kammerbezirk Südwestfalen verfehlt.

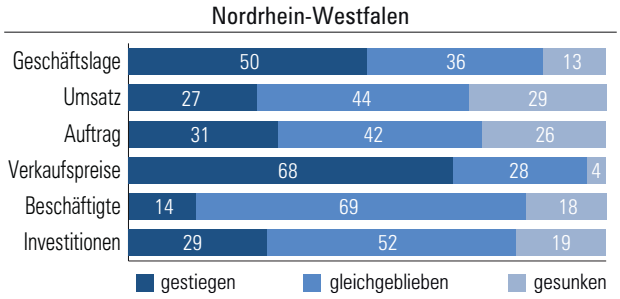
Die Umsatzentwicklung wird gegenüber dem Herbst in den Kammerbezirken Aachen, Dortmund, Düsseldorf und Münster nicht erreicht. Ein ausgeglichenes Lagebild ergibt sich in den Kammerbezirken Südwestfalen und Köln, und nur im Kammerbezirk Ostwestfalen-Lippe bleibt der Saldo mit plus 4 Prozentpunkten eindeutig positiv. Hinsichtlich der Auftragssituation sind die Lageeinschätzungen in den Kammerbezirken Ostwestfalen-Lippe, Köln, Südwestfalen und Düsseldorf positiv. Dafür weisen die Kammerbezirke Münster und

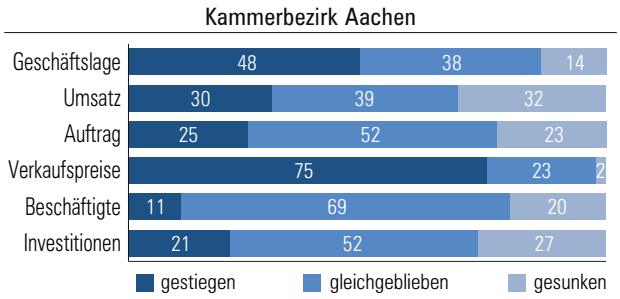
Geschäftsklima der Handwerkskammern

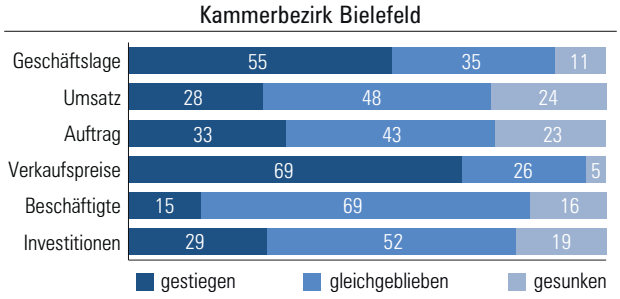


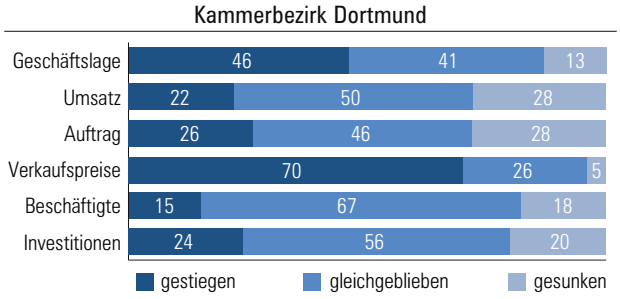

Einschätzung der Geschäftssituation nach Kammern

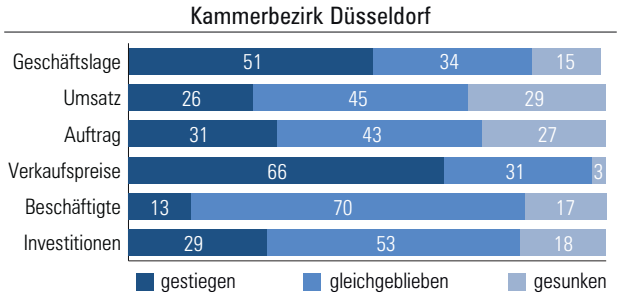


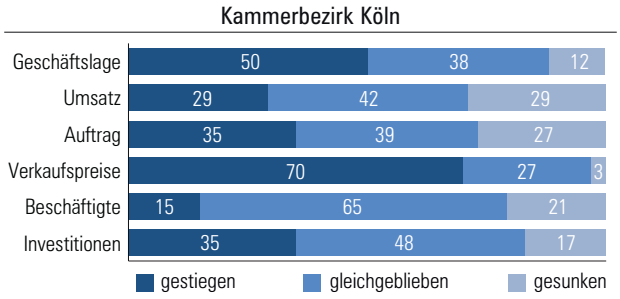


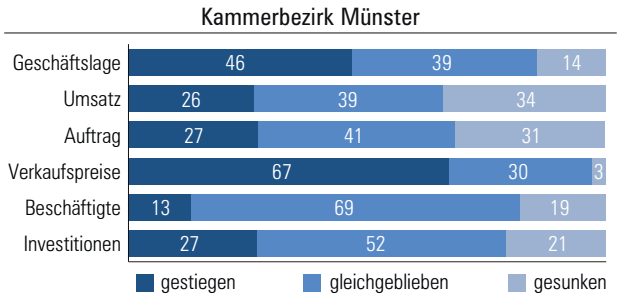



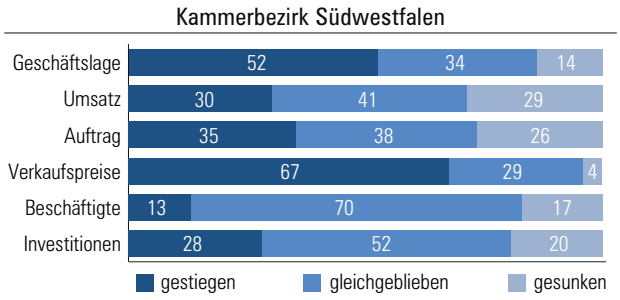




Dortmund negative Salden auf. Kaum regionale Unterschiede sind bei der Dynamik der Verkaufspreise festzustellen.

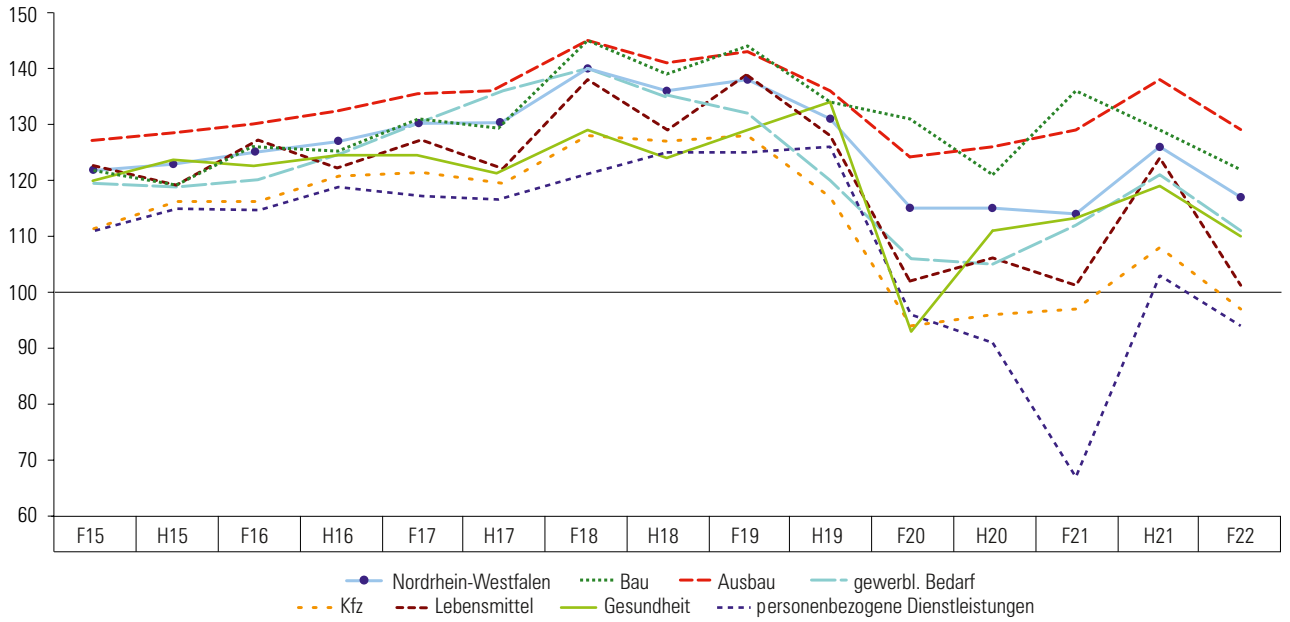
Die Beschäftigungssituation wird in allen sieben Kammerbezirken im Saldo mehr oder weniger rückläufig eingestuft. Noch am ehesten scheint im Kammerbezirk Ostwestfalen-Lippe Stabilität der Beschäftigung erreicht worden zu sein. Die Erwartungen zur künftigen Beschäftigungsentwicklung sind insgesamt verhalten optimistisch. Am stärksten setzen die Betriebe in den Kammerbezirken Köln und Ostwestfalen-Lippe auf den Aufwuchs von Beschäftigung im kommenden halben Jahr. Beide Kammerbezirke sind auch diejenigen, in denen das Investitionsverhalten der Betriebe am aktivsten war. Nur die Betriebe aus dem Kammerbezirk Aachen antworten im Saldo überwiegend, dass ihre Investitionstätigkeit zurückgegangen ist.

Die Betriebsauslastung ist außer im Kammerbezirk Düsseldorf von sehr hohem Niveau geringfügig zurückgegangen. Die Auftragsreichweite ist überall noch einmal angestiegen – darunter am stärksten in Südwestfalen und Düsseldorf.

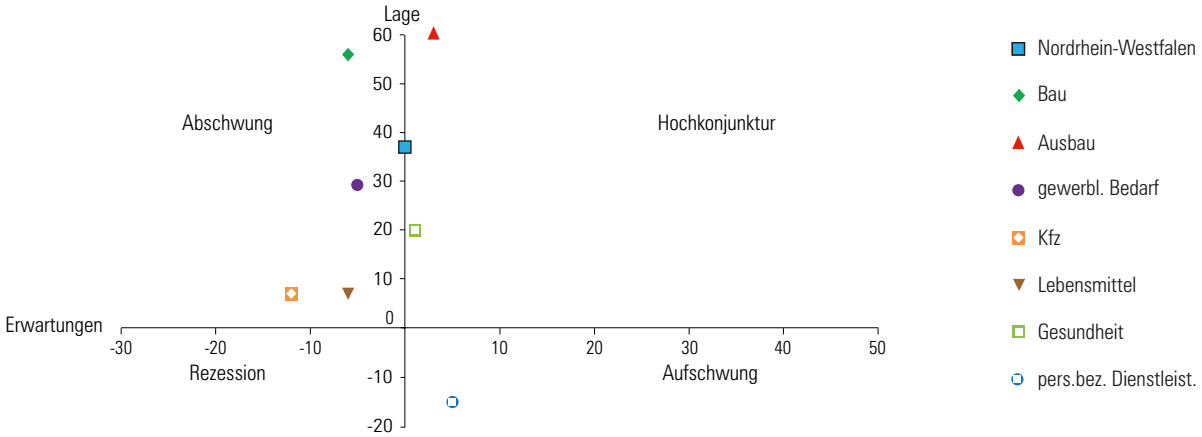
## IV. Die Ergebnisse nach Branchen: Inflation und Lieferengpässen gefährden die Auftragslage

Der Rückgang des Geschäftsklimas lässt sich in allen sieben Gewerbegruppen nachvollziehen. Noch am moderatesten fällt der Rückgang mit 7 Punkten im Bauhauptgewerbe aus. Aber auch hier gibt es einzelne Gewerke wie Straßenbauer, bei denen das Geschäftsklima sehr stark zurückgegangen ist. Recht stabil zeigen sich dagegen Gerüstbauer und Zimmerer. Den stärksten Rückgang des Geschäftsklimas muss mit 23 Punkten das Lebensmittelgewerbe verkraften – und zwar recht einheitlich in den drei Gewerken Bäcker, Konditor und Fleischer. Im Vergleich zur Vorjahresumfrage ergibt sich ein anderes Bild: In den vier Gewerbegruppen Ausbaugewerbe, Handwerke für den gewerblichen Bedarf, Kfz-Gewerbe und Lebensmittelgewerbe wird der Vorjahreswert ziemlich genau erreicht. Im Gesundheitsgewerbe wird der Vorjahreswert leicht, im Bauhauptgewerbe deutlich verfehlt. Nur die Personenbezogenen Dienstleistungen weisen gemessen an der existenzbedrohenden Lockdown-Situation im Vorjahr ein höheres Geschäftsklima auf, allerdings rutscht es mit nur 94 Punkten wieder in den negativen Bereich. Den Spitzenwert des Geschäftsklimas weisen mit 141 Punkten die Installateure auf, die derzeit von der außerordentlichen hohen Nachfrage im Bereich Gebäudesanierung und

Geschäftsklima nach Branchen




Einschätzung der Geschäftssituation nach Branchen (Saldo in v. H.)



Energieeffizienz profitieren. Es folgen auf den weiteren Plätzen Gewerke wie Klempner, Maler und Lackierer sowie Elektrotechniker, die allesamt von der hohen Nachfrage nach Bauleistungen profitieren.

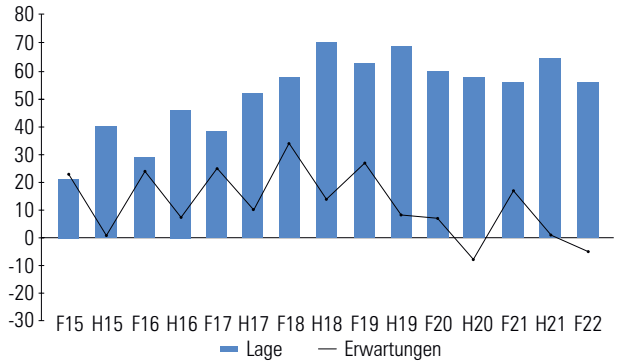
**Bauhauptgewerbe**

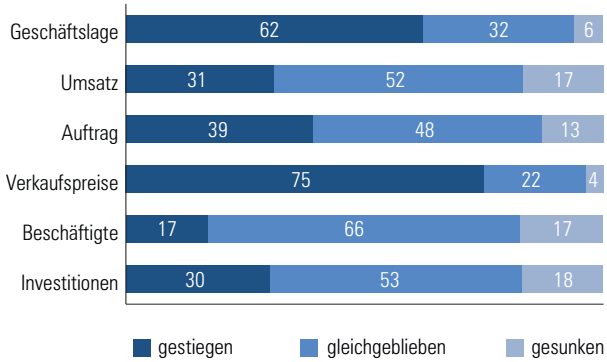
Im Bauhauptgewerbe hat zwar die Auslastung leicht nachgegeben, dafür ist die Auftragsreichweite von hohem Niveau noch einmal angestiegen. Über 19 Wochen beträgt sie inzwischen bei den Dachdeckern. Diese berichteten auch am besten unter den Gewerken dieser Gruppe über eine positive Umsatzentwicklung und über eine steigende Auftragssituation. Die Kehrseite sind die Verkaufspreise. Drei von vier Betrieben des Bauhauptgewerbes berichten über steigende Preise, bei den Dachdeckern sind es sogar 88 Prozent. Bei den Gerüstbauern, bei denen Material- und Rohstoffeinsatz keine Rolle spielt, fällt die Verkaufspreisdynamik noch am moderatesten aus. Die Umsatzentwicklung im Bauhauptgewerbe war zuletzt positiv. Dagegen fiel die Beschäftigungsbilanz nur ausgeglichen aus. Bei Zimmerern und Gerüstbauern scheint sie negativ verlaufen zu sein. Den größten Optimismus, in Zukunft Beschäftigung aufbauen zu können, hegen derzeit die Dachdecker.

**Ausbaugewerbe**

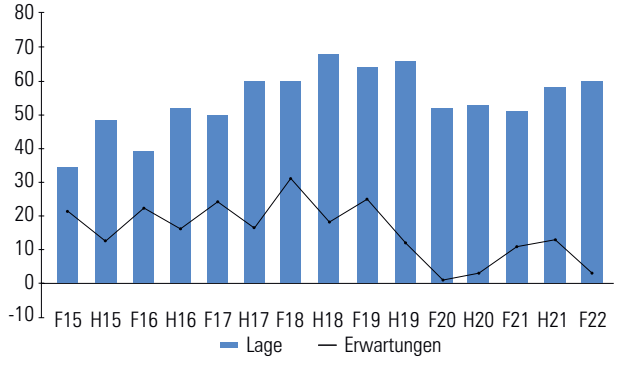
Im Trend des Gesamtergebnisses ging das Geschäftsklima im großen Ausbaugewerbe um 9 Prozentpunkte zurück – allerdings mit deutlichen Unterschieden zwischen den Gewerken. Noch am besten hielt sich das Geschäftsklima bei Elektrotechnikern sowie Malern und Lackierer. Überdurchschnittliche Rückgänge des Geschäftsklimas verzeichneten hingegen die Stuckateure, Fliesenleger, Rollladen- und Sonnenschutztechniker und Raumausstatter. Dies korrespondiert mit den unterschiedlichen Trends bei der Umsatzentwicklung. Zumindest in den Gewerken Rollladentechniker und Raumausstatter war diese negativ, während andere Gewerke wie Installateure, Klempner und Elektrotechniker eine deutlich positive Umsatzentwicklung und infolge-

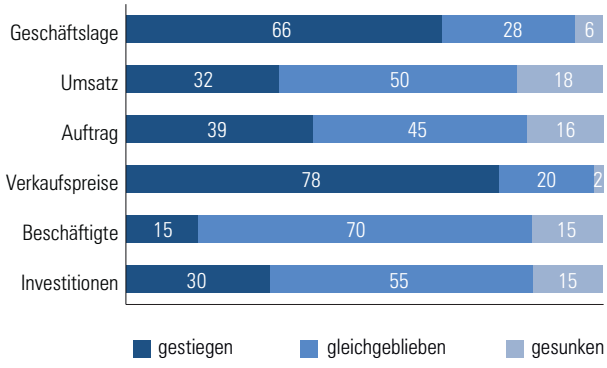
Bauhauptgewerbe




Ausbaugewerbe



dessen auch die höchste Auslastung aufweisen. Dabei ist aber die hohe Verkaufspreisdynamik in Rechnung zu stellen. Am deutlichsten über gestiegene Preise berichten die Glaser und Klempner. Die Beschäftigungssituation ist insgesamt stabil. Nur das SHK-Gewerbe und die Tischler dürften zuletzt in nennenswerter Beschäftigung aufgebaut haben.

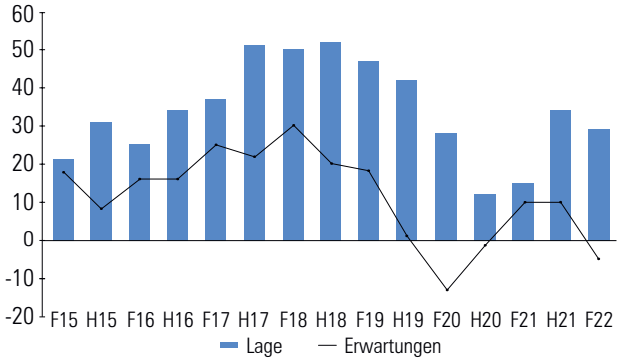
**Handwerke für den gewerblichen Bedarf**

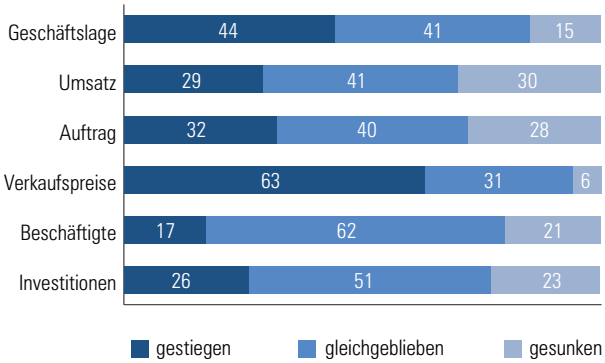
Unter den Handwerken für den gewerblichen Bedarf weisen industrienahe Gewerke wie Feinwerkmechaniker, Modellbauer und Metallbauer einen deutlichen Rückgang des Geschäftsklimas, rückläufige Umsatzentwicklung und negative Erwartungen zum künftigen Auftragseingang auf. Deutlich stabiler ist das Bild dagegen bei den Kälteanlagenbauern oder den Gebäudereinigern. Letztere weisen ein nahezu stabiles Geschäftsklima auf, berichten über eine ordentliche Umsatzentwicklung und Auftragssituation und blicken insgesamt optimistisch nach vorne. Von ihnen gehen auch leicht positive Beschäftigungssignale aus, die angesichts der Größe des Gewerks für die Bilanz des Gesamthandwerks von großer Relevanz sind. Insgesamt ist in dieser Gewerbegruppe am deutlichsten zu spüren, dass Lieferkettenrisiken und Stockungen der industriellen Wertschöpfung auch das Handwerk berühren, denn hier sind einige Gewerke vertreten, die nicht nur als Abnehmer und Vertriebspartner von Industrieprodukten fungieren, sondern selbst Teil des Produktionsprozesses sind. Unterm Strich weist die heterogene Gruppe nur eine mäßige Umsatzbilanz und eine leicht negative Beschäftigungslage auf. Mit Risiken beim Eingang und der Erledigung von Aufträgen muss hier weiter gerechnet werden.

**Kfz-Gewerbe**

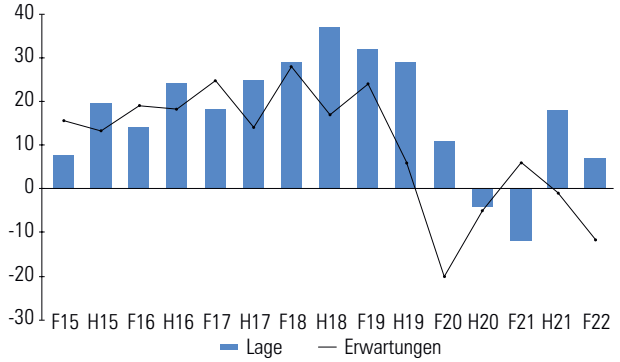
Auch das umsatzstarke Kfz-Gewerbe ist mit Wartung, Reparatur und Verkauf von Fahrzeugen stark vom störungsfreien Funktionieren der industriellen Lieferketten abhängig. Hakt es hier, schlägt dies unmittelbar

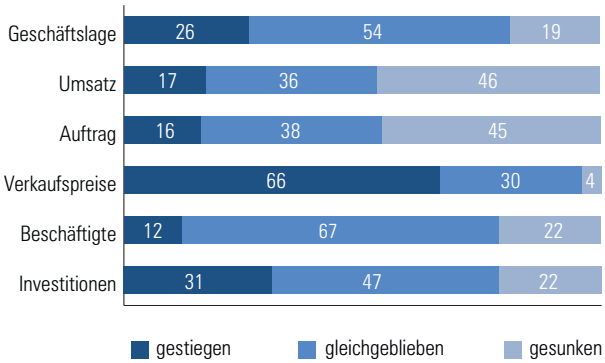
Handwerke für den gewerblichen Bedarf



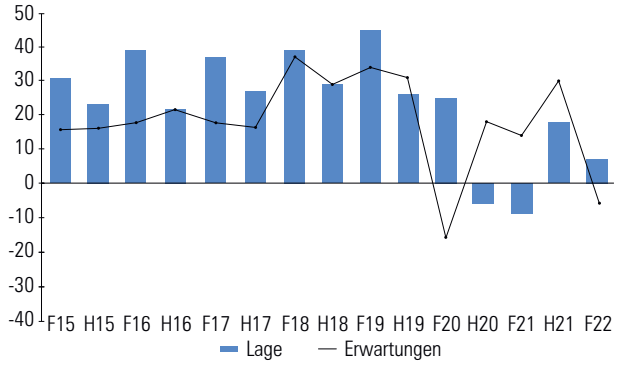



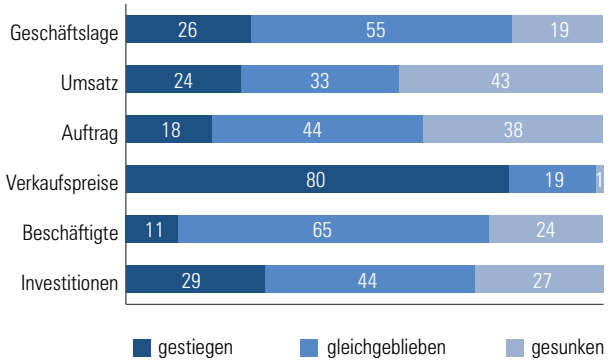

Kfz-Gewerbe



Lebensmittelgewerbe




auf den Handel mit Kraftfahrzeugen oder auf die Verfügbarkeit von Ersatzteilen durch. Das Geschäftsklima ist mit 97 Punkten wieder in den negativen Bereich gerutscht. Nur ein Viertel der Betriebe schätzt seine Lage als gut ein, fast jeder zweite Betrieb berichtet über rückläufige Umsätze und Auftragsbestände. Die Erwartungen in Bezug auf Umsätze und Auftragsbestände sind im Saldo klar negativ. Gleiches gilt für die Einschätzungen zur aktuellen Beschäftigungssituation und zu den Aussichten des Arbeitsmarktes. Die Auslastung ist mit 69 Prozent weiterhin nicht besonders hoch. Neben der Frage, inwieweit die Hersteller selbst künftig noch stärker Vertrieb, Monitoring und Wartung ihrer Fahrzeuge in die Hand bekommen wollen, wird auch abzuwarten sein, wie sich in dem wachsenden Markt für Elektrofahrzeuge auf Dauer Reparaturfähigkeit und Gebrauchtwagenmarkt entwickeln werden.

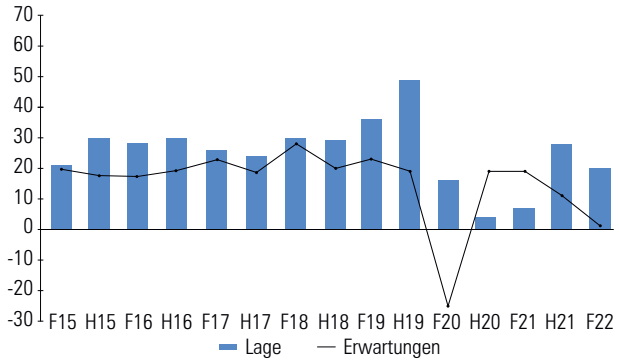
**Lebensmittelgewerbe**

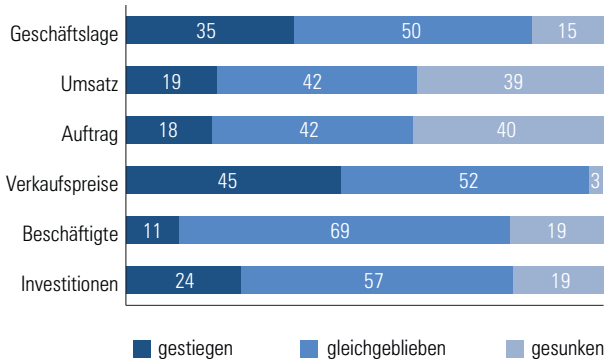
Auch im Lebensmittelgewerbe bewertet nur jeder vierte Betrieb die aktuelle Geschäftslage als gut. Im letzten halben Jahr haben die Lockdown-Maßnahmen zur Bekämpfung der Corona-Pandemie im Lebensmittelgewerbe ihren Tribut gefordert. Dies gilt insbesondere für diejenigen Betriebe, die stark auf Cafébetrieb oder Catering ausgerichtet sind. Neben der Corona-Pandemie werden die Bilanzen der Betriebe auch durch die steigenden Kosten für Energie und Rohstoffe belastet. Aus Sicht der Fachverbände ist auch mit deutlich höheren Personalkosten zu rechnen, da der gesetzliche Mindestlohn aus politischen Motiven schneller erhöht wurde, als dies nach dem an sich vorgesehenen Verfahren unter Beteiligung der Tarifpartner zu erwarten gewesen wäre. Ob dieser mehrfache Kostendruck vollumfänglich durch die massiv steigenden Verkaufspreise aufgefangen werden kann, bleibt abzuwarten, da auch mit Ausweichverhalten der Verbraucher gerechnet werden muss. Aktuell jedenfalls gehen in den drei Gewerken Bäcker, Konditoren und Fleischer sowohl die Umsatzentwicklung als auch Beschäftigungsentwicklung sehr eindeutig zurück. Jeder vierte Betrieb hat zuletzt Beschäftigung abgebaut.

**Gesundheitsgewerbe**

Auch das Gesundheitsgewerbe mit seinen Ladenlokalen wurde durch die Corona-Pandemie in den letzten beiden Jahren stark in Mitleidenschaft gezogen. Zwar berichtet mehr als jeder dritte Betrieb über eine gute Geschäftssituation, aber die Erwartungen sind nur ausgeglichen und verhalten. Die Umsatz- und Auftragssituation war zuletzt überwiegend negativ, und aus Sicht der Betriebe wird sich daran in näherer Zukunft nicht allzu viel ändern: Die Erwartungswerte zu Umsatz und Aufträgen sind im Saldo nur ausgeglichen. Im Saldo gehen die Betriebe überwiegend davon aus, dass Beschäftigung abgebaut wurde, vor allem die Augenop-

Gesundheitsgewerbe



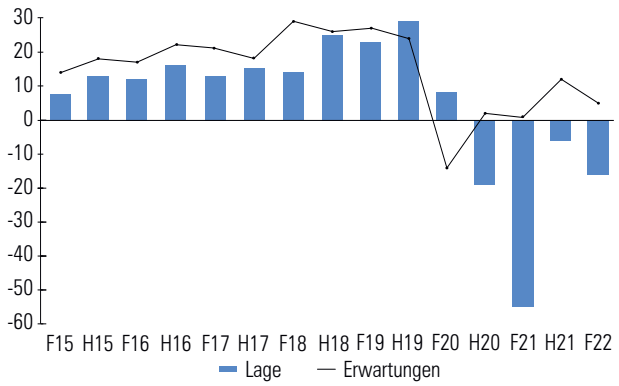

tiker und Orthopädietechniker berichten dies. Weniger ausgeprägt als in anderen Branchen ist die Verkaufspreisdynamik, für die in den meisten Gewerken die kollektivvertraglichen Preisvereinbarungen relevant sind. Weiterhin problematisch ist die mit 69 Prozent recht geringe Auslastung der Betriebe.

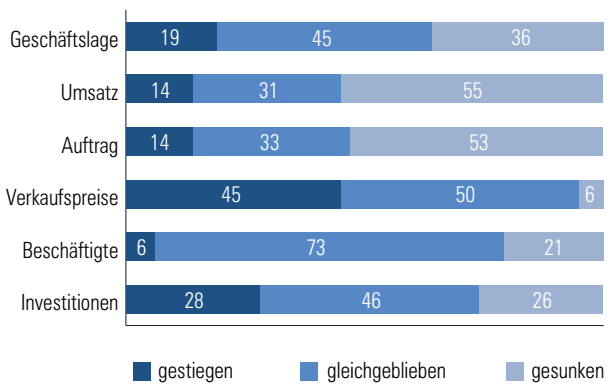
**Personenbezogene Dienstleistungen**

Die Personenbezogenen Dienstleistungen waren und sind von der Corona-Pandemie am härtesten betroffen. Mehr als jeder zweite Betrieb berichtet über gesunkene Umsätze und Auftragsbestände. Jeder fünfte Betrieb hat Beschäftigung abgebaut, die Auslastung bleibt mit 61 Prozent auf einem niedrigen Niveau. Auch wenn sich die Gewerbegruppe vom Tiefpunkt der Entwicklung im vergangenen Frühjahr inzwischen etwas erholt hat, bleibt die Situation außerordentlich angespannt.

Das Konsumentenverhalten muss sich erst wieder normalisieren und zu einem verbesserten Auftragsniveau führen. In manchen Gewerken wie den Textilreinigern bringen die steigenden Energiekosten neue und zusätzliche Probleme mit sich. Notwendige Anpassungen der Verkaufspreise in der insgesamt von hohem Konkurrenzdruck geprägten Gewerbegruppe können aber auch dazu führen, dass sich die Verbraucher zurückhalten und auf die Inanspruchnahme von Dienstleistungen oder auf den Erwerb handwerklicher Produkte verzichten. Vieles wird in dieser Gewerbegruppe auch davon abhängen, wie sich die Attraktivität der Betriebsstandorte in Innenstädten oder Stadtteilzentren entwickelt. Neue Chancen könnten sich ergeben, wenn es gelingt, solche Gewerke in Strategien zur Revitalisierung von Quartieren und Zentren zu berücksichtigen.

Handwerke für personenbezogene Dienstleistungen



## Konjunkturumfrageergebnisse nach Betriebsgröße

| | Nordrhein-Westfalen | | | 1 Beschäftigter | | | 2–4 Beschäftigte | | | 5–9 Beschäftigte | | | 10–19 Beschäftigte | | | 20–49 Beschäftigte | | | 50 und mehr Beschäftigte | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| **Geschäftsklima** | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| F22 | 117 | | | 107 | | | 115 | | | 120 | | | 124 | | | 119 | | | 112 | | |
| H21 | 126 | | | 113 | | | 123 | | | 130 | | | 136 | | | 128 | | | 129 | | |
| F21 | 114 | | | 93 | | | 112 | | | 123 | | | 126 | | | 122 | | | 122 | | |
| **Geschäftslage** | + | 0 | – | + | 0 | – | + | 0 | – | + | 0 | – | + | 0 | – | + | 0 | – | + | 0 | – |
| F22 Lage | 50 | 36 | 13 | 35 | 41 | 24 | 48 | 37 | 16 | 54 | 36 | 10 | 63 | 31 | 7 | 57 | 34 | 9 | 51 | 43 | 6 |
| F22 Erwartungen | 22 | 57 | 22 | 23 | 59 | 19 | 22 | 57 | 21 | 20 | 59 | 20 | 22 | 56 | 23 | 21 | 52 | 26 | 21 | 46 | 33 |
| H21 Lage | 57 | 31 | 12 | 40 | 35 | 25 | 52 | 36 | 12 | 62 | 30 | 9 | 70 | 24 | 7 | 61 | 30 | 9 | 59 | 33 | 8 |
| H21 Erwartungen | 22 | 66 | 12 | 25 | 62 | 13 | 21 | 67 | 12 | 21 | 69 | 11 | 23 | 67 | 10 | 21 | 65 | 13 | 26 | 58 | 16 |
| F21 Lage | 43 | 33 | 24 | 25 | 31 | 44 | 41 | 33 | 26 | 52 | 32 | 16 | 55 | 32 | 13 | 52 | 33 | 15 | 42 | 45 | 14 |
| F21 Erwartungen | 26 | 57 | 16 | 28 | 51 | 21 | 27 | 56 | 17 | 26 | 60 | 14 | 24 | 63 | 13 | 25 | 60 | 15 | 32 | 52 | 16 |
| **Umsatz** | + | 0 | – | + | 0 | – | + | 0 | – | + | 0 | – | + | 0 | – | + | 0 | – | + | 0 | – |
| F22 Lage | 27 | 44 | 29 | 20 | 41 | 39 | 25 | 44 | 31 | 26 | 48 | 26 | 32 | 46 | 21 | 34 | 45 | 21 | 39 | 40 | 22 |
| F22 Erwartungen | 31 | 46 | 22 | 27 | 49 | 25 | 29 | 47 | 24 | 31 | 48 | 21 | 35 | 46 | 19 | 39 | 40 | 21 | 38 | 38 | 23 |
| H21 Lage | 32 | 43 | 26 | 23 | 41 | 36 | 28 | 44 | 28 | 34 | 43 | 23 | 37 | 44 | 20 | 39 | 41 | 20 | 43 | 37 | 20 |
| H21 Erwartungen | 30 | 55 | 15 | 28 | 53 | 18 | 28 | 56 | 17 | 30 | 56 | 14 | 31 | 57 | 12 | 34 | 53 | 13 | 35 | 47 | 18 |
| F21 Lage | 21 | 35 | 44 | 11 | 28 | 61 | 20 | 35 | 45 | 26 | 38 | 37 | 25 | 40 | 36 | 27 | 36 | 38 | 25 | 33 | 42 |
| F21 Erwartungen | 31 | 47 | 22 | 28 | 43 | 29 | 29 | 48 | 23 | 33 | 48 | 19 | 32 | 50 | 18 | 31 | 50 | 19 | 35 | 44 | 21 |
| **Auftrag** | + | 0 | – | + | 0 | – | + | 0 | – | + | 0 | – | + | 0 | – | + | 0 | – | + | 0 | – |
| F22 Lage | 31 | 42 | 26 | 22 | 39 | 39 | 29 | 42 | 29 | 34 | 43 | 23 | 36 | 45 | 20 | 38 | 42 | 20 | 42 | 44 | 14 |
| F22 Erwartungen | 27 | 51 | 22 | 24 | 53 | 23 | 26 | 51 | 23 | 28 | 51 | 21 | 28 | 51 | 20 | 30 | 48 | 22 | 32 | 43 | 25 |
| H21 Lage | 38 | 40 | 22 | 27 | 41 | 32 | 33 | 42 | 25 | 41 | 40 | 19 | 47 | 38 | 15 | 46 | 37 | 17 | 47 | 37 | 16 |
| H21 Erwartungen | 27 | 58 | 16 | 27 | 54 | 19 | 25 | 59 | 16 | 27 | 59 | 15 | 27 | 59 | 14 | 28 | 57 | 16 | 25 | 58 | 17 |
| F21 Lage | 25 | 36 | 39 | 13 | 29 | 58 | 25 | 36 | 39 | 30 | 38 | 32 | 30 | 39 | 31 | 26 | 37 | 37 | 30 | 33 | 37 |
| F21 Erwartungen | 29 | 52 | 20 | 28 | 47 | 25 | 28 | 51 | 21 | 31 | 53 | 16 | 29 | 55 | 16 | 29 | 52 | 19 | 32 | 49 | 19 |
| **Verkaufspreise** | + | 0 | – | + | 0 | – | + | 0 | – | + | 0 | – | + | 0 | – | + | 0 | – | + | 0 | – |
| F22 Lage | 68 | 28 | 4 | 50 | 44 | 6 | 67 | 30 | 4 | 74 | 23 | 2 | 76 | 21 | 3 | 75 | 21 | 4 | 71 | 24 | 4 |
| F22 Erwartungen | 70 | 28 | 3 | 55 | 41 | 4 | 67 | 31 | 3 | 74 | 24 | 2 | 78 | 19 | 3 | 77 | 20 | 3 | 75 | 22 | 3 |
| H21 Lage | 55 | 41 | 4 | 37 | 57 | 7 | 53 | 43 | 4 | 60 | 37 | 3 | 65 | 33 | 3 | 59 | 37 | 4 | 50 | 44 | 6 |
| H21 Erwartungen | 50 | 46 | 3 | 34 | 62 | 4 | 47 | 50 | 3 | 56 | 41 | 3 | 57 | 39 | 4 | 59 | 38 | 4 | 53 | 41 | 6 |
| F21 Lage | 33 | 58 | 9 | 21 | 67 | 12 | 32 | 61 | 7 | 39 | 55 | 6 | 40 | 52 | 9 | 35 | 52 | 13 | 33 | 56 | 10 |
| F21 Erwartungen | 32 | 62 | 6 | 25 | 68 | 8 | 28 | 67 | 5 | 38 | 58 | 4 | 37 | 57 | 6 | 37 | 54 | 9 | 28 | 61 | 11 |
| **Beschäftigte** | + | 0 | – | + | 0 | – | + | 0 | – | + | 0 | – | + | 0 | – | + | 0 | – | + | 0 | – |
| F22 Lage | 14 | 69 | 18 | 2 | 88 | 10 | 10 | 74 | 16 | 15 | 64 | 21 | 21 | 57 | 22 | 23 | 56 | 21 | 31 | 56 | 13 |
| F22 Erwartungen | 17 | 74 | 9 | 6 | 89 | 4 | 15 | 77 | 8 | 18 | 72 | 10 | 20 | 68 | 12 | 24 | 64 | 12 | 30 | 57 | 12 |
| H21 Lage | 19 | 66 | 15 | 2 | 88 | 9 | 12 | 72 | 16 | 23 | 61 | 16 | 30 | 53 | 17 | 35 | 49 | 17 | 31 | 51 | 17 |
| H21 Erwartungen | 16 | 77 | 7 | 7 | 90 | 2 | 15 | 79 | 7 | 16 | 76 | 8 | 19 | 72 | 9 | 23 | 62 | 14 | 33 | 60 | 7 |
| F21 Lage | 12 | 70 | 18 | 1 | 83 | 15 | 8 | 74 | 18 | 17 | 66 | 17 | 17 | 65 | 18 | 21 | 57 | 23 | 23 | 54 | 23 |
| F21 Erwartungen | 17 | 75 | 9 | 7 | 88 | 5 | 15 | 77 | 8 | 18 | 73 | 9 | 22 | 67 | 11 | 23 | 65 | 12 | 32 | 53 | 15 |
| **Investitionen** | + | 0 | – | + | 0 | – | + | 0 | – | + | 0 | – | + | 0 | – | + | 0 | – | + | 0 | – |
| F22 Lage | 29 | 52 | 19 | 24 | 52 | 25 | 27 | 52 | 20 | 30 | 52 | 18 | 31 | 53 | 16 | 35 | 51 | 14 | 32 | 54 | 14 |
| F22 Erwartungen | 23 | 54 | 23 | 21 | 55 | 24 | 22 | 53 | 24 | 23 | 54 | 24 | 23 | 55 | 22 | 25 | 54 | 21 | 30 | 48 | 23 |
| H21 Lage | 28 | 54 | 18 | 22 | 55 | 23 | 25 | 54 | 21 | 31 | 53 | 16 | 33 | 55 | 13 | 32 | 54 | 14 | 30 | 58 | 12 |
| H21 Erwartungen | 23 | 59 | 18 | 19 | 61 | 20 | 21 | 58 | 20 | 24 | 60 | 16 | 27 | 58 | 15 | 27 | 57 | 16 | 25 | 62 | 13 |
| F21 Lage | 26 | 49 | 25 | 23 | 44 | 33 | 24 | 49 | 27 | 27 | 51 | 22 | 28 | 51 | 20 | 31 | 50 | 20 | 25 | 53 | 22 |
| F21 Erwartungen | 20 | 57 | 23 | 19 | 55 | 26 | 19 | 56 | 25 | 21 | 58 | 22 | 20 | 58 | 22 | 21 | 59 | 20 | 25 | 54 | 21 |
| **Betriebsauslastung in %** | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| F22 | 79 | | | 68 | | | 77 | | | 82 | | | 86 | | | 86 | | | 88 | | |
| H21 | 81 | | | 68 | | | 78 | | | 83 | | | 88 | | | 87 | | | 88 | | |
| F21 | 75 | | | 63 | | | 73 | | | 80 | | | 82 | | | 81 | | | 82 | | |
| **Auftragsreichweite in Wochen** | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| F22 | 9,8 | | | 6,0 | | | 7,9 | | | 9,7 | | | 11,8 | | | 14,7 | | | 19,7 | | |
| H21 | 8,8 | | | 5,9 | | | 6,5 | | | 8,7 | | | 10,4 | | | 13,0 | | | 19,7 | | |
| F21 | 7,4 | | | 4,6 | | | 5,6 | | | 7,3 | | | 9,3 | | | 10,6 | | | 17,3 | | |

## Konjunkturumfrageergebnisse der Handwerkskammern

| | Nordrhein-Westfalen | | | HWK Aachen | | | HWK OWL zu Bielefeld | | | HWK Dortmund | | | HWK Düsseldorf | | | HWK zu Köln | | | HWK Münster | | | HWK Südwestfalen | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| **Geschäftsklima** | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| F22 | 117 | | | 114 | | | 124 | | | 115 | | | 118 | | | 120 | | | 108 | | | 110 | | |
| H21 | 126 | | | 130 | | | 133 | | | 129 | | | 122 | | | 133 | | | 117 | | | 120 | | |
| F21 | 114 | | | 102 | | | 124 | | | 117 | | | 115 | | | 113 | | | 104 | | | 113 | | |
| **Geschäftslage** | + | 0 | – | + | 0 | – | + | 0 | – | + | 0 | – | + | 0 | – | + | 0 | – | + | 0 | – | + | 0 | – |
| F22 Lage | 50 | 36 | 13 | 48 | 38 | 14 | 55 | 35 | 11 | 46 | 41 | 13 | 51 | 34 | 15 | 50 | 38 | 12 | 46 | 39 | 14 | 52 | 34 | 14 |
| F22 Erwartungen | 22 | 57 | 22 | 20 | 57 | 23 | 25 | 56 | 19 | 19 | 60 | 21 | 22 | 58 | 19 | 23 | 59 | 18 | 17 | 56 | 28 | 18 | 53 | 30 |
| H21 Lage | 57 | 31 | 12 | 61 | 31 | 8 | 63 | 28 | 9 | 57 | 34 | 9 | 53 | 32 | 16 | 60 | 30 | 10 | 52 | 36 | 13 | 55 | 29 | 15 |
| H21 Erwartungen | 22 | 66 | 12 | 23 | 65 | 12 | 24 | 66 | 10 | 22 | 68 | 10 | 21 | 67 | 12 | 27 | 64 | 8 | 14 | 71 | 15 | 21 | 61 | 18 |
| F21 Lage | 43 | 33 | 24 | 36 | 35 | 29 | 51 | 33 | 16 | 46 | 35 | 19 | 43 | 32 | 25 | 42 | 33 | 26 | 36 | 33 | 32 | 43 | 30 | 27 |
| F21 Erwartungen | 26 | 57 | 16 | 24 | 51 | 26 | 28 | 58 | 14 | 23 | 63 | 15 | 27 | 58 | 16 | 26 | 56 | 17 | 23 | 59 | 18 | 28 | 55 | 17 |
| **Umsatz** | + | 0 | – | + | 0 | – | + | 0 | – | + | 0 | – | + | 0 | – | + | 0 | – | + | 0 | – | + | 0 | – |
| F22 Lage | 27 | 44 | 29 | 30 | 39 | 32 | 28 | 48 | 24 | 22 | 50 | 28 | 26 | 45 | 29 | 29 | 42 | 29 | 26 | 39 | 34 | 30 | 41 | 29 |
| F22 Erwartungen | 31 | 46 | 22 | 34 | 36 | 30 | 35 | 44 | 21 | 31 | 46 | 23 | 31 | 50 | 19 | 33 | 46 | 21 | 27 | 47 | 27 | 28 | 46 | 26 |
| H21 Lage | 32 | 43 | 26 | 36 | 46 | 18 | 31 | 48 | 21 | 30 | 45 | 26 | 30 | 42 | 28 | 37 | 41 | 23 | 29 | 42 | 30 | 33 | 35 | 31 |
| H21 Erwartungen | 30 | 55 | 15 | 36 | 48 | 16 | 32 | 53 | 14 | 33 | 57 | 10 | 29 | 56 | 16 | 34 | 53 | 13 | 20 | 62 | 18 | 26 | 54 | 20 |
| F21 Lage | 21 | 35 | 44 | 16 | 32 | 52 | 25 | 37 | 39 | 18 | 38 | 44 | 20 | 38 | 42 | 23 | 34 | 44 | 17 | 31 | 52 | 23 | 30 | 47 |
| F21 Erwartungen | 31 | 47 | 22 | 26 | 36 | 38 | 32 | 47 | 21 | 32 | 46 | 22 | 30 | 49 | 21 | 30 | 48 | 23 | 24 | 49 | 27 | 35 | 46 | 18 |
| **Auftrag** | + | 0 | – | + | 0 | – | + | 0 | – | + | 0 | – | + | 0 | – | + | 0 | – | + | 0 | – | + | 0 | – |
| F22 Lage | 31 | 42 | 26 | 25 | 52 | 23 | 33 | 43 | 23 | 26 | 46 | 28 | 31 | 43 | 27 | 35 | 39 | 27 | 27 | 41 | 31 | 35 | 38 | 26 |
| F22 Erwartungen | 27 | 51 | 22 | 31 | 45 | 24 | 29 | 49 | 22 | 30 | 45 | 25 | 26 | 56 | 18 | 30 | 51 | 20 | 23 | 49 | 28 | 24 | 49 | 27 |
| H21 Lage | 38 | 40 | 22 | 36 | 49 | 15 | 41 | 40 | 19 | 39 | 39 | 23 | 35 | 41 | 24 | 45 | 34 | 20 | 29 | 48 | 23 | 39 | 36 | 25 |
| H21 Erwartungen | 27 | 58 | 16 | 39 | 47 | 14 | 28 | 57 | 15 | 34 | 52 | 14 | 23 | 61 | 16 | 30 | 58 | 13 | 15 | 67 | 18 | 26 | 54 | 19 |
| F21 Lage | 25 | 36 | 39 | 19 | 38 | 42 | 30 | 36 | 34 | 21 | 40 | 39 | 26 | 36 | 38 | 26 | 34 | 41 | 19 | 35 | 46 | 26 | 33 | 41 |
| F21 Erwartungen | 29 | 52 | 20 | 28 | 46 | 26 | 31 | 50 | 19 | 29 | 53 | 18 | 27 | 55 | 18 | 30 | 49 | 21 | 24 | 53 | 23 | 32 | 50 | 18 |
| **Verkaufspreise** | + | 0 | – | + | 0 | – | + | 0 | – | + | 0 | – | + | 0 | – | + | 0 | – | + | 0 | – | + | 0 | – |
| F22 Lage | 68 | 28 | 4 | 75 | 23 | 2 | 69 | 26 | 5 | 70 | 26 | 5 | 66 | 31 | 3 | 70 | 27 | 3 | 67 | 30 | 3 | 67 | 29 | 4 |
| F22 Erwartungen | 70 | 28 | 3 | 80 | 17 | 3 | 71 | 26 | 3 | 74 | 23 | 3 | 66 | 33 | 2 | 70 | 27 | 3 | 71 | 25 | 4 | 66 | 30 | 4 |
| H21 Lage | 55 | 41 | 4 | 58 | 40 | 2 | 59 | 37 | 3 | 61 | 35 | 4 | 49 | 47 | 4 | 57 | 38 | 5 | 48 | 46 | 5 | 53 | 43 | 4 |
| H21 Erwartungen | 50 | 46 | 3 | 60 | 39 | 1 | 58 | 39 | 3 | 58 | 39 | 3 | 45 | 52 | 3 | 53 | 42 | 4 | 43 | 52 | 5 | 45 | 52 | 3 |
| F21 Lage | 33 | 58 | 9 | 34 | 57 | 9 | 36 | 55 | 9 | 36 | 56 | 8 | 32 | 60 | 8 | 32 | 59 | 9 | 31 | 58 | 10 | 31 | 60 | 9 |
| F21 Erwartungen | 32 | 62 | 6 | 43 | 50 | 7 | 40 | 53 | 7 | 35 | 60 | 5 | 26 | 69 | 5 | 31 | 61 | 7 | 27 | 66 | 7 | 33 | 61 | 6 |
| **Beschäftigte** | + | 0 | – | + | 0 | – | + | 0 | – | + | 0 | – | + | 0 | – | + | 0 | – | + | 0 | – | + | 0 | – |
| F22 Lage | 14 | 69 | 18 | 11 | 69 | 20 | 15 | 69 | 16 | 15 | 67 | 18 | 13 | 70 | 17 | 15 | 65 | 21 | 13 | 69 | 19 | 13 | 70 | 17 |
| F22 Erwartungen | 17 | 74 | 9 | 13 | 71 | 16 | 19 | 72 | 9 | 16 | 77 | 7 | 16 | 77 | 8 | 21 | 71 | 8 | 13 | 76 | 11 | 14 | 75 | 11 |
| H21 Lage | 19 | 66 | 15 | 19 | 69 | 12 | 21 | 64 | 15 | 20 | 62 | 18 | 17 | 67 | 15 | 23 | 64 | 13 | 16 | 65 | 19 | 18 | 68 | 14 |
| H21 Erwartungen | 16 | 77 | 7 | 14 | 82 | 4 | 19 | 73 | 8 | 17 | 77 | 6 | 15 | 77 | 8 | 20 | 74 | 6 | 12 | 79 | 9 | 11 | 80 | 9 |
| F21 Lage | 12 | 70 | 18 | 11 | 67 | 22 | 14 | 69 | 17 | 13 | 68 | 18 | 12 | 71 | 17 | 13 | 67 | 20 | 10 | 72 | 18 | 11 | 73 | 16 |
| F21 Erwartungen | 17 | 75 | 9 | 14 | 73 | 12 | 19 | 73 | 8 | 18 | 73 | 9 | 16 | 75 | 9 | 18 | 74 | 8 | 13 | 78 | 9 | 16 | 76 | 7 |
| **Investitionen** | + | 0 | – | + | 0 | – | + | 0 | – | + | 0 | – | + | 0 | – | + | 0 | – | + | 0 | – | + | 0 | – |
| F22 Lage | 29 | 52 | 19 | 21 | 52 | 27 | 29 | 52 | 19 | 24 | 56 | 20 | 29 | 53 | 18 | 35 | 48 | 17 | 27 | 52 | 21 | 28 | 52 | 20 |
| F22 Erwartungen | 23 | 54 | 23 | 21 | 46 | 33 | 26 | 51 | 22 | 23 | 53 | 24 | 21 | 59 | 21 | 27 | 52 | 21 | 21 | 50 | 29 | 18 | 57 | 25 |
| H21 Lage | 28 | 54 | 18 | 20 | 60 | 20 | 29 | 55 | 16 | 25 | 58 | 17 | 28 | 55 | 17 | 36 | 49 | 15 | 26 | 52 | 22 | 29 | 51 | 20 |
| H21 Erwartungen | 23 | 59 | 18 | 22 | 56 | 22 | 27 | 58 | 15 | 24 | 59 | 17 | 22 | 61 | 17 | 28 | 57 | 15 | 19 | 60 | 21 | 20 | 59 | 21 |
| F21 Lage | 26 | 49 | 25 | 22 | 43 | 35 | 26 | 50 | 23 | 23 | 51 | 25 | 25 | 49 | 26 | 27 | 47 | 25 | 23 | 52 | 26 | 28 | 48 | 23 |
| F21 Erwartungen | 20 | 57 | 23 | 18 | 47 | 35 | 23 | 55 | 22 | 17 | 60 | 23 | 19 | 57 | 24 | 24 | 54 | 22 | 16 | 57 | 27 | 19 | 60 | 20 |
| **Betriebsauslastung in %** | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| F22 | 79 | | | 81 | | | 79 | | | 79 | | | 79 | | | 80 | | | 79 | | | 79 | | |
| H21 | 81 | | | 82 | | | 82 | | | 82 | | | 78 | | | 83 | | | 81 | | | 81 | | |
| F21 | 75 | | | 75 | | | 77 | | | 76 | | | 75 | | | 74 | | | 74 | | | 76 | | |
| **Auftragsreichweite in Wochen** | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| F22 | 9,8 | | | 10,5 | | | 11,0 | | | 8,0 | | | 9,6 | | | 7,8 | | | 10,0 | | | 12,4 | | |
| H21 | 8,8 | | | 10,4 | | | 10,4 | | | 7,8 | | | 8,2 | | | 7,3 | | | 9,0 | | | 9,7 | | |
| F21 | 7,4 | | | 8,1 | | | 9,8 | | | 6,9 | | | 8,6 | | | 6,1 | | | 7,6 | | | 3,5 | | |

## Konjunkturumfrageergebnisse nach Branchen

| | Nordrhein-Westfalen | Bauhaupt-gewerbe | Ausbau-gewerbe | Gewerblicher Bedarf | Kraftfahrzeug-gewerbe | Lebensmittel-gewerbe | Gesundheits-gewerbe | Personenbezogene Dienstleistungen |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| **Geschäftsklima** | | | | | | | | |
| F22 | 117 | 122 | 129 | 111 | 97 | 101 | 110 | 94 |
| H21 | 126 | 129 | 138 | 121 | 108 | 124 | 119 | 103 |
| F21 | 114 | 136 | 129 | 112 | 97 | 101 | 113 | 67 |
| **Geschäftslage** | + 0 – | + 0 – | + 0 – | + 0 – | + 0 – | + 0 – | + 0 – | + 0 – |
| F22 Lage | 50 36 13 | 62 32 6 | 66 28 6 | 44 41 15 | 26 54 19 | 26 55 19 | 35 50 15 | 19 45 36 |
| F22 Erwartungen | 22 57 22 | 18 60 22 | 21 62 17 | 21 53 26 | 20 48 32 | 28 38 34 | 24 52 23 | 27 52 21 |
| H21 Lage | 57 31 12 | 69 27 4 | 73 22 5 | 49 36 15 | 38 42 20 | 39 41 21 | 42 43 14 | 24 46 30 |
| H21 Erwartungen | 22 66 12 | 13 74 13 | 21 71 8 | 25 60 15 | 18 63 19 | 39 52 9 | 24 64 13 | 28 56 16 |
| F21 Lage | 43 33 24 | 65 28 7 | 61 28 11 | 36 43 21 | 21 46 33 | 24 43 33 | 29 48 22 | 9 27 64 |
| F21 Erwartungen | 26 57 16 | 25 66 9 | 23 65 12 | 27 57 16 | 28 51 21 | 32 48 20 | 33 53 14 | 31 39 30 |
| **Umsatz** | + 0 – | + 0 – | + 0 – | + 0 – | + 0 – | + 0 – | + 0 – | + 0 – |
| F22 Lage | 27 44 29 | 31 52 17 | 32 50 18 | 29 41 30 | 17 36 46 | 24 33 43 | 19 42 39 | 14 31 55 |
| F22 Erwartungen | 31 46 22 | 33 50 18 | 34 49 17 | 29 47 24 | 24 38 38 | 39 34 26 | 25 48 27 | 29 42 29 |
| H21 Lage | 32 43 26 | 33 49 18 | 37 47 16 | 31 39 30 | 23 41 36 | 34 29 37 | 33 32 35 | 19 33 47 |
| H21 Erwartungen | 30 55 15 | 27 57 16 | 31 59 10 | 30 51 18 | 22 53 24 | 41 49 10 | 26 60 14 | 30 48 21 |
| F21 Lage | 21 35 44 | 28 49 23 | 30 43 27 | 21 35 44 | 10 27 63 | 16 22 62 | 15 32 52 | 4 12 84 |
| F21 Erwartungen | 31 47 22 | 34 54 12 | 30 53 17 | 29 50 21 | 27 41 32 | 34 42 24 | 32 47 20 | 29 31 40 |
| **Auftrag** | + 0 – | + 0 – | + 0 – | + 0 – | + 0 – | + 0 – | + 0 – | + 0 – |
| F22 Lage | 31 42 26 | 39 48 13 | 39 45 16 | 32 40 28 | 16 38 45 | 18 44 38 | 18 42 40 | 14 33 53 |
| F22 Erwartungen | 27 51 22 | 27 53 19 | 29 52 18 | 26 48 26 | 20 47 33 | 29 42 29 | 25 51 24 | 26 48 26 |
| H21 Lage | 38 40 22 | 42 45 13 | 47 42 11 | 35 36 28 | 26 38 36 | 33 37 30 | 30 38 32 | 20 36 44 |
| H21 Erwartungen | 27 58 16 | 21 59 19 | 28 59 13 | 25 56 19 | 23 57 19 | 40 54 6 | 26 62 12 | 28 53 18 |
| F21 Lage | 25 36 39 | 39 42 19 | 34 42 24 | 24 37 39 | 9 30 61 | 6 30 64 | 14 31 54 | 7 20 73 |
| F21 Erwartungen | 29 52 20 | 32 57 11 | 29 56 16 | 28 54 18 | 27 46 27 | 31 46 23 | 34 49 17 | 27 39 34 |
| **Verkaufspreise** | + 0 – | + 0 – | + 0 – | + 0 – | + 0 – | + 0 – | + 0 – | + 0 – |
| F22 Lage | 68 28 4 | 75 22 4 | 78 20 2 | 63 31 6 | 66 30 4 | 80 19 1 | 45 52 3 | 45 50 6 |
| F22 Erwartungen | 70 28 3 | 76 20 4 | 78 20 2 | 65 31 4 | 65 32 3 | 86 14 0 | 46 51 3 | 48 49 3 |
| H21 Lage | 55 41 4 | 65 31 3 | 69 29 2 | 45 48 8 | 44 53 2 | 45 53 3 | 19 77 4 | 32 60 8 |
| H21 Erwartungen | 50 46 3 | 52 43 6 | 62 36 2 | 47 49 5 | 43 54 3 | 62 38 0 | 26 71 4 | 29 68 3 |
| F21 Lage | 33 58 9 | 46 47 7 | 37 57 6 | 25 60 16 | 19 70 11 | 39 58 3 | 16 76 7 | 30 59 11 |
| F21 Erwartungen | 32 62 6 | 50 44 6 | 36 60 5 | 26 64 11 | 19 71 10 | 39 60 2 | 12 84 4 | 24 70 6 |
| **Beschäftigte** | + 0 – | + 0 – | + 0 – | + 0 – | + 0 – | + 0 – | + 0 – | + 0 – |
| F22 Lage | 14 69 18 | 17 66 17 | 15 70 15 | 17 62 21 | 12 67 22 | 11 65 24 | 11 69 19 | 6 73 21 |
| F22 Erwartungen | 17 74 9 | 19 72 9 | 19 74 7 | 19 72 9 | 12 73 15 | 16 66 18 | 15 78 7 | 8 81 11 |
| H21 Lage | 19 66 15 | 22 62 16 | 23 65 12 | 19 63 18 | 17 65 18 | 16 59 25 | 18 69 13 | 8 74 18 |
| H21 Erwartungen | 16 77 7 | 16 74 10 | 18 76 6 | 18 73 9 | 14 78 8 | 20 68 13 | 13 82 5 | 9 84 7 |
| F21 Lage | 12 70 18 | 20 67 14 | 16 70 15 | 11 67 22 | 7 72 21 | 7 65 28 | 8 77 15 | 3 73 24 |
| F21 Erwartungen | 17 75 9 | 22 72 6 | 20 74 7 | 19 71 10 | 11 74 15 | 17 71 12 | 16 78 6 | 7 81 12 |
| **Investitionen** | + 0 – | + 0 – | + 0 – | + 0 – | + 0 – | + 0 – | + 0 – | + 0 – |
| F22 Lage | 29 52 19 | 30 53 18 | 30 55 15 | 26 51 23 | 31 47 22 | 29 44 27 | 24 57 19 | 28 46 26 |
| F22 Erwartungen | 23 54 23 | 21 54 25 | 24 57 20 | 21 52 27 | 22 49 29 | 23 48 29 | 22 48 29 | 24 53 23 |
| H21 Lage | 28 54 18 | 28 56 15 | 30 58 13 | 22 54 24 | 31 47 23 | 28 50 22 | 31 53 16 | 29 46 26 |
| H21 Erwartungen | 23 59 18 | 19 62 19 | 26 62 13 | 22 57 21 | 27 49 24 | 31 48 21 | 20 54 27 | 20 59 21 |
| F21 Lage | 26 49 25 | 29 54 17 | 26 55 19 | 18 52 29 | 22 44 34 | 20 42 38 | 26 48 26 | 30 34 36 |
| F21 Erwartungen | 20 57 23 | 22 63 15 | 20 60 21 | 18 57 25 | 17 46 37 | 24 48 28 | 20 54 26 | 22 50 28 |
| **Betriebsauslastung in %** | | | | | | | | |
| F22 | 79 | 88 | 86 | 79 | 69 | 70 | 69 | 61 |
| H21 | 81 | 90 | 88 | 78 | 71 | 75 | 71 | 63 |
| F21 | 75 | 86 | 82 | 74 | 65 | 65 | 66 | 60 |
| **Auftragsreichweite in Wochen** | | | | | | | | |
| F22 | 9,8 | 16,4 | 11,4 | 9,7 | 2,9 | 3,2 | 2,4 | 3,4 |
| H21 | 8,8 | 14,2 | 10,1 | 9,8 | 2,4 | 1,7 | 2,7 | 3,3 |
| F21 | 7,4 | 12,9 | 8,9 | 7,9 | 2,3 | 0,9 | 2,6 | 2,4 |