

### Valide Daten

Veröffentlichte Marktdaten müssen nachvollziehbar sein

Köln, März 2008: **Die Frage erscheint nicht allzu schwierig: Wie viel Umsatz erzielt die deutsche DIY-Branche jährlich. Bei der Recherche zeigt es sich jedoch, dass es bisher alles andere als einfach war, auf diese Frage eine eindeutige Antwort zu erhalten.**

Die alljährlich von unterschiedlichen Institutionen veröffentlichten statistischen Daten zur Umsatz- und Flächenentwicklung der deutschen Baumarktbranche weichen teilweise erheblich voneinander ab. Ein wesentlicher Grund dafür sind in erster Linie unterschiedliche und nicht eindeutige Definitionen für den Vertriebstyp „Bau- und Heimwerkermarkt“, die für die Datenerhebung jedoch entscheidend sind.

### Verwirrende Vielfalt

So erfasst das im Auftrag des BHB von GfK Marketing Services erhobene DIY-Panel ausschließlich Standorte mit einer beheizbaren Mindestverkaufsfläche von 1.000 qm sowie einem breiten Warensortiment. Dieses Sortiment muss in jedem Fall Baustoffe, Holz- und Eisenwaren sowie mindestens 50 Prozent der im BHB-Warengruppenschlüssel aufgeführten Warengruppen umfassen. Andere Marktbeobachter setzen als Basis für die Bestimmung ihres Analyseobjektes eventuell andere Grenzen bei der Verkaufsfläche oder hinsichtlich des Warenangebots. Die ermittelten und veröffentlichten Zahlen weichen dadurch zwangsläufig voneinander ab. Entscheidend ist daher eine exakte Kenntnis der Datengrundlage, die allerdings nicht immer ausreichend kommuniziert wird.

Der BHB-Vorstand hat starkes Interesse daran, dass Marktbeobachter und Journalisten für ihre Veröffentlichungen sowie Analysten und Banken für ihre Bewertungen auf verlässliche Zahlen zurückgreifen können. Eine realistische Einschätzung des Potenzials des deutschen DIY-Marktes sowie nachvollziehbare Aussagen zur Entwicklung des Handels sind nicht zuletzt entscheidend für das Standing der Unternehmen gegenüber Banken und Kreditgebern. Ziel muss sein, dass die veröffentlichten Daten für alle Marktbeobachter nachvollziehbar sind und damit korrekt eingeordnet werden können. Dies sorgt für die notwendige Transparenz.

Abdruck frei,  
Beleg erbeten

**Pressekontakt**  
BHB e.V.  
Stefan Michell  
Presse- und Öffentlichkeitsarbeit  
An der Rechtschule 1-3  
50667 Köln  
Tel.: 0221/ 277 595- 14  
Fax: 0221/ 277 595- 79  
Email:  
stefan.michell@bhb.org  
Internet: www.bhb.org

### Das DIY-Universum

Mit dem Ziel, sich gemeinsam mit anerkannten Experten über Kernkompetenzen der Datenerhebung und –auswertung zu verständigen und sich einvernehmlich auf klare Kommunikationsparameter festzulegen, lud der BHB Vertreter von GfK, BBE Retail Experts, Dähne-Verlag sowie der gemaba zu einem Lenkungsausschuss Branchenzahlen ein.

Alle Beteiligten hatten ein ebenso starkes Interesse daran, die derzeit noch vorherrschende Vielfalt an Zahlen zur Baumarktbranche besser zu strukturieren.

Der BHB übernimmt dabei eine Koordinationsfunktion. Alle beteiligten Partner konzentrieren sich weiterhin auf ihre Kernkompetenzen. Die Ergebnisse der jeweiligen Erhebungen werden gemeinsam kommuniziert. Für den BHB und die GfK Marketing Services steht der Vertriebskanal der großflächigen Bau- und Heimwerkermärkte im Fokus des BHB/GfK DIY-Panels. Seine Entwicklung wird monatlich aufgezeigt. Die BBE Retail Experts betrachten den deutschen DIY-Markt von der Sortimentsseite her und berechnen auf diese Weise das gesamte DIY Universum. Das Leistungsangebot der gemaba umfasst schwerpunktmäßig die Erstellung von Standortanalysen für geplante Handelsbetriebe sowie von Objektdiagnosen für bestehende Märkte. Basierend auf den überwiegend vor Ort gewonnenen Informationen werden die entsprechenden Daten für Objekte mit mindestens 1.000 qm Innen-VF im Rahmen der jährlichen Baumarkt-Strukturuntersuchung im Detail ausgewertet. Der Dähne-Verlag schließlich erfasst vier Mal im Jahr die Daten von Handelsunternehmen mit diy-relevanten Sortimenten, die über mindestens zwei Standorte verfügen und deren Märkte mindestens 400 qm Verkaufsfläche aufweisen.

Um das für die Berichterstattung wichtige Differenzierungsmerkmal der Verkaufsgröße klar herauszustellen, wird künftig begrifflich unterschieden zwischen

- **Bau- und Heimwerkermärkten** als den großflächigen DIY-Fachmärkten mit einer überdachten Verkaufsfläche von mindestens 1.000 qm und den
- **Baumarktshops**, die als DIY-Fachmarkt weniger als 1.000 qm Verkaufsfläche haben.

(Zeilen 88 / Zeichen 4.114 inkl. Leerzeichen)

Abdruck frei,  
Beleg erbeten

**Pressekontakt**  
BHB e.V.  
Stefan Michell  
Presse- und Öffentlichkeitsarbeit  
An der Rechtschule 1-3  
50667 Köln  
Tel.: 0221/ 277 595- 14  
Fax: 0221/ 277 595- 79  
Email:  
stefan.michell@bhb.org  
Internet: www.bhb.org