

Push statt Pull beim Leichtbau

Ergebnisse der empirischen Marktstudie »Lightweight Market«

Von Marcus Knauf¹, Bielefeld

Seit etwa 10 Jahren wird die Entwicklung leichter Werkstoffe als wichtiger Trend in der Holzwirtschaft beschrieben (Knauf und Frühwald 2004, 2011). Trotz eines hohen Engagements von Seiten der Industrie (Maschinen- und Anlagenbau, Zubehörindustrie und Holzwerkstoffhersteller) und Wissenschaft steht der Marktdurchbruch leichter Werkstoffe bislang noch aus. In der Studie „Lightweight Market“^{2,3} wurde empirisch untersucht, wie Verbraucher in Deutschland leichte Werkstoffe im Möbelbau und leichte Möbel beurteilen. Die im Folgenden vorgestellten Ergebnisse helfen nicht nur, den Markt für leichte Möbel zu verstehen und ggf. zu erschließen, sondern stellen auch vertiefte Erkenntnis darüber bereit, wie Verbraucher Holzwerkstoffe im Allgemeinen beurteilen.

Die Studie „Lightweight Market“ bediente sich eines Multimethoden-Ansatzes aus quantitativen und qualitativen Methoden der Sozial- und Wirtschaftsforschung: Es wurde eine repräsentative Befragung von Möbelkunden in Deutschland durchgeführt (n = 1000); in diese Befragung wurde eine Conjoint-Analyse eingebunden. Die Befragung erfolgte mittels eines Onlinepanels und wurde ergänzt durch Experteninterviews mit Möbelverkäufern am Point of Sale (n = 10), eine Fokusgruppe (n = 7) und die Beobachtung von Kunden beim Möbelkauf (n = 80). Eine detailliertere Methodenbeschreibung findet sich bei Knauf (2015).

Conjoint-Analyse

Die Methode der Conjoint-Analyse (Considered Jointly) hat das Ziel, die Komplexität im realen Kaufprozess zu simulieren. Die Kunden bewerten nicht einzelne Merkmale der Kaufentscheidung, sondern ein Bündel von Merkmalen, die sie gegeneinander abwägen (zur Methode vgl. z.B. Gustafsson et al. 2001; Baier und Bruschi 2009). Bei der Auswahl der Merkmale und Merkmalsausprägungen wurde in dieser Untersuchung auf die Frage des idealen Gewichts fokussiert. Die Befragten bewerteten als Referenzmöbel das in Abbildung 1 abgebildete Regal mit einem Gewicht von 180 kg, 135 kg, 115 kg und 90 kg. Das Gewicht ergab sich durch die Ausführung in verschiedenen Materialien: in Spanplatte mit 180 kg, Tischlerplatte mit 135 kg, Wabenplatte in Rahmenkonstruktion mit 115 kg und Wabenplatte mit Stützkante 90 kg; eine Information über das Trägermaterial wurde den Befragten nicht gegeben. Damit sollte sichergestellt werden, dass die Befragten ausschließlich das Gewicht beurteilen und nicht auch Präferenzen zu Trägermaterialien in ihre Bewertung einfließen.

Die durchschnittlichen Nutzenwerte zum Gewicht sind das wichtigste Ergebnis der Conjoint-Analyse in dieser Studie. Abbildung 2 stellt die Durchschnittswerte für die Nutzeinschätzung der 1000 Befragten dar und zeigt, dass das vorgelegte Mustermöbel in der Ausführung auf Basis von Werkstoffen mit einer Rohdichte von 380 kg/m³ und 450 kg/m³ favorisiert wird. Das Möbel auf Basis eines Werkstoffs mit einer Rohdichte von etwa 270 kg/m³ wurde

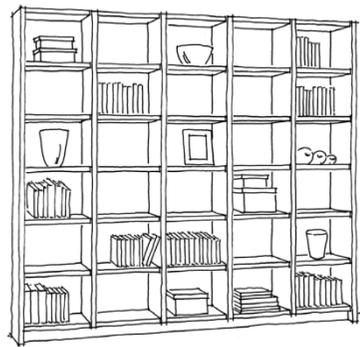


Abbildung 1 In der Conjoint-Analyse bewertetes Regal Grafik: Stosch

neutral bewertet, die Ausführung auf Basis eines Werkstoffs mit der Rohdichte von Spanplatte (630 kg/m³) hingegen negativ. Das ideale Gewicht liegt also im Bereich des Möbelleichtbaus. In diesem Punkt kommt die Studie zum selben Ergebnis wie eine ältere Vergleichsuntersuchung von Hagen (2006). Wurde jedoch in der Untersuchung von Hagen das leichteste Möbel im Durchschnitt von allen Befragten am schlechtesten beurteilt, so wird in der hier vorgestellten Untersuchung das schwerste Möbel am negativsten bewertet.

Ergebnisse der Befragung

Die Conjoint-Analyse ermittelt das durchschnittliche ideale Gewicht für Möbel dekompositionell. D.h., das Gesamturteil über das betrachtete Möbel wird anschließend in Merkmale und Merkmalsausprägungen zerlegt (dekomponiert). Innerhalb der Verbraucherbefragung wurde ergänzend eine kompositionelle Nutzenmessung durchgeführt. D.h., aus Einzelurteilen der Befragten wurde ein Gesamturteil gebildet (komponiert). Dazu wurde für die Studie ein Möbelkonfigurator entwickelt, der analog zu den seit einigen Jahren im Online-Möbelverkauf verwendeten Instrumenten eingesetzt werden kann. Ausgehend von einem Basispreis des vorgegebenen Möbels (das Regal, das auch in der Conjoint-Analyse eingesetzt wurde) hatten die Befragten die Möglichkeit, Trägermaterial und Oberflächenmaterial zu verändern, Zertifikate zu wählen bzw. Serviceelemente zu ändern. Während der Eingabe wurden der sich ändernde Preis und das sich ebenfalls ändernde Gewicht angezeigt.

Am Ende der Möbelkonfiguration hatten die Befragten die Möglichkeit, das Gewicht ihres Möbels durch den Einsatz einer Wabenplatte auf 90 kg zu senken: „Sie könnten das Gewicht durch den Einsatz eines Holzwerkstoffs mit einer Mittellage aus Papier auf ca. 90 kg senken. Bei dieser Konstruktion würde der Hersteller die gleichen Gebrauchseigenschaften garantieren. Ist das interessant für Sie?“ 36% der Befragten würden das leichtere Möbel bei gleichem Preis oder bei einem etwas höheren Preis wählen. 24% würden bei einem etwas niedrigeren Preis zum leichten Möbel greifen, 27% erst bei einem deutlich niedrigeren Preis. Nur 13% der Befragten lehnen dieses Möbel ab und würden es grundsätzlich nicht ak-

zeptieren. Bei jüngeren Befragten (unter 30 Jahren) ist die Akzeptanz des leichten Möbels nicht signifikant höher als bei älteren (über 60 Jahren). In allen Altersgruppen überwiegt die grundsätzliche Akzeptanz für ein Möbel aus Papierwabenplatte.

Oberfläche sehr wichtig – Gewicht nicht

Die Befragten gaben an, welche Bedeutung Materialeigenschaften für ihren Möbelkauf haben. Während das Oberflächenmaterial für 85% der Befragten (sehr) wichtig ist, sind es beim Trägermaterial nur noch 66% und beim Gewicht 15%. D.h., das Gewicht eines Möbels ist im Vergleich mit anderen Eigenschaften eher unwichtig.

Die Befragten wurden gebeten, die sechs Holzwerkstoffe a) Spanplatte, b) MDF/Faserplatte, c) Tischlerplatte, d) Massivholz aus Nadelholz, e) Massivholz aus Laubholz und f) Wabenplatte einzuordnen: Dabei sollten sie sich orientieren an ihrer eigenen Kenntnis über den Werkstoff, an ihrer Einschätzung, wie schwer der Werkstoff ist und daran, wie wertig und ökologisch sie den Werkstoff einschätzen.

Die Befragten wurden zunächst gebeten einzuschätzen, welche der vorgegebenen Holzwerkstoffe sie kennen oder zu welchem sie sich ein Urteil zutrauen. Bei dieser Frage wurde auf die Selbsteinschätzung der Befragten abgestellt. Spanplatte kennen 90% der Befragten bzw. trauen sich eine Einschätzung zu, bei Massivholz 83% bzw. 88%. Zu Tischlerplatte haben 61% der Befragten eine Meinung und zu Faserplatte/MDF 59%, bei Wabenplatte sind es nur 17%.

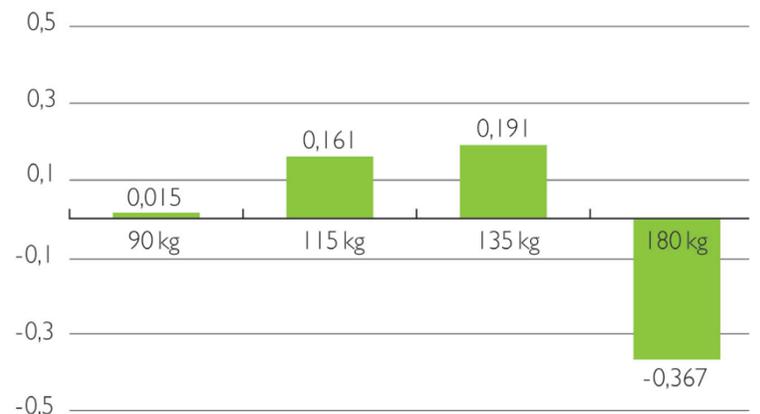


Abbildung 2 Ergebnis der Conjoint-Analyse: Durchschnittliche Nutzeinschätzung zum Gewicht des Möbels Grafiken: Knauf

Die Differenzierung nach dem Alter zeigt, dass ältere Befragte sich als durchweg kompetenter bei der Kenntnis von Trägermaterialien einschätzen als jüngere Befragte. Insbesondere bei Tischlerplatten ist bei den älteren eine deutlich größere Kenntnis vorhanden; 67% der über 60-Jährigen kennen die Tischlerplatte im Vergleich zu 52% bei den unter 30-Jährigen.

Wenig Gefühl für Gewicht

Die Befragten haben die Werkstoffe danach beurteilt, für wie schwer sie sie halten. Abbildung 3 zeigt die durchschnittliche Antwort aller Befragten zu dieser Frage und stellt sie dem wirklichen Gewicht der Werkstoffe (entsprechend ihrer Rohdichte) gegenüber. Die Einschätzungen der Befragten zum Gewicht weichen insgesamt deutlich vom realen Gewicht ab. So schätzten die Befragten Span- und Faserplatten sogar leichter als Wabenplatten ein, obwohl diese zwei- bis dreimal so schwer sind. Die Antwort zu dieser Frage zeigt, dass die meisten Befragten nicht in der Lage

sind, das Gewicht von Holzwerkstoffen richtig einzuschätzen. Bei der Bewertung des Gewichts durch alle Befragten und denjenigen, die zuvor Angaben, die Materialien zu kennen, gibt es keinen signifikanten Unterschied; beide Gruppen haben ähnlich falsche Vorstellungen vom Gewicht. Lediglich bei der Wabenplatte unterscheidet sich das Urteil; sie wird von den Befragten, die Angaben zu kennen, als deutlich leichter eingeschätzt als von allen Befragten.

Massivholz besonders wertig

Die Befragten wurden gebeten, die Werkstoffe hinsichtlich der von ihnen wahrgenommenen Wertigkeit zu bewerten. Im Gegensatz zum Gewicht, für das man einen realen Wert bestimmen kann, um ihn den Einschätzungen der Befragten gegenüberzustellen, ist die Einschätzung der Wertigkeit ein subjektives Urteil, das nicht verifiziert oder falsifiziert werden kann. Die Befragten bewerteten Faserplatte/MDF und Span-

Fortsetzung auf Seite 422

¹Dr. Marcus Knauf ist Inhaber des Beratungsunternehmens Knauf Consulting.

²Die vorgestellte Marktstudie ist als „lightweight.market – Analyse der Einschätzung von Verbraucherinnen und Verbrauchern zu leichten Werkstoffen im Möbelbau“ innerhalb des Projekts Leichtbauoffensive OWL der Hochschule OWL entstanden. Gefördert wurde das Projekt durch das Ministerium für Wirtschaft, Mittelstand und Energie des Landes Nordrhein-Westfalen und die Europäische Union. Mein besonderer Dank gilt Prof. Martin Stosch von der Hochschule OWL.

³Ergebnisse der Untersuchung wurden im European Journal of Wood and Wood Products als „Understanding the consumer – Multi-modal market research on consumer attitudes in Germany towards lightweight furniture and lightweight materials in furniture design“ (Knauf 2015) veröffentlicht.

Wir laden Sie ein



www.europolac.com



wood

Couture

Die RUSTICA® Serie präsentiert als Mode

Sehen Sie die Resultate aus 2 Jahren Entwicklung

interzum . Köln . 05.-08. Mai 2015
Halle 6.1 . Gang D . Nr. 011

Push statt Pull beim Leichtbau

Fortsetzung von Seite 421

platte als unterdurchschnittlich wertig und Tischlerplatte als überdurchschnittlich wertig, Massivholz als sehr wertig. Die Wabenplatte wird als durchschnittlich wertig eingeschätzt. Abbildung 4 zeigt für die bewerteten Werkstoffe sowohl die Einschätzung der Befragten zum (vermeintlichen) Gewicht als auch ihre Einschätzung zur Wertigkeit. Werkstoffe, die als schwer eingeschätzt wurden, werden als besonders wertig wahrgenommen; Werkstoffe, die als leicht eingeschätzt wurden, als weniger wertig. Ob es sich bei dem in Abbildung 4 dargestellten Zusammenhang um eine Korrelation zwischen Gewicht und Wertigkeit oder sogar eine kausale Beziehung handelt, ist zu diskutieren. Ggf. kommt bei dieser Frage zum Ausdruck, was in der Auswertung der Fokusgruppe (siehe unten) als althergebrachten Grundüberzeugung „schwer = solide“ beschrieben wird. Diese Schlussfolgerung sollte man jedoch vorsichtig ziehen, denn ggf. findet bei der Bewertung eine Überlagerung mit anderen Einschätzungen statt.

Die Befragten wurden gebeten, die sechs vorgegebenen Werkstoffe hinsichtlich ihrer ökologischen Eigenschaften zu bewerten. Alle Werkstoffe werden als durchschnittlich bis überdurchschnittlich ökologisch bewertet. Insgesamt sind die Unterschiede in der Bewertung (im Gegensatz zu der Einschätzung des Gewichts oder der Wertigkeit) gering. Eine besondere ökologische Vorteilhaftigkeit von Wabenplatten, wie sie auf Basis von Ökobilanzen abgeleitet werden könnte (vgl. Feifel et al. 2013), z. B. wegen ihrer Materialeffizienz oder geringeren ökologischen Lasten bei Transporten, kommt in der Bewertung der Befragten jedoch nicht zum Ausdruck.

Abbildung 5 zeigt weitere wichtige Ergebnisse der Verbraucherbefragung:

- 60 % der Befragten sind der Meinung, dass leichtere Möbel eine schlechtere Qualität haben als schwerere; jedoch stimmen nur 7 % der Befragten dieser Aussage voll und ganz zu. 55 % der Befragten sind sich so unsicher, dass sie die Bewertung „stimme eher zu“ bzw. „stimme eher nicht zu“ wählen; sie vermeiden eine eindeutige Positionierung.

- 78 % der Befragten würden bei gleichem Preis grundsätzlich leichte Möbel kaufen, wenn (bei gleicher Optik) die Funktion garantiert ist.

- 50 % der Befragten können es sich (eher) vorstellen, grundsätzlich Möbel aus verarbeiteter Pappe zu kaufen; nur 16 % der Befragten können sich das überhaupt nicht vorstellen. Auch bei dieser Frage antworten 46 % der Befragten mit „stimme eher zu“ bzw. „stimme eher nicht zu“.

- 16 % der Befragten würden für leichte Materialien z. B. aus dem Flugzeugbau mehr bezahlen. Diesem Thema stehen Männer positiver gegenüber als Frauen. Besonders affin ist die Gruppe „Männer zwischen 40 und 50 und einem Nettohaushaltseinkommen größer 3000 Euro“. Bei ihnen liegt die Bereitschaft bei fast 28 %.

Experteninterviews am PoS

Ergänzend zur repräsentativen Befragung wurden Interviews mit Möbelverkäufern im Handel geführt. Andere Marktstudien (z. B. Knauf 2009) haben gezeigt, dass die Meinung von Verkaufsmittlern bzw. Beratern bei der Kauf- und Investitionsentscheidung eine große Bedeutung hat. Die Expertengespräche im Möbelhandel ergaben, dass aus Sicht der Möbelverkäufer Optik, Funktionalität und Preis dominierende Eigenschaften beim Möbelkauf sind. Da die Dominanz dieser Eigenschaften durch zahlreiche Untersuchungen gesichert ist, war es Ziel dieser Studie, lediglich die Materialeigenschaften zu betrachten, die unmittelbar mit dem Gewicht zusammenhängen; sie (und nicht die dominanten Eigenschaften) standen daher im Zentrum der Expertengespräche.

Die Expertengespräche im Möbelhandel bestätigen die Ergebnisse der Verbraucherbefragung, dass die Ausführung der Oberfläche (sehr) wichtig, das Trägermaterial weniger wichtig und das Gewicht am wenigsten wichtig für Möbelkunden sind. Für die Experten ist es eindeutig, dass für Kunden der Werkstoff wichtiger ist als das Gewicht des Möbels (außer bei Matratzen und Möbeln, die häufig bewegt werden, wie Stühle).

Acht von zehn Möbelverkäufern gehen von der durchschnittlichen Kundensicht „je schwerer, desto besser“ aus; zwei Befragte gehen davon aus, dass es für Kunden ein ideales Gewicht gibt. Keiner war hingegen der Meinung, dass „je leichter, je besser“ die durchschnittliche Kundenmeinung beschreibt. D. h., man muss davon ausgehen, dass Möbelverkäufer bei ihrer Kundschaft die Vorstellung „schwer = solide“ unterstellen und daher Vorbehalte haben, leichte Möbel anzubieten und zu verkaufen.

Fokusgruppe

Bei einer Fokusgruppe handelt es sich um eine moderierte Gruppendiskussion (Schulz et al. 2012); sie ist eine eher neue Methode der qualitativen Marktforschung. Die Fokusgruppe erlaubt einen vertiefenden Einblick in die Motive und Einstellungen der Teilnehmer; sie ermöglicht es, typische Argumentationsmuster zu erfassen.

Die Diskussion in der Fokusgruppe bestätigt, dass beim Möbelkauf die Kriterien Funktionalität bzw. Stabilität/Haltbarkeit, Optik und Preis entscheidend sind. Das Kriterium Ökologie, von dem leichte Werkstoffe wegen einer besseren Ökobilanz ggf. profitieren können, ist ein zusätzliches Argument, jedoch nachrangig zu den genannten Kriterien. Gewicht hingegen ist heute meist kein kaufentscheidendes Kriterium. Insgesamt besteht eine relativ große Skepsis gegenüber leichten Möbeln. Es wird vermutet, dass sie nicht die gleichen Eigenschaften hinsichtlich Stabilität besitzen wie Möbel aus traditionellen (schweren) Werkstoffen. Dabei sind

die (wenigen) Erfahrungen mit leichten Möbeln eher positiv; gleichzeitig wird von negativen Erfahrungen mit schweren Möbeln berichtet (Funktionalität). Paradoxerweise werden negative Erfahrungen mit traditionellen schweren Möbeln als Beweis dafür angeführt, dass man Vorbehalte zur Stabilität von leichten Möbeln hat. Die Skepsis gegenüber leichten Werkstoffen und Möbelleichtbau begründet sich also meist nicht in konkreten praktischen Erfahrungen, sondern in einer althergebrachten Grundüberzeugung „schwer = solide“, die als stark bewertet wird. Die Diskussionsteilnehmer waren davon überzeugt, dass es ein langwieriger Prozess ist, von dieser Grundüberzeugung abzurücken.

Es gibt eine wichtige Bedingung, wie es gelingen kann, sich von dieser Grundüberzeugung und alten Vorstellungen zu lösen: Die Gebrauchseigenschaften leichter Möbel müssen garantiert sein. Die Teilnehmer der Fokusgruppe würden sich so vom Möbelleichtbau überzeugen lassen; sie sind dem Thema Möbelleichtbau gegenüber nämlich grundsätzlich aufgeschlossen. Gleichzeitig ist es für die Diskutanten wichtig, womit leichte Möbelwerkstoffe verglichen werden – vergleicht man sie mit Vollholz wird Vollholz bevorzugt, vergleicht man sie hingegen mit Spanplatte, so wird ein leichtes Material wie Wabenplatte bevorzugt. Das Thema Möbelleichtbau wird relativ stark mit Ikea assoziiert. Das Engagement von Markenherstellern beim Thema Leichtbau wird als ein möglicher Weg für zukünftigen Erfolg gesehen.

PoS Shadowing

Im Gegensatz zu den bisher beschriebenen Methoden, bei denen die Befragten jeweils mit den Themen Möbelleichtbau und leichte Werkstoffe konfrontiert wurden und diese bewerten sollten, wurden bei diesem Untersuchungsschritt die Kunden am Point of Sale (Möbelausstellung und Ausgabestelle bzw. Parkplatz bei Mitnahmemöbeln) beobachtet. Im Mittelpunkt stand dabei die Frage, welche Rolle das Gewicht spielt. Die Beobachter folgten den Kunden möglichst nah (als Schatten daher shadowing), sollten dabei aber nicht auffallen. Die Kunden wurden also bei ihrem ungestörten Kaufverhalten beobachtet, zum Teil wurden sie anschließend befragt. Dieser Untersuchungsschritt orientiert sich an den Methoden des amerikanischen Marktforschers Paco Underhill (2000). Die Beobachtung am PoS zeigt, dass die Möbeloberfläche die Kaufentscheidung beeinflusst. Möbel werden von den Kunden berührt; die Oberfläche wird angefasst. Sowohl das Trägermaterial als auch das Gewicht spielen beim Möbelkauf keine (sichtbare) Rolle. Nur in wenigen Fällen wie bei Tischen wurde eine Prüfung des Gewichts durch Anheben beobachtet. Es wurde zwar beobachtet, dass die Kunden zum Teil „Ärger mit dem Gewicht von Möbeln“ haben (z. B. auf dem Parkplatz beim Verladen der Möbel), dieser Ärger wird jedoch von den befragten Kunden relativiert, indem sie darauf verweisen, dass das Gewicht nur einmalig (eben beim Transport) relevant sei. Das Gewicht beeinflusst daher die Kaufentscheidung nicht (erkennbar). Allgemeine Überzeugungen von Kunden und tatsächliches Handeln klaffen teilweise weit auseinander. So gaben die Befragten an, nie Möbel aus Pappe zu kaufen, hatten jedoch mehrere Tische aus verarbeiteter Pappe (der Tisch „Lack“ bei Ikea) im Einkaufswagen.

Bewertung der Ergebnisse

Beim Möbelkauf sind Faktoren wie Qualität, Preis oder Design kaufentscheidend und deutlich wichtiger als Materialeigenschaften. Bei den Materialeigenschaften selbst sind die Oberfläche und die Art des Trägermaterials relevant. Das Gewicht von auf Holzwerkstoffen basierenden Möbeln ist für Möbelkäufer von nachrangiger Bedeutung.

Die Ergebnisse der Conjoint-Analyse zeigen, dass leichte Möbelwerkstoffe als mindestens gleichwertig hinsichtlich des Merkmals Gewicht beurteilt werden. Leichte Möbel sind jedoch nur solange akzeptiert bzw. präferiert, bis expliziert wird, dass es sich um leichte

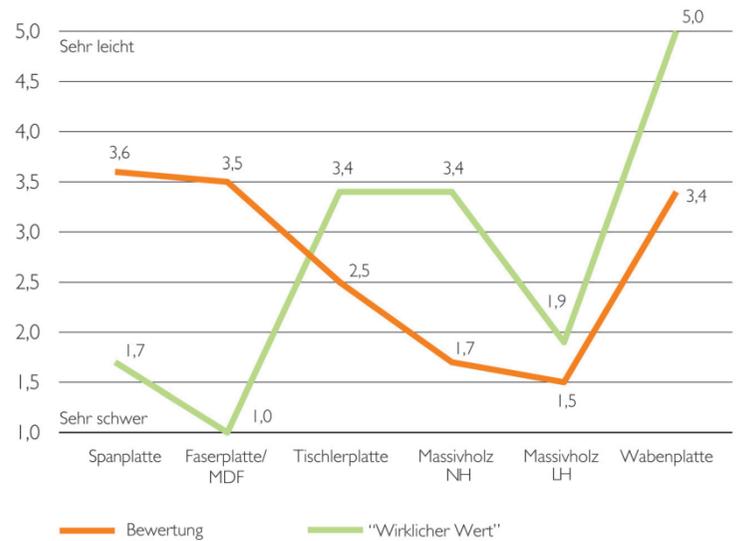


Abbildung 3 Beurteilung von Holzwerkstoffen hinsichtlich ihres Gewichts

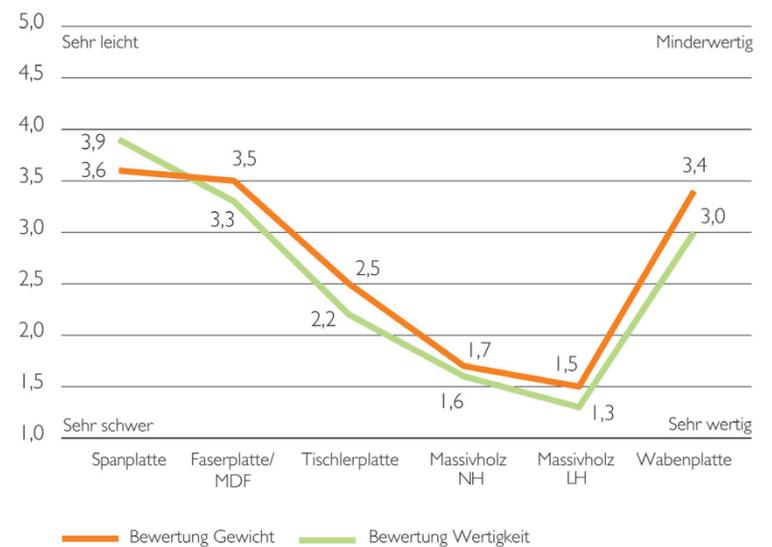


Abbildung 4 Beurteilung von Holzwerkstoffen hinsichtlich Gewicht/Wertigkeit

Möbel oder um Möbelleichtbau handelt. Denn die Kunden sind mehrheitlich skeptisch, ob Möbel aus leichten Werkstoffen die gleiche Qualität haben wie Möbel aus schweren Werkstoffen. D. h., solange Möbel bei sonst gleichen Eigenschaften ein niedriges Gewicht haben und sie nicht als leichte Möbel gekennzeichnet sind, sind sie akzeptiert; sobald sie als „leichtes Möbel“ bezeichnet bzw. vermarktet werden, steigt die Skepsis und sinkt die Akzeptanz der Verbraucher. Die Kunden schätzen Trägermaterialien hinsichtlich ihres Gewichts jedoch vollkommen falsch ein, so gehen die Kunden davon aus, dass Spanplatten leichter sind als Wabenplatten oder Tischlerplatten.

Das Ergebnis der Conjoint-Analyse zeigt, dass leichte Werkstoffe von den Verbrauchern akzeptiert bzw. sogar präferiert werden. Die Präferenz lag bei Werkstoffen mit einer Rohdichte von 380 kg/m³ und 450 kg/m³, also nicht bei extra- oder ultraleichten Werkstoffen. Aber auch das Gewicht des Möbels aus Wabenplatten mit Stützkante (Rohdichte 270 kg/m³) wird nicht negativ, sondern neutral bewertet. Die in der Conjoint-Analyse festgestellte Akzeptanz bzw. Präferenz der Befragten für Möbel aus leichten Werkstoffen gibt auch Hinweise für die Entwicklung traditioneller Holzwerkstoffe (Span- und Faserplatte) mit niedrigen Rohdichten. Eine Reduktion der Rohdichte einer Spanplatte auch auf 380 bis 500 kg/m³ würde die Akzeptanz wahrscheinlich nicht verschlechtern; auf Basis der Ergebnisse der Conjoint-Analyse ist eher von einer höheren Akzeptanz auszugehen.

Die Akzeptanz von Werkstoffen ist in sehr viel höherem Maße von der Bewertung des Trägermaterials abhängig als vom Gewicht. Es ist daher sinnvoll, das Thema leichte Holzwerkstoffe nicht nur unter dem Aspekt des Gewichts zu betrachten, sondern mindestens ebenso unter dem Aspekt der Art des Trägermaterials. So könnte die Entwicklung leichter Werkstoffe an der Abgrenzung zu den Plattenwerkstoffen ansetzen, die von Kunden eher negativ bewertet werden, z. B. Substitution von Spanplatten.

Da das Gewicht von Möbeln für Verbraucher wenig relevant ist, ist ein Pull-effekt von Verbraucherseite (need pull)

für leichte Möbel zurzeit und auch in der näheren Zukunft nicht zu erkennen. Es werden jedoch auch kaum Vorbehalte von Verbrauchern erwartet, sollten zukünftig vermehrt leichte Möbel angeboten werden. D. h., gegen einen Push-effekt von Seiten der Hersteller (technology push) ist kein Widerstand der Verbraucher zu erwarten. Diese Einschätzung legt nahe, dass der Markterfolg von leichten Werkstoffen für den Möbelbau in erster Linie von ökonomischen Kriterien (Kosten) abhängt. Es ist wahrscheinlich, dass höherpreisige leichte Werkstoffe dagegen überwiegend in Nischen- oder Spezialmärkten eingesetzt werden. Gegen einen Push-effekt ist jedoch Widerstand im traditionellen Einzelhandel möglich. Dieser Widerstand lässt sich gegebenenfalls durch Aufklärung (z. B. durch die hier vorgestellte Marktstudie) auflösen.

Literatur

- Baier D., Bruschi M. [Hrsg.] (2010) Conjointanalyse. Methoden – Anwendungen – Praxisbeispiele. Springer, Berlin/Heidelberg
- Gustafsson A., Herrmann A., Huber F. [Hrsg.] (2001): Conjoint Measurement. Methods and Applications. Springer, Berlin/Heidelberg
- Hagen R., (2006) Untersuchungen zur Marktakzeptanz von Leichtbaumöbeln. Diplomarbeit, Hochschule OWL, Lemgo, zitiert nach Stosch M (2009):38-41
- Feifel S., Pogonietz W-R., Schebek L. (2013) The utilization of light weight boards for reducing air emissions by the German wood industry – a perspective? Environmental Sciences Europe 25:5
- Knauf M., (2009) Marktstudie Furnier. Knauf Consulting, Bielefeld
- Knauf M., (2015) Understanding the consumer: Multi-modal market research on consumer attitudes in Germany towards lightweight furniture and lightweight materials in furniture design. Eur. J. Wood Prod. 73:259-270.
- Knauf M., Frühwald A. (2004) Trendanalyse Zukunft Holz - Delphistudie zur Entwicklung der deutschen Holzindustrie. Abschlussbericht, Knauf Consulting, Bielefeld
- Knauf M., Frühwald A. (2011) Die Zukunft der deutschen Holzwirtschaft. „Delphistudie Holz 2020 revisited“ - Produktinnovationen (Teil 3). Holz-Zentralblatt 137(7):192-193
- Schulz M., Mack B., Renn O. [Hrsg.] (2012) Fokusgruppen in der empirischen Sozialwissenschaft. Von der Konzeption bis zur Auswertung. Springer VS, Stuttgart
- Stosch M., (2009) BM Spezial Leichtbau; Werkstoffe, Technologie, Verarbeitung. Konradin, Stuttgart
- Underhill P., (2000) Why We Buy: The Science Of Shopping. Simon & Schuster, New York

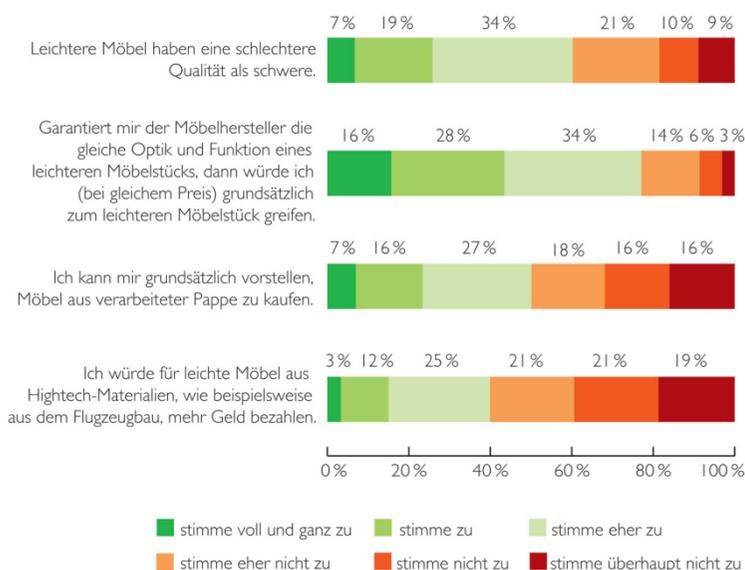


Abbildung 5 Einschätzungen zu leichten Möbeln