

100 Jahre Deutscher Großhandelsverband Haustechnik

Miteinander statt gegeneinander

Rüstiger denn je präsentier- te sich der Dachverband des deutschen Großhandels anlässlich einer Jubiläums- veranstaltung zu seinem 100jährigen Bestehen auf dem Petersberg bei Bonn. Besonderes Interesse fan- den die Ausführungen des scheidenden DGH-Vorsitzen- den Anton Börner zu aktuel- len Branchenthemen sowie die Neuwahlen.

Der weitaus überwiegende Teil der Mitglieder war angereist, um mit Re- präsentanten aus Handel und Hand- werk das Jubiläum gebührend zu würdigen. Eingereiht von zahlreichen Grußworten der Partner im dreistufigen Vertriebsweg hiel- ten Dr. Michael Fuchs vom Deutschen Groß- und Außenhandelsverband und Dr. Klaus Walter von der Deutschen Bank die Festreden. Die größte Aufmerksamkeit fand jedoch Anton Börner, Vorsitzender der DG- Haustechnik, der die Gelegenheit nutzte, in seinen Ausführungen auf die wesentlichen Kernpunkte der Verbandsarbeit hinzuwei- sen. Angesichts der Tatsache, daß ca. 95 % aller deutschen Sanitär- und Heizungs- großhändler Mitglied im DG Haustechnik sind, sprach Börner von einer breiten Zu- stimmung für den Verband. Als Eckpunkte der Verbandspolitik bezeichnete er den Er- halt und die Sicherung des dreistufigen Ver- triebsweges. „Unsere Verbandsmitglieder sagen ‚ja‘ zu dem Wunsch des Handwerks nach Alleinstellung beim Verkauf von deut- schen Markenprodukten nur über das deut- sche SHK-Fachhandwerk.“ führte Börner aus. „Allen Angriffen auf den dreistufigen Vertriebsweg muß daher entgegengewirkt

werden. Der DG Haustechnik steht zu die- ser Aussage und wird stets ein verlässlicher Partner im Dreier-Bündnis sein. Dieser Schulterschuß wird auch helfen, den neuen Herausforderungen der Zukunft zu begegnen.“

Internet: Gefahr oder Chance?

Auch das häufig als Gefahr für den drei- stufigen Vertriebsweg gesehene Thema In- ternet sprach Börner in seinen Ausführun- gen offen an: „Es ist ein Bereich, der sich derzeit explosionsartig in unseren Köpfen, der Realität und in verschiedenen Szenarien



Anton Börner plädierte für den Aufbau eines gemeinsamen SHK-Internet-Portals von Handwerk, Handel und Industrie

verbreitet. Horrorszenarien sehen vor, daß der Endkunde sein komplettes Bad aus dem Internet bezieht – am Großhandel und SHK- Handwerk vorbei. Die deutsche Industrie befürchtet, daß dieses Internet- Bad aus Chi- na oder Taiwan stammen könnte. Ich möch- te derartigen negativen Wellen einen Rie- gel vorschieben. Das Internet wird die Drei- stufigkeit zwar angreifen, aber nicht beseiti- gen können.“ Der Vorsitzende nannte auch die Gründe für seine positive Grundeinstel- lung:

1. Der SHK-Markt umfaßt ca. drei Millio- nen Artikel und ist somit ein sehr bera- tungsintensiver Markt.
2. Ein durchschnittliches Badezimmer be- steht aus Artikeln von bis zu 70 Herstellern,

die miteinander in richtiger Art und Weise montiert werden müssen. Hierzu bedarf es einer besonderen Qualifikation, die dann Dank der guten Ausbildung im SHK-Hand- werk, dem Endverbraucher zur Verfügung gestellt werden kann.

3. Die designorientierten und innovativen Produkte der Deutschen Sanitär- und Hei- zungsindustrie wollen „angefaßt“ und „an- gesehen“ werden. Dieses haptische Ver- gnügen bietet nicht das Internet, sondern nur die Fachausstellungen des Großhandels so- wie des SHK-Fachhandwerks.

4. Nur die im Dreierbündnis verkauften, distribuierten und eingebauten Produkte sind mit derartig vielen Garantien und Ge- währleistungen versehen, das ein Kunde in Deutschland die weltweit höchste Ge- brauchsqualität hat. Die über das Internet vertriebenen Produkte können dieses nicht im gleichen Maße versprechen.

Trotz dieser handfesten Vorteile für die Branche zeigte Börner auch einen klaren Blick für die mit dem neuen Medium ein- her gehenden Gefahren: Virtuelle Baumärkte werden sich neben realen Baumärkten verstärkt um deutsche Markenprodukte bemühen. „Rosinenpicker“ werden versu- chen, begehrte Sanitär- und Heizungspro- dukte direkt an den Endkunden zu verka- fen. Ausländische Anbieter werden mit ihren Preisangeboten über das Internet den deutschen Endkunden mit Dumpingpreisen verunsichern.“ Börner sah es als vorrangige Aufgabe an, Spielregeln wischen den drei Vertriebsstufen zu vereinbaren, um da- mit einhergehende Ausfransungen am Markt zu verhindern. Dann könne das In- ternet sogar zur Stärkung des dreistufigen Vertriebsweges beitragen. In diesem Zu- sammenhang plädierte Börner für den Auf- bau eines gemeinsamen SHK-Internet-Port- als, das alle interessierten Renovierer und Bauherren automatisch zum dreistufigen Absatzweg hinführt.

Reibungsloser Datenfluß

Das das Internet auch als Instrument für eine reibungsloseren Datenfluß eingesetzt werden kann, zeigen die Anstrengungen des Großhandelsverbandes rund um Internet-



Handwerk, Handel und Industrie feierten auf dem Petersberg das 100jährige Bestehen des Großhandelsverbandes

adresse www.shk-intermoves.de. Börner zu diesem Thema: „Intermoves steht für den Durchbruch auf dem Gebiet der Datenkommunikation in der SHK-Branche. Dahinter verbirgt sich das erste durchgängige, branchenweite e-business-System der Branche. Es wird von der Arge Neue Medien der deutschen SHK-Industrie getragen, vom DG Haustechnik unterstützt. So können Fachgroßhändler, die sich via Internet auf die [shk-intermoves](http://shk-intermoves.de)-Seite einwählen, derzeit in einer Million Artikelstammdaten der deutschen SHK-Industrie recherchieren und sie herunterladen. Nur Daten, die den darin formulierten Kriterien technisch-formal und fachlich-inhaltlich entsprechen, erhalten das systemeigene Qualitätssiegel. SHK-Intermoves umfaßt das Online-Bestellsystem.“ Börner hob auch die Flexibilität des neuen Systems hervor, dessen Daten theoretisch jeder Branchenteilnehmer nutzen kann. Denn vor allem für kleinere und mittlere Fachgroßhandelsunternehmen ohne EDI-Ambitionen wurde damit die Möglichkeit geschaffen, über einen normalen Internet-Zugang aus einem Lieferantenkatalog der Industrie elektronisch ordern.

Im weiteren Verlauf seiner Festrede, bei der Börner auch auf die sogenannte Rating-Diskussion einging, plädierte der Vorsitzende mehrfach für ein besseres Miteinander der Branchenteilnehmer. Es sei kein Geheimnis, daß die Renditen im Großhandel wie im SHK-Fachhandwerk derzeit eher bescheiden seien. Deswegen müsse das Gebot der Zukunft lauten: Renditen in der Branche rauf! Sei es durch bessere elektronische Datenkommunikation, sei es durch bessere Beratung im Großhandel, sei es durch verstärkte Werbung, sei es durch bessere betriebswirtschaftliche Methoden. Dieses Problem müsse und könne mit Hilfe der im SHK-Markt agierenden Verbände angegangen werden. „Miteinander, füreinander statt gegeneinander“ – so Börners abschließendes Petitum seiner letzten öffentlichen Amtshandlung.

Neues Präsidium gewählt

Der eigentlichen Festveranstaltung und dem anschließenden Galaabend folgte am nächsten Morgen die turnusmäßige Mitgliederversammlung. Hier standen eindeutig die Wahlen des neuen Präsidenten und des neuen Vorstandes im Mittelpunkt. Neuer Vorsitzender wurde Dr. Rolf-Eugen König ist Geschäftsführender Gesellschafter des mittelständischen Großhandelshauses Eugen König in Koblenz. Das Amt des 2. Vorsitzenden, das bisher Heinz Wippich (Gienger München) inne hatte, übernahm Anton Bör-

ner, der 10 Jahre an der Spitze des Großhandelsverbandes stand. Börner bewirbt sich derzeit zudem um das Amt des Präsidenten des Bundesverbandes des Deutschen Groß- und Außenhandels (BGA), wo er wiederum seinen Einfluß für die Interessen der Branchen geltend machen kann. Der ebenfalls neu gewählte geschäftsführende Vorstand des DG-Haustechnik setzt sich aus Dr. Rolf-Eugen König, Anton Börner, Karl Elmer, Jürgen Speer, Ulrich Staudinger und Barbara Wiedemann-Dangela zusammen.

In seiner „Regierungserklärung“ bekräftigte der neue „König“ die von Börner eingeschlagene Verbandspolitik und kündigte an den Weg des Miteinanders und der weiteren Klimaverbesserung kontinuierlich fortzuführen. Als vordringliche Aufgabe bezeichnete Dr. König eine nachhaltige Marktbelebung. Von der VDS-Gemeinschaftswerbung verspricht sich der neue DGH-Vorsitzende einen positiven Markimpuls. Welche weiteren Dinge der DG Haustechnik voranbringen will, erfahren Sie, liebe Leser, demnächst in einem ausführlichen SBZ-Interview mit dem neuen Vorsitzenden. □

Anzeige

Sie haben uns noch gefehlt!

Wir knüpfen die Kontakte für Ihre Karriere.
Besuchen Sie unsere Stellenbörse online!

RENATE SCHULZE + PARTNER
PERSONAL-/MARKETINGBERATUNG GBR
www.rsp-schulze.com

www.shk.de