

Lichtspalt am Ende des Tunnels

Negativtrend gestoppt?

Kopf hoch, auch wenn der Hals schmutzig ist – mit dieser Durchhalteparole hat schon so mancher Fahrersmann unwegsame Tiefen überwunden. Ähnlich denken derzeit wohl auch führende Köpfe der Vereinigung Deutsche Sanitärwirtschaft (VDS). Als deren Vorsitzender Franz Kook auf der Ende Oktober durchgeführten Mitgliederversammlung von „klaren Wachstumssignalen“ sowie „einer im Prinzip hohen Renovierungsbereitschaft der Bundesbürger“ sprach, staunten die anwesenden Spitzenvertreter der Branchenverbände nicht schlecht. Die erfreulich positiven Aussagen stützte Kook vor allem auf die jüngste Erhebung der Allensbacher Werbeträger-Analyse.



Danach führt der Sanitärbereich die Liste der in den nächsten ein bis zwei Jahren anstehenden Modernisierungsvorhaben an. Demnach wollen 9,9 % aller Bundesbürger im Bad investieren. Erst dahinter rangieren Fußböden (7,8 %), Fenster (6,2 %), Dach- oder Kellerausbau (4,6 %) und leider auch Heizungen (3,6 %). Auch das steigende Medien-Interesse am Badthema stützt den „Kookschen“ Grund-, oder sollte man vielleicht besser Zweckoptimismus sagen? Tatsache ist, daß die Industrie beim Inlandsgeschäft je nach Produktsegment zweistellige Umsatzeinbrüche von bis zu 18 Prozent zu verkraften hat. Doch bilden Sie, lieber SBZ-Leser, sich selbst Ihre Meinung. Mehr Infos über den Markt und die aktuellen VDS-Aktionen gegen die derzeitige Absatzflaute liefert unser Beitrag ab Seite 30.

Nothing trägt so sehr wie Fakten. Dieses Zitat haben wir bei einem unserer früheren Redaktionsbesuche als Kalenderspruch über dem Büroeingang von GC-Großhandelschef Heinz Wippich vorgefunden. Insbesondere schenkt man diesem Spruch gern

Glauben, wenn die ermittelten Zahlen nicht auf das Wohlgefallen des Betrachters stoßen. Dies könnte auch bei den Ergebnissen des SHK-Barometers dem einen oder anderen passieren. Bei dieser kontinuierlichen Marktbeobachtung handelt es sich um eine repräsentative Stichprobe in Form eines monatlichen Interviews mit Betriebsinhabern bzw. Geschäftsführern von Handwerksbetrieben. Hinterfragt werden Markttrends, Einkaufs- und Informationsverhalten, Lagerhaltung, Investitionsabsichten, die wirtschaftliche Situation und Entwicklung. Was ursprünglich als Service für Großhandel und Industrie gedacht war, stellt sich zunehmend auch für die befragte Zielgruppe als interessant heraus.

Gerade in der heutigen wirtschaftlichen Situation wollen immer mehr Handwerker wissen, wo sie mit ihrem Unternehmen stehen und wie ihre Kollegen die Entwicklung einschätzen. Deshalb stellt die SBZ auf Seite 16 und auch in den nächsten Ausgaben einige interessante Ergebnisse vor. So hat das SHK-Barometer beispielsweise ergeben, daß Duschoilux bei Lieferproblemen am schnellsten Abhilfe schafft. Außerdem zeigt die Umfrage, daß sowohl die Lieferzeiten, wie auch die Einhaltung zugesagter Liefertermine bei den Hausprodukten des Großhandels besser sind, als beim Bezug von Markenprodukten. Ein Schelm wer Böses dabei denkt, oder?

Ihr

Dirk Schlattmann

Dirk Schlattmann
SBZ-Redaktion