

Über Rationalisierungspotentiale und Siegertreppchen

Die Kosten im Visier

Offensichtliche Folge der derzeit bescheidenen wirtschaftlichen Situation ist auch eine härtere Gangart im vertriebsstufenübergreifenden Miteinander. Zur Zeit wird über Rationalisierungsmöglichkeiten nachgedacht, die vor kurzem noch undenkbar waren. So hat beispielsweise Münchens neuer Gienger-Chef Baumgärtner seine Kunden mit einem Jahresumsatz unter 5000 Euro angeschrieben und u. a. mitgeteilt, daß sich eine Geschäftsbeziehung in dieser Größenordnung nicht lohne und deshalb um Stellungnahme gebeten. Werden wir bald niederländische Verhältnisse haben? Die Großhandelsgruppierung Technische Unie hat beispielsweise die Geschäftsbeziehung zu allen Handwerkskunden abgebrochen, die weniger als 10 000 Euro Umsatz im Jahr machen.

Sicherlich sehen sich die Händler auch sinkenden Deckungsbeiträgen ausgesetzt. Doch ist es nicht sinnvoller das Konditionierungssystem und die Umlage der Kosten vom „Gießkannenverfahren“ auf „aufwandsorientiert“ umzustellen? Nach wie vor fahren fast leere Lkw als Einzelteilkurier in der zweiten Tagestour die Handwerksbetriebe an. So schlecht kann es dem Großhandel offenbar nicht gehen. Ein interessantes Meinungsspektrum

und neue Denkanstöße zu diesem Thema finden Sie in unserem Leserforum. Dort geben bayerische Großhändler und Handwerksvertreter ihre Sicht der Dinge zum Besten.

München ist auch Schauplatz für einen weiteren SBZ-Beitrag. Mit Zeitverzögerung sind nun auch in Deutschlands Süden die Rahmenbedingungen für SHK-Handwerksbetriebe so existenzbedrohend geworden, daß Installateure und Heizungsbauer – nach öffentlichen Demonstrationen in Düsseldorf und Leipzig – nun auch in der bayerischen Landeshauptstadt auf die Straße gingen. Grund für den Protestzug ist der Notstand vieler Betriebe durch die Vergabe öffentlicher Aufträge zu Dumpingpreisen sowie die Konkur-

renz stadt eigener Unternehmen. Zudem zieht es – oft mit dem Rücken an der Wand stehend – unzählige Betriebe aus dem Osten Deutschlands in den Süden. Sternfahrt und Kundgebung werden die weiß-blaue Welt kurzfristig zwar nicht verändern, haben aber Politik und Öffentlichkeit nachhaltig auf die Probleme des SHK-Handwerks und die damit verbundenen Forderungen der Berufsorganisation aufmerksam gemacht. Bleibt zu hoffen, daß für die Betriebe vor Ort unterm Strich etwas heraus kommt. Eigentlich ist eine bundesweite Aktion dieser Art längst überfällig.

Ein herzliches Dankeschön der SBZ-Redaktion geht diesmal an Sie, liebe Leser. Mit Ihrem positiven Votum haben Sie die SBZ an die Spitze aller SHK-Fachzeitschriften gewählt. Kein anderer Titel wird von so vielen Entscheidern der Branche gelesen. Auch in bezug auf qualitative Kriterien wie Unersetzlichkeit, Aktualität, Gliederung, Verständlichkeit, Hintergrundinfos sowie Ideen und Impulse haben Sie uns gleich neunmal aufs Siegertreppchen befördert. Dies ergab eine repräsentative Emnid-Studie der Deutschen Fachpresse (Seite 46), die im Auftrag von neun in der SHK-Branche tätigen Verlage durchgeführt wurde.

Für uns ist diese Auszeichnung ein Ansporn auch künftig auf Ihre Anregungen und Wünsche einzugehen. Wir werden auch künftig für die Belange der Branche, insbesondere des Handwerks, eintreten und konstruktiv kritisch berichten. In diesem Sinne, bleiben Sie uns gewogen.

Ihr

Dirk Schlattmann

Dirk Schlattmann
SBZ-Redaktion

