

Am 29. Oktober trafen sich Vertreter der zehn Mitgliedsverbände der Vereinigung Deutsche Sanitärwirtschaft (VDS) in Frankfurt zur Mitgliederversammlung. Obwohl es für das laufende Jahr nicht viel Erfreuliches zu berichten gab, bemühten sich die Spitzenvertreter optimistisch nach vorn zu schauen.

Die Sanitärbranche meldet für 2003 zum dritten Mal in Folge herbe Umsatzeinbußen auf dem heimischen Markt. Ebenfalls rückläufig sind Unternehmens- und Beschäftigtenzahlen. Der Bonner Dachverband von Industrie, Großhandel und Handwerk rechnet 2004 wieder mit einem minimalen Wachstum. Dabei ruhen die Hoffnungen ausschließlich auf dem privaten Modernisierungsgeschäft, denn die Zahl der erneuerungsbedürftigen Erst- und Zweibäder liegt inzwischen bei weit über 10 Millionen. Die schlechte Verfassung der deutschen Volkswirtschaft ist nach Meinung des VDS-Vorsitzenden Fritz-Wilhelm Pahl nicht nur das Resultat konjunktureller, sondern auch struktureller Probleme. Trotz des „kopflösen Aktionismus“ der jetzigen Bundesregierung seien dafür ihre Vorgänger ebenfalls mit verantwortlich.

Ernste Situation

Um für Branchentransparenz zu sorgen, erstellt das Münchener Ifo-Institut im Auftrag von VDS und der Messe Frankfurt einen jährlichen Marktdatenbericht. Der Ende Oktober vorgelegten Analyse zufolge geht



VDS-Vorsitzender Fritz-Wilhelm Pahl: „Wir sollten auch strittige Punkte in offener Diskussion miteinander besprechen“

VDS-Mitgliederversammlung in Frankfurt

Weiter hoffen auf die Trendwende



Auch der VDS-Vorstand hofft weiter auf die Trendwende: (v.l.) Karl Schlüter, Jens Wischmann, Fritz-Wilhelm Pahl und Dr. Rolf-Eugen König. Vorstandsmitglied Karl Spachmann konnte nicht an der Sitzung teilnehmen

der Gesamtumsatz der Sanitärwirtschaft im Jahr 2003 um 6 % auf 14,1 Milliarden Euro (nach 15 Mrd. Euro) zurück. Dabei bricht, so Pahl, das Inlandsgeschäft um weitere 7 % auf 11,7 Milliarden Euro (nach 12,6 Mrd. Euro) ein. Lediglich der Export verhindere mit konstant 2,4 Milliarden Euro Schlimmeres. Der Blick auf die Entwicklung seit 2001 mache den ganzen Ernst der Situation deutlich. Im Beobachtungszeitraum sank der Branchenumsatz insgesamt um rund 11 % (von 15,8 auf 14,1 Mrd. Euro), was ebenfalls ausschließlich auf der Inlandsschwäche beruhe. Hier weisen die Zahlen ein Minus von 13 % (11,7 nach 13,4 Mrd. Euro) aus. Fritz-Wilhelm Pahl: „Von der Ende letzten Jahres erhofften Trendwende gibt es also derzeit noch keine Spur.“

Weitere Arbeitsplatz-Verluste

Auch für den gesamten Sektor der Haus- und Gebäudetechnik, also inklusive der Heizungsschiene, gab sich Pahl mit Blick auf das nächste Jahr gedämpft optimi-

stisch. Er prognostizierte auf Basis der Ifo-Erhebung für 2004 ein Umsatzplus von 2,4 % auf 34,3 Milliarden Euro. Die Branche rechnet im Inland (2,8 %) mit einem stärkeren Wachstum als beim Export (2 %). 2003 werde jedoch im Vergleich



VDS-Geschäftsführer Jens Wischmann: „In Deutschland überholten bereits 1999 die Modernisierungsinvestitionen das Neubauvolumen“

zum Vorjahr nochmals von einem kräftigen Umsatzminus von gut 5 % (33,5 nach 35,4 Mrd. Euro) geprägt sein. Damit addiere sich der Rückgang in der Zwei-Jahres-Betrachtung auf knapp 13 %. Trotz der wieder etwas positiveren Umsatzerwartung halte der Anpassungsprozeß in der Branche auch 2004 an. Das bedeute, daß die SHK-Branche seit 2000 den Verlust von über 100 000 Arbeitsplätzen hinnehmen mußte. Davon betroffen seien alle drei Vertriebsstufen.

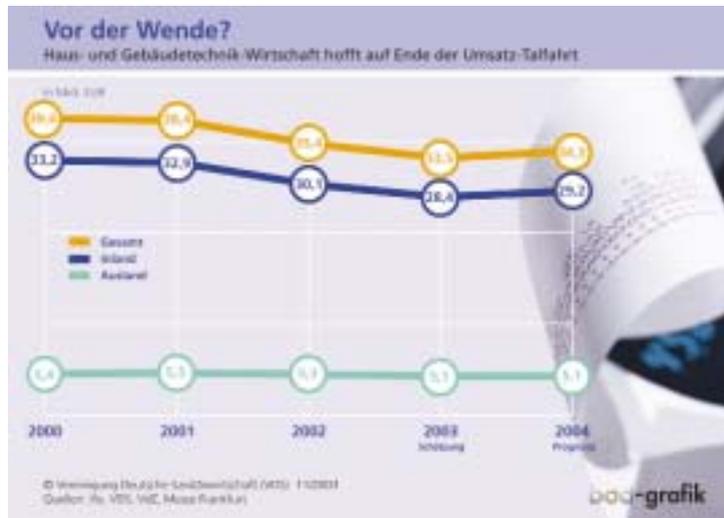
Bei Sanitär ein Prozent plus in Deutschland

Für die Sanitärwirtschaft ist für 2004 nur eine sehr moderate Besserung in Sicht. Prognostiziert wird ein Umsatzplus von rund 1,5 % auf dann 14,3 Milliarden Euro. Für den deutschen Markt schätzt die VDS das Mini-Wachstum auf gut 1 %. Pahl bezeichnete das deshalb eher als Stabilisierung. Das Erreichen der Prognose werde wesentlich davon abhängen, ob und inwieweit die private Nachfrage anziehe. Sie mache bereits jetzt in der Branche 70–80 % der Aufträge aus. Am Bedarf fehle es indes nicht. Speziell im Modernisierungssektor, dem mit Abstand wichtigsten Geschäftsfeld, gebe es in der Sache viel Grund zum Optimismus. So seien nach einer GfK-Studie über sieben Millionen Haushalte mit ihrem Bad akut unzufrieden. Nach einer im VDS-Auftrag durchgeführten GfK-Grundlagenstudie wurden in rund 17 Millionen Haushalten die „Erstbäder“ seit Bau oder Bezug des Hauses noch nicht renoviert. Davon sind, erläuterte VDS-Geschäftsführer Jens Wischmann, 4,6 Millionen bereits älter als 25 Jahre, und weitere knapp 4 Millionen befinden sich seit 15 bis 25 Jahren in unverändertem Zustand. Auch die entsprechenden Größenordnungen der noch „unberührten“ Zweitbäder (0,9 Mio. bzw. 1,4 Mio.), Gästetoiletten (2,0 Mio. bzw. 2,3 Mio.) und der separaten Duschräume (0,2 Mio. bzw. 0,4 Mio.) signalisierten, wie groß das Potential für „sanitäre Verjüngungskuren“ sei. Doch wie kann die Branche potentielle Kunden zur Auftragsvergabe animieren? Diese Frage stand auf der Mitgliederversammlung jedoch nicht zur Debatte.

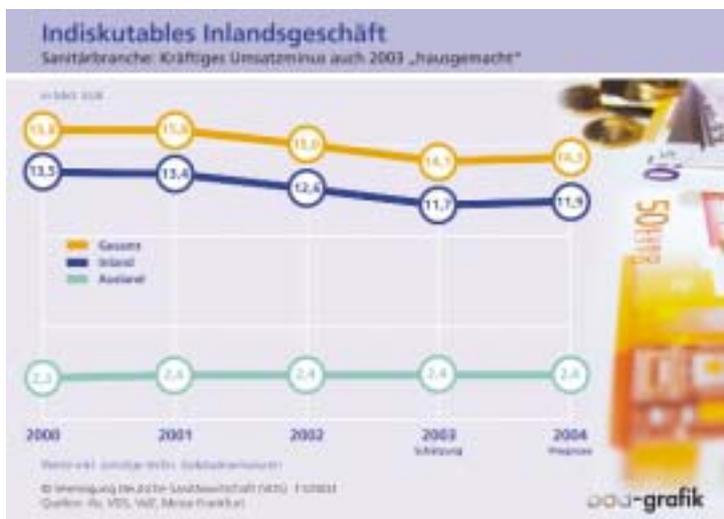
PR-Arbeit statt Gemeinschaftswerbung

Gar nicht erst auf der Tagesordnung stand auch die vor zwei Jahren eingestellte Branchen-Gemeinschaftswerbung. Darüber wurde in früheren Jahren erfolgreich Be-

darfweckung und Bedarfslenkung betrieben. Statt dessen informierte der Vorstand über die vielfältigen PR-Aktivitäten mit Schwimmweltmeisterin Sandra Völker sowie über weitere PR-Aktionen. So zeigte sich der VDS-Vorsitzende Pahl mit den Ergebnissen der Öffentlichkeitsarbeit äußerst zufrieden und hob die gute Arbeit von Geschäftsführer Jens Wischmann sowie der PR-Agentur Linnig Public hervor. Übertrifft doch die bis Oktober 2003 registrierte Auflage der Veröffentlichungen das Gesamtabdruckergebnis 2002 bereits um 30 %. Man darf gespannt sein, mit welchen Aktionen der in Frankfurt neu gewählte PR-Ausschuß mit seinem Vorsitzenden Werner Hirschler (OM Innung Köln), Otto Schinle (Hansgrohe), Alexander Althof (Kaldewei), Dr. Sabine Dyas (ZVSHK) und Dr. Uwe Schwarting (DG Haustechnik) dieses Ergebnis toppen will.



Nach einem dreijährigen Umsatzrückgang rechnet die SHK-Branche für 2004 wieder mit einer leichten Erholung auf gut 34 Milliarden Euro. Prognose: 2,8 % Wachstum in Deutschland und 2 % beim Export



Seit 2001 befindet sich der Umsatz der deutschen Sanitärwirtschaft auf Talfahrt. Ursächlich dafür ist das um 13 % gesunkene Inlandsniveau. Allein 2003 meldet die Branche auf dem heimischen Markt einen Rückgang um 7 %. Für 2004 werden erste, leichte Besserungstendenzen erwartet

Modernisierung wichtiger als Neubau

Der für die Sanitärwirtschaft ausschlaggebende Modernisierungsmarkt ist seit Jahren die tragende Säule des Wohnungsbaus, betonte VDS-Geschäftsführer Jens Wischmann. In Deutschland überholten die Modernisierungsinvestitionen bereits 1999 erstmals das Neubausvolumen. Seitdem klappte die Schere immer weiter auseinander. So übertrafe die Modernisierung mit geschätzten 90 Milliarden Euro den Neubaubereich (51 Mrd. Euro) in diesem Jahr fast um 100 %. 2004 werde die Differenz den Prognosen zufolge noch größer. Wischmann machte dafür plausible Gründe aus. So seien unsanierte Wohnungen mit schlechtem Zuschnitt immer schwerer zu vermieten. Auf dauerhaft erhebliche Altbauinvestitionen privater Haushalte deutete

zudem die Tatsache hin, daß viele „Oldies“ den heutigen Ansprüchen der Nutzer bzw. den technischen Anforderungen in keiner Weise mehr genügen. Insofern mache es durchaus Sinn, daß das neue Wohnraummodernisierungsprogramm des Bundes auf die weitere Ankurbelung des Modernisierungsmarktes mit Hilfe zinsverbilligter Darlehen im Gesamtvolumen von rund acht Milliarden Euro ziele. Im Katalog der geförderten Maßnahmen seien Sanitärinstallationen und Wasserversorgung ausdrücklich erwähnt. Angesichts der angespannten Branchensituation und der nicht gerade ermutigenden Rahmenbedingungen werden auch die Abstimmungsprobleme der ein-

zelnen Vertriebsstufen nicht weniger. Deshalb appellierte der VDS-Vorsitzende Fritz-Wilhelm Pahl an alle Branchenvertreter, strittige Punkte, wie beispielsweise Vertriebswegfragen, Messewesen, Direktvertrieb und Kostenentwicklung in offener Diskussion miteinander zu besprechen. Dazu sei Verständnis für die Interessenlage jeder einzelnen Branchenseite ebenso nötig wie die gemeinsame Verantwortung für den Markt und den Endkunden. Pahl äußerte Hoffnung und Zuversicht, daß die VDS die richtige Plattform für diese Gespräche und Themen sei. Die Mitgliedsverbände können ihr Übriges dazu beitragen.



Bereits seit geraumer Zeit ist der Modernisierungsmarkt für das Badgeschäft ausschlaggebend. Der Neubau spielt wegen der seit Jahren anhaltenden Negativentwicklung nur noch die zweite Geige



4,6 Millionen der bisher noch nicht renovierten „Erstbäder“ sind laut GfK-Grundlagenstudie bereits älter als 25 Jahre. Das Sanierungspotential ist groß, aber die Investitionsvorbehalte angesichts der Wirtschaftskrise auch



Fritz-Wilhelm Pahl und seine Mitstreiter Dr. Rolf-Eugen König, Karl Schlüter und Geschäftsführer Jens Wischmann erläuterten gegenüber der SBZ Aufgaben, Zwänge und Möglichkeiten der Dachorganisation

Unmittelbar im Anschluß der Mitgliederversammlung der Vereinigung Deutsche Sanitärwirtschaft (VDS) nutzte die SBZ die Gelegenheit, den Vorstand über aktuelle Entwicklungen zu befragen. Der Vorsitzende Fritz-Wilhelm Pahl und seine Mitstreiter Dr. Rolf-Eugen König, Karl Schlüter und Geschäftsführer Jens Wischmann erläuterten Aufgaben, Zwänge und Möglichkeiten der Dachorganisation.

SBZ: Herr Pahl, die wirtschaftliche Lage wird sich auch im nächsten Jahr nicht wesentlich entspannen. Welche Impulse kann die Branche von der VDS erwarten?

Pahl: Die VDS ist der Dachverband unserer Branche und ist bereit das zu leisten, was ihre Verbände ihr an Aufgaben übertragen. Die VDS ist das Gremium, das die Gesamtinteressen der Sanitärbranche formuliert.

Dr. König: Die VDS muß die Fähigkeit haben in einem dreibeinigen Spagat die Situation der einzelnen Vertriebsstufen zu verstehen und sie branchenpolitisch zu vermarkten. So erarbeiten wir beispielsweise Zahlen für die Kreditwirtschaft, die wir allen drei Vertriebsstufen zur Verfügung stellen. Damit kann jeder mittelständische Unternehmer sich bei einem Gespräch mit der Kreditwirtschaft entsprechend positionieren und sein Risiko auch selbst abschätzen. Die VDS ist kein Wirtschaftsbetrieb mit Gewinnerorientierung. Deshalb liegen die Aufgaben der VDS in branchenpolitischen Belangen aller drei Stufen.