



Deutscher Großhandelsverband Haustechnik e.V.

Sanitär · Heizung · Lüftung · Klima

DG Haustechnik empfiehlt seinen Mitgliedern:

Die Ausstellungen des Großhandels als Point of Sale

Ende Juni überraschte der Deutsche Großhandelsverband Haustechnik e.V. (DGH) die Fachwelt mit einer Mitgliederinformation. Danach sollen die Fachausstellungen des Großhandels künftig zum Point of Sale werden. Wegen der besonderen Bedeutung und Tragweite dieser Aussage hier die Mitteilung des DGH im Wortlaut:

Über 100 Jahre hat sich der dreistufige SHK-Vertriebsweg, bestehend aus Hersteller-Großhandel-Handwerk, bewährt. Zahlreichen Angriffen zum Trotz – sei es von den Baumärkten oder dem Versandhandel – konnte sich das dreistufige Qualitätsbündnis behaupten. Seit einigen Jahren hat sich vor allem für das Sanitätsortiment vor der Wand eine neue Wettbewerbssituation ergeben, die sich durch starke Dynamik auszeichnet: Die Rede ist vom sogenannten Direktbezug des Handwerks beim Hersteller, unter Ausschaltung des SHK-Großhandels. Gerade in den umsatzstarken Bereichen Badmöbel und Duschabtrennungen gehen hier der Sanitärindustrie und dem Großhandel hohe Marktanteile verloren.

Bei der Suche nach Antworten auf diese neue Wettbewerbssituation gab ein vom ZVSHK im April veranstaltetes Hearing keine klare Positionierung pro dreistufiger Vertriebsweg. Neue Lösungen wurden daher gesucht.

Auch die Frage nach Veränderung von Preissystemen für Sanitärprodukte vor der Wand wurde intensiv diskutiert – und verworfen. Begründung: Margenverluste beim

Laut Informationen des DG Haustechnik sollen Verkaufabschlüsse direkt in den ca. 850 Ausstellungen des Großhandels getätigt werden

Die richtigen Adressen.

Diese Broschüre zeigt Ihnen die Fachausstellung Bad ganz in Ihrer Nähe und ist gleichzeitig das Verzeichnis aller Mitglieder des Deutschen Großhandelsverbandes Haustechnik e.V. Viktoriastraße 27, 53173 Bonn

Im Deutschen Großhandelsverband Haustechnik e.V. haben sich die deutschen Sanitär- und Heizungs-Fachgroßhändler zusammengeschlossen, deren komplette Anschriften Sie auf den folgenden Seiten – nach Postleitzahlen geordnet – finden.

Alle mit einem ● gekennzeichneten Fachgroßhändler laden Sie herzlich in die Fachausstellung Bad ein, um Ihnen die schönsten Bäder zu zeigen und Sie fachgerecht zu beraten.

Die auf der rechten Karte farblich gekennzeichneten Postleitzahlgebiete von 0–9 zeigen die Grenzen der einzelnen Gebiete. So können Sie gut feststellen, ob sich vielleicht auch im benachbarten Postleitzahlgebiet eine für Sie bequem zu erreichende Fachausstellung Bad befindet. Sprechen Sie auch mit Ihrem Sanitärinstallateur, er empfiehlt Ihnen eine Ausstellung oder er führt Sie persönlich dort hin.



Handwerk, verbunden mit der Unmöglichkeit, höhere Montagesätze beim Endverbraucher durchzusetzen, hätten eher kontraproduktive Wirkung für das Handwerk und für den dreistufigen Vertriebsweg insgesamt gehabt.

Bei der Suche nach wirkungsvollen Lösungen für alle vertriebswegtreuen Akteure fiel der Blick auf die ca. 850 Fachausstellungen des SHK-Großhandels. Diese Fachausstellungen des Großhandels als die Schaufenster der Markenprodukte der dreistufig agierenden Sanitärhersteller, zeichneten sich bislang dadurch aus, dass der Endverbraucher Badprodukte zwar sehen, aber nicht kaufen konnte.

Dieser Widerspruch wird nun dadurch aufgelöst, dass diese Fachausstellungen zum sogenannten „Point of Sale“ (POS) wer-

den, das heißt, **in den Fachausstellungen des SHK-Großhandels wird im Auftrag und auf Rechnung des SHK-Handwerkers direkt mit dem Endverbraucher abgeschlossen** (keine VGA*-Lösung).

Im Normalfall wird ein Endkunde auf Nachfrage seinen Fachhandwerker benennen, in dessen Auftrag und auf dessen Rechnung der Großhändler mit dem Endkunden dann abschließt. Kann ein Endkunde keinen SHK-Fachhandwerker benennen (sogenannte Laufkundschaft), wird dem Endkunden eine Empfehlungsliste von SHK-Fachhandwerkern zur Auswahl vorgelegt. **Im Auftrag und auf Rechnung des ausgewählten Handwerkers wird der Kaufvertrag abgeschlossen.** Die wirtschaftlichen Interessen des Handwerks bleiben so gewahrt, der dreistufige Vertriebsweg wird durch diese Vorgehensweise gestärkt.

Von dieser Maßnahme versprechen sich Hersteller und Großhandel, verlorene Marktanteile von Direktanbietern zurückzuziehen. Des weiteren profitieren Hersteller, Großhandel und Handwerk dadurch, dass Umsätze von Baumärkten und Möbelhäusern zurückgewonnen werden. Weitere Vorteile: Alle im dreistufigen Vertriebsweg agierenden Handwerker werden geschützt. Es entsteht die Möglichkeit, Sanitärprodukte mit Bruttopreisen zu bewerben. Weitere Erosionen von dreistufig agierenden Herstellern werden verhindert.

Der Geschäftsführende Vorstand des Deutschen Großhandelsverbands Haustechnik e.V. informiert seine Mitglieder über diese nunmehr gefundene Lösung.“

So weit die Verlautbarung des DG Haustechnik, die uns unmittelbar vor Redaktionsschluss erreichte. Zeitgleich hierzu ging diese Info auch beim Zentralverband Sanitär Heizung Klima in St. Augustin ein. Dort wird zur Zeit ein Meinungsbildungsprozess der 17 im Zentralverband zusammengeschlossenen Landesfachverbände koordiniert. Wie die SHK-Berufsorganisation zur Point of Sale-Bildung im Großhandel steht und wie ggf. mit dieser Empfehlung in der Praxis umgegangen werden soll, erfahren Sie in der nächsten SBZ. Denn eine Erläuterung ist sicher notwendig. Bei erster Betrachtung wirft die Empfehlung des Großhandelsverbandes mehr Fragen auf, als sie Antworten auf markttechnische Probleme gibt. Entscheidend wird sein, ob überhaupt und ggf. wie Großhändler diese Empfehlung eigentlich umsetzen wollen und wie die einzelnen Installationsbetriebe dazu stehen. Denkanstöße konnten Sie, liebe SBZ-Leser, ja bereits im aktuellen Kommentar lesen. Um einen möglichst umfassenden Meinungsbildungsprozess zu ermöglichen, möchten wir Sie ermuntern, uns Ihre Sicht der Dinge mitzuteilen. Zögern Sie nicht, schreiben Sie an die SBZ, denn schließlich geht es hier auch um die Rahmenbedingungen, die Sie künftig begleiten werden.



Leserbriefe

Meinungen, Kommentare
zu Beiträgen bitte möglichst per
E-Mail an

sbz@gentnerverlag.de

* Verdeckte Gewinnausschüttung