

# Die Ausstellungen des Gro

## Änderung muss Mehrwert für alle Absatzstufen bringen

„Der ZVSHK geht davon aus, dass der vom geschäftsführenden Vorstand des DGH Haustechnik unterbreitete Lösungsvorschlag als eine Empfehlung für die Mitglieder zu werten ist (siehe SBZ 14/04). Die Empfehlung ist auf die immer wieder geäußerte Kritik der Industrie und des Großhandels zurückzuführen, wonach interessierten Endverbrauchern ohne Handwerkerbindung beim Besuch der Fachausstellung des Großhandels, die Möglichkeit einer Preisinformation und vor allem der Abschluss eines Kaufvertrages für die gewünschten Produkte verwehrt ist. Hierzu werden sie durch die Gemeinschaftserwerbung der Vereinigung der Deutschen Sanitärwirtschaft (VDS) seit Jahren aufgefordert, da nach dem bisherigen Konsens im dreistufigen Absatzweg der Abschluss von Rechtsgeschäften mit dem Endverbraucher ausschließlich dem Handwerk als Lieferanten und Vertragspartner im Werkvertrag vorbehalten ist.

Der ZVSHK bedauert, dass diese Empfehlung nicht bereits anlässlich der vom ZVSHK durchgeführten Sachverständigenanhörung der Branche zum dreistufigen Absatzweg im April d. J. vorgetragen worden ist. Dadurch wurde eine gute Gelegenheit verpasst, den Vorschlag mit den Branchenteilnehmern und ihren Vertretern sachverständig zu diskutieren. Die DGH-Initiative wird daher zunächst zur weiteren Meinungsbildung den Mitgliedsverbänden und Unternehmen des ZVSHK zugeführt.

Nach erster Durchsicht und Diskussion werden dabei insbesondere folgende Problembereiche erkannt, die die Empfehlung offen lässt und für die bis heute auch noch keine geeigneten Lösungsvorschläge vorliegen:

- Auswahlentscheidung für die Handwerker, in deren Namen der Kaufvertrag mit dem Endverbraucher abgeschlossen werden soll
- Ausgestaltung des Vertrages, mit dem der Handwerker den Großhandel zu Vertragsverhandlungen und zum Vertrags-

schluss mit dem Endverbraucher ermächtigt

- Regelung etwaiger Leistungsstörungen wie Zahlungsrisiko, Irrtumsanfechtung und Gewährleistung im Rahmen der Vertragsabwicklung

– Grundlagen der Preisbildung für das Verkaufsangebot und Zustimmungsvorbehalt zum Vertragsabschluss

- Entscheidung über Produkte und Markenpräferenzen, die angeboten werden sollen



**ZV-Hauptgeschäftsführer Michael von Bock und Polach: Es muss sichergestellt werden, dass die Vereinbarungen auch tatsächlich einen nennenswerten Mehrwert für alle beteiligten Absatzstufen bringen und sich nicht als Sturm im Wasserglas erweisen, der dem Missbrauch Tür und Tor öffnet**

- Kopplungsmöglichkeiten des Kaufvertrages mit dem Auftrag zur Installation, um die Beistellproblematik zu vermeiden

In ersten Stellungnahmen der Verbände und der Basis werden darüber hinaus Besorgnisse geäußert hinsichtlich einer missbräuchlichen Anwendung der Empfehlung, insbesondere einer denkbaren Ausgrenzung von Handwerksbetrieben, die Material direkt beziehen. Kritisch wird auch die Benachteiligung der Einzelhandelsbetrie-

Ende Juni überraschte der Deutsche die Fachwelt mit einer Mitglieder- ausstellungen des Großhandels Die Verlautbarung des Großhandels haben wir bereits in der letzten SBZ angekündigte Stellungnahme des Klima sowie eine weitere Positio-

den Handwerksfachbetriebe mit eigener Ausstellung gesehen, da die Umsetzung des DGH-Vorschlages zu einer direkten Wettbewerbslage führen würde.

Bei 800 Ausstellungen im Fachgroßhandel und ca. 1500 Facheinzelhandelsausstellungen im Handwerk wird ein direkter Wettbewerb als verbandspolitische Belastungsprobe gewertet und als Aus für die Sanitärgemeinschaftswerbung soweit sie nicht gleichermaßen eine nachvollziehbare Bedarfslenkung zu den Ausstellungen des Facheinzelhandels des Handwerks beinhaltet.

Der Vorstand des ZVSHK wird sich anlässlich einer Sitzung noch im Juli mit dem DGH-Vorschlag befassen, um zu einer Bewertung zu kommen, die sich auf die eingeleitete Meinungsbildung seiner Mitgliedschaft stützt. Ziel muss es sein, Lösungen im Konsens zu finden, die sich formal und tatsächlich innerhalb der Vertriebswegabrede halten. Dabei muss sichergestellt werden, dass die Vereinbarungen auch tatsächlich einen nennenswerten Mehrwert für alle beteiligten Absatzstufen bringen und sich nicht als Sturm im Wasserglas erweisen, der dem Missbrauch Tür und Tor öffnet.

Unabhängig davon, hat der ZVSHK dem DGH eine formalrechtliche Prüfung der offenen Vertragsfragen in Aussicht gestellt.

**Michael von Bock und Polach  
Hauptgeschäftsführer des Zentralverbandes Sanitär Heizung Klima  
53757 St. Augustin**

## DG Haustechnik-Empfehlung

# ßhandels als Point of Sale

Großhandelsverband Haustechnik e.V. information. Danach sollen die Fachkünftig zum Point of Sale werden. sowie eine Erläuterung des Konzeptes vorgestellt. Hier nun die bereits Zentralverbandes Sanitär Heizung nierung des Großhandelsverbandes.

## DGH-Konzept in Kürze

Die Großhandelsausstellungen werden laut Mitgliederinformation des DG Haustechnik künftig zum Point of Sale. Folgendes vereinfachte Ablaufschema ist angedacht: Kommt ein Endverbraucher in eine Großhandelsausstellung wird er nach dem Installateur seiner Wahl befragt. Kann er keinen benennen, kann er sich einen aus seinem

**»Im Auftrag und auf Rechnung des ausgewählten Handwerkers soll der Kaufvertrag abgeschlossen werden «**

### Kern der DG-Haustechnik-Empfehlung

näheren Umfeld aussuchen, bzw. bekommt ihn vom Großhandel empfohlen.

Anders als bisher soll nun der Kunde nicht mehr mit einem unverbindlichen Angebot an den Installateur verwiesen werden, sondern der Kaufvertrag direkt in der Ausstellung – im Auftrag des Handwerkers – abgeschlossen werden. Der Großhandel liefert die Ware und der Handwerker stellt die Rechnung. Dadurch soll gewährleistet werden, dass er die Ausstellung nicht ohne Unterschrift verlässt und seine Investitionsentscheidung nicht doch noch aufschiebt. Kernpunkt der Bemühungen ist eine engere Verzahnung der einzelnen Räder des dreistufigen Vertriebswegs. Siehe hierzu auch SBZ 14/2004.

## Weiter so Deutschland? Oder verlorene Umsatzanteile zurückholen!

„Erinnern Sie sich noch, eine große deutsche Volkspartei, die CDU, erwählte als Leitspruch für die damals anstehende Bundestagswahl den Spruch: „Weiter so Deutschland!“ Das Ergebnis ist bekannt. Die CDU wurde abgewählt, weil Antworten auf dringende Fragen vom Volk erwartet wurden, die die CDU damals nicht geben konnte oder wollte.

Die dargestellte Situation ist mit der heutigen Lage im dreistufigen Vertriebsweg vergleichbar. Ein bloßes „weiter so“ greift nicht und lässt die Frage, wie verlorengangene Umsatzanteile im dreistufigen Vertriebsweg zurückgeholt werden, offen. Gerade in den umsatzstarken Bereichen Badmöbel, Duschabtrennungen und Acrylwannen sind in den letzten Monaten und Jahren durch die (neue) Konkurrenz der Direktanbieter, dem Großhandel und der betroffenen Sanitärindustrie gewaltige Stückzahlen verloren gegangen. Der SHK-Großhandel, der quasi die Vertriebsorganisation dieser Hersteller ist, sah sich ernstesten Gesprächen ausgesetzt, wie sich die Zukunft darstellen könnte.

Nach vielen Diskussionen wurde eine Lösung gefunden, die reinrassig dreistufig ist. Um es klar zu sagen:

- Es wird nicht direkt an den Endverbraucher verkauft, der Handwerker bleibt weiterhin der unmittelbare Kunde des Großhandels.
- Es wird nicht das normale Geschäft gestört, (ca. 85 %) bei dem ein Endverbraucher in der Fachausstellung seinen Handwerker benennt.

Nur für die sogenannte Laufkundschaft, die keinen Handwerker benennen kann, wird im Auftrag und Rechnung eines SHK-Handwerkers direkt mit dem Endverbraucher der Vertrag abgeschlossen. Die Vorteile liegen auf der Hand:

- Der Handwerker, der sich schon jetzt dreistufig bewegt, wird gestärkt.
- Neue Möglichkeiten, Umsatzanteile vom



**Dr. Uwe Schwarting:** „Es wird nicht direkt an den Endverbraucher verkauft, der Handwerker bleibt weiterhin der unmittelbare Kunde des Großhandels.“

Baumarkt, den Möbelhäusern und den Küchen- und Badstudios zurückzuholen, werden eröffnet.

Einige Rechtsfragen müssen noch gelöst werden. Aber auch hier gilt: Der Weg ist das Ziel. Zahlreiche Gespräche laufen zwischen dem Großhandel und den Handwerksinstitutionen, um Lösungen aufzuzeigen. Dieser neue, vom Großhandel in die Diskussion gebrachte Vorschlag wird den dreistufigen Vertriebsweg in seinen Konturen schärfen und seine Wettbewerbsfähigkeit gegenüber dem zweistufigen Vertriebsweg erneut herausstellen.

**Dr. Uwe Schwarting**  
Geschäftsführer des DGH Deutscher  
Großhandelsverband Haustechnik e.V.  
53173 Bonn

Soweit die beiden obersten hauptamtlichen Interessenvertreter der Verbände von Großhandel und Handwerk. Doch wie sieht es an der Basis – in der Praxis aus? →

# Brennpunkt

- Alles nur Strohfeuer oder trifft die vom Handel angestrebte Änderung den Lebensnerv des Handwerks?
- Gehen von dem Vorschlag für das Handwerk mehr Chancen als Risiken aus?
- Die Empfehlung des Großhandelsverbandes wirft viele Fragen auf. Entscheidend wird sein, ob überhaupt und ggf. wie die Großhändler diese Empfehlung eigentlich umsetzen wollen.
- Ebenso wichtig: Wie stehen die Installationsbetriebe dazu?

- Wie stehen eigentlich die Installationsbetriebe mit eigener Ausstellung dazu?
- Was passiert mit den Händlern, die bereits jetzt an jedermann ohne Einbeziehung des Handwerks verkaufen?

Weitere Denkanstöße zur Großhandlensempfehlung gab es schon in der SBZ 14/2004. 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 Ihre Zukunft und die Rahmenbedingungen, die Sie künftig begleiten werden! Natürlich sind auch Anregungen und Meinungen aus dem Großhandel herzlich willkommen. Nutzen Sie Deutschlands in Handwerk und Großhandel meistgelesenes Branchenmagazin\* für eine offene und konstruktive Diskussion.

\* u.a. laut AgLa SHK 2002

*Ausfüllen, abschicken  
Zukunft gestalten!*

**Gerne auch per Fax an die Redaktion:  
07 11/6 36 72-747**

## S B Z - M a r k t b a r o m e t e r

Firma \_\_\_\_\_  
Name, Vorname \_\_\_\_\_  
Strasse \_\_\_\_\_  
PLZ, Ort \_\_\_\_\_  
Telefon \_\_\_\_\_  
E-Mail \_\_\_\_\_

### Liebe Handwerkskollegen,

hier ist einmal mehr Ihre Meinung gefragt. Es geht um die Rahmenbedingungen der künftigen Zusammenarbeit mit dem Großhandel und betrifft Sie somit unmittelbar in der Praxis. Bitte investieren Sie ein paar Minuten und schicken Sie den ausgefüllten Fragebogen an die SBZ. Wir werten alle Einsendungen sorgfältig aus und werden die Ergebnisse den Verbänden zur Meinungsfindung weiterleiten und in einer der nächsten SBZ-Ausgaben veröffentlichen.

❶ Ich bin mit der Öffnung der Großhandelsausstellung unter der Voraussetzung, dass der Kaufvertrag **im Auftrag und auf Rechnung** des ausgewählten Handwerkers abgeschlossen wird

- einverstanden       nicht einverstanden

❷ In meiner Region verkaufen Großhändler bereits ohne Einbeziehung des Handwerks direkt an Endverbraucher

- ja (evtl. Name + Ort)       nein

❸ Glauben Sie, dass direktverkaufende Großhändler über die vom DG-Haustechnik empfohlene Variante „im Auftrag und auf Rechnung des ausgewählten Handwerkers“ wieder zum reinen „Dreistuffer“ werden können?

- ja       nein

❹ Glauben Sie, dass man mit diesem Ansatz Endverbraucher aus Baumärkten, etc. zurückgewinnen kann, bzw. den Gang der Kunden in den Baumarkt verhindern kann?

- ja       nein

❺ Sollten der ZVSHK und DG-Haustechnik gemeinsam eine rechtssichere Muster-Verfahrensanleitung entwickeln?

- ja       nein

❻ Glauben Sie, dass auch ausstellungsführende Installateure in das Konzept eingebunden werden sollen/können?

- ja       nein

❼ Wir führen eine eigene Ausstellung

- ja       nein

❽ Was ich sonst noch sagen möchte ...

Bitte nehmen Sie ein Extrablatt oder senden Sie eine Mail an [sbz@gentnerverlag.de](mailto:sbz@gentnerverlag.de)

- O.K. zur evtl. Veröffentlichung meiner Meinung  
 Ich möchte anonym bleiben

Gentner Verlag Stuttgart

**SBZ-Marktbarometer**

Postfach 10 17 42

70015 Stuttgart