

Großhandel in der Sackgasse



Das die Sanitär-Branche von den Grundregeln eines offenen und vertrauensvollen Miteinanders weit entfernt ist, zeigen die jüngsten Auswüchse rund um die angekündigte Öffnung der Großhandelsausstellungen. In einer „Nacht- und Nebel-Aktion“ hatte der Deutsche Großhandelsverband Haustechnik Ende Juni hierzu eine mittlerweile vielzitierte, aber wenig konkrete Empfehlung herausgegeben. Dabei waren nicht einmal die grundlegenden Fragen des künftigen Miteinanders von Handwerk und Großhandel mit der Interessenvertretung des Handwerks abgestimmt worden. Spekulationen schossen ins Kraut, jeder interpretierte die Empfehlung so, wie er sie verstanden haben wollte. Von Disziplinierung zweistufig beziehender Handwerker wurde gesprochen.

Doch lässt sich so der richtige Branchen-Dreiklang, den der VDS-Vorsitzende Fritz Wilhelm Pahl unlängst in einem SBZ-Editorial einforderte, wiederfinden? Wohl kaum! Denn eine indirekte Sanktionierung von zweistufig einkaufenden Handwerkern wird diese nicht veranlassen, künftig wieder mehr Produkte über den Großhandel zu kaufen. Stattdessen wird ein Keil zwischen ausstellungsführende Handwerksbetriebe und Großhandel getrieben. Freuen darüber dürften sich allein die zweistufig agierenden Hersteller.

Erschwerend kommt hinzu, dass sowohl der Zentralverband Sanitär Heizung Klima als auch die von der DGH-Verlautbarung ebenfalls überraschten SHK-Landesverbän-

de sich auf der Mitgliederversammlung Mitte September einstimmig gegen die Öffnung der Großhandelsausstellungen ausgesprochen haben. Als nicht einmal prüf-fähig wird der DGH-Vorschlag angesehen. Daran änderte auch die hektisch hinterhergeschobene „Dresdner Erklärung“ der DG Haustechnik-Mitglieder nichts, da sie (fast) keine konkreten Aussagen enthält (Seite 8). Die Landesverbände haben nun den ZV-SHK in einer „Entschließung“ (Seite 9) beauftragt, „die weiteren Verhandlungen“ zu dem vom DGH vorgelegten Konzept bundeseinheitlich zu führen. Solange von dort keine konkreten Ergebnisse vorliegen, soll es keine parallele Verhandlungen auf regionaler und lokaler Ebene geben. Endet das DGH-Konzept letztlich in der Sackgasse?

Außer Acht gelassen wird vom Großhandel bei der Diskussion gern das Gros der mittlerweile vom Industrieforum Sanitär adaptierten Vorschläge, die der Arbeitskreis Duschabtrennungen bereits vor zwei Jahren in einen 16-Punkte-Katalog beim DG Haustechnik eingebracht hatte. Um direkt beziehende Handwerker für den dreistufigen Absatzweg zurückzugewinnen und wieder wettbewerbsfähiger zu werden, fordert die Industrie neben einer effektiveren Nutzung der Großhandelsausstellungen u. a. auch:

- die direkte Abwicklung des Ersatzteilgeschäfts zwischen Handwerk und Industrie,
- den direkten, „sanktionsfreien“ Kontakt zwischen Handwerk und Industrie, etwa bei Reklamationen,

- die leistungs- und funktionsorientierte Konditionierung speziell einzelhandelsaktiver Handwerker und

- mit dem Großhandel abgestimmte Direktlieferungen an Handwerker zur Verkürzung langer Lieferzeiten.

Doch diese Vorschläge hört der Großhandel nur ungern. Statt die wirklichen Rationalisierungspotenziale der Branche zu erschließen und die Probleme an den Wurzeln anzupacken, sehen Teile des Großhandels ihr Heil ausschließlich in der Öffnung der Ausstellungen. Von dem vom VDS-Vorsitzenden Fritz-Wilhelm Pahl immer wieder geforderten fairen, partnerschaftlichen sanktionsfreien Miteinander sowie einer echten Prozessoptimierung ist die Branche leider noch weit entfernt.

Dass das Vorpreschen des Großhandels zumindest einen Optimierungsprozess angestoßen hat, wünscht uns allen

Ihr

Dirk Schlattmann

Dirk Schlattmann
Handwerksmeister und
SBZ-Chefredakteur

