

Chronologie zur DGH-Ankündigung

Großhandels- ausstellungen als POS



Wegen der grundlegenden Bedeutung für die künftige Zusammenarbeit von Großhandel und Handwerk hat die SBZ noch einmal die chronologische Entwicklung zusammengefasst und stellt hier zudem die jüngsten Stellungnahmen der Spitzenverbände vor.

Ende Juni überraschte der Deutsche Großhandelsverband Haustechnik e.V. (DGH) die Branche mit einer Neupositionierungsankündigung der Großhandelsausstellungen, die laut DGH künftig zum Point of Sale werden sollen. Daraus entwickelte sich schnell eine ausgiebige Branchendiskussion. Die aktuelle „Dresdner Erklärung“ des Großhandels sowie die Entschließung des Zentralverbandes Sanitär Heizung Klima (Punkt 5 und 6) veröffentlichen wir in dieser SBZ erstmalig.

Die Entwicklung im Vorfeld

1. Die Produktsegmente Duschtrennungen, Acrylwannen und Badmöbel verzeichnen seit Jahren stark rückläufige Umsatzzahlen. Nach Berechnungen des Arbeitskreises Baden und Duschen reduzierte sich der Umsatz seiner Mitglieder von 1999 bis 2003 dramatisch um 41 %. Gleichzeitig schnellte die Quote der zweistufig abgewickelten Duschtrennungsgeschäfte von 5 auf 12 % nach oben. Und das bei einer markanten Schwäche des Gesamtmarktes. Bei den Acrylwannen brachten es die vier dort organisierten Dreistufiger 2002 bei stückmäßiger Betrachtung gerade noch auf

einen Marktanteil von 35 %, während die Direktanbieter bereits bei 6 % liegen. In der Badmöbel-Sparte schätzt der Arbeitskreis Badmöbel, dass mittlerweile fast 25 % der rund 170 Millionen Euro über die Sanitär-schiene abgesetzten Badmöbel auf den Direktbezug entfallen (siehe u.a. SBZ 12/2004).

In dem Bestreben, direkt beziehende Handwerker wieder zurückzugewinnen, hat die Duschtrennungsindustrie bereits vor zwei Jahren einen 16-Punkte-Katalog beim DG Haustechnik eingebracht. Darin fordert sie u. a.:

- die direkte Abwicklung des Ersatzteilgeschäfts zwischen Handwerk und Industrie,
- direkter „sanktionsfreier“ Kontakt zwischen Handwerk und Industrie, etwa bei Reklamationen,
- regionale bzw. lokale Kooperations- und Abwicklungsregeln für den Direktverkauf des Großhandels an Endverbraucher,
- leistungs- und funktionsorientierte Konditionierung speziell einzelhandelsaktiver Handwerker,
- mit dem Großhandel abgestimmte Direktlieferungen der Markenindustrie an Handwerker zur Vermeidung bzw. Verkürzung langer Lieferzeiten im dreistufigen System. Zudem sieht der Industriekreis in der Förderung einzelhandelstreibender Handwerker mit Ausstellung durch eine Direktbelieferung der Markenproduzenten eine Chance, das Renovierungspotenzial auszuschöpfen.

Ende April 2004

2. Anhörung des Zentralverbandes Sanitär Heizung Klima zu den Absatzstrukturen in der Branche. Quintessenz der hierzu in SBZ 13/2004 veröffentlichten ZVSHK-Information: „Deutlich wurde bei der Anhörung, dass es derzeit keine neue Strategie gibt, um Abwanderungstendenzen des Handwerks vom drei- in den zweistufigen Ab-

satzweg überzeugend und nachhaltig entgegenzuwirken – vom Handwerkermarken-Projekt einmal abgesehen. In gewissen Produktsegmenten wird daher zwei- und dreistufig wohl vorerst nebeneinander laufen und letztlich die bessere Leistung den Weg weisen. In diesem Zusammenhang gibt es zahlreiche Hausaufgaben, die es zu erledigen gilt. Vorausgesetzt, der Großhandel will künftig nicht nur Produktsegmente wie Fittings und Rohre erfolgreich dreistufig vertreiben.“

Ende Juni 2004

3. Erklärung des Deutschen Großhandelsverbandes Haustechnik e.V. (SBZ 14/2004): „Die Fachausstellungen des Großhandels sollen zum „Point of Sale“ (POS) werden, 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).“

Mitte Juli 2004

4. In einem ersten öffentlichen Schreiben hat der Zentralverband Sanitär Heizung Klima viele nicht geklärte Punkte bemängelt, ohne den Vorschlag des DG-Haustechnik aufgrund mangelnder Fakten vollinhaltlich geprüft zu haben (SBZ 15/2004). Seitens des Handwerks mehren sich die Stimmen, die gegen die Öffnung sind. Dies wird auch in den Ergebnissen einer breit angelegten SBZ-Umfrage (SBZ 18/2004) deutlich.

17. September 2004

5. Die Irritationen in Bezug auf Öffnung der Großhandels-Ausstellungen wurden auf der Mitgliederversammlung des DG Haustechnik am 16. und 17. September in Dresden ausführlich diskutiert. Vom DGH wurde eine sogenannte „Dresdner Erklärung“ verabschiedet. Originaltext: Dresd-

ner Erklärung. Präambel: Kein Auftrag ohne Einbindung des Handwerkers! Neu: „Wir beraten und verkaufen nur im Auftrag des dreistufig arbeitenden SHK-Handwerks. Grundsätzlich gibt es keine Rechnungen an den Endverbraucher und keine VGA. Gegenseitige, regionale Vereinbarungen sind die Basis des Einzelgeschäftes! Gemeinsam mit dem SHK-Handwerk wollen wir die Emotionen während der Ausstellungsberatung zum Abschluss nutzen!“

22. September 2004

6. Im Rahmen der ZVSHK-Mitgliederversammlung am 21. und 22.9.2004 in Siegburg wurde der Vorschlag des Großhandelsverbandes diskutiert. Ergebnis ist folgende EntschlieÙung:

„1) Nach wie vor ist das vom DGH vorgeschlagene Konzept zur Neupositionierung der Großhandelsausstellung unvollständig. Daran ändert auch die sogenannte Dresdner Erklärung nichts. Dies hat der ZVSHK bereits im Juni 2004 reklamiert und die offenen Fragen konkretisiert. Diese Fragen wurden bis heute nicht beantwortet. **Damit bleibt der Vorschlag lückenhaft und ist auch weiterhin nicht prüffähig.**

2) Darüber hinaus muss der DGH durch öffentliche Erklärung den entstandenen Eindruck ausräumen, dass das Konzept auch zur Disziplinierung von zweistufig beziehenden SHK-Handwerksunternehmen eingesetzt werden soll, da hier der Verdacht einer Diskriminierung entstanden ist.

3) Die Mitgliederversammlung beauftragt den ZVSHK, für seine Mitglieder bundeseinheitlich die weiteren Verhandlungen mit dem DGH zu dem von ihm vorgelegten Konzept zu führen. **Solange von dort keine konkreten Ergebnisse vorliegen, sollen parallele Verhandlungen auf regionaler und lokaler Ebene zu diesen Sachverhalten unterbleiben.**

4) Zur Stärkung der Verkaufsaktivitäten im dreistufigen Absatzweg, zu dessen Qualitäts- und Leistungskriterien sich der ZVSHK und seine Mitgliedsorganisationen weiterhin offen bekennen, beschließt die Mitgliederversammlung Eckwerte für ein Aktionsprogramm, das flächendeckend gemeinsam mit Großhandel und Industrie vertieft und umgesetzt werden soll.“

Soweit die bisherige Entwicklung – Fortsetzung folgt: Selbstverständlich wird die SBZ Sie über den Fortgang der Entwicklungen auf dem Laufenden halten. Noch Fragen? Ihre Meinung zur aktuellen Entwicklung veröffentlichen wir gern im SBZ-Leserforum (E-Mail an leserforum@sbz-online.de).