

Das Selbstverständnis der VDS, Schwerpunkte der Verbandsarbeit und die konjunkturelle Entwicklung der einzelnen Vertriebsstufen sowie die Neupositionierung der Großhandelsausstellungen prägte die Mitte Oktober durchgeführte Mitgliederversammlung der Vereinigung Deutsche Sanitärwirtschaft (VDS).

Trotz der nicht gerade erfreulichen Entwicklungen gute Stimmung beim Vorstand: Dr. Rolf-Eugen König (Handel), Geschäftsführer Jens Wischmann, Vorsitzender Fritz Wilhelm Pahl, Karl Schlüter (Handwerk) und Dr. Karl Spachmann (Industrie)

VDS-Mitgliederversammlung in Hamburg

Lebhafte Diskussionen



Der Appell, die Branche gerade aus Endverbrauchersicht für die Zukunft fit zu machen und dabei die Dachorganisation von Industrie, Großhandel und Handwerk als gemeinsame Plattform und Koordinator zu nutzen, zog sich wie ein roter Faden durch die Veranstaltung, bei der auch durchaus unterschiedliche Meinungen deutlich wurden. Fritz-Wilhelm Pahl erinnerte in seinem Grundsatzstatement daran,



VDS-Vorsitzender Pahl: „Die POS-Initiative des Großhandels ist ein Paradigmenwechsel. Lassen Sie uns das Thema sachlich diskutieren, denn es geht um einen gemeinsamen Aufbruch in der Branche, um den Badmarkt zu beleben.“

dass es zu den wichtigsten Aufgaben des paritätisch besetzten VDS-Vorstandes gehöre, die Gesamtinteressen der Branche zu formulieren. Es spreche für die Streitkultur und die Diskussionsqualität, dass es bisher immer gelungen sei, die Verbandsmeinung am Ende einvernehmlich und einstimmig zu artikulieren. In der täglichen Praxis gehe diese Einigkeit jedoch manchmal verloren. Insofern räumte Pahl Handlungsbedarf ein: „Nachhaltigkeit ist nur zu erreichen, wenn einerseits die Lieferanten ertragsstark und damit leistungsfähig sind sowie andererseits die Kunden Geld verdienen und damit zahlungsfähig bleiben.“ Die etwaige Schwäche des einen durch die Gewinnabgabe des anderen auszugleichen, scheidet als Problemlösung aber aus.

POS Großhandelsausstellung

Einen breiten Raum nahm die Diskussion über die geplante Neupositionierung der Großhandels-Ausstellungen ein. Pahl hob zu Beginn die Notwendigkeit hervor, die „beträchtlichen Ausstellungsinvestitionen“ in Kooperation mit dem Handwerk künftig besser zu nutzen. Die so verstandenen Öffnungsbestrebungen seien deshalb nicht zuletzt mit Blick auf eine marktgerechte Endverbraucherorientierung im Prinzip positiv. Dr. Karl Spachmann, der im VDS-Vorstand

die Industrie repräsentiert, begrüßte die DGH-Initiative als eine „notwendige Reaktion auf eine deutlich veränderte Gesamtsituation“. Der Status quo im traditionellen Vertriebsweg habe sich nicht zuletzt deshalb verschoben, weil sich direkt beziehende Handwerker „andere Partner suchen“. Auch er plädierte deshalb dafür, „gemeinsame Werte“ neu zu beleben. An das auslösende Element der Diskussion erinnerte Dr. Rolf-Eugen König. Der stellvertretende VDS-Vorsitzende und zugleich 1. Vorsitzende des DG Haustechnik meinte damit den „dramatischen Einbruch“ bei Duschabtrennungen, Acrylwannen und Badmöbeln im professionellen Vertriebsweg. Er habe Industrie und Großhandel veranlasst, über ein neues Konzept zur Stabilisierung der Dreistufigkeit und damit zur Eindämmung des Direktbezugs einerseits und der Baumarkt-Konkurrenz andererseits nachzudenken. Gleichzeitig gehe es darum, die nur in den Ausstellungen mögliche emotionale Begeisterung der Endverbraucher für ein neues Bad in konkretes Handeln umzusetzen. Hinzu komme, dass die von weiten Industriekreisen – auch in Hamburg – geforderte Bruttopreissenkung aufgrund der Kostensituation im Handwerk bestenfalls langfristig möglich sei.

All das veranlasste den DG Haustechnik, so König weiter, zu seiner Initiative. Basis sei



Dr. Karl Spachmann, der im VDS-Vorstand die Industrie repräsentiert, begrüßte die DGH-Initiative als eine „notwendige Reaktion auf eine deutlich veränderte Gesamtsituation“

die „Dresdener Erklärung“, die Kaufabschlüsse ohne Einbeziehung des Handwerks ausdrücklich ausschließe. Es gehe also nicht um eine Konkurrenz zum Handwerk, sondern darum, Endkunden für die Badprofis zu gewinnen. Nationale Handlungs- und Realisierungsregelungen seien schon kartellrechtlich unmöglich. Daher könne es in der Praxis nur lokale und regionale Vereinbarungen geben.

Für das Handwerk stellte VDS-Vorstandsmitglied Karl-F. Schlüter (auch im Vorstand des ZVSHK) fest, dass es wünschenswert gewesen wäre, die Kommunikation mit dem Handwerk bereits in einer frühen Phase zu führen. Die Ängste einzelhandelsaktiver Installateure seien verständlich und deshalb ernst zu nehmen.

Nach der abschließenden Diskussion, in der sich die zahlreich anwesenden Spitzenvertreter der Industrie für die so definierte Ausstellungsöffnung aussprachen, zog Pahl Resümee: „Die Initiative des Großhandels ist ein Paradigmenwechsel. Lassen Sie uns das Thema sachlich diskutieren, denn es geht um einen gemeinsamen Aufbruch in der Branche, um den Badmarkt zu beleben.“

Uneinheitliche Umsatz-Tendenzen

Die Meldungen der Vertreter von Industrie, Großhandel und Handwerk zur aktuellen Geschäftsentwicklung vermittelten ein differenziertes Bild. Speziell die Herstellerverbände gaben – je nach Produktgruppe – eine starke Schwankungsbreite zu Protokoll. Sie reichte (jeweils per Ende August) von plus 8 % bis minus 5 %. Einigkeit herrschte darin, dass sich das zweite Halbjahr erheblich schwächer präsentiere als die

ersten sechs Monate. Dies werde sich im Gesamtergebnis für 2004 entsprechend niederschlagen. Tendenziell ähnlich sah der Großhandel den Verlauf. Das per Ende August verzeichnete Plus von 6 % (Sanitär plus 5 %, Heizung plus 6,7 %) lasse sich bis Jahresende nicht halten. Für das ganze Jahr reche man daher nur noch mit einer Steigerungsrate im unteren einstelligen Sektor. Eine gegenüber der Situation bei den anderen zwei Vertriebsstufen konträre Entwicklung konstatierte das Handwerk. Nach einem Umsatzminus von knapp 6 % im ersten Halbjahr 2004 erwarte man für die zweite Hälfte ein Minus von 3 %. Erhebliche Sorgen bereiten die aus der Energie- und Rohstoffkostenexplosion resultierenden Preiserhöhungen, die infolge der nur begrenzt möglichen Weitergabe an den Markt zu erheblichen Ertragsproblemen führten. Laut Votum der Handwerkerseite ist auch das ein Grund für den zunehmenden Direktbezug, den andererseits in erster Linie die Duschabtrennungs-, Acrylwannen- und Badmöbelproduzenten als substanzielle Belastung des Branchengefüges bezeichneten.

Herzstück Öffentlichkeitsarbeit

Auch 2004 bildete die Öffentlichkeitsarbeit das Herzstück der VDS-Aktivitäten, berichtete Geschäftsführer Jens J. Wischmann. Dazu zählten die Verbraucher- und Beratungsbroschüre „Rein & Fein“, eine regelmäßige Endverbraucher-PR mit breit gestreuten Aussendungen, diverse exklusive Medienkooperationen im Print- und TV-Sektor, Durchführung und Vermarktung von Forsa-Umfragen, die Publikumspressorientierte Kooperation mit der Bad-Botschafterin Sandra Völker, Pressekonferenzen



DGH-Vorsitzender Dr. Eugen König: Die von Industriekreisen geforderte Bruttopreissenkung ist bestenfalls langfristig möglich

zen und weitere Aktionen. Per Ende September 2004 habe dies zu insgesamt 900 Presseveröffentlichungen mit einer Auflage von knapp 50 Millionen Exemplaren geführt. Aus dem Mitgliederkreis wurde die erfolgreiche Arbeit des PR-Ausschusses und die damit verbundene wirksame Darstellung des Profi-Bades ausdrücklich gewürdigt.



ZVSHK-Vorstandsmitglied Karl Schlüter zur POS-Diskussion: „Die Ängste einzelhandelsaktiver Installateure sind verständlich und deshalb ernst zu nehmen“

Bäder-Aktionstag im April

Die Schwerpunkte der VDS-Aktivitäten des kommenden Jahres liegen nach Aussage von Geschäftsführer Wischmann neben der Fortschreibung der kontinuierlichen Öffentlichkeitsarbeit und neuen Themen wie CE-Kennzeichnung sowie Schallschutz vor allem bei einem umfassenden Maßnahmenpaket zur ISH 2005. Eine weitere zentrale Branchenaktivität ist der Aktionstag „Neue Bäder erleben“, dessen Konzept den Mitgliedern vorgestellt und von ihnen einstimmig befürwortet wurde. Er findet am 2. April 2005 statt und hat das primäre Ziel, die Ausstellungen von Handel und Handwerk in das Bewusstsein der Endverbraucher zu rücken. Weitere Infos hierzu gibt es demnächst in der SBZ.

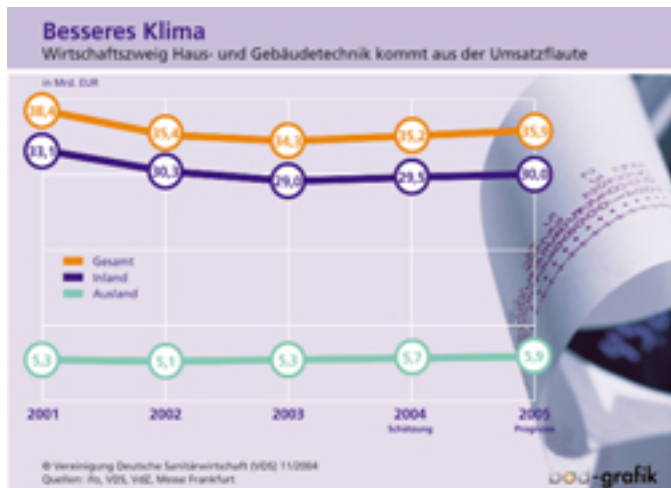
Der Tagesordnungspunkt Regularien, zu dem auch die Entlastung von Vorstand und Geschäftsführung gehörte, wurde mit jeweils einstimmigen Genehmigungen schnell abgehakt. Termin und Ort des nächsten VDS-Jahrestreffens: 9.11.2005 in der Region Frankfurt/Main. Vielleicht sind ja dann Großhandels- und Handwerksvertreter wieder in stärkerem Maße mit von der Partie. Genau das wünschten sich zahlreiche Industrieteilnehmer zum Abschluss des Hamburger Branchentages.

Daten – Fakten – Entwicklungen

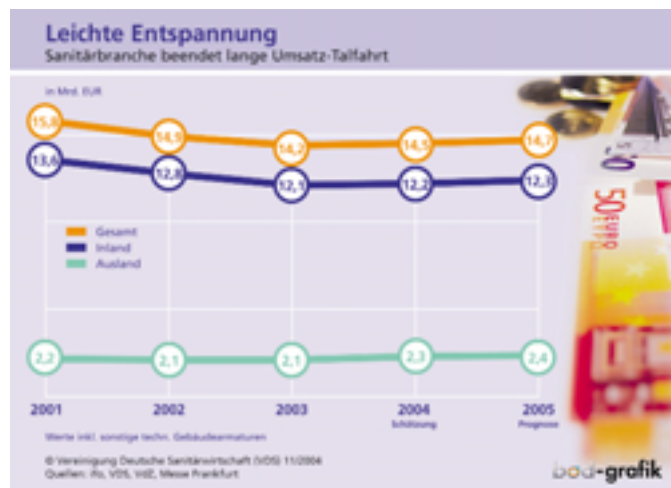
Die VDS stellte den Mitgliedsverbänden erstmals einen umfassenden Marktforschungs-Report zur Verfügung. Dabei sind die Resultate der jüngsten ifo-Marktdaten-

erhebung ein zentrales Element. Danach schließt die Sanitärwirtschaft das Umsatzjahr 2004 mit einem leichten nominalen Plus von rund 2 % auf 14,5 Milliarden Euro

ab. Der moderate Wachstumstrend setzt sich den Prognosen zufolge auch 2005 fort. Hier vier Grafiken, die die Entwicklung und die aktuelle Situation spiegeln.



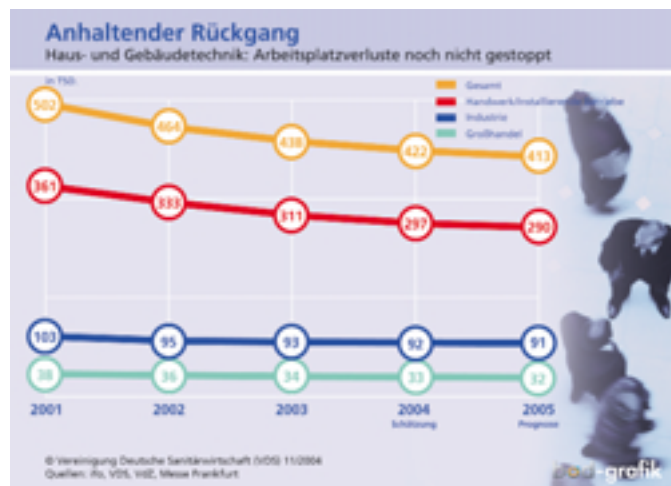
Leichte Erholung: Der Wirtschaftszweig Haus- und Gebäudetechnik, zu dem Industrie, Großhandel und Handwerk aus den Sektoren Sanitär, Heizung, Klima und Lüftung gehören, rechnet laut einer ifo-Erhebung 2004 mit einem Umsatzanstieg von 2,6 % auf 35,2 Milliarden Euro. Ein weiteres Wachstum von 2 % soll es 2005 auf dann 35,9 Milliarden Euro geben. Zum Vergleich: 2001 erzielte die mittelständisch geprägte Branche noch einen Umsatz von 38,4 Milliarden Euro



Wachstumsträger: Das Umsatzplus von nominal 2,1 % in 2004 verdankt die Sanitärwirtschaft in erster Linie dem Auslandsgeschäft, das nach Angaben der Vereinigung Deutsche Sanitärwirtschaft (VDS) um 9,5 % auf 2,3 Milliarden Euro zulegt. Im Inland fehlt dagegen mit einer nur leichten Erholung um 0,8 % auf 12,2 Milliarden Euro weiter die Dynamik. An dieser Konstellation dürfte sich auch 2005 nichts ändern. Für das kommende Jahr wird insgesamt ein Umsatzanstieg von etwa 1,5 % auf dann 14,7 Milliarden Euro prognostiziert



Sondersituation: Die Zahl der derzeit insgesamt rund 50 500 Industrie-, Großhandels- und Handwerksunternehmen in der Haus- und Gebäudetechnik verändert sich Prognosen zufolge 2005 nur bei den Installationsbetrieben nennenswert. Der geschätzte Anstieg um 400 muss jedoch, teilt die Vereinigung Deutsche Sanitärwirtschaft (VDS) mit, eher oft als Versuch gesehen werden, eine drohende Arbeitslosigkeit durch eine staatlich subventionierte Existenzgründung zu vermeiden. Der schon bisher zu beobachtende Trend zu kleinen und kleinsten Unternehmen halte daher unvermindert an



Konsequenz: Primär aufgrund des schwierigen Inlandsmarktes ist der mehrjährige Arbeitsplatz-Rückgang in der Haus- und Gebäudetechnikbranche auch 2004 nicht zu stoppen. Das ifo-Institut beziffert ihn auf insgesamt 16 000 und prognostiziert für 2005 einen nochmaligen Abbau um knapp 10 000. Die Beschäftigtenzahl sinkt danach auf gut 410 000, nachdem es 2001 noch über 500 000 waren

Bilder: Vereinigung Deutsche Sanitärwirtschaft