

# Zwei heiße Eisen



## Öffnung der Großhandelsausstellungen:

Die wohl hitzigste Branchendebatte des letzten Jahres ist zu Ende; Handwerk und Großhandel befinden sich wieder auf einem gemeinsamen Kurs. Die Lawine losgetreten hatte der Deutsche Großhandelsverband Haustechnik (DGH), als er Ende Juni 2004 überraschend ankündigte, dass in den Fachausstellungen des Großhandels künftig im Auftrag und auf Rechnung des SHK-Handwerkers ein Kaufvertrag mit dem Endkunden abgeschlossen werden solle. Dieser Alleingang des DGH stieß vor allem bei den einzelhandelsaktiven Handwerksbetrieben auf breiten Protest. Aber auch der ZVSHK bemängelte viele ungeklärte Punkte, die insbesondere die praktische Umsetzung betrafen. An dieser Haltung des Handwerks änderte auch die hastig vom DGH hinterhergeschobene „Dresdner Erklärung“ nichts. Die Großhändler hatten sich im Herbst 2004 in eine Sackgasse manövriert (siehe SBZ 20/2004).

ZVSHK und DGH haben sich nun am 16. Februar 2005 auf einen Katalog von Empfehlungen geeinigt, „um die Wettbewerbsfähigkeit und Verkaufsförderung über die Ausstellungen des Fachgroßhandels und des Handwerks im dreistufigen Absatzweg zu stärken“. Hierzu wollen die beiden Verbände eine Verkaufsförderungsinitiative gründen, unter Einbindung der Industrie sowie der örtlichen Großhändler und Innungen. Der ZVSHK machte zudem unmissverständlich deutlich, dass „eine

Öffnung der Fachhandelsausstellungen für den Endverbraucher mit direkter Kaufmöglichkeit nicht Bestandteil einer möglichen Lösung ist“ (siehe Seite 23/24).

Vom hemmenden Debakel befreit, können die Kräfte nun wieder voll und ganz zur gemeinsamen Arbeit an den Branchenproblemen eingesetzt werden. Zu den dringenden Aufgaben gehören u. a. die Optimierung der Abläufe im dreistufigen Vertriebsweg und das Erschließen neuer Umsatzpotenziale.

**Energiepass:** Zur Umsatzbelebung beitragen könnte die Umsetzung der EU-Richtlinie zur Gesamtenergieeffizienz von Gebäuden. Eine wesentliche Forderung hierbei ist die Einführung eines Energieausweises für den Gebäudebestand bis zum 4. Januar 2006. Unter Hochdruck wird derzeit teilweise recht kontrovers diskutiert, ob es einen verbrauchs- und/oder bedarfsorientierten Energiepass geben wird, welches Berechnungsverfahren angewandt werden soll, wie die Preisgestaltung aussieht und wer das Dokument ausstellen darf (siehe auch Seite 88).

Die eigentlich spannende Frage ist allerdings, ob der Energiepass von den Betroffenen lediglich als notwendiges Übel oder als Investitionsanreiz wahrgenommen wird – z. B. mit Blick auf eine Energieberatung oder eine Heizungsmodernisierung. Erste hoffnungsvolle Signale lieferte der kürzlich abgeschlossene, einjährige Feldversuch der

Deutschen Energie Agentur (Dena), bei dem 4100 Energiepässe ausgestellt wurden. Im Rahmen einer Befragung gaben dabei jeweils 30 % der selbstnutzenden Eigentümer und der privaten Vermieter an, dass ihnen der Pass den Anstoß für Modernisierungsmaßnahmen gegeben hätte. Über 90 % der Befragten aus beiden Gruppen erwarten sogar, dass die energetische Qualität den Marktwert des Gebäudes steigert. Dieser Meinung schließen sich auch rund 80 % der Wohnbaugesellschaften an, von denen sich aber nur ca. 7 % vom Energiepass zur Modernisierung anstoßen lassen. Der Energiepass motiviert die Immobilienbesitzer also durchaus zur energetischen Modernisierung, ist letztlich aber kein Selbstläuferinstrument. Um einen Schub auf breiter Ebene auszulösen, müssen frühzeitig „Verstärker“ hinzukommen. Dazu gehören die vertiefende Energieberatung, die offensive Werbe- und Öffentlichkeitsarbeit und gezielte Marketingmaßnahmen vor Ort.

Dass Sie in dieser SBZ und auf der ISH viele wertvolle Anregungen finden, wünscht Ihnen

Jürgen Wendnagel  
SBZ-Redaktion