

Den Kunden gemeinsam ins Visier nehmen



Die Klage ist der Gruß des Kaufmanns“, so lautet ein weit verbreitetes Sprichwort. Dennoch glaube ich für 2006 ein anderes Bild vermitteln zu können. Die Zeichen stehen nicht schlecht für unsere Branche. Laut Regierungsprogramm sollen Hauseigentümer bereits ab dem 1. Februar vom neuen CO₂-Gebäudesanierungsprogramm profitieren. Über die öffentlich-rechtliche Förderbank KfW werden zinsverbilligte Kredite für Investitionen zur Gebäudesanierung vergeben, die im Milliardenbereich liegen. Des Weiteren sollen 200 Millionen Euro als direkte Zuschüsse ausbezahlt werden. Zudem werden Tilgungszuschüsse zu den Förderdarlehen diskutiert – Gesamtvolumen 1,4 Milliarden Euro jährlich. Auch weitere Punkte des Regierungsprogramms spielen in die Karten des dreistufigen Vertriebsweges. So dürfte die angedrohte Erhöhung der Mehrwertsteuer um 3 % Anfang nächsten Jahres zu erheblichen Vorzieheffekten im III. und IV. Quartal 2006 führen.

Allein schon dies ist ein „großer Schluck aus der Pulle“, der von allen Marktbeteiligten als Chance begriffen werden sollte. Doch fließt diese Förderung nicht automatisch in unseren Bereich. Wir konkurrieren mit den anderen Gewerken von der Fassade bis zum Fenster. Das gleiche gilt bei den zahlreichen regionalen Förderprogrammen. Was in Ihrer Stadt an Förderprogrammen aktuell läuft, dies ist einem neuen Service der Vereinigung der Deutschen Sanitärwirtschaft auf www.gutesbad.de zu entnehmen. Hier finden Sie, nach Postleitzahlen geordnet, alle Förderprogramme – und das aktuell und kostenlos.

Einen weiteren Wachstumsimpuls sehe ich in der Einführung des Energieausweises, der hoffentlich noch im Laufe des Jahre 2006 erfolgt. Seriöse Schätzungen gehen davon aus, dass sich bis zu 50 % der Energie im Bereich der Gebäudesanierung sparen lassen. Dieses Ziel lässt sich nur mit modernster Anlagentechnik erreichen, die zudem fachmännisch optimiert installiert werden muss. Hier steht ganz klar der qualifizierte Heizungsbauer im Mittelpunkt, denn er ist der Ansprechpartner des Endkunden und genießt dessen Vertrauen. Ich bin mir ganz sicher, dass der Energieausweis ein großes Investitionsvolumen auslösen wird, welches speziell unserer Branche zu Gute kommt.

Ebenfalls positiv für unsere Branche entwickeln sich die Energiepreise. Die Nebenkosten für die Heizung sind derartig explodiert, dass man bereits von einer zweiten Miete spricht. Häuser und Wohnungen mit einer schlechten Heizungstechnik werden zu Ladenhütern, die mit einer guten zu begehrtem Wohnraum. Erstmalig haben wir die Chance, die Heizung weg vom „no-interest“-Produkt hin zu einem „low-interest“-Produkt zu positionieren. Dies bedarf gemeinsamer Anstrengungen von Industrie, Großhandel und Handwerk.

Aber nur auf staatliche Programme und Regulierungen zu bauen, ist zu kurz gesprungen. Was macht die Branche selber, um den Endverbraucher zu motivieren, nicht in die neue Küche oder das neue Auto, sondern in ein komfortables Bad oder

eine energieeffiziente Heizung zu investieren? Der DG Haustechnik als Zusammenschluss von 180 selbstständigen SHK-Großhändlern hat 2005 gemeinsam mit dem ZVSHK begonnen, Pilotprojekte durchzuführen, um die Verkaufssituation in den Fachausstellungen des Großhandels zu optimieren. Ausstellungsberater und der einzelhandelsaktive Handwerker werden in Rollenspielen geschult, um dem Endverbraucher ein optimales Angebot zu unterbreiten und den Abschluss herbeizuführen. Diese Schulungsmaßnahme soll in 2006 bundesweit über die Innungen organisiert werden, um so eine Badoffensive zu starten. Zudem wird der DG Haustechnik finanziell und ideell die Handwerkermarken, die Move-Heizungsgemeinschaftswerbung und den Aktionstag Bad unterstützen.

Die Branche hat viele Stellschrauben, die wir gemeinsam anziehen müssen, um 2006 Markt zu machen. Da ich als Vertreter des Großhandels fest davon ausgehe, dass Sie dieses Geschäft mit uns machen, ist klar: Geht es dem Handwerker gut, profitiert auch der SHK-Großhandel von dieser Entwicklung. In diesem Sinne wünsche ich uns allen gutes Gelingen.

Ihr
Dr. Rolf-Eugen König
Vorsitzender der Großhandelsverbandes
DG Haustechnik