

Die Gelegenheit beim Schopfe packen



Erst im November letzten Jahres sprach ich in meinem Amt als Vorsitzender der Deutschen Sanitärwirtschaft (VDS), also dem Dachverband von Handwerk, Großhandel und Industrie, von einer „nüchternen Zuversicht“, mit der die Branche in das Jahr 2006 startet. Dabei war 2005 für uns alles andere als ein gutes Jahr und wir hatten mit weiteren Umsatzrückgängen zu kämpfen. Auch die stark gestiegenen Rohstoffpreise machen uns schwer zu schaffen. Dass wir diese Verteuerungen auch nicht annähernd 1:1 an den Verbraucher weitergeben können, liegt bei dem hart umkämpften Inlandsmarkt und der sparsamen Einstellung der Bundesbürger auf der Hand. Die beachtlichen Exporterfolge einiger Hersteller ändern daran leider nur wenig.

Wir wollen aber nicht nur Exportweltmeister sein, sondern müssen endlich auch wieder Heimspiele gewinnen – und das nicht nur im Fußball! Die Vorzeichen dafür sind besser geworden. Der leichte Stimmungsaufschwung, der die deutsche Wirtschaft erfasst hat, gilt auch für uns. Die aktuellen Ergebnisse unseres SHK-Konjunkturbarometers zeigen, dass sich die Indikatoren der Branchenentwicklung aufgehellt haben. Die Geschäftslage in den letzten Monaten wurde erstmals per saldo positiv beurteilt. Bei den Geschäftserwar-

tungen für die nächsten sechs Monate ist ebenfalls eine deutlich bessere Einschätzung festzustellen. Hier ist bereits seit Anfang 2006 eine optimistische Haltung zu verzeichnen, zunächst vor allem bei den Herstellern und beim Großhandel. Aber auch beim Handwerk mehren sich die positiven Prognosen: Laut der Frühjahrsumfrage des ZVSHK stieg der Indikator für den erwarteten Geschäftsverlauf im Vorjahresvergleich von minus 17,8 % auf plus 9 %.

Sowohl Geschäftslage als auch Geschäftserwartungen werden in der Sanitärbranche unisono so günstig wie seit vielen Jahren nicht mehr beurteilt. Gestützt werden diese Erwartungen einer positiven Entwicklung auch durch den aktuellen GfK-Indikator der Anschaffungsneigungen der privaten Verbraucher. Er befindet sich seit Jahresanfang im Aufwärtstrend und liegt deutlich über dem Vorjahreswert. Wir hoffen stark, dass dies kein Strohfeuer, sondern von Dauer ist. Denn entscheidend wird weiterhin das Verbraucherverhalten sein. In dem Sinne, liebe SBZ-Leser, sollte die neue deutsche Zuversicht nicht nur kurzfristig unser WM-Team, sondern vor allem langfristig die Konsum- und Investitionsfreude beflügeln. Allen Mehrwertsteuer- und sonstigen Diskussionen zum Trotz.

Da die Verbraucher im Mittelpunkt unserer Bemühungen stehen, sollten wir wissen, wie sie es heute mit ihren Bädern halten und künftig halten wollen. Dazu stellt die SBZ ab Seite 50, die wichtigsten Ergebnisse der brandaktuellen im Auftrag der VDS durchgeführten Endverbraucherbefragung rund ums Bad vor. Vorab an dieser Stelle schon zwei ebenso erfreuliche, wie bemerkenswerte Ergebnisse: Der Verbraucher will für sein neues Bad einen verbindlichen Komplett-Festpreis. Ebenfalls bemerkenswert: Die Bundesbürger lehnen es – zumindest nach eigener Aussage – unter dem Strich ab, sich zwar vom Handwerker beraten zu lassen, aber dann im Internet zu kaufen. Unsere Position und die allgemeine Situation ist also besser, als viele denken.

Nutzen Sie diese positiven Tendenzen. Bei Ihrem Werben um die Gunst der Endverbraucher wünsche ich Ihnen in unser aller Sinne viel Erfolg!

Ihr
Fritz-Wilhelm Pahl

Fritz-Wilhelm Pahl
 Vorsitzender der Vereinigung
 Deutsche Sanitärwirtschaft (VDS)